



NAJWYŻSZA IZBA KONTROLI

Delegatura w Lublinie

LLU.410.026.04.2021

**Zarząd Spółki Inżynierów
SIM Sp. z o.o.**

ul. Stefczyka 34
20-151 Lublin

WYSTĄPIENIE POKONTROLNE

Kontrola nr P/21/060 – *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw*

NAJWYŻSZA IZBA KONTROLI
Delegatura w Lublinie
ul. Okopowa 7, 20-022 Lublin
T +48 81 461 31 20, F +48 81 461 31 11
llu@nik.gov.pl
Adres korespondencyjny: Skr. poczt. P-112, 20-001 Lublin 1

I. Dane identyfikacyjne

Jednostka kontrolowana	Spółka Inżynierów SIM Sp. z o.o., ul. Stefczyka 34, 20-151 Lublin (dalej: <i>Spółka</i> lub <i>SIM</i>).
Kierownik jednostki kontrolowanej	Zarząd Spółki w składzie: Ireneusz Sokołowski, Jan Jacek Kasperek, Sławomir Rożek, Paweł Michocki (dalej: <i>Zarząd Spółki</i> lub <i>Zarząd</i>) ¹ .
Zakres przedmiotowy kontroli	1. Działania podejmowane w związku z realizacją Projektu współfinansowanego z POPW w ramach działania 1.2 Programu Operacyjnego Polska Wschodnia. 2. Trwałość osiągniętych efektów z realizacji Projektu.
Okres objęty kontrolą	Od złożenia przez Spółkę wniosku o dofinansowanie w ramach konkursu <i>Internacjonalizacja MŚP</i> do dnia zakończenia kontroli ² , z wykorzystaniem dowodów sporządzonych przed tym terminem.
Podstawa prawna podjęcia kontroli	Art. 2 ust. 3 ustawy z dnia 23 grudnia 1994 r. o Najwyższej Izbie Kontroli ³ .
Jednostka przeprowadzająca kontrolę	Najwyższa Izba Kontroli Delegatura w Lublinie
Kontroler	Ewa Antoniak, doradca techniczny, upoważnienie do kontroli nr LLU/146/2021 z dnia 24 września 2021 r. (akta kontroli: tom I str. 1-2)

II. Ocena ogólna⁴ kontrolowanej działalności

OCENA OGÓLNA	<p>Spółka prawidłowo realizowała projekty dofinansowane w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020 Oś priorytetowa I Przedsiębiorcza Polska Wschodnia Działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP⁵.</p> <p>Projekty pn. <i>Opracowanie nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności Spółki Inżynierów SIM celem wejścia na nowe rynki zagraniczne</i> i <i>Wdrożenie nowego modelu biznesowego internacjonalizacji Spółki Inżynierów SIM Sp. z o.o. na rynkach zagranicznych</i>, Spółka zrealizowała terminowo i zgodnie z warunkami umów o ich dofinansowanie. Efekty projektów, mierzone wskaźnikami produktu i rezultatu, zostały w pełni osiągnięte w założonym terminie, jednak wskutek utrudnień w międzynarodowych relacjach biznesowych</p>
---------------------	---

¹ Zgodnie z Umową Spółki oraz Krajowym Rejestrem Sądowym (KRS) Nr 0000125621 organem uprawnionym do reprezentowania Spółki jest czteroosobowy Zarząd Spółki. Do składania oświadczeń woli i podpisywania w imieniu Spółki upoważnieni są dwaj członkowie Zarządu łącznie lub jeden członek Zarządu łącznie z prokurentem, a do dokonywania w imieniu Spółki czynności sądowych i pozasądowych samodzielnie – prokurenci.

² Czynności kontrolne w SIM zakończyły się 30.11.2021 r.

³ Dz. U. z 2020 r. poz. 1200, ze zm., dalej: ustawa o NIK.

⁴ Najwyższa Izba Kontroli formułuje ocenę ogólną jako ocenę pozytywną, ocenę negatywną albo ocenę w formie opisowej.

⁵ Dalej: *Program*.

spowodowanych pandemią COVID-19 SIM nie uzyskała wyników ze sprzedaży produktów na docelowych rynkach, tj. w USA i Bułgarii na zakładanym poziomie⁶. SIM zamierza osiągnąć ten cel w przyszłym roku.

Wydatki na realizację dofinansowanych projektów zostały poniesione prawidłowo, tj. zgodnie z warunkami umów o dofinansowanie oraz *Wytocznymi w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014 - 2020*, zatwierdzonymi przez Ministra Rozwoju i Finansów⁷.

Dokumentacja związana z realizacją projektów była rzetelna i przechowywana zgodnie z wymogami projektów.

Spółka prawidłowo wywiązała się z określonych umowami o dofinansowanie obowiązków w zakresie informacji i promocji i zapewniła trwałość osiągniętych efektów realizacji.

III. Opis ustalonego stanu faktycznego oraz oceny cząstkowe⁸ kontrolowanej działalności

OBSZAR

1. Działania podejmowane w związku z realizacją Projektu współfinansowanego z POPW w ramach działania 1.2 Programu Operacyjnego Polska Wschodnia

Opis stanu faktycznego

1.1. Spółka przed realizacją projektów nie podejmowała prób wejścia na rynki wskazane jako docelowe w modelu biznesowym internacjonalizacji, tj. w USA i Bułgarii. Jednak po realizacji I etapu w ramach Działania 1.2 Internacjonalizacja MŚP, gdy analiza biznesowa wskazała na duży potencjał sprzedaży produktów na tych rynkach, Spółka (jak wyjaśnił Zarząd) nawet w przypadku braku dofinansowania do II etapu internacjonalizacji podjęłaby próby wejścia (w ograniczonym zakresie) na rynki wskazane w modelu biznesowym.

(akta kontroli tom I str. 3-4, 7)

1.2. SIM jest polską spółką teleinformatyczną, oferującą kompleksowe rozwiązania z dziedziny telekomunikacji i informatyki, od kilkudziesięciu lat specjalizująca się w branży rejestratorów korespondencji elektronicznej. W okresie objętym kontrolą Spółka zrealizowała dwa projekty w ramach Programu, tj.:

- 1) Projekt Nr POPW.01.02.00-06-0048/16 pn. *Opracowanie nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności Spółki Inżynierów SIM celem wejścia na nowe rynki zagraniczne* Etap I (dalej: projekt - etap 1);
- 2) Projekt Nr POPW.01.02.00-06-0026/17 pn. *Wdrożenie nowego modelu biznesowego internacjonalizacji Spółki Inżynierów SIM Sp. z o.o. na rynkach zagranicznych* (dalej: projekt - etap 2).

1.2.1 Umowę o dofinansowanie projektu – etap 1 Spółka zawarła z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości (dalej: *PARP*) w dniu 8.11.2016 r.⁹ Całkowita wartość

⁶ Projekt zakładał osiągnięcie w 2020 r. przychodów ze sprzedaży produktów na rynkach docelowych w wysokości 738 150,38 zł, jednak zrealizowano je na poziomie [.....]* W 2021 r., do września 2021 r. przychody Spółki z tego tytułu wyniosły [.....]*

⁷ MR/H 2014-2020/23(3)07/2017, dalej: *Wytoczne*.

⁸ Oceny cząstkowe to oceny działalności w poszczególnych obszarach badań kontrolnych. Ocena cząstkowa może być sformułowana jako ocena pozytywna, ocena negatywna albo ocena w formie opisowej.

⁹ W imieniu SIM umowę podpisał członek Zarządu, zgodnie z upoważnieniem udzielonym przez ówczesnego Prezesa Spółki.

projektu wynosiła 67 650 zł, wartość wydatków kwalifikowalnych – 55 000 zł, a przyznane dofinansowanie - nie więcej niż 44 000 zł, w wysokości nieprzekraczającej 80% kwoty poniesionych wydatków kwalifikowalnych (maksymalny poziom dofinansowania). Spółka zobowiązała się w umowie do zapewnienia płynności finansowej projektu, pokrycia ze środków własnych wszelkich wydatków niekwalifikowalnych oraz do wniesienia wkładu własnego w kwocie 23 650 zł (z czego 11 000 zł na sfinansowanie wydatków niekwalifikowalnych).

