



Fundusze Europejskie  
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita  
Polska

Dofinansowane przez  
Unię Europejską



Załącznik 14 do Umowy grantowej: Zasady rozliczania grantów udzielonych grantobiorcom w projektach Smart UP - Startup Booster Poland Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021-2027

## **Zasady rozliczania grantów udzielonych grantobiorcom w projektach**

### **Smart UP - Startup Booster Poland**

### **Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021-2027**

Opracowanie:

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Warszawa, maj 2023 r.

## §1. Regulacje prawne

### 1. Regulacje dotyczące zasad rozliczania grantów:

- 1) Wytyczne dotyczące kwalifikowalności wydatków na lata 2021-2027- zwane dalej „Wytycznymi kwalifikowalności” w zakresie podrozdziału 2.2 pkt 1 lit. a i lit. e-f, 2.3, 2.4, 2.6 i 3.5;
- 2) Rozporządzenie Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 7 listopada 2022 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021- 2027 (Dz. U. z 2022 r. poz. 2510), zwane „rozporządzeniem ws. udzielania przez PARP-FENG”;
- 3) Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki.

## §2. Definicje i skróty

Użyte w dokumencie definicje i skróty:

- 1) Akcelerator (beneficjent) – podmiot, o którym mowa w art. 2 pkt 1 ustawy wdrożeniowej; w ramach działania jest to podmiot działający na rzecz rozwoju gospodarczego lub podmiot działający na rzecz innowacyjności, w szczególności poprzez oferowanie mikro- i małym przedsiębiorcom dedykowanych programów opartych m.in. na wsparciu doradczym i mentorskim, które ze względu na indywidualny charakter mają na celu przyspieszenie procesu stworzenia produktu (w tym usługi) i ich komercjalizacji;
- 2) Indywidualny plan akceleracji – plan pracy akceleratora oraz Partnera biznesowego (jeśli dotyczy) z danym startupem, trwającej nie dłużej, niż 6 miesięcy od daty zawarcia umowy grantowej na realizację działania Akceleracja, obejmujący profesjonalne działania prowadzące do rozwoju produktu startupu, mające na celu umożliwienie pilotażowego wdrożenia rozwiązania startupu u Odbiorcy technologii (dotyczy ścieżki „Akceleracja branżowa startupów z partnerem biznesowym lub publicznym (B2B/B2A)) i/lub pozyskanie kapitału od Inwestora (dotyczy ścieżki „Akceleracja startupów z funduszem VC (inwestorska)”) i/lub przygotowanie startupu do ekspansji zagranicznej (dotyczy ścieżki Akceleracja „Go Global”); opisany Szczegółowym budżetem indywidualnego planu akceleracji (BIPA) oraz Harmonogramem indywidualnego planu akceleracji (HIPA);
- 3) Kamień milowy – zaplanowane, mierzalne, obserwowalne i możliwe do udokumentowania zdarzenie, niezbędne dla postępu indywidualnego planu akceleracji, którego wystąpienie

umożliwia podjęcie działań związanych z osiągnięciem następnego określonego Harmonogramem indywidualnego programu akceleracji kamienia milowego lub (w przypadku końcowego kamienia milowego) oznacza zakończenie Indywidualnego programu akceleracji;

- 4) Partner biznesowy – podmiot nawiązujący współpracę ze startupem zaangażowany w realizację właściwych ścieżek akceleracji, zainteresowany wdrożeniem rozwiązania startupu/dokonaniem inwestycji kapitałowej; Partnerzy biznesowi w programie akceleracyjnym pełnią funkcję: Odbiorców technologii (np. duże lub średnie przedsiębiorstwa, jednostki samorządu terytorialnego, jednostki sektora publicznego) lub Inwestorów (np. fundusze inwestycyjne VC, stowarzyszenia aniołów biznesu), w formie i zakresie określonych z Akceleratorem oraz startupem; Partnerzy biznesowi dysponują zasobami i potencjałem służącym zwiększeniu szans na szybki rozwój działalności startupów uczestniczących w programie akceleracji, planowany rodzaj zaangażowania partnerów biznesowych służy zwiększeniu atrakcyjności oferty Wnioskodawcy w zakresie akceleracji działalności startupowej;
- 5) Startup (grantobiorca) – podmiot, o którym mowa w art. 41 ust. 3 ustawy wdrożeniowej, który jest uczestnikiem programu akceleracyjnego Smart UP.

