



NAJWYŻSZA IZBA KONTROLI

Delegatura w Olsztynie

LOL.410.016.02.2021

Ryszard Konarzewski
Prezes Zarządu SMILE Sp. z o.o.
Korpele 71, 12-100 Szczytno

WYSTĄPIENIE POKONTROLNE

P/21/060 – Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw

I. Dane identyfikacyjne

Jednostka kontrolowana	SMILE Sp. z o.o. w Korpelach, Korpele 71, 12-100 Szczytno (dalej: Beneficjent, SMILE lub Spółka)
Kierownik jednostki kontrolowanej	Ryszard Konarzewski Prezes Zarządu od 12 maja 2004 r.
Zakres przedmiotowy kontroli	<ol style="list-style-type: none">1. Działania podejmowane w związku z realizacją projektu współfinansowanego z Programu Operacyjnego Polska Wschodnia w ramach działania 1.2 internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw.2. Trwałość osiągniętych efektów z realizacji Projektu.
Okres objęty kontrolą	Od złożenia przez beneficjenta wniosku o dofinansowanie w dniu 20 maja 2016 r. w ramach konkursu Internacjonalizacja MŚP do dnia zakończenia kontroli, tj. 14 grudnia 2021 r., 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 ¹
Jednostka przeprowadzająca kontrolę	Najwyższa Izba Kontroli Delegatura w Olsztynie
Kontroler	Cezary Kasznicki, główny specjalista kontroli państwowej, upoważnienie do kontroli nr LOL/128/2021 z 2 listopada 2021 r.

(akta kontroli str. 1-23)

OCENA OGÓLNA

II. Ocena ogólna² kontrolowanej działalności

W ocenie Najwyższej Izby Kontroli Spółka prawidłowo realizowała umowy o dofinansowanie zawarte z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości na realizację projektu pn. „Opracowanie nowego modelu biznesowego w MŚP związanego z internacjonalizacją Firmy Smile Sp. z o.o.” i „Wdrożenie nowego modelu biznesowego w MŚP związanego z internacjonalizacją Firmy Smile Sp. z o.o.”. Stwierdzono bowiem, że wydatki związane z realizacją tych projektów zostały poniesione w okresie kwalifikowalności i na zadania w nich określone. Osiągnięto również wskaźniki produktu, rezultatu oraz docelową wartość wskaźnika informacyjnego, a także wywiązano się z obowiązków informacyjnych. Beneficjent podjął działania zmierzające do realizacji celów ww. projektów określonych w umowach o dofinansowanie, wywiązał się z obowiązków sprawozdawczych wobec PARP, a także nie naruszył do zakończenia kontroli NIK, zasady trwałości projektów.

Jednak, mimo iż Spółka osiągnęła gotowość do rozpoczęcia sprzedaży na wszystkich czterech zagranicznych rynkach docelowych określonych umową o dofinansowanie, to od 30 lipca 2019 r. do 30 września 2021 r. nie sprzedała produktów na tych rynkach.

¹ Dz. U. z 2020 r. poz. 1200 ze zm., dalej: ustawa o NIK.

² Najwyższa Izba Kontroli formułuje ocenę ogólną, jako ocenę pozytywną, ocenę negatywną albo ocenę w formie opisowej.

III. Opis ustalonego stanu faktycznego oraz oceny cząstkowe kontrolowanej działalności³

OBSZAR

Opis stanu faktycznego

1. Działania podejmowane w związku z realizacją projektu

1.1. Prezes Zarządu podał, że Spółka realizując cele biznesowe cały czas podejmuje różne próby zwiększania obrotów między innymi poprzez pozyskiwanie nowych rynków zbytu, w tym rynków poza obszarem Polski. Przed realizacją Projektu Spółka podejmowała działania na rynkach wskazanych jako docelowe w modelu biznesowym internacjonalizacji w sposób „miękki”, tzn. nie angażując do tego celu żadnych zewnętrznych podmiotów doradczych, ani nie uczestnicząc w żadnych targach. Niestety takie działania nie dawały oczekiwanych efektów w postaci pozyskania stałych kontrahentów. Podał również, że pojawienie się możliwości uzyskania dofinansowania pozwoliło Spółce na podjęcie decyzji o dużo większym zaangażowaniu się dla osiągnięcia celu polegającego na wejściu na nowe rynki. Przy braku dofinansowania Spółka nie podejmowałaby tak zdecydowanych działań celem wejścia na rynki określone w modelu biznesowym Projektu. Realizacja zadań określonych w Projekcie i w planie biznesowym, polegającym między innymi na uczestnictwie w targach, pokazała nam drogę jak należy skutecznie działać, aby osiągnąć korzystny efekt. Przed realizacją Projektu Spółka planowała wejście na wskazane rynki od dłuższego czasu, tj. od około roku, ale w sposób mało profesjonalny.

(akta kontroli str. 24-25)

1.2. W latach 2016-2019 Spółka dwukrotnie aplikowała o dofinansowanie działań dotyczących internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw⁴ w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia na lata 2014-2020, oś 1 Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP. Umowy o dofinansowanie realizacji Projektów podpisano z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości z siedzibą w Warszawie. Umowę o dofinansowanie dotyczącą realizacji projektu o nazwie:

- „Opracowanie nowego modelu biznesowego w MŚP związanego z internacjonalizacją Firmy Smile Sp. z o.o.”⁵ (nr POPW.01.02.00-28-0026/16) podpisano 29 listopada 2016 r. i aneksem z 3 kwietnia 2017 r. zmieniono okres kwalifikowalności wydatków, harmonogram rzeczowo-finansowy i harmonogram płatności.
- „Wdrożenie nowego modelu biznesowego w MŚP związanego z internacjonalizacją Firmy Smile Sp. z o.o.”⁶ (nr POPW.01.02.00-28-0012/17) podpisano 21 grudnia 2017 r., a aneksem z 9 maja 2019 r. zmieniono: wartość projektu, kwoty wydatków kwalifikowalnych i dofinansowania, wskaźniki oraz harmonogramy: rzeczowo-finansowy i płatności.

Wnioski w ramach konkursów ogłoszonych przez PARP złożono w dniach:

- 20 maja 2016 r. dla Projektu 1⁷,
- 7 sierpnia 2017 r. dla Projektu 2⁸.

³ 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.

⁴ Dalej: Internacjonalizacja MŚP.

⁵ Dalej: Opracowanie modelu biznesowego lub Projekt 1.

⁶ Dalej: Wdrożenie modelu biznesowego lub Projekt 2.

⁷ Nr konkursu: POPW.01.02.00-IP.01-00-001/16.

⁸ Nr konkursu: POPW.01.02.00-IP.01-00-001/17.

Prezes Zarządu wyjaśnił, że kancelaria doradztwa gospodarczego była odpowiedzialna również za sporządzenie wniosków o płatność oraz konsultacje w zakresie przygotowania dokumentacji projektowej. Podał też, że z informacji udzielanych przez kancelarię wynikało, iż wszystkie ww. czynności są standardowe i związane są z kompleksową obsługą przy realizacji projektu.