Rozpoczęcie projektu ustalono na dzień 5.09.2016 r., a zakończenie – na dzień dokonania płatności końcowej na rachunek Spółki. Początek okresu kwalifikowalności wydatków ustalono na dzień 5.09.2016 r., a koniec – na 25.01.2017 r. Spółce przysługiwało dofinansowanie w formie refundacji poniesionych wydatków, w postaci płatności końcowej.¹⁰ Integralną częścią umowy był m.in. wniosek o dofinansowanie projektu złożony 20.05.2016 r.¹¹; harmonogram rzeczowo-finansowy, harmonogram płatności oraz pełnomocnictwo dla podmiotu podpisującego umowę w imieniu Beneficjenta.

Przedmiotem umowy o dofinansowanie było opracowanie nowego modelu biznesowego internacjonalizacji dla Spółki w celu wprowadzenia istniejącego produktu – rejestratorów korespondencji elektronicznej - na nowe rynki zagraniczne. Jak podano w uzasadnieniu wniosku, miało to wpłynąć na zwiększenie aktywności gospodarczej Spółki na nowych rynkach zagranicznych i wzmocnić jej pozycję na rynku międzynarodowym. Działania w ramach usług doradczych, prowadzące do przygotowania tego modelu miały objąć w szczególności: analizę możliwości eksportowych Spółki poprzez zbadanie jej produktów i ocenę konkurencyjnej pozycji na rynkach zagranicznych; badanie rynków zagranicznych i wskazanie rynków docelowych, ich uhierarchizowanie i identyfikację potencjalnych kontrahentów na rynkach zagranicznych; koncepcję wejścia na rynki zagraniczne wraz z projekcją możliwości sprzedaży; wskazanie najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych i promocyjnych (w tym wskazanie wydarzeń targowych i kierunków misji handlowych), rekomendacje w zakresie reorganizacji Spółki i przygotowanie jej do działalności eksportowej. Spółka podkreślała, że od początku swojej działalności działa w obszarze nowoczesnych technologii i produkt, z którym planuje szersze wyjście na rynki zagraniczne, wyróżnia się na tle produktów konkurencyjnych z uwagi na jego funkcjonalności, konkurencyjną cenę i wysokie zaawansowanie technologiczne¹².

Zgodnie z wnioskiem o dofinansowanie wskaźnikami produktu projektu – etap 1 były:

- inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje) – o wartości docelowej w kwocie 23 650 zł;
- liczba opracowanych modeli biznesowych internacjonalizacji – jeden;
- liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotację – jedno;
- liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie – jedno;
- liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie internacjonalizacji działalności – jedno.

Projekt zakładał jeden wskaźnik rezultatu - zweryfikowany model biznesowy internacjonalizacji.

¹⁰ Do wniosku o płatność końcową Spółka była zobowiązana załączyć w szczególności: kopie dokumentów potwierdzających poniesienie wydatków (dowodów księgowych wraz z potwierdzeniem dokonania zapłaty), dokumentów potwierdzających wykonanie prac, kopię modelu biznesowego internacjonalizacji).

¹¹ Za pośrednictwem Generатора Wniosków, nr wniosku: POPW.01.02.00-06-0048/16.

¹² Proces produkcji rejestratorów korespondencji elektronicznej ma miejsce w siedzibie SIM, a własne zaplecze produkcyjne oraz konstrukcyjno-projektowe, jak podano we wniosku, pozwala na realizację zindywidualizowanych, ambitnych zleceń.

Zgodnie z Regulaminem konkursu, zatwierdzonym przez PARP 28.04.2016 r., jeszcze przed złożeniem wniosku o dofinansowanie projektu – etap 1 Spółka dokonała wyboru wykonawcy modelu biznesowego internacjonalizacji¹³ i zawarła z nim umowę warunkową¹⁴. Zakres przedmiotowy umowy z wykonawcą był tożsamy z wskazanym we wniosku Spółki o dofinansowanie projektu. Termin realizacji zadania (5.09. – 7.10.2016 r.) oraz ustalone wynagrodzenie (55 000 zł netto) były zgodne odpowiednio z terminem realizacji i wartością projektu, określonym w umowie o dofinansowanie, która nie była zmieniana.

Projekt został zrealizowany terminowo i zgodnie z umową.

Wykonawca terminowo i rzetelnie wywiązał się z zadania powierzonego umową warunkową¹⁵. Zapłata wynagrodzenia w umownej wysokości nastąpiła 23.12.2016 r. (akta kontroli tom I str. 8-88)

Projekt – etap 1 nie był kontrolowany na miejscu w Spółce przez podmioty zewnętrzne.

(akta kontroli tom II str. 233-235)

1.2.2 Projekt – etap 2 dotyczył wdrożenia nowego modelu biznesowego internacjonalizacji Spółki, którego efektem miało być wprowadzenie na rynki: Bułgarski i USA rejestratorów korespondencji elektronicznej. Umowę o dofinansowanie Spółka¹⁶ zawarła z PARP 19.12.2017 r. Całkowita wartość projektu wynosiła 720 769,30 zł, wartość wydatków kwalifikowalnych – 563 200 zł, przyznane dofinansowanie – w wysokości nie większej niż 450 560 zł i nieprzekraczającej 80% kwoty poniesionych wydatków kwalifikowalnych (maksymalny poziom dofinansowania).

Spółka obowiązana była do zapewnienia środków własnych na wszelkie wydatki niekwalifikowalne oraz do wniesienia wkładu własnego w wysokości 270 209,30 zł, w tym 112 640 zł na pokrycie wydatków kwalifikowalnych. Zabezpieczeniem należytego wykonania zobowiązań był weksel *in blanco* z klauzulą „nie na zlecenie” wraz z deklaracją wekslową.

Rozpoczęcie realizacji tego projektu ustalono na dzień 1.06.2018 r., a zakończenie – na dzień dokonania płatności końcowej na rachunek bankowy Spółki w przypadku, gdy w ramach rozliczenia wniosku o płatność końcową Spółce przekazywane będzie dofinansowanie albo dzień zatwierdzenia wniosku o płatność końcową. Początek okresu kwalifikowalności wydatków ustalono na dzień 1.06.2018 r. a koniec - 28.11.2019 r.

(akta kontroli tom I str. 90-265)

Umowa o dofinansowanie projektu – etap 2 była (na pisemne wnioski Spółki), trzykrotnie zmieniana:

- Aneksem nr POPW.01.02.00-06-0026/17-1 z dnia 20.08.2018 r.¹⁷ - zmiana dotyczyła zamiany imprezy targowej, w ramach której Spółka była wystawcą (zamiana targów ISS Praque 2018 na targi ISS Praque 2019) i nie miała wpływu

¹³ Wybór wykonawcy opracowania nowego modelu biznesowego opisano szerzej w pkt 4 niniejszego wystąpienia pokontrolnego.

¹⁴ Umowa warunkowa Nr 1.2/PART/1 zawarta 16.05.2016 r. pod warunkiem zawieszającym jej obowiązywanie od otrzymania od PARP informacji o przyznaniu dofinansowania.

¹⁵ Protokołem odbioru z dnia 23.12.2016 r. SIM dokonał odbioru zamówionego opracowania - model biznesowy internacjonalizacji dla firmy Spółka Inżynierów SIM Sp. z o.o., nie zgłaszając zastrzeżeń jakościowych ani ilościowych.

¹⁶W imieniu Spółki umowę podpisał członek Zarządu SIM będący jednocześnie jej prokurentem zgodnie z ustanowionym umocowaniem do dokonywania w imieniu Spółki czynności sądowych i pozasądowych samodzielnie (KRS Nr 0000125621, stan na dzień 21.11.2017 r.).

¹⁷ Na wniosek SIM z dnia 22.05.2018 r.

na planowane koszty zadania, nie naruszała wymaganego okresu realizacji projektu i mieściła się w okresie kwalifikowalności projektu.