(akta kontroli str. 26-54, 83-115, 164-195, 686-700)

Warunki realizacji projektów określone w umowach o dofinansowanie przedstawiały się następująco:

- Opracowanie modelu biznesowego: całkowitą wartość projektu ustalono w kwocie 15,4 tys. zł, w tym 12,5 tys. zł stanowiły wydatki kwalifikowalne. Maksymalną wysokość dofinansowania ustalono w kwocie 10 tys. zł, co stanowiło 80% kwoty wydatków kwalifikowalnych w ramach pomocy de minimis. Pozostała kwota 5,4 tys. zł (2,5 tys. zł wydatki kwalifikowalne) stanowiła środki własne Beneficjenta. Realizację Projektu (kwalifikowalność wydatków) ustalono na okres od 1 listopada 2016 r. do 19 kwietnia 2017 r.
- Wdrożenie modelu biznesowego: całkowitą wartość projektu ustalono w kwocie 481,3 tys. zł, w tym 391,3 tys. zł – wydatki kwalifikowalne. Maksymalną wysokość dofinansowania ustalono w kwocie 313 tys. zł, co stanowiło 80% kwoty wydatków kwalifikowalnych w ramach pomocy de minimis. Pozostała kwota 168,2 tys. zł (78,3 tys. zł wydatki kwalifikowalne) stanowiła środki własne Beneficjenta. Realizację Projektu (kwalifikowalność wydatków) ustalono na okres od 1 października 2017 r. do 31 marca 2019 r. Okres jego trwałości określono na trzy lata od dnia dokonania płatności końcowej na rachunek Beneficjenta.

(akta kontroli str. 34-195)

W ramach projektów miały być przeprowadzone następujące działania:

- Opracowanie modelu biznesowego – w zakresie wprowadzenia produktów typu małe AGD na rynki zagraniczne np. Niemcy, Francja, Hiszpania, Ukraina, Białoruś. Realizacja zadań w ramach Projektu obejmowała:
 - opracowania w zakresie analizy możliwości eksportowych przedsiębiorstwa poprzez zbadanie jego produktów i ocenę konkurencyjnej pozycji na rynkach zagranicznych,
 - badanie rynków zagranicznych i wskazanie rynków docelowych oraz ich uhierarchizowanie, a także identyfikację potencjalnych kontrahentów na rynkach zagranicznych,
 - opracowanie koncepcji wejścia na rynek zagraniczny wraz z projekcją możliwości sprzedaży na wybranym rynku zagranicznym,
 - wskazanie najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych oraz promocyjnych (w tym wskazanie wydarzeń targowych czy kierunków misji handlowych),
 - rekomendacje w zakresie reorganizacji przedsiębiorstwa i przygotowania go do działalności eksportowej (w zakresie organizacji produkcji, marketingu i promocji, polityki handlowej i cenowej, działu eksportu, logistyki itp.),
 - przedstawienie propozycji możliwości źródeł zewnętrznego finansowania działalności eksportowej i instrumentów finansowych obniżających ryzyko eksportowe (m.in. kredyty eksportowe, fundusze poręczeniowe i gwarancyjne, transakcje terminowe).

Celem ww. projektu było zwiększenie konkurencyjności Spółki na rynkach zagranicznych, a zatem wzrost sprzedaży i zwiększenie przychodów o 10-15%.

- Wdrożenie modelu biznesowego, w zakresie wprowadzenia produktów typu małe AGD na wybrane rynki zagraniczne: Czechy, Węgry, Ukraina, Białoruś, zgodnie z analizami przeprowadzonymi w ramach opracowanego modelu biznesowego dotyczyło:
 - Usług doradczych – obejmowały one każdy z czterech rynków wykazanych w Projekcie (cztery zadania) o łącznej wysokości wydatków 386,2 tys. zł, w tym 314 tys. zł stanowiły wydatki kwalifikowalne, a 251,2 tys. zł dofinansowanie (na każdy rynek przewidziano kwotę ogółem 96,5 tys. zł, w tym 78,5 tys. zł – wydatki kwalifikowalne i 62,8 tys. zł dofinansowanie), w tym na zadania:
 - ✓ wyszukiwanie, selekcja, a następnie nawiązywanie kontaktów z partnerami zagranicznymi (wydatki na dany rynek zagraniczny: ogółem 9,8 tys. zł, kwalifikowalne 8 tys. zł, dofinansowanie 6,4 tys. zł),
 - ✓ przygotowanie produktu do potrzeb rynku docelowego, w tym m.in. badania marketingowe na rynku docelowym (odpowiednio: 18,4 tys. zł, 15 tys. zł i 12 tys. zł);
 - ✓ budowa kanałów dystrybucji i obsługi otoczenia formalnoprawnego (6,1 tys. zł, 5 tys. zł, 4 tys. zł);
 - ✓ przygotowanie planu szczegółowej kampanii promocyjnej, projektowania materiałów: reklamowych i promocyjnych, stron aplikacji internetowych (21,5 tys. zł, 17,5 tys. zł, 14 tys. zł);
 - ✓ wzornictwo opakowań, projektowanie katalogów i opisów technicznych produktów, projektowanie logotypów i marek produktowych (27,1 tys. zł, 22,9 tys. zł, 17,6 tys. zł);
 - ✓ tworzenie regulaminów usług, gwarancji produktowych i innych dokumentów (11,1 tys. zł, 9 tys. zł, 7,2 tys. zł);
 - ✓ uzyskanie ochrony własności przemysłowej za granicą (2,5 tys. zł, 2 tys. zł, 1,6 tys. zł).
 - Uczestnictwa przedstawicieli Spółki w czterech specjalistycznych imprezach targowych⁹ (misje gospodarcze), na które planowano wydatki ogółem w kwocie 95 tys. zł, w tym 77,3 tys. zł stanowiły wydatki kwalifikowalne, 61,8 tys. zł dofinansowanie. Założono udział w targach:
 - ✓ Chiny „Canton Fair” – edycja wiosenna, Guangzhou,
 - ✓ Chiny „Canton Fair” – edycja jesienna, Guangzhou,
 - ✓ Turcja „Zuchex” – Istanbuł,
 - ✓ Niemcy „Ambiente” – Frankfurt.

Misje gospodarcze miały na celu szeroką promocję produktów Beneficjenta, spotkania oraz nawiązywanie kontaktów z potencjalnymi kontrahentami.

Celem ww. projektu było m.in. wprowadzenie marki SMILE na zagraniczne rynki oraz ich zdobycie z wytypowanymi produktami, uświadomienie partnerów biznesowych o jakości oferowanych produktów i usług.

(akta kontroli str. 34-195)

W badanych projektach określono następujące wskaźniki realizacji ich celów, tj.:

- Opracowanie modelu biznesowego:
 - wskaźniki produktu: liczba opracowanych modeli biznesowych internacjonalizacji (1 szt.), liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie

⁹ Wydatki związane z udziałem w targach dotyczyły: podróży służbowych trzech osób, czterech noclegów dla trzech osób, diety dla trzech osób, opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz, ubezpieczenia i udziału w targach trzech osób, zakupu biletów wstępu na targi dla trzech osób.