- Aneksem nr POPW.01.02.00-06-0026/17-2 z dnia 9.07.2019 r.¹⁸ - zmiana dotyczyła zamiany targów ISS Prague 2019 na Konferencję Radiokomunikacji Profesjonalnej RadioEXPO i nie miała wpływu na ustalony pierwotnie okres realizacji projektu i okres kwalifikowalności, a w jej efekcie zmniejszyła się wartość całkowita projektu i wysokości dofinansowania (całkowita wartość projektu zmniejszyła się z 720 769,30 zł do 716 447,30 zł; a wydatki kwalifikowalne z 450 560 zł na 447 200 zł), a także wartość wskaźnika produktu: *Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw [dotacje] CI 6*] z 270 209,30 zł do 269 277,30 zł.
- Aneksem nr POPW.01.02.00-06-0026/17-3 z dnia 25.11.2019 r.¹⁹ - zmiana dotyczyła rezygnacji z wyjazdu na misję gospodarczą do USA²⁰ i w jej efekcie zmniejszono też całkowitą wartość projektu – do 710 477,30 zł; wartość wydatków kwalifikowalnych – do 553 000 zł i wysokość dofinansowania – do kwoty nie większej niż 442 400 zł.

(akta kontroli tom I str. 266-435)

Realizacja projektu – etap 2 była podzielona na 14 zadań, z których 12 było przewidzianych do dofinansowania:

Zadanie 1 *Doradztwo w zakresie przygotowania przedsiębiorstwa do wdrożenia zakupionego oprogramowania systemów oraz narzędzi teleinformatycznych*. Kategoria kosztu: Zakup wartości niematerialnych i prawnych, w tym doradztwo związane z nabyciem oprogramowania. W ramach zadania zaplanowano wykonanie *opracowania zasad oraz instrukcji korzystania z licencji LinkedIn Sales Navigator*²¹. Zaplanowany koszt tego zadania (2460 zł) w całości zaliczono do wydatków niekwalifikowalnych.

Zadanie 2 *Usługi doradcze związane z uzyskaniem praw niezbędnych dla prowadzenia działalności gospodarczej, sprzedaży produktów na docelowym rynku zagranicznym*. Kategoria kosztu: Usługi zewnętrzne, z wyjątkiem usług szkoleniowych – *Zakup usług doradztwa, związanych z dostosowaniem kancelarii tajnej do spełnienia wymogów ochrony informacji niejawnych dla poziomu NATO secret, UE secret i ESA secret*.²² Zakres wydatku obejmował usługi doradcze związane z audytem i przygotowaniem dokumentacji oraz rekomendacji niezbędnych do uzyskania międzynarodowego świadectwa. Zaplanowane wydatki ogółem – 24 600 zł, w całości były wydatkami niekwalifikowalnymi.

Zadanie 3 *Usługi doradcze z zakresu budowy kanałów dystrybucji i kanałów obsługi otoczenia formalno-prawnego umożliwiającego wejście na dane rynki*. Kategoria kosztu: Usługi zewnętrzne, z wyjątkiem usług szkoleniowych. Zadanie obejmowało: 1) analizę stanu legislacji rejestratorów rozmów – Bułgaria; 2) opracowanie wzorów kontraktów sprzedażowych – Bułgaria; 3) analizę stanu legislacji rejestratorów rozmów – USA; 4) opracowanie wzorów kontraktów sprzedażowych – USA.

¹⁸ Na wniosek SIM z dnia 26.04.2019 r.

¹⁹ Na wniosek SIM z dnia 21.10.2019 r.

²⁰ Rezygnację z wyjazdu na misję Spółka uzasadniała tym, że zrealizowała już zakładane cele biznesowe tej misji podczas targów Cisco Live San Diego 2019.

²¹ Wg wniosku o dofinansowanie, opracowanie zasad i instrukcji korzystania z licencji było konieczne w celu przygotowania kadry SIM do korzystania z ww. licencji.

²² W uzasadnieniu wniosku SIM podała m.in., że w dotychczasowej działalności Spółki poza Polską kontakty z klientami końcowymi w segmencie „public safety”, „law enforcement” i „Air Traffic Control” odbywały się za pośrednictwem innych firm, co ograniczało dostęp do klienta, zwłaszcza w fazie określania jego potrzeb i w fazie wdrozeniowej. Efektem usług doradczych miało być uzyskanie międzynarodowego świadectwa bezpieczeństwa przemysłowego co najmniej trzeciego stopnia.

Wg umowy o dofinansowanie: wydatki ogółem wynosiły – 57 195 zł, kwalifikowalne – 16 000 zł, dofinansowanie – 12 800 zł (80%).

Zadanie 4 *Przygotowanie produktu do potrzeb rynku docelowego*. Kategoria kosztu: Usługi zewnętrzne, z wyjątkiem usług szkoleniowych, obejmujące: 1) badania marketingowe rynku docelowego – Bułgaria; 2) badania marketingowe rynku docelowego – USA; 3) opracowanie strategii komunikacji dla rynku docelowego, z uwzględnieniem kontekstu kulturowego i gospodarczego rynku docelowego – Bułgarii; 4) opracowanie strategii komunikacji dla rynku docelowego, z uwzględnieniem kontekstu kulturowego i gospodarczego rynku docelowego – USA. Wydatki ogółem wg umowy o dofinansowanie wynosiły – 145 755,00 zł, wydatki kwalifikowalne – 118 500 zł, dofinansowanie – 94 800 zł (80%).

Zadanie 5 *Usługi doradcze z zakresu wzornictwa opakowań, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych*. Kategoria kosztu: Usługi zewnętrzne, z wyjątkiem usług szkoleniowych: Zadanie obejmowało: 1) opracowanie systemu identyfikacji wizualnej SIM z uwzględnieniem założeń strategii komunikacji dla rynku bułgarskiego; 2) opracowanie wzoru opakowań dla rozwiązań pudełkowych – Bułgaria; 3) projekt instrukcji wdrożeniowej – Bułgaria; 4) projekt katalogu – Bułgaria; 5) projekt broszury informacyjnej – Bułgaria; 6) projekt uniwersalnego stoiska targowego (w całości wydatek niekwalifikowalny); 7) opracowanie systemu identyfikacji wizualnej SIM z uwzględnieniem założeń strategii komunikacji dla rynku amerykańskiego; 8) opracowanie wzoru opakowań dla rozwiązań pudełkowych – USA; 9) projekt instrukcji wdrożeniowej – USA; 10) projekt katalogu – USA; 11) projekt broszury informacyjnej – USA.

Określone w umowie o dofinansowanie wydatki ogółem wynosiły 88 560 zł, wydatki kwalifikowalne – 67 000 zł, a dofinansowanie – 53 600 zł (80%).

Zadanie 6 *Przygotowanie do rejestracji znaków towarowych*. Kategoria kosztu: Usługi zewnętrzne, z wyjątkiem usług szkoleniowych: *Usługi doradcze w zakresie przygotowania dokumentacji oraz procedur rejestracji znaku towarowego*.

Wg umowy o dofinansowanie: wydatki ogółem wynosiły – 6150 zł, wydatki kwalifikowalne – 5000 zł, dofinansowanie – 4000 zł (80%).

Zadanie 7 *Zakup licencji na oprogramowanie*. Kategoria kosztu: Wartości niematerialne i prawne: Zadanie obejmowało zakup licencji LinkedIn Sales Navigator²³.

Wg umowy o dofinansowanie: wydatki ogółem wynosiły – 4000 zł, kwalifikowalne – 4000 zł, dofinansowanie – 3200 zł (80%).

Zadanie 8 *Usługi doradcze z zakresu wyszukiwania, selekcji, a następnie nawiązywania kontaktów z partnerami zagranicznymi*. Kategoria kosztu: Usługi zewnętrzne, z wyjątkiem usług szkoleniowych. Zadanie obejmowało działania: 1) zintegrowany wywiad gospodarczy – Bułgaria; 2) weryfikacja wiarygodności kontrahentów – Bułgaria; 3) zintegrowany wywiad gospodarczy – USA; 4) weryfikacja wiarygodności kontrahentów – USA.

Wg umowy o dofinansowanie: wydatki ogółem wynosiły – 161 437,50 zł, kwalifikowalne – 131 300 zł, dofinansowanie – 105 040 zł (80%).

Zadanie 9 *Koszty udziału w targach Security Expo 2019 (Bułgaria)*. Kategoria kosztu: Udział w zagranicznych targach, wystawach lub misjach handlowych. Działania w ramach zadania: 1) opłata rejestracyjna; 2) wynajęcie powierzchni wystawienniczej; 3) zakup usług w zakresie transportu materiałów

²³ Wg wniosku o dofinansowanie zakup licencji był niezbędny do wyszukiwania, selekcji, a następnie nawiązywania kontaktów z partnerami zagranicznymi; system ten jest najbardziej popularny na świecie serwisem zawodowym umożliwiającym nawiązywanie relacji biznesowych. Jest to jedyna na świecie platforma o tak szerokim zasięgu globalnym i liczbie zarejestrowanych profili biznesowych.

wystawienniczych; 4) koszty podróży służbowej dla trzech osób podczas targów w Sofii w terminie 5 – 10.03.2019 r.; 5) opłaty związane z ubezpieczeniem osób dla trzech osób na sześć dni w terminie 5 – 10.03.2019 r.

Wg umowy o dofinansowanie: wydatki ogółem wynosiły – 25 885,60 zł, kwalifikowalne – 25 800 zł, dofinansowanie – 20 640 zł (80%).

Zadanie 10 Koszty udziału w targach Sisco San Diego 2019. Kategoria kosztu: Udział w targach, wystawach i misjach gospodarczych. W ramach zadania przewidziano: 1) opłatę rejestracyjną; 2) zakup usługi w zakresie transportu materiałów wystawienniczych; 3) zakup usługi organizacji podróży służbowej; 4) opłaty związane z ubezpieczeniem osób 2019 (USA).

Wg umowy o dofinansowanie: wydatki ogółem wynosiły – 82 488,80 zł, wydatki kwalifikowalne – 82 400 zł, dofinansowanie – 65 920 zł (80%).

Zadanie 11 *Koszty udziału w targach Radio EXPO*. Kategoria kosztu: Udział w targach, wystawach i misjach gospodarczych. W zadaniu zaplanowano: 1) wynajęcie powierzchni wystawienniczej; 2) zakup usług w zakresie transportu materiałów wystawienniczych.

Wg umowy o dofinansowanie: wydatki ogółem wynosiły – 20 300 zł, kwalifikowalne – 20 300 zł, dofinansowanie – 16 240 zł (80%).

Zadanie 12 *Koszty udziału w targach Milipol Paris 2019*. Kategoria kosztu: Udział w targach, wystawach i misjach gospodarczych. W zadaniu zaplanowano wydatki na: 1) opłatę rejestracyjną; 2) wynajęcie powierzchni wystawienniczej; 3) zakup usług w zakresie transportu materiałów wystawienniczych; 4) organizację podróży służbowych podczas targów; 5) opłaty związane z ubezpieczeniem osób.

Wg umowy o dofinansowanie: wydatki ogółem wynosiły – 39 790 zł, wydatki kwalifikowalne – 39 700 zł, dofinansowanie – 31 760 zł (80%).

Zadanie 13 *Koszty udziału w misjach gospodarczych (Bułgaria)*. Kategoria kosztu: Udział w targach, wystawach i misjach gospodarczych. W zadaniu przewidziano: 1) koszty podróży służbowych dla dwóch osób; 2) opłaty związane z ubezpieczeniem tych osób.

Wg umowy o dofinansowanie: wydatki ogółem wynosiły – 4500 zł, kwalifikowalne – 4500 zł, dofinansowanie – 3600 zł (80%).

Zadanie 14 *Przygotowanie planu szczegółowej kampanii promocyjnej, projektowanie materiałów reklamowych i promocyjnych, stron oraz aplikacji internetowych*. Kategoria kosztu: Usługi zewnętrzne, z wyjątkiem usług szkoleniowych. Zadanie obejmowało: 1) przygotowanie kompletnego projektu responsywnej strony SIM Bułgaria, na bazie opracowanej strategii komunikacji; 2) opracowanie planu szczegółowej kampanii reklamowej (media plan) – Bułgaria; 3) przygotowanie kompletnego projektu responsywnej strony SIM USA, na bazie opracowanej strategii komunikacji; 4) opracowanie planu szczegółowej kampanii reklamowej (media plan) – USA.

Wg umowy o dofinansowanie: wydatki ogółem wynosiły – 47 355 zł, kwalifikowalne – 38 500 zł, dofinansowanie – 30 800 zł (80%).

Projekt – etap 2 zakładał osiągnięcie w roku 2019 pięciu wskaźników produktu:

- inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje) – wartość docelowa 268 077,30 zł;
- liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotację – jedno;
- liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie – jedno;
- liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie doradztwa specjalistycznego – jedno;
- liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie internacjonalizacji działalności – jedno.

oraz dziewięciu wskaźników rezultatu:

- liczba przygotowanych do wdrożenia modeli biznesowych internacjonalizacji – jeden;
- liczba nowych rynków (krajów), na których wnioskodawca osiągnął gotowość do rozpoczęcia sprzedaży produktów – dwa²⁴;
- liczba zorganizowanych kanałów obsługi procesów biznesowych, które będą realizowane na rynkach docelowych – trzy²⁵;
- liczba wszczętych negocjacji handlowych z potencjalnymi kontrahentami zagranicznymi – 25²⁶;
- liczba zakończonych postępowań dotyczących likwidacji barier formalno-prawnych sprzedaży produktów na rynkach docelowych – dwa²⁷;
- liczba procesów biznesowych objętych wdrożonym systemem informatycznym - jeden²⁸;
- liczba projektów wzorniczych realizowanych w związku z przygotowaniem produktów do sprzedaży zagranicznej - 11²⁹;
- liczba pogłębionych badań rynkowych na rynkach docelowych³⁰ - dwa;
- liczba opracowanych i wszczętych kampanii promocyjnych na rynkach docelowych - dwa³¹.

Wskaźnikami informacyjnymi (cztery), których wartość należało osiągnąć do 2020 r. w projekcie - etap 1 były:

- liczba utrzymanych miejsc pracy [EPC] – 46;
- liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji [szt.] – 47;
- przychody ze sprzedaży produktów na eksport – 738 150,38 zł;
- liczba przedsiębiorstw, które weszły na nowe zagraniczne rynki – jedno.

Stwierdzono, że wszystkie (14) zadania w ramach projektu – etap 2 zostały w całości zrealizowane zgodnie z wnioskiem o dofinansowanie oraz zawartą z PARP umową. Nie wystąpiły opóźnienia w realizacji projektu.

(akta kontroli tom I str. 377-435, tom II str. 1-152)

Projekt – etap 2 został skontrolowany przez PARP w dniach 13 - 14.01.2020 r. (po złożeniu przez SIM wniosku o płatność końcową). Stwierdzono rozbieżności pomiędzy okazanym oryginałem dokumentu „Przygotowanie do rejestracji znaku towarowego” a dokumentem zamieszczonym w SL jak załącznik do wniosku o płatność. W informacji pokontrolnej³² PARP zalecił *złożenie pisemnej deklaracji dotyczącej dołożenia należytej staranności w zakresie dokumentowania ponoszonych wydatków w ramach realizacji projektu – zachowując jednolitość dokumentów w zakresie kopia – oryginał (zalecenie na przyszłość), a pismem z dnia*

²⁴ Sposób weryfikacji, m.in. międzynarodowe świadectwa bezpieczeństwa przemysłowego dla NATO secret, EU secret, ESA secret, zarejestrowany znak towarowy, projekty wzornicze opakowań, instrukcji wdrożeniowej, katalogów, broszur informacyjnych dla rynków docelowych.

²⁵ Sposób weryfikacji: kontrakty z firmami wdrożeniowymi, lista partnerów na rynkach docelowych, oferta, strona internetowa.

²⁶ Sposób weryfikacji: notatki ze spotkań negocjacyjnych, wizytówki, lista potencjalnych partnerów.

²⁷ Sposób weryfikacji: m.in. międzynarodowe świadectwa bezpieczeństwa przemysłowego, zarejestrowany znak towarowy.