- i dotacje (1 szt.), liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie internacjonalizacji działalności (1 szt.), inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstwa (5,4 tys. zł);
- wskaźniki rezultatu: liczba zweryfikowanych modeli biznesowych internacjonalizacji (1 model).
- Wdrożenie modelu biznesowego:
 - wskaźniki produktu m.in.: liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie i dotacje (1 szt.), liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie internacjonalizacji działalności (1 szt.), inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstwa (168,2 tys. zł);
 - wskaźniki rezultatu: liczba przygotowanych do wdrożenia modeli biznesowych internacjonalizacji (1 model), liczba nowych rynków (4 kraje), na których wnioskodawca osiągnął gotowość do rozpoczęcia sprzedaży produktów.
W metodologii wyliczania oraz sposobu weryfikacji osiągnięcia zaplanowanych wartości wskaźnika wskazano, że źródłem pomiaru będzie raport wdrożeniowy obrazujący zrealizowanie elementów wskazanych w Modelu Biznesowym Internacjonalizacji jako niezbędny do osiągnięcia gotowości wejścia na rynek.
 - wskaźnik informacyjny: wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach (1 EPC¹⁰).

(akta kontroli str. 55-70, 116-148, 164-195)

Spółka, w celu realizacji Projektu 1 zgodnie z umową o dofinansowanie, 19 maja 2016 r. zleciła wybranej firmie wykonanie usługi doradczej¹¹ w zakresie opracowania nowego modelu biznesowego związanego z wprowadzeniem nowego lub istniejącego produktu (wyroby lub usługi) na nowy rynek zagraniczny. Termin realizacji usługi ustalono na okres od 1 października 2016 r. do 19 kwietnia 2017 r. Na ww. usługę doradczą, zakupioną w ramach realizacji Projektu, wydatkowano łącznie 15,4 tys. zł (brutto), w tym 12,5 tys. zł stanowiły wydatki kwalifikowalne. Wykonanie tej usługi wykazano w jednym wniosku o płatność złożonym za pośrednictwem aplikacji systemu teleinformatycznego SL2014.

(akta kontroli str. 196-204, 293-323)

Spółka, w celu realizacji Projektu 2 zgodnie z umową o dofinansowanie:

- 3 stycznia 2019 r. zleciła wybranej firmie wykonanie usługi doradczej¹² w zakresie kompleksowego wprowadzenia produktów SMILE na docelowe rynki zagraniczne: Czechy, Węgry, Ukraina i Białoruś, obejmującej (dla każdego rynku) opracowanie siedmiu raportów dotyczących:
 - wyszukiwania, selekcji, a następnie nawiązywania kontaktów z partnerami zagranicznymi,
 - przygotowania produktu do potrzeb rynku docelowego, w tym m.in. badania marketingowe na rynku docelowym,
 - budowy kanałów dystrybucji i obsługi otoczenia formalnoprawnego,
 - przygotowania planu szczegółowej kampanii promocyjnej, projektowania materiałów: reklamowych i promocyjnych, stron aplikacji internetowych,
 - wzornictwa opakowań, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych,

¹⁰ Jeden ekwiwalent pełnego czasu pracy.

¹¹ Umowa warunkowa z 19.05.2016 r., zmieniona aneksem nr 1 z 19.03.2017 r. w zakresie wydłużenia terminu wykonania przedmiotu zamówienia – do 13.04.2017 r.

¹² Umowa z 03.01.2019 r.

- tworzenia regulaminów usług, gwarancji produktowych i innych dokumentów,
- uzyskania ochrony własności przemysłowej za granicą.

Termin realizacji usługi ustalono na 15 marca 2019 r. Na opracowanie ww. raportów wydatkowano kwotę 226,3 tys. zł (brutto), w tym wydatki kwalifikowalne stanowiły 184 tys. zł, a dofinansowanie 147,2 tys. zł.

- Przedstawiciele Spółki uczestniczyli w czterech specjalistycznych imprezach targowych (misje gospodarcze), tj.:
 - Chiny „Canton Fair” – edycja wiosenna, Guangzhou – wydatki związane z udziałem w targach wyniosły: łącznie 18,3 tys. zł (w całości kwalifikowalne), 14,6 tys. zł stanowiło dofinansowanie,
 - Chiny „Canton Fair” – edycja jesienna, Guangzhou – wydatki związane z udziałem w targach wyniosły: łącznie 7,2 tys. zł (w całości kwalifikowalne), a dofinansowanie 5,7 tys. zł,
 - Turcja „Zuchex” – Istanbuł – wydatki związane z udziałem w targach wyniosły: łącznie 4,4 tys. zł, w tym 4,2 tys. zł wydatki kwalifikowalne, a 3,4 tys. zł stanowiło dofinansowanie,
 - Niemcy „Ambiente” – Frankfurt – wydatki związane z udziałem w targach wyniosły odpowiednio: 7,7 tys. zł, 7 tys. zł, 5,6 tys. zł.

Poszczególne etapy realizacji Projektu 2 były wykazane w czterech wnioskach o płatność złożonych do Instytucji Pośredniczącej za pośrednictwem aplikacji systemu teleinformatycznego SL2014.

(akta kontroli str. 219-222, 267-292, 324-630)

Spółka zleciła firmie zewnętrznej z siedzibą w Szczytnie prowadzenie ksiąg rachunkowych z wykorzystaniem programu komputerowego.

W polityce rachunkowości Spółki, zarządzeniem Prezesa Zarządu z 2 stycznia 2018 r. wprowadzono zasady dotyczące rachunkowości projektu „Wdrażanie nowego modelu biznesowego w MPS związanego z internacjonalizacją Firmy Smile Sp. z o.o.”. Podano w nich m.in.: nr rachunku bankowego do obsługi Projektu oraz wyodrębniono konta analitycznej do ewidencji operacji gospodarczych.

Nie wyodrębniono ewidencji księgowej dla Projektu 1 oraz nie nadano odrębnego kodu księgowego umożliwiającego identyfikację wszystkich transakcji i poszczególnych operacji księgowych związanych z jego realizacją. Obowiązek wyodrębnienia informatycznej ewidencji księgowej lub nadania odrębnego kodu księgowego umożliwiającego identyfikację transakcji i operacji związanych z projektem wynikał z § 9 pkt 2 umowy o dofinansowanie.

Prezes Zarządu wyjaśnił, że ze względu na fakt, że dofinansowanie dotyczyło jednej faktury i pojedynczego zdarzenia nie została wyodrębniona ewidencja księgowa. Jednakże faktura została zaksięgowana zgodnie z umową o dofinansowanie i ze względu na zakres Projektu istnieje łatwość jej zdefiniowania.