²⁸ Oprogramowanie do automatyzacji procesów biznesowych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności.

²⁹ M.in. odrębne dla rynku USA i Bułgarii: wzory opakowań dla rozwiązań pudełkowych, projekt instrukcji wdrożeniowej, projekt katalogu, projekt broszury informacyjnej,

³⁰ Raporty z badań.

³¹ Raporty z badań marketingowych na rynku USA i Bułgarii.

³² Pismo LFR/6.0/442Z/20(GC) 35/SK2/131/LFR z dnia 6.02.2020 r.

17.02.2020 r.³³ poinformował o zaakceptowaniu realizacji zaleceń pokontrolnych i zakończeniu działań kontrolnych.

(akta kontroli tom II str. 269-277)

1.3 Wykazane we wniosku o płatność wydatki w kwocie 67 650 zł za na wykonanie opracowania nowego modelu biznesowego internacjonalizacji SIM (projekt – etap 1) były zgodne z wynagrodzeniem wypłaconym wykonawcy tego opracowania. Spółka zapewniła wymagany wkład własny (23 650 zł).

Spółka złożyła wniosek o refundację poniesionych wydatków (zapłata wynagrodzenia wykonawcy opracowania) w kwocie 44 000 zł³⁴. 18.01.2017 r. (wniosek na wezwanie PARP został poprawiony 7.03.2017 r.) i uzyskała środki finansowe we wnioskowanej wysokości 4.04.2017 r.

Wydatki w ramach projektu – etap 1 zostały poniesione w okresie kwalifikowalności oraz rzetelnie udokumentowane.

(akta kontroli tom I str. 80-89, tom II str. 233-235, 280)

Projekt – etap 2 został zakończony 28.11.2019 r., tj. z dniem, w którym upływał ustalony w umowie o dofinansowanie (§ 7) okres kwalifikowalności wydatków. Do tego dnia wskaźniki produktu, poza jednym (inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje), osiągnęły przewidzianą na 2019 r. wartość docelową. Wartość wskaźnika *inwestycje prywatne ... wg stanu* na dzień zakończenia projektu i złożenia końcowego wniosku o płatność wynosiła 250 440,67 zł, tj. 93,42% wartości docelowej, jednak w założonym okresie (rok 2019) Spółka zrealizowała ten wskaźnik na ustalonym poziomie.

Na początku realizacji projektu Spółka złożyła wniosek o zaliczkę (12.07.2018 r.) w kwocie 180 000 zł³⁵), a w trakcie trwania projektu - cztery wnioski o refundację poniesionych wydatków³⁶ na łączną kwotę 326 978,90 zł. Wnioski te SIM niezwłocznie korygowała na wezwanie PARP.

Objęte ww. wnioskami wydatki zostały faktycznie poniesione w okresie kwalifikowalności projektu – etap 2, rzetelnie udokumentowane dowodami źródłowymi (faktury, protokoły odbioru) i prawidłowo ujęte w ewidencji księgowej Spółki.

Całkowite koszty realizacji projektu – etap 2, łączna wartość wydatków kwalifikowalnych i uzyskane dofinansowanie nie przekroczyły wartości określonych w umowie o dofinansowanie projektu (z uwzględnieniem wszystkich zmian tej umowy).

W stosunku do wydatków planowanych ich wykonanie, wg poszczególnych zadań w projekcie, przedstawiało się następująco:

Zadanie 1 – na opracowania zasad oraz instrukcji korzystania z licencji LinkedIn Sales Navigator (wydatki niekwalifikowalne) wydano 123 zł (5% planu).

Zadanie 2 - na zakup usługi, związanej z dostosowaniem kancelarii tajnej do spełnienia wymogów ochrony informacji niejawnych dla poziomu NATO secret, UE secret i ESA secret (wydatki niekwalifikowalne) - 4674 zł (19% planowanych).

Zadanie 3 – na usługi doradcze z zakresu budowy kanałów dystrybucji i kanałów obsługi otoczenia formalno-prawnego umożliwiającego wejście na dane rynki wydano 56 580 zł (98,92%), z czego wydatki kwalifikowalne wyniosły 16 000 zł (100% planowanych).

³³ LFR/6.0/454Z/20(GC) 35/SK2/131/LFR.

³⁴ Wniosek ten był równocześnie wnioskiem sprawozdawczym i końcowym.

³⁵ Spółka rozliczyła otrzymaną zaliczkę na koniec 2018 r. i zwróciła niewykorzystaną część w kwocie 82 400 zł.

³⁶ Wnioski z dnia: 29.03.2019 r., 28.06.2019 r., 30.09.2019 r. i 28.11.2019 r.

Zadanie 4 – na przygotowanie produktu do potrzeb rynku docelowego - wydatki ogółem – 123 000 zł (84,38%), w tym kwalifikowalne – 100 000 zł (84,38% planowanych).

Zadanie 5 – na usługi doradcze z zakresu wzornictwa opakowań, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych - 80 294,40 zł (90,17%), z czego wydatki kwalifikowalne – 65 280 zł (97,43% planowanych).

Zadanie 6 – na przygotowanie do rejestracji znaków towarowych – 6150 zł (100%), w tym kwalifikowalne – 5000 zł (100% planowanych).

Zadanie 7 – na zakup licencji na oprogramowanie – wydano 2341,37 zł (58,53%), z czego wydatki kwalifikowalne wyniosły 2341,37 zł (58,53% planowanych).

Zadanie 8 – na usługi doradcze z zakresu wyszukiwania, selekcji, a następnie nawiązywania kontaktów z partnerami zagranicznymi - wydano 159 900 zł (99,04%), z czego wydatki kwalifikowane to 130 000 zł (99,01% planowanych).

Zadanie 9 – na udział w targach Security Expo 2019 wydano 27 197,23 zł (105,10%), wydatki kwalifikowalne wyniosły 23 899,58 zł (92,63% planowanych).

Zadanie 10 – na udział w targach Sisco San Diego 2019 wydano 89 087,54 zł (108%), wydatki kwalifikowalne wyniosły 81 720,20 zł (99,18% planowanych).

Zadanie 11 – na udział w targach Radio EXPO wydano 24 846 zł (122%), w tym kwalifikowalne – 20 200 zł (99,51% planowanych).

Zadanie 12 – na udział w targach Milipol Paris 2019 wydano 49 678,02 zł (125%), z czego wydatki kwalifikowalne wyniosły 40 892,02 zł (103% planowanych). W tym zadaniu Spółka dokonała przesunięć kosztów kwalifikowalnych w ramach tej samej kategorii kosztów: w kwocie 100 zł z pozycji „opłaty związane z ubezpieczeniem osób” na pozycję „opłata rejestracyjna”; w kwocie 100 zł z pozycji „zakup usług w zakresie transportu materiałów wystawienniczych” na pozycję „opłata rejestracyjna”; w kwocie 2500 zł z pozycji „koszty podróży służbowych” na pozycję „wynajęcie powierzchni wystawienniczej”. Ponadto dokonano przesunięcia kosztów kwalifikowalnych w kwocie 1200 zł z zad. 13 w ramach kategorii kosztów *Koszty podróży służbowych na misję gospodarczą - Bułgaria* na poz. „wynajęcie powierzchni wystawienniczej” (dot. targów w Milipol Paris 2019).

Przesunięcia te mieściły się w zakresie dopuszczalnych zmian umowy o dofinansowanie (§ 23 ust. 5 pkt 6), niewymagających aneksu do tej umowy.

Zadanie 13 – na udział w misjach gospodarczych wydano 2071,02 zł (46%), z czego wydatki kwalifikowalne wyniosły 1590,46 zł (35,34% planowanych).

Zadanie 14 – na przygotowanie planu szczegółowej kampanii promocyjnej, projektowanie materiałów reklamowych i promocyjnych, stron oraz aplikacji internetowych wydano 53 874 zł (114%), z czego wydatki kwalifikowalne wyniosły 43 800 zł (113,77% planowanych).

Wszystkie wydatki wykazane we wnioskach o płatność poniesiono jednokrotnie oraz w okresie kwalifikowalności projektu – etap 2.

Spółka otrzymała dofinansowanie w łącznej kwocie 424 578,90 zł.

(akta kontroli tom I str. 377-435, 443-465, tom II str.1-152, 153-197, 233-235, 280)

1.4 W ramach projektu – etap 1 Spółka przeprowadziła postępowanie ofertowe i dokonała wyboru wykonawcy³⁷ przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, na

³⁷ Wykonawca został wybrany w wyniku przeprowadzonego postępowania o udzielenie zamówienia publicznego na zasadzie konkurencyjności, określonej w „Wytocznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020”.

zasadach wynikających z Regulaminu konkursu w ramach POPW 2014-2020, na działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP I Etap³⁸. Spółka przeprowadziła postępowanie ofertowe, upublicznione na portalu PARP, na swojej stronie internetowej oraz rozesała zapytanie do pięciu potencjalnych wykonawców. SIM podpisała 16.05.2016 r. z wykonawcą umowę warunkową, a następnie 19.05.2016 r. złożyła wniosek o dofinansowanie projektu – etap 1 poprzez Lokalny System Informacyjny (LSI). Do wniosku była dołączona lista sprawdzająca poprawność zastosowania właściwej procedury określającej sposób wyboru wykonawcy przed jej wszczęciem.

W przypadku projektu – etap 2, zgodnie z treścią komunikatu PARP, sporządzanie list sprawdzających poprawność zastosowania właściwej procedury wyboru wykonawcy nie było wymagane.

(akta kontroli tom II str.198-230, 233-236)

W ramach realizacji projektu – etap 2 Spółka przeprowadziła łącznie dziewięć postępowań o udzielenie zamówienia (dla wszystkich zadań w projekcie, w których przewidziano dofinansowanie), zgodnie z zasadą konkurencyjności, o której mowa w pkt 6.5.2 Wytycznych.

We wszystkich przypadkach ustalony termin składania ofert wynosił nie mniej niż siedem dni kalendarzowych od daty ogłoszenia zapytania; nie ograniczono konkurencji poprzez ustanowienie wymagań przewyższających potrzeby niezbędne do osiągnięcia celów. Wyboru najkorzystniejszej oferty dokonano spośród złożonych ofert spełniających warunki udziału w postępowaniu oraz zgodnie z ustalonymi kryteriami wyboru i dokumentowano protokołami z postępowania o udzielenie zamówienia. Wybrani wykonawcy nie byli powiązani ze Spółką kapitałowo lub osobowo³⁹. Informacje o wyniku postępowań były upubliczniane w bazie konkurencyjności.

Każdorazowo przedmiot wybranej oferty był tożsamy z przedmiotem zamówienia i zakresem wniosku o dofinansowanie projektu – etap 2.

Z wykonawcami wyłonionymi w wyniku przeprowadzonych postępowań Spółka zawarła umowy w formie pisemnej. Nie wystąpiły przypadki dokonywania zmian postanowień umów w stosunku do treści oferty, na podstawie której dokonano wyboru wykonawcy. W umowach z wykonawcami zawierano zapisy dotyczące kar w przypadku nienależytego jej wykonania.

Wypłata wynagrodzenia następowała po dokonaniu przez Spółkę odbioru zadania, na podstawie faktur wystawionych przez wykonawców, w wysokości zgodnej ze złożonymi w toku postępowania ofertami i zawartymi umowami.

(akta kontroli tom II str.153-197, 280)

1.5 Zakres rzeczowy i finansowy projektu – etap 1 został zrealizowany zgodnie z umową o dofinansowanie. Osiągnięto zakładane wskaźniki produktu i wskaźnik rezultatu, a opracowany w jego efekcie nowy model biznesowy związany z internacjonalizacją działalności SIM celem wejścia na nowe rynki zagraniczne był następnie wdrażany w ramach projektu – etap 2.

Projekt – etap 2 został zakończony 28.11.2019 r., tj. z dniem, w którym upływał ustalony w umowie o dofinansowanie (§ 7) okres kwalifikowalności wydatków. Do tego dnia wskaźniki produktu, poza jednym (inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje); osiągnęły przewidzianą na 2019 r. wartość docelową. Wartość wskaźnika *inwestycje prywatne ... wg stanu* na dzień zakończenia projektu i złożenia końcowego wniosku o płatność wynosiła

³⁸ Regulamin zatwierdzony 28.04.2016 r.

³⁹ Zarówno wykonawcy, jak i przedstawiciel Spółki dokonujący oceny ofert złożyli pisemne oświadczenia w tej sprawie.

250 440,67 zł, tj. 93,42% wartości docelowej, jednak w założonym okresie (rok 2019) Spółka zrealizowała ten wskaźnik na ustalonym poziomie.

Wszystkie (dziewięć) wskaźniki rezultatu zostały osiągnięte do dnia zakończenia projektu, tj. do 28.11.2019 r.

Całkowite wydatki projektu – etap 2 wyniosły 675 019,58 zł (tj. 95% przewidzianych w umowie o dofinansowanie⁴⁰); w tym kwalifikowalne – 530 723,63 zł (96% planowanych). Udział własny Spółki w kosztach projektu (268 077,30 zł) był zgodny z umową odnośnie wkładu własnego.

(akta kontroli tom I str. 377-392, tom II str. 129-152)

Do dnia zakończenia czynności kontrolnych (30.11.2021 r.) Spółka nie osiągnęła na docelowych rynkach zagranicznych (USA i Bułgaria) przychodów ze sprzedaży w planowanej wysokości. Szerzej tę kwestię opisano w obszarze 2 niniejszego wystąpienia pokontrolnego.

Zgodnie z § 22 umowy o dofinansowanie projektu – etap 2, Spółka dokonała identyfikacji ryzyk w realizacji projektu, sporządziła ich rejestr i przekazała do PARP⁴¹. Spółka zidentyfikowała siedem ryzyk, oceniając prawdopodobieństwo ich wystąpienia i wpływ na projekt, a także wskazała stosowane w SIM mechanizmy kontrolne służące ograniczeniu prawdopodobieństwa wystąpienia negatywnego zdarzenia lub zminimalizowania jego negatywnego wpływu. Zaliczono do nich: opóźnienie w postępowaniu o zamówienie publiczne w związku z złożonymi w toku postępowania odwołaniami (prawdopodobieństwo i wpływ bardzo niskie); zagrożenie zmywy pomiędzy oferentami w postępowaniu (prawdopodobieństwo i wpływ bardzo niskie); fałszywe deklaracje oferentów w postępowaniu o zamówienie (prawdopodobieństwo bardzo niskie, wpływ niski); zawyżenie cen przez oferentów (prawdopodobieństwo i wpływ bardzo niskie); brak, niepełna realizacja lub opóźnienie w realizacji umowy przez dostawcę usług/towarów (prawdopodobieństwo bardzo niskie, wpływ niski); niewystarczające środki do zapewnienia finansowania zadań w projekcie (prawdopodobieństwo bardzo niskie, wpływ średni); ryzyko przekroczenia budżetu projektu (prawdopodobieństwo bardzo niskie, wpływ niski).

(akta kontroli tom II str. 239-249)

1.6 Obowiązki Spółki w zakresie monitoringu i sprawozdawczości były uregulowane w umowach o dofinansowanie. W przypadku projektu – etap 1, zgodnie z § 11 umowy, SIM złożyła jeden wniosek - o płatność końcową⁴² po poniesieniu ostatniego wydatku związanego z projektem⁴³. Wniosek ten miał równocześnie charakter wniosku sprawozdawczego, dokumentującego przebieg oraz stopień realizacji projektu. Dołączono do niego w szczególności: dokument potwierdzający poniesione koszty (fakturę za wykonane opracowanie), protokół odbioru, dokumentację potwierdzającą prowadzone działania promocyjne, oświadczenie o prowadzeniu wyodrębnionej ewidencji księgowej.

(akta kontroli tom I str. 21-22, 80-89, 436-438)

W przypadku projektu – etap 2, Spółka sporządziła i przesłała za pośrednictwem systemu SL2014⁴⁴ łącznie siedem wniosków, które (poza jednym) miały równocześnie charakter wniosku sprawozdawczego:

⁴⁰ Po zmianach wprowadzonych w drodze aneksów do umowy o dofinansowanie.