(akta kontroli str. 256-266, 686-700)

1.3. W ramach realizacji projektów Spółka składała do Instytucji Pośredniczącej wnioski o płatność, tj. dla projektu:

- Opracowanie modelu biznesowego – 19 kwietnia 2017 r. złożono jeden wniosek (o refundację, sprawozdawczy i końcowy) za okres od 1 listopada 2016 r. do 19 kwietnia 2017 r. We wniosku tym wskazano wydatki dotyczące realizacji usługi doradczej w łącznej wysokości 15,4 tys. zł (z VAT), w tym 12,5 tys. zł stanowiły wydatki kwalifikowalne. Do wniosku dołączono fakturę z opisem, jakiego projektu dotyczy i z jakich środków była współfinansowana, specyfikację faktury z wyszczególnieniem poszczególnych elementów opracowanego modelu

biznesowego, protokół odbioru przedmiotu umowy oraz potwierdzenie zapłaty za zrealizowaną usługę.

- Wdrożenie modelu biznesowego – złożono cztery wnioski o płatność, tj.:
 - 13 marca 2018 r. za okres od 1 października 2017 r. do 13 marca 2018 r. – wniosek sprawozdawczy bez wskazania wydatków poniesionych w związku z realizacją Projektu 2. W opisie stanu realizacji tego projektu podano, że: w ww. okresie planowano do realizacji 7 spośród 8 zadań określonych w umowie o dofinansowanie, a w przypadku jednego podjęto działania dotyczące przygotowania do wyjazdu na targi w Chinach (kwiecień 2018 r.)
 - 31 sierpnia 2018 r. za okres 14 marca 2018 r. do 14 czerwca 2018 r. – wniosek o refundację i sprawozdawczy. We wniosku wskazano m.in.: wydatki ogółem w wysokości 18,4 tys. zł (bez VAT), w tym 18,4 tys. zł jako wydatki kwalifikowalne. Dofinansowanie określono w wysokości 14,6 tys. zł (80% wydatków kwalifikowalnych). We wniosku wykazano również: raport z wyjazdu do Chin w okresie od 13 do 20 kwietnia 2018 r. jednego przedstawiciela Spółki, wizytówki firm, którym udzielano lub od których pozyskiwano informacje, dowód księgowy (faktura za hotel z tłumaczeniem), rozliczenie delegacji uczestnika targów (z dwiema ofertami innych hoteli), potwierdzenie zapłaty polisy ubezpieczeniowej, fakturę za bilet lotniczy, umowa na usługi dodatkowe z obywatelem Chin (wyszukiwanie partnerów biznesowych, negocjacje kontraktów, organizowanie spotkań biznesowych, tłumaczenie, zbieranie próbek). Wszystkie dowody księgowe dołączone do wniosku zostały opisane z jakich środków były współfinansowane i jakiego projektu dotyczą. Dołączono też zestawienie zapisów księgowych konta analitycznego dla przedmiotowego Projektu z wyszczególnieniem ww. wydatków.
 - 22 stycznia 2019 r. za okres od 15 czerwca 2018 r. do 20 listopada 2018 r. – wniosek o refundację i sprawozdawczy. We wniosku wskazano m.in.: wydatki ogółem w wysokości 7,2 tys. zł (z VAT), które w pełni były wydatkami kwalifikowalnymi. Dofinansowanie określono w wysokości 5,7 tys. zł (80% wydatków kwalifikowalnych). Do wniosku dołączono i wykazano również: raport z wyjazdu do Chin (pobyt od 13 do 19 października 2018 r.) jednego przedstawiciela Spółki, umowę o współpracy z przedstawicielem Spółki uczestniczącym w targach, dowód księgowy (faktura za hotel z tłumaczeniem), rozliczenie delegacji uczestnika targów (z ofertą innego hotelu), fakturę za bilet lotniczy, potwierdzenie zapłaty polisy ubezpieczeniowej. Wszystkie dowody księgowe dołączone do wniosku zostały opisane z jakich środków były współfinansowane i jakiego projektu dotyczą. Dołączono też zestawienie zapisów księgowych konta analitycznego dla Projektu 2 z wyszczególnieniem ww. wydatków oraz wyjaśnienia Spółki składane do PARP.
 - 29 marca 2019 r. za okres od 21 listopada 2018 r. do 29 marca 2019 r. – wniosek o refundację, sprawozdawczy i końcowy. We wniosku wskazano m.in.: wydatki ogółem w wysokości 238,4 tys. zł (z VAT), w tym 195,3 tys. zł stanowiły wydatki kwalifikowalne. Dofinansowanie określono w wysokości 156,2 tys. zł (80% wydatków kwalifikowalnych). Do wniosku dołączono i wykazano w nich dokumenty związane z udziałem w targach organizowanych na terenie Niemiec i Turcji, tj. m.in.: raport z wyjazdu do Niemiec w okresie od 8 do 10 lutego 2019 r. dwóch przedstawicieli Spółki, rachunek za hotel dla dwóch osób, rozliczenia kosztów zagranicznej podróży służbowej (w tym m.in.: bilety autobusowe i koszty taksówki),

fakturę za bilety lotnicze, potwierdzenie zapłaty polisy ubezpieczeniowej – łączne wydatki dotyczące udziału w targach wyniosły 7,7 tys. zł, w tym 7,1 tys. zł stanowiły wydatki kwalifikowalne (dofinansowanie 5,6 tys. zł, tj. 80% wydatków kwalifikowalnych), raport z wyjazdu do Turcji w okresie od 11 do 13 stycznia 2019 r. dwóch przedstawicieli Spółki, rachunek za hotel dla dwóch osób, rozliczenia kosztów zagranicznej podróży służbowej, fakturę za bilety lotnicze - łączne wydatki dotyczące udziału w targach wyniosły 4,4 tys. zł, w tym 4,2 tys. zł stanowiły wydatki kwalifikowalne (dofinansowanie 3,4 tys. zł, 80% wydatków kwalifikowalnych). We wniosku wykazano też wykonanie usługi doradczej oddzielnie dla rynku czeskiego, węgierskiego, ukraińskiego, białoruskiego i dołączono fakturę za wykonanie tej usługi doradczej na łączną kwotę 226,3 tys. zł (brutto), w tym 184 tys. zł stanowiły wydatki kwalifikowalne, a dofinansowanie określono w wysokości 147,2 tys. zł (80% wydatków kwalifikowalnych), z czego na jeden zagraniczny rynek wydatki te wynosiły odpowiednio: 56,6 tys. zł (ogółem), 46 tys. zł (kwalifikowalne) i 36,8 tys. zł (dofinansowanie). Wszystkie dowody księgowo dołączone do wniosku zostały opisane z jakich środków były współfinansowane i jakiego projektu dotyczą. Dołączono też zestawienie zapisów księgowych konta analitycznego dla Projektu 2 z wyszczególnieniem ww. wydatków oraz wyjaśnienia Spółki składane do PARP.

Wykazane w ww. wnioskach wydatki uwzględnione były w budżecie projektów, zostały poniesione zgodnie z postanowieniami umowy o dofinansowanie w okresie kwalifikowalności wydatków, były niezbędne do realizacji celów projektów i zostały poniesione w związku z realizacją zadań określonych w projektach, a także zostały dokonane w sposób przejrzysty.