⁴¹ Rejestr ryzyk przekazano w formie pliku Excell. Od dnia 30.09.2019 r. PARP wymagał aktualizacji w formie przekazywanej „Ankiety ryzyk dla projektów POPW”.

⁴² Wniosek o płatność złożony został 18.01.2017 r., poprawiony na wezwanie PARP 7.03.2017 r. i następnie zatwierdzony 23.03.2017 r.

⁴³ Wykonawcy zapłacono należne wynagrodzenie 23.12.2017 r.

⁴⁴ Lista osób upoważnionych w SIM do obsługi systemu SL2014 stanowiła załącznik Nr 9 do umowy o dofinansowanie projektu – etap 2.

- sprawozdawczy za okres od 1.06. do 26.06.2019 r. (wniosek z 28.06.2018 r.);
- o zaliczkę za okres od 27.06. do 12.07.2018 r. (złożony 12.07.2018 r., zatwierdzony przez PARP 6.08.2018 r.);
- rozliczający zaliczkę i sprawozdawczy za okres od 13.07. do 14.12.2018 r. (złożony 29.12.2018 r. i niezwłocznie skorygowany – na wezwanie PARP - 4.03.2019 r.);
- o refundację i sprawozdawczy za okres od 15.12.2018 r. do 29.03.2019 r. (złożony 29.03.2019 r. i poprawiony na wezwanie PARP 22.07.2019 r.);
- o refundację i sprawozdawczy za okres od 30.03. do 19.06.2019 r. (złożony 28.06.2019 r. i poprawiony na wezwanie PARP 9.08.2019 r.);
- o refundację i sprawozdawczy za okres od 20.06. do 26.09.2019 r. (złożony 30.09.2019 r. i poprawiony na wezwanie PARP 29.11.2019 r.);
- o refundację, sprawozdawczy i końcowy za okres od 27.09. do 28.11.2019 r. (złożony 28.11.2019 r. i poprawiony i uzupełniony 23.01.2020 r.).

Wnioski te dokumentowały przebieg projektu i załączano do nich dokumenty potwierdzające poniesione koszty oraz informacje o stopniu wykonania zakresu rzeczowego.

Zgodnie z wprowadzonymi w SIM w 2017 r. zasadami⁴⁵, dokumentacja dotycząca projektu – etap 1 i etap 2 była przechowywana w siedzibie Spółki w pomieszczeniach działu księgowości w odrębnych, oznaczonych logotypami zgodnymi z wymogami projektu. Ewidencja księgową projektu prowadzona była na kontach wyodrębnionych w zakładowym planie kont Spółki.

Stosownie do wymogów § 9 umowy o dofinansowanie projektu – etap 2, Spółka prowadziła wyodrębniony rachunek bankowy – zaliczkowy, za pośrednictwem którego prawidłowo rozliczyła się z otrzymanej zaliczki (w kwocie 180 tys. zł.).

(akta kontroli tom I str. 436-449, tom II str. 1-152, 280)

1.7 Stosownie do wymogów określonych w umowie o dofinansowanie projektu – etap 2 (§ 20) i załączniku nr 8 do umowy Spółka prawidłowo wywiązała się z obowiązków informacyjnych. Prowadzone działania informacyjne i promocyjne, w szczególności: strona internetowa SIM⁴⁶, miejsca na targach, dokumenty związane z realizacją projektów, dokumentacja związana z zapytaniami ofertowymi, raporty z targów i misji gospodarczych, umowy, opracowania (projekt katalogu, projekt instrukcji wdrożeniowej, projekt broszury informacyjnej), dokumenty i materiały dla osób i podmiotów uczestniczących w projekcie (dokumentacja projektowa, segregatory, w których przechowywana jest dokumentacja projektowa) były prawidłowo oznaczone znakiem Funduszy Europejskich, barwami Rzeczypospolitej Polskiej i znakiem Unii Europejskiej. W miejscu realizacji projektu (na drzwiach wejściowych) znajdowały się plakaty informacyjne. Opis projektu SIM zamieściła na swojej stronie internetowej.

(akta kontroli tom I str. 466-493)

Stwierdzone
nieprawidłowości

W działalności kontrolowanej jednostki w przedstawionym wyżej zakresie nie stwierdzono nieprawidłowości.

OCENA CZĄSTKOWA

NIK pozytywnie ocenia działania Spółki w celu pełnej realizacji przedmiotu projektów – etap 1 i etap 2. SIM postępowała w tym zakresie zgodnie z umowami o ich dofinansowanie i zapewniła kwalifikowalność kosztów zgłoszonych do refundacji. Wydatki zostały poniesione zgodnie z zasadą przejrzystości, uczciwej konkurencji i równego traktowania oferentów. Efekty projektów, mierzone

⁴⁵ Uchwała Zarządu Spółki nr 170616-1 „Sposób i terminy przechowywania dokumentacji dotyczącej projektów współfinansowanych ze środków UE z 16.06.2017 r.

⁴⁶ <http://sim.com.pl>

wskaźnikami produktu i rezultatu, zostały w pełni osiągnięte w założonym terminie. Spółka wywiązała się również z obowiązków w zakresie sprawozdawczości i dokumentowania rozliczeń w trakcie realizacji projektów oraz w zakresie informowania opinii publicznej o fakcie otrzymania na nie dofinansowania.

OBSZAR

2. Trwałość osiągniętych efektów z realizacji Projektu

Opis stanu faktycznego

2.1. Spółka, stosownie do postanowień umowy o dofinansowanie projektu – etap 2 obowiązana była do zachowania trwałości projektu w zakresie wartości niematerialnych i prawnych w okresie trzech lat od zakończenia realizacji projektu. Zgodnie z § 12 w związku z § 6 ww. umowy zakończenie realizacji projektu miało nastąpić w dniu dokonania płatności końcowej na rachunek Spółki albo w dniu zatwierdzenia wniosku o płatność końcową.

Zakończenie realizacji projektu nastąpiło 28.11.2019 r. W tym samym dniu Spółka złożyła wniosek o płatność końcową, a PARP zatwierdziła go 16.03.2020 r. (po przeprowadzeniu kontroli na miejscu w SIM).

Na dzień zakończenia czynności kontrolnych (30.11.2021 r.) nie stwierdzono naruszeń trwałości projektu, o których mowa w art. 71 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006⁴⁷. Nabyte w ramach projektu wartości niematerialne i prawne, tj. licencja Sales Navigator Professional Subscription Renewal⁴⁸ pozostaje na stanie SIM i - jak wynika z wyjaśnień Zarządu Spółki - służy do generowania potencjalnych klientów na LinkedIn (serwis zawodowy umożliwiający nawiązywanie relacji biznesowych), co pozwala na łatwe znajdowanie odbiorców docelowych i łączenie się z nimi *online*, a także umożliwia obserwację aktywności firm na portalu i wchodzenie z nimi w interakcję.

(akta kontroli tom I str. 101-102, tom II str. 235, 237-238)

2.2. Na zasadach określonych przez PARP⁴⁹ Spółka wywiązała się z obowiązku złożenia oświadczenia dotyczącego utrzymania trwałości i osiągniętych rezultatów projektu⁵⁰ za rok 2020. Osiągnięty w 2019 r. zgodnie z warunkami umowy o dofinansowanie poziom wszystkich wskaźników produktu i wskaźników rezultatu został utrzymany.

Spośród czterech wskaźników informacyjnych trzy tj. liczba utrzymanych miejsc pracy (EPC); liczba podpisanych kontraktów handlowych zagranicznych (47 szt.) i liczba przedsiębiorstw, które weszły na nowe rynki zagraniczne (1 szt.), które były osiągnięte na koniec realizacji projektu, pozostawały utrzymane, natomiast wskaźnik „Przychody ze sprzedaży produktów na eksport”, dla którego zakładano osiągnięcie w roku 2020 wartości na poziomie 738 150,38 zł został zrealizowany w niewielkim stopniu – uzyskane przychody wyniosły [.....]* (6,70%). Jako powód

⁴⁷ Dz. Urz. UE L 347 z 20.12.2013, s. 320, ze zm.

⁴⁸ Przyjęta na stan SIM i zaewidencjonowana w księgach rachunkowych pod datą 15.11.2019 r.

⁴⁹ Z wyjaśnień złożonych przez SIM i kopii korespondencji elektronicznej wynika, że korespondencja elektroniczna w sprawie składania oświadczenia o trwałości projektu (w systemie LSI), w tym termin składania i uzupełnień oświadczenia były przekazywane przez PARP drogą mailową.

⁵⁰ W oświadczeniu tym, wśród wskaźników produktów i wskaźników rezultatu ujęto również wskaźniki i produkty będące wynikiem realizacji Projektu 1, tj. opracowany model biznesowy internacjonalizacji.

nieosiągnięcia dotąd wartości tego wskaźnika na zakładanym poziomie Spółka wskazywała trudną sytuację w biznesowych relacjach międzynarodowych wynikającą z pandemii COVID-19. Spółka zwróciła się do PARP o wydłużenie terminu realizacji tego wskaźnika do dnia 28.11.2022 r. ⁵¹

(akta kontroli tom II str. 250-264)

2.3. Nie stwierdzono naruszeń zasad trwałości projektu, o których mowa w § 12 umowy o dofinansowanie⁵². Spółka nie zaprzestała swojej działalności, nie nastąpiły zmiany własności elementów współfinansowanej infrastruktury. Poza wykorzystywaną w działalności handlowej licencją (zaliczoną do wartości niematerialnych i prawnych) inne produkty są również w bieżącym użyciu, np. wzory kontraktów sprzedażowych SIM przesyła w formie elektronicznej do potencjalnych klientów i na ich bazie opracowuje docelowe umowy sprzedażowe. Wzory katalogów Spółka wykorzystuje do tworzenia katalogów docelowych dedykowanych do poszczególnych grup klientów, którym przekazuje je podczas spotkań biznesowych i targów. Broszury informacyjne oraz linki do responsywnych stron (USA i Bułgaria) Spółka rozsyła potencjalnym klientom.

(akta kontroli tom I str. 101-102, tom II str. 235, 253-263)

2.4. W dniach 13-14.01.2020 r. PARP, po złożeniu przez Spółkę wniosku o płatność końcową, przeprowadziła w siedzibie Spółki planową kontrolę realizacji projektu etap 2. Stwierdzono rozbieżność pomiędzy okazanym oryginałem dokumentu „Przygotowanie do rejestracji znaku towarowego” a zamieszczonym w aplikacji głównej centralnego systemu teleinformatycznego (SL2014) jako załącznik do wniosku o płatność, co naruszało postanowienia § 10 ust. 6 pkt 1 lit. b) umowy o dofinansowanie.

W informacji pokontrolnej PARP zaleciła Spółce złożenie pisemnej deklaracji dotyczącej dolożenia należytej staranności w zakresie dokumentowania ponoszonych wydatków w ramach realizacji projektu – zachowując jednolitość dokumentów w zakresie kopia – oryginał (zalecenie na przyszłość).

Spółka zrealizowała zalecenie pokontrolne i PARP pismem z dnia 17.02.2020 r. poinformowała o ich zaakceptowaniu i zakończeniu działań kontrolnych.

(akta kontroli tom II str. 269-277)

2.5. W wyniku realizacji projektów – etap 1 i 2, w 2020 r. Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży jedynie na rynku bułgarskim - w wysokości [.....]*⁵³ wobec planowanych 738 150,38 zł. W 2021 r., wg stanu na dzień 1.09. SIM nie uzyskał przychodów ze sprzedaży na rynkach zagranicznych. Plany sprzedażowe wynikające z rozmów handlowych zapoczątkowanych w 2019 r. podczas targów i misji gospodarczych nie zostały zrealizowane z powodu pandemii COVID-19⁵⁴. O występujących trudnościach w tym zakresie SIM informowała PARP.

(akta kontroli tom II, str. 264, 278-279, 281)

⁵¹ SIM pismem z dnia 26.10.2021 r. zwrócił się do PARP o wydłużenie terminu realizacji tego wskaźnika uzasadniając: *Beneficjent założył, iż przychody ze sprzedaży rejestratorów rozmów na eksport, tj. na rynek bułgarski i amerykański, w wysokości 738 150,38 zł zostaną osiągnięte rok od daty zakończenia realizacji projektu, tj. w okresie od 28.11.2019 r. do 28.11.2020 r. Jednakże we wskazanym okresie Beneficjent napotkał problemy, o których poinformował PARP (...). Główną przeszkodą była ogólnoswiatowa sytuacja związana z pandemią COVID-19. Pomimo starań Beneficjenta udało się w pełni zrealizować tylko 6,7% z planowanych planów sprzedażowych [.....]*, wynikających z rozmów handlowych zapoczątkowanych w 2019 r. podczas targów i misji gospodarczych. (...) Mając na uwadze powyższe Beneficjent zwraca się o wydłużenie terminu realizacji wskaźnika „Przychody ze sprzedaży produktów na eksport” do dnia 28.11.2022 roku.”*

⁵² Spółka była zobowiązana do zachowania trwałości projektu w zakresie wartości niematerialnych i prawnych, przy czym możliwa była wymiana przestarzałych elementów oprogramowania w związku z szybkim rozwojem technologicznym.

⁵³ Było to 100% ogólnego udziału w eksporcie w 2020 r.

⁵⁴ M.in. amerykańska firma, z którą Spółka prowadziła zaawansowane rozmowy handlowe, z powodu pandemii wycofała się ze współpracy, a firma bułgarska wstrzymała zamówienia w związku z trudnościami generowanymi przez koronawirusa u swoich klientów końcowych.

Stwierdzone
nieprawidłowości

W działalności kontrolowanej jednostki w przedstawionym wyżej zakresie nie stwierdzono nieprawidłowości.

OCENA CZĄSTKOWA

Najwyższa Izba Kontroli pozytywnie ocenia działania Spółki w zakresie utrzymania trwałości osiągniętych efektów realizacji projektów. Do końca okresu objętego kontrolą ich trwałość pozostawała nienaruszona. Z powodu pandemii COVID-19 działalność na nowych rynkach zbytu nie przyniosła jednak Spółce przychodów ze sprzedaży na oczekiwanym poziomie, ale cel ten SIM zamierza osiągnąć w 2022 r.

IV. Uwagi i wnioski

W związku z niestwierdzeniem nieprawidłowości, Najwyższa Izba Kontroli nie formułuje uwag ani wniosków.

V. Pozostałe informacje i pouczenia

Wystąpienie pokontrolne zostało sporządzone w dwóch egzemplarzach; jeden dla kierownika jednostki kontrolowanej, drugi do akt kontroli.

Prawo zgłoszenia
zastrzeżeń

Zgodnie z art. 54 ustawy o NIK kierownikowi jednostki kontrolowanej przysługuje prawo zgłoszenia na piśmie umotywowanych zastrzeżeń do wystąpienia pokontrolnego, w terminie 21 dni od dnia jego przekazania. Zastrzeżenia zgłasza się do Dyrektora Delegatury NIK w Lublinie. Prawo zgłaszania zastrzeżeń, zgodnie z art. 61b ust. 2 ustawy o NIK, nie przysługuje do wystąpienia pokontrolnego zmienionego zgodnie z treścią uchwały w sprawie zastrzeżeń.

Lublin, 10 grudnia 2021 r.

Ewa Antoniak
Doradca techniczny

p.o. Dyrektor
Delegatury Najwyższej Izby Kontroli
w Lublinie
Edward Szempruch

.....
Podpis

.....
Podpis

[...]* – Najwyższa Izba Kontroli Delegatura w Lublinie wyłączyła z publikacji fragmenty wystąpienia pokontrolnego oznaczone w niniejszy sposób na podstawie art. 5 ust. 2 ustawy z dnia 6 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej (Dz.U. z 2020 r. poz. 2176 ze zm.) i art. 11 ust. 2 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. z 2020 r. poz. 1913 ze zm.), w związku z objęciem tych fragmentów tajemnicą przedsiębiorstwa przez i na rzecz Spółki Inżynierów SIM Sp. z o.o.