We wszystkich wnioskach o płatność, złożonych do Instytucji Pośredniczącej, wykazano wskaźniki produktu i wskaźniki rezultatu określone w umowach o dofinansowanie.

(akta kontroli str. 267-630)

Wykazane we wnioskach o płatność, wydatki Spółki dotyczące realizacji poszczególnych projektów, wyniosły:

- Opracowanie modelu biznesowego: wydatki ogółem wyniosły 15,4 tys. zł, w tym wydatki kwalifikowalne stanowiły kwotę 12,5 tys. zł i były zgodne z umową o dofinansowanie. Wniosek o płatność został zaakceptowany przez Instytucję Pośredniczącą 9 czerwca 2017 r. i uprawniał do złożenia wniosku o dofinansowanie II etapu Działania 1.2 POPW. Dofinansowanie w wysokości 10 tys. zł (80% wydatków kwalifikowalnych) otrzymano jedną transzą w formie refundacji poniesionych wydatków w dniu 21 czerwca 2017 r.
- Wdrożenie modelu biznesowego: wydatkowano łącznie 263,8 tys. zł (były one mniejsze o 217,4 tys. zł (54,8%) od całkowitej wartości Projektu 2 określonej w umowie o dofinansowanie po zmianach), w tym wydatki kwalifikowalne stanowiły kwotę 220,7 tys. zł i były mniejsze od planowanych o 170,6 tys. zł (56,4%). Wszystkie cztery wnioski o płatność zostały zaakceptowane¹³ przez PARP i na ich podstawie Beneficjent otrzymał kwotę 176,6 tys. zł dofinansowania, co stanowiło 80% kwoty wydatków kwalifikowalnych. Środki te otrzymano w ramach refundacji poniesionych wydatków na wyodrębniony rachunek bankowy w trzech transzach, tj.: 14,6 tys. zł w dniu 19 września 2018 r., 5,7 tys. zł - 27 lipca 2019 r. i 156,2 tys. zł 30 lipca 2019 r. Udział własny

¹³ Zaakceptowane w dniach: 15.03.2018 r., 25.09.2018 r., 12.07.2019 r., 19.07.2019 r.

Beneficjenta w całkowitych wydatkach dotyczących realizacji Projektu wyniósł łącznie 87,2 tys. zł, w tym kwota 44,1 tys. zł stanowiła 20% wydatków kwalifikowalnych (było to zgodne z zapisami umowy o dofinansowanie), a kwota 43,1 tys. zł wydatki niekwalifikowalne (VAT).

Prezes Zarządu wyjaśnił, że budżet projektu określony w umowie o dofinansowanie powstaje na etapie aplikacyjnym w oparciu o założenia finansowe dokonywane na podstawie analizy rynku, cenników usług czy dostaw, są to kwoty szacowane. Faktyczna realizacja projektu to rzeczywiście ponoszone wydatki. Podał też, że realizując projekt dofinansowany ze środków publicznych kierowano się zasadą racjonalnego wydatkowania funduszy, co oznacza że dokonując zakupów związanych z wdrożeniem przedsięwzięcia, szczególną uwagę przykładano do cen zlecanych usług/zamówień. Wskazał również, że w momencie rozpoczęcia realizacji projektu dokonano szczegółowej analizy każdej imprezy targowej oraz misji gospodarczej pod kątem uzyskania pozytywnych efektów w zakresie zaprezentowania firmy i oferowanych produktów, a co za tym idzie możliwości nawiązania współpracy handlowej na każdym z rynków. Nie wszystkie imprezy targowe były dla nas dostępne pod kątem możliwości pozyskania powierzchni wystawienniczych w rozsądnej cenie. Dokonaliśmy wyboru imprez które naszym zdaniem pozwalały na zaprezentowanie naszej firmy na tamtych rynkach na wystarczającym poziomie, więc nie przesadzaliśmy ani z powierzchniami, ani z ilością uczestnictwa w misjach, prezentacjach, spotkaniach, co doprowadziło do powstania oszczędności w projekcie.

(akta kontroli str. 267-630, 646-660, 686-700)

1.4. Spółka w związku z realizacją zadań związanych z opracowaniem i wdrożeniem modelu biznesowego opublikowała zapytania ofertowe zapraszające do składania ofert, tj. w przypadku:

- Opracowania modelu biznesowego – zapytanie umieszczono 10 maja 2016 r. w Lokalnym Systemie Informatyczny PARP zamówienia wnioskodawców (dalej: LSI), tj. przed podpisaniem umowy o dofinansowanie. W zapytaniu wskazano m.in.: opis przedmiotu zamówienia, który powinien być zgodny z standardami tworzenia Modelu biznesowego dla działania 1.2 Internacjonalizacja MŚP dofinansowanego w ramach POPW (wskazano link do strony z ww. standardami), datę podpisania umowy warunkowej (19 maja 2016 r.) z realizacją zależną od przyznania dofinansowania, minimalny zakres umowy, termin realizacji umowy (170 dni), warunki udziału w postępowaniu, kryteria oceny (100% cena), termin składania ofert (18 maja 2016 r. do godz. 12:00 w formie elektronicznej - na adres wyznaczonego przedstawiciela Spółki lub w siedzibie Spółki), informacje o wykluczeniu (oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych). Z postępowania o zamówienie sporządzono 18 maja 2016 r. protokół z wyboru wykonawcy usługi, w którym wskazano m.in.: gdzie i kiedy opublikowano zapytanie ofertowe, obowiązujący termin składania ofert, kryteria wyboru oferty, wykaz sześciu ofert ze wskazaniem wybranej oferty i uzasadnieniem jej wyboru. W dniu 19 maja 2016 r. sporządzono listę sprawdzającą poprawność zastosowania właściwej procedury określającej sposób wyboru wykonawcy przed jej wszczęciem.

Złożone oferty na opracowanie modelu biznesowego wyszczególniono także we wniosku o dofinansowanie i wskazano wybraną ofertę z uzasadnieniem jej wyboru.

(akta kontroli str. 55-70, 196-218)

- Wdrożenie modelu biznesowego – szacowania wartości zamówienia dokonano 7 grudnia 2018 r., a zapytanie ofertowe na zakup usługi doradczej dotyczącej

realizacji projektu w zakresie wprowadzenia produktów SMILE na cztery rynki docelowe (Czechy, Węgry, Ukraina, Białoruś), umieszczono 14 grudnia 2018 r. w „Baza Konkurencyjności Fundusze Europejskie”¹⁴. W zapytaniu ofertowym określono m.in.:

- miejsce i sposób składania ofert – oferty należało składać do 21 grudnia 2018 r. w formie elektronicznej na adres (rkonarzewski@mpm.pl) lub na adres spółki (Korpele 71, 12-100 Szczytno) w godzinach pracy biura (robocze dni tygodnia, w godz. 9.00 – 15.00), a oferty złożone po tym terminie nie miały być brane pod uwagę przy ocenie,
- nazwę Projektu oraz nazwę programu, z którego będzie on dofinansowywany (POPW 2014-2020, oś 1 Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP),
- opis przedmiotu zamówienia z wyszczególnieniem celu opracowania oraz zakresu usługi doradczej,
- termin wykonania usługi – do 15 marca 2019 r.,
- warunki udziału w postępowaniu oraz sposób oceny ich spełniania (m.in.: doświadczenie, możliwości techniczne i zawodowe, sytuacja ekonomiczna i finansowa umożliwiające wykonanie zamówienia oraz wysokość wadium – 3 tys. zł),
- listę dokumentów/oświadczeń wymaganych od wykonawcy, w tym m.in. oświadczenie o braku powiązań pomiędzy podmiotami oraz oświadczenie o spełnianiu warunków udziału w postępowaniu,
- kryteria ocen i opisu sposobu przyznawania punktacji (oferty, które nie spełniały wszystkich kryteriów formalnych miały być odrzucone), opis przyznawania punktacji - 100% ceny netto,
- informacje na temat wykluczenia, w tym wykluczenia oferentów powiązanych osobowo i kapitałowo z zamawiającym,
- sposób upublicznienia wyników postępowania ofertowego (na portalu internetowym „Baza Konkurencyjności Fundusze Europejskie”).

Załącznikiem do zapytania był formularz ofertowy zawierający wymagane przez Spółkę dane, informacje oraz oświadczenia z wyszczególnieniem zakresu usługi doradczej. W dniu 10 grudnia 2018 r. sporządzono listę sprawdzającą poprawność zastosowania właściwej procedury określającej sposób wyboru wykonawcy przed jej wszczęciem.

Prezes Zarządu wyjaśnił, że na etapie rozliczania projektu Spółka nie była wzywana przez PARP do przedłożenia ww. listy sprawdzającej.

(akta kontroli str. 219-236, 686-700)

Na zapytanie ofertowe umieszczone na portalu internetowym „Baza Konkurencyjności Fundusze Europejskie”, 21 grudnia 2018 r. na adres e-mail Prezesa Zarządu wpłynęły dwie oferty, w tym jedna o godz. 14.07, a druga o godz. 16.02. Oferty złożono według wzoru formularza opracowanego przez Zamawiającego. W dniu 2 stycznia 2019 r. sporządzono protokół z wyboru wykonawcy na zakup usługi doradczej. Zawierał on m.in.:

- nazwę Projektu oraz nazwę programu, z którego był on dofinansowany,
- procedurę wyboru wykonawcy (przeprowadzenie szacowania wartości zamówienia, przygotowanie zapytania ofertowego, opublikowanie zapytania ofertowego, termin składania ofert),
- wykaz otrzymanych ofert, które wpłynęły w odpowiedzi na zapytanie ofertowe wraz ze wskazaniem: wartości ofert (pierwsza 185,5 tys. zł netto, druga

¹⁴ <https://archiwum-bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl>, numer ogłoszenia 1155575.

184 tys. zł netto), terminu wykonania usługi (15 marca 2019 r.), daty wpłynięcia oferty oraz sposobu jej dostarczenia,

- wykaz załączników dołączonych do oferty (oświadczenia o spełnianiu warunków udziału w postępowaniu oraz o braku powiązań osobowych i kapitałowych z zamawiającym),
- ocena ofert w oparciu o założone kryteria – obie oferty spełniały wymogi formalne dotyczące warunków udziału, wybrano najkorzystniejszą cenowo ofertę (tańszą o 1,5 tys. zł 0,8% wartości netto wybranej oferty).

Wyszczególniono również załączniki do protokołu, tj.:

- potwierdzenie upublicznienia zapytania ofertowego oraz wyniku z postępowania na zakup usługi doradczej w bazie konkurencyjności (print screen z przeglądarki internetowej),
- oferty złożone w postępowaniu,
- oświadczenie o braku powiązań zamawiającego z oferentami, podpisane przez zamawiającego.

(akta kontroli str. 237-255)

Z wybranym oferentem, tj. kancelarią doradztwa gospodarczego, w dniu 3 stycznia 2019 r. podpisano umowę na zakup usługi doradczej zgodnie z zakresem określonym w upubliczonym zapytaniu ofertowym, wskazując m.in.: wynagrodzenie (184 tys. zł netto – 226,3 tys. zł brutto), datę zakończenia realizacji umowy zgodnie ze złożoną ofertą (15 marca 2019 r.), kary za nie wykonanie warunków umowy. Ww. kancelaria realizowała też pierwszy etap tego zadania, tj. opracowała model biznesowy, a także przygotowywała inne dokumenty w ramach projektu, w tym podpisywane przez Prezesa Zarządu, a następnie składane do PARP, tj. m.in.: wnioski o dofinansowanie, wnioski o płatność, itp.

Zgodnie z zapisami w Krajowym Rejestrze Sądowym oba podmioty gospodarcze (zamawiającego i wykonawcy) nie były powiązane osobowo i kapitałowo.

(akta kontroli str. 3-20, 196-204, 219-222, 631-640)

1.5. W ramach zakupionej usługi doradczej dotyczącej realizacji dwóch projektów, Spółka otrzymała:

- Projekt 1 – dokument pn. „Model Biznesowy Internacjonalizacji – Firmy Smile” w którym ujęto przeprowadzone badania i analizy dotyczące m.in.:
 - możliwości przedsiębiorstwa w zakresie umiędzynarodowienia obecnej działalności,
 - określenia celów w zakresie internacjonalizacji,
 - wskazania rynków docelowych oraz ich uhierarchizowanie, a także identyfikacja potencjalnych kontrahentów / grup odbiorców na rynkach zagranicznych,
 - koncepcji wejścia na rynek zagraniczny wraz z projekcją możliwości sprzedaży na wybranym rynku zagranicznym,
 - wskazania najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych oraz promocyjnych,
 - rekomendacji w zakresie reorganizacji przedsiębiorstwa i przygotowania go do działalności eksportowej,
 - przedstawienia propozycji możliwości źródeł zewnętrznego finansowania,
 - strategii zarządzania rynkiem eksportowym,
 - kalkulacji opłacalności wdrożenia zaproponowanego modelu biznesowego.

W ww. modelu wskazano cztery rynki docelowe dotyczące podjęcia działań eksportowych, tj.: dwa funkcjonujące w Unii Europejskiej (Czechy, Węgry) i dwa znajdujące się poza strukturami europejskimi (Ukraina i Białoruś).

- Projekt 2 – 28 raportów z usługi doradczej, po siedem dla każdego w czterech wybranych rynków docelowych z opisem tych samych działań. Poszczególne raporty dotyczyły opracowań:
 - wyszukiwania, selekcji, a następnie nawiązywania kontaktów z partnerami zagranicznymi,
 - przygotowania produktu do potrzeb rynku docelowego (analiza i opis warunków),
 - budowy kanałów dystrybucji i obsługi otoczenia formalnoprawnego,
 - przygotowania planu szczegółowej kampanii promocyjnej, projektowania materiałów: reklamowych i promocyjnych, stron aplikacji internetowych – strategia marketingowa,
 - tworzenie regulaminów usług, gwarancji produktowych i innych dokumentów,
 - uzyskania ochrony własności przemysłowej za granicą.

Sporządzono również raport, w którym wskazano opracowane wzornictwa opakowań, katalogi i opisy techniczne produktów na każdy z rynków docelowych dla dwóch produktów firmy Smile.

(akta kontroli str. 293-630)

Realizację poszczególnych wskaźników ujętych w umowach o dofinansowanie, określających m.in. osiągnięcie zakładanych celów i efektów projektów, wykazywano we wnioskach o płatność. W końcowych wnioskach o płatność wykazywano m.in. zakres rzeczowy z wartością osiągniętych wskaźników produktu i rezultatu – stopień ich wykonania przedstawiał się następująco:

- Opracowanie modelu biznesowego – wskaźniki produktu i rezultatu osiągnięto w 100%.
- Wdrożenie modelu biznesowego:
 - wskaźniki produktu m.in.: liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie i dotacje (1 szt. – 100%), liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie internacjonalizacji działalności (1 szt. – 100%), inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstwa (87,3 tys. zł);
 - wskaźniki rezultatu: liczba przygotowanych do wdrożenia modeli biznesowych internacjonalizacji (1 model – 100%), liczba nowych rynków (4 kraje), na których wnioskodawca osiągnął gotowość do rozpoczęcia sprzedaży produktów (100%). W sporządzonym raporcie wdrożeniowym wskazano podjęte przez Spółkę działania w celu osiągnięcia zaplanowanych wartości wskaźnika, w tym m.in.: wytypowanie czterech rynków docelowych, na których planowano sprzedaż produktów Spółki podlegających internacjonalizacji, uzyskanie zaplanowanych opracowań tematycznych dotyczących wprowadzenia Spółki na ww. rynki zagraniczne oraz udział przedstawicieli Spółki w czterech misjach gospodarczych (targach międzynarodowych).

(akta kontroli str. 293-301, 464-491)

W formularzu, którego wzór określono w załączniku nr 12 do umowy o dofinansowanie Projektu Wdrażanie modelu biznesowego, zidentyfikowano pięć ryzyk, tj.:

- opóźnienie w postępowaniach dotyczących wyboru wykonawców/dostawców,
- zawyżanie cen przez oferentów,

- brak, niepełna realizacja lub opóźnienie w realizacji umowy przez dostawcę usługi,
- niewystarczające zasoby kadrowe do realizacji zadań w projekcie,
- zmiany terminów imprez targowych przez organizatorów.

(akta kontroli str. 645)

1.6. Wszystkie wnioski o płatność złożono do PARP za pośrednictwem systemu teleinformatycznego SL2014 w okresie realizacji kolejnych projektów. Wskazywano w nich poszczególne zadania z realizacji projektów, tj. postęp rzeczowy z wartością osiągniętych (w okresie sprawozdawczym) wskaźników produktu i rezultatu, postęp finansowy z zestawieniem dokumentów finansowych, w których podano m.in. wydatki ogółem, wydatki kwalifikowalne oraz wysokość dofinansowania, podsumowanie wydatków, a także załączone do wniosku dokumenty. Do wniosków tych dołączono m.in.: opisane¹⁵ faktury i dokumenty księgowe z realizacji poszczególnych zadań, w tym z udziału w targach międzynarodowych, wykonania usług doradczych, protokoły odbioru usług ze wskazaniem, którego zadania dotyczy oraz wyciągi przelewów z rachunku Beneficjenta za uregulowanie należności. Ponadto do wniosków dołączono m.in.: informację o ogłoszeniu w Bazie Konkurencyjności – zapytania ofertowego na zakup usługi doradczej, oferty złożone w ramach postępowania, potwierdzenie wniesienia wadium, protokół z wyboru oferty, umowę na realizację zadania, opracowania i raporty tematyczne sporządzone przez firmę doradczą w zakresie promocji wybranych produktów na rynkach zagranicznych, wyjaśnienia na zapytania Instytucji Pośredniczącej.

(akta kontroli str. 646-660)

Dokumenty dotyczące realizacji projektów były przechowywane w miejscu prowadzenia działalności Spółki, tj. pod adresem wskazanym w umowie o dofinansowanie. Z oględzin miejsca ich przechowywania, przeprowadzonych 29 listopada 2021 r., wynikało, że dokumentacja ta przechowywana była w szafie metalowej zamykanej na klucz w biurze Spółki. Akta Projektów gromadzono w oddzielnych segregatorach (z realizacji Projektu 1 i Projektu 2) opisanych numerem i nazwą Projektu oraz danymi programu, z którego były one dofinansowywane.

(akta kontroli str. 661-664)

1.7. W zakresie informacji i promocji realizowanych projektów, Spółka wykonała następujące działania:

- Przy drzwiach wejściowych na teren budynku zakładu, na przeciwległych ścianach – umieszczono plakaty dotyczące realizacji przedmiotowych projektów ze wskazaniem kwoty dofinansowania ze środków Unii Europejskiej. Na plakatach umieszczone były też oznaczenia Funduszu Europejskiego Polska Wschodnia i Unii Europejskiej Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego oraz barwy RP.
- Oznaczenia te umieszczono też na każdej stronie dokumentów związanych z realizacją każdego projektu, które podawane były do wiadomości publicznej, tj. m.in. na: dokumentacji przetargowej, umowach zawartych z wykonawcą usług doradczych, opracowaniach powstałych w wyniku realizacji projektów, protokołach odbioru usług doradczych, folderach i katalogach promujących wyroby Spółki.
- Na stronie internetowej Spółki (www.smileagd.pl) umieszczono opis projektów, do którego można było dotrzeć poprzez ikonę flagi Unii Europejskiej. Nakładka, w której umieszczono opisy projektów była oznaczona znakami Funduszy

¹⁵ Jakiego projektu dotyczą oraz z jakich środków są współfinansowane.

Europejskich Polska Wschodnia, barwami RP i znakiem Unii Europejskiej Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego.

(akta kontroli str. 661-664)

Ustalone
nieprawidłowości

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

OCENA
CZĄSTKOWA

Realizacja obu projektów przebiegała w terminach określonych umowami o dofinansowanie. Wydatki związane z projektami poniesione zostały w okresie kwalifikowalności, były niezbędne do realizacji ich celów i zostały poniesione w związku z realizacją zadań w nich określonych, a także zostały dokonane w sposób przejrzysty. W składanych wnioskach o płatność wskazywano zakres rzeczowy i finansowy z wartością osiągniętych wskaźników produktu i rezultatu, dołączając do nich dokumenty potwierdzające ich osiągnięcie. Zgodnie z umowami informowano opinię publiczną o fakcie otrzymania dofinansowania na realizację każdego z projektów.

OBSZAR

2. Trwałość osiągniętych efektów z realizacji projektu

Opis stanu
faktycznego

2.1. Zgodnie z § 6 ust. 2 umów o dofinansowanie, zakończenie realizacji projektów oznaczało dokonanie płatności końcowej przez Instytucję Pośredniczącą na rachunek bankowy Beneficjenta w przypadku, gdy w ramach rozliczenia wniosku o płatność końcową, przekazywane jest dofinansowanie.

Ostatnią transzę dofinansowania w wysokości 156,2 tys. zł, wynikającą z wniosku o płatność końcową, zatwierdzonego przez PARP 19 lipca 2019 r. (Projekt 2), dokonano na wyodrębniony rachunek Spółki 30 lipca 2019 r. Zatem, w myśl § 12 ust. 1 umowy o dofinansowanie, Spółka była zobowiązana zachować trwałość Projektu w okresie od 31 lipca 2019 r. do 30 lipca 2022 r.

Zgodnie z umową o dofinansowanie Projektu 2, wskaźniki produktu i rezultatu miały być osiągnięte w trakcie jego realizacji. Osiągnięcie tych wskaźników poświadczano, dołączając do składanych wniosków o płatność dokumenty potwierdzające ich wykonanie. W przypadku wskaźnika informacyjnego, okresem osiągnięcia jego wartości docelowej był rok 2020.

(akta kontroli str. 91-148, 646-660)

2.2. Spółka, za pośrednictwem systemu LSI złożyła do PARP oświadczenia dotyczące utrzymania trwałości i osiągniętych rezultatów Projektu 2 za 2019 r. i 2020 r. odpowiednio w terminach: 26 stycznia 2020 r. i 10 lutego 2021 r.

W oświadczeniach tych podano m.in. stan realizacji wskaźników na koniec okresu sprawozdawczego, tj., że:

- wskaźniki produktu zostały osiągnięte w trakcie realizacji Projektu, w tym wskazano, że realizację usługi doradczej dokonano za niższą kwotę niż wykazano w umowie o dofinansowanie,
- wskaźniki rezultatu zostały osiągnięte w trakcie realizacji Projektu, tj. m.in. osiągnięto gotowość do rozpoczęcia sprzedaży produktów na rynkach docelowych.

Odnosnie wskaźnika informacyjnego, dotyczącego wzrostu zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach (1 EPC) podano, że wartość docelowa została osiągnięta już w 2019 r. Spółka w maju 2019 r. zatrudniła pracownika na stanowisku koordynatora ds. handlowych, do którego zadań należało m.in.: prowadzenie rozmów handlowych z zagranicznymi klientami, monitorowanie działań konkurencji oraz analiza rynku, sporządzanie i wdrażanie działań marketingowych, prowadzenie

działań zmierzających do pozyskania nowych klientów, negocjacje warunków transakcji.

(akta kontroli str. 665-680)

2.3. W badanym okresie nie nastąpiła zmiana struktury własnościowej Spółki oraz nie nastąpiły zmiany wpływające na charakter Projektu, jego cele lub warunki realizacji, które mogłyby doprowadzić do naruszenia jego pierwotnych celów. Spółka nie zmieniła też profilu działalności gospodarczej oraz miejsca jej wykonywania.

(akta kontroli str. 3-20)

2.4. Realizowany przez Beneficjenta Projekt 2, w dniach 5-6 czerwca 2019 r. był kontrolowany przez PARP. Kontrolą objęto sprawdzenie, czy projekt był realizowany zgodnie z postanowieniami umowy o dofinansowanie, czy współfinansowane produkty i usługi zostały dostarczone, wydatki faktycznie poniesione, a cele projektu i wskaźniki określone umową zostały osiągnięte. W toku tej kontroli poddano też weryfikacji zgodność projektu i poniesionych wydatków z przepisami prawa krajowego i wspólnotowego. W wyniku przeprowadzonej kontroli nie stwierdzono zastrzeżeń lub nieprawidłowości i nie określono zaleceń pokontrolnych i rekomendacji.

Projekt dotyczący Opracowania modelu biznesowego weryfikowany był przez Instytucję Pośredniczącą na etapie jego realizacji i nie był kontrolowany przez inne podmioty zewnętrzne.

(akta kontroli str. 648, 681-685)

2.5. Przychody Spółki w latach 2015-2021 (do 30 września) przedstawiały się następująco:

- 19 232,3 tys. zł (2015 r.),
- 21 587,4 tys. zł (2016 r.),
- 22 659,6 tys. zł (2017 r.),
- 24 595,6 tys. zł (2018 r.),
- 25 609,3 tys. zł (2019 r.),
- 35 802,2 tys. zł (2020 r.),
- 32 613,5 tys. zł (do 30 września 2021 r.).

Sprzedaż produktów Spółki prowadzono głównie z kontrahentami z terenu Polski. Wyjątek stanowił 2017 r. i 2020 r., w których to latach Spółka sprzedała produkty na rynek: turecki - osiągając z tego tytułu przychody w wysokości 237,7 tys. zł (2017 r.) i holenderski - 193 tys. zł (2020 r.). Po zakończeniu realizacji Projektu 2, tj. od 30 lipca 2019 r. (płatność końcowa dofinansowania dokonana przez Instytucję Pośredniczącą) do 30 września 2021 r. Spółka nie rozpoczęła sprzedaży produktów na czterech docelowych rynkach określonych umową o dofinansowanie.

(akta kontroli str. 709-710)

Prezes Zarządu wyjaśnił, że SMILE podjęło wiele rozmów handlowych z firmami z czterech rynków docelowych (Czechy, Węgry, Białoruś i Ukraina) w czasie misji gospodarczych, które odbyła w ramach realizacji Projektu 2. Gotowość do sprzedaży naszych produktów na te rynki trwa nadal i z pewnością w niedługim czasie nastąpi uruchomienie sprzedaży. Pozostajemy w ciągłym kontakcie z beneficjentami, prowadząc bieżące ustalenia handlowe. Niestety trwająca sytuacja epidemiologiczna, która od 2019 roku ogarnęła cały świat, spowodowała ograniczenia w możliwości rozpoczęcia sprzedaży naszych produktów na nowe rynki. Aktualnie prowadzimy rozmowy handlowe z beneficjentami krajów Węgry, Ukraina i Czechy, w wyniku których z dużym prawdopodobieństwem nastąpi rozpoczęcie wymiany handlowej już na przełomie I i II kwartału 2022 roku.

(akta kontroli str. 701-702)

Ustalona
nieprawidłowość

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

**OCENA
CZĄSTKOWA**

Beneficjent podjął działania w celu realizacji zakładanych celów obu projektów, określonych w umowach o dofinansowanie. Wywiązał się z obowiązków sprawozdawczych wobec PARP, a także do zakończenia kontroli NIK, nie naruszył zasady trwałości Projektu 2. Jednak od 30 lipca 2019 r. do 30 września 2021 r. Spółka nie rozpoczęła sprzedaży produktów na docelowych rynkach zagranicznych określonych umową o dofinansowanie.

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 Olsztynie. 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.

Olsztyn, dnia 16 grudnia 2021 r.

Kontroler
Cezary Kasznicki
Główny specjalista kontroli
państwowej

Dyrektor Delegatury
Najwyższej Izby Kontroli w Olsztynie
z up.
Barbara Zajdel
Wicedyrektor

.....
podpis

.....
podpis