### §3. Wysokość i cel grantu

1. Maksymalna wartość grantu rozliczana na niniejszych zasadach w konkursie wynosi **200 000,00 zł** per startup (słownie złotych: dwieście tysięcy) w przypadku akceleracji w ramach ścieżki sector-agnostic oraz **400 000,00 zł** per startup (słownie złotych: czterysta tysięcy) w odniesieniu do każdego innego przypadku udzielenia pomocy finansowej w formie pieniężnej.
2. Kwota pomocy (wartość grantu) udzielanej startupowi ustalana jest na podstawie kosztów kwalifikowanych, których niezbędność i racjonalność wykazana przez startup na podstawie danych rynkowych podlega weryfikacji i zatwierdzeniu akceleratora przed zawarciem umowy o powierzenie grantu.
3. Akcelerator w oparciu o umowę o powierzenie grantu udziela startupowi pomocy finansowej w formie pieniężnej:
  - a) celem zapewnienia startupowi niezbędnych warunków dla podjęcia i rozwinięcia działalności biznesowej w Polsce (dotyczy działań Soft-landing ścieżki „Poland Prize”);
  - b) celem objęcia startupu profesjonalnymi działaniami prowadzącymi do rozwoju produktu startupu oraz dodatkowo umożliwienia pilotażowego wdrożenia rozwiązania startupu u Odbiorcy technologii (dotyczy ścieżki „Akceleracja branżowa startupów z partnerem biznesowym lub publicznym (B2B/B2A)) i/lub pozyskanie kapitału od Inwestora (dotyczy

ścieżki „Akceleracja startupów z funduszem VC (inwestorska)”) i/lub przygotowanie startupu do ekspansji zagranicznej (dotyczy ścieżki akceleracji „Go Global”).

4. Kwota pomocy, o której mowa w ust. 2, określana jest w **Szczegółowym budżecie indywidualnego planu akceleracji**, stanowiącym załącznik do umowy o powierzenie grantu, który podlega zatwierdzeniu Akceleratora, właściwego Partnera biznesowego (jeżeli dotyczy) oraz startupu.
5. **Harmonogram indywidualnego planu akceleracji**, stanowiący załącznik do umowy o powierzenie grantu, przewiduje kamienie milowe, przy czym końcowy z kamieni milowych oznacza:
  - a) w przypadku ścieżki **Akceleracja branżowa startupów z partnerem biznesowym lub publicznym (B2B/B2A)**: co najmniej uzyskanie wyników walidacji przedmiotu rozwoju lub jego kluczowych elementów w środowisku zbliżonym do rzeczywistego, na podstawie których podejmowana jest decyzja o możliwości dalszej współpracy Odbiorcy (-ów) technologii ze startupem w oparciu o rozwijane rozwiązanie;
  - b) w przypadku ścieżki **Akceleracja startupów z funduszem VC (inwestorska)**: uzyskanie wyników biznesowych startupu zgodnie z umową przedinwestycyjną (*term sheet*) zawartą pomiędzy startupem a Inwestorem;
  - c) w przypadku ścieżek niewymienionych w lit. a) i b): istotne zdarzenie potwierdzające rozwój biznesowy startupu optymalny z punktu widzenia charakteru ścieżki akceleracji oraz indywidualnych potrzeb i możliwości startupu.
6. Osiągnięcie każdego z kamieni milowych określonych Harmonogramem indywidualnego planu akceleracji (dalej jako HIPA) weryfikowane i dokumentowane jest przez Akcelerator zgodnie z formą i na zasadach określonych w umowie o powierzenie grantu i na zasadach określonych w procedurach oraz Umowie o dofinansowanie Projektu.

#### §4. Koszty kwalifikowalne grantobiorcy

1. Koszty kwalifikowane obejmują koszty:
  - a) działania Soft-landing, niezbędne do podjęcia przez startup działalności biznesowej w Polsce i poprzedzającego działania Akceleracji (dotyczy ścieżki akceleracji „Poland Prize”);
  - b) działania Akceleracja niezbędne do:
    - i) rozwoju produktu startupu lub
    - ii) pilotażowego wdrożenia rozwiązania startupu u Odbiorcy technologii lub
    - iii) pozyskania kapitału od Inwestora lub

iv) przygotowania do ekspansji zagranicznej.

2. Koszty, o których mowa w ust. 1a), nie mogą przekraczać 20% kwoty przyznanego grantu i obejmują w szczególności koszty:
  - a) zakupu usług „konsjerża” – opiekuna startupu;
  - b) zakupu innych usług niezbędnych dla realizacji kamieni milowych akceleracji;
  - c) wynagrodzeń pracowników startupu uczestniczących w realizacji działania Soft-landing; w tym osób zaangażowanych na podstawie umów cywilno – prawnych;
  - d) zakupu środków trwałych;
  - e) zakupu wartości niematerialnych i prawnych;
  - f) działań informacyjno-promocyjnych.
3. Koszty, o których mowa w ust. 1b) obejmują w szczególności koszty:
  - a) wynagrodzeń pracowników startupu uczestniczących w realizacji indywidualnego planu akceleracji, w tym osób zaangażowanych na podstawie umów cywilno – prawnych;
  - b) zakupu usług niezbędnych dla realizacji kamieni milowych akceleracji;
  - c) zakupu środków trwałych;
  - d) zakupu wartości niematerialnych i prawnych;
  - e) działań informacyjno-promocyjnych.

#### **§5. Szczegółowy budżet indywidualnego programu akceleracji (BIPA)**

1. Szczegółowy budżet indywidualnego programu akceleracji stanowiący załącznik do umowy o powierzenie grantu przedstawia kalkulację wydatków pojedynczego startupu niezbędnych dla osiągnięcia kamieni milowych określonych w HIPA.
2. Kalkulacja, o której mowa w ust. 1, uwzględnia wyłącznie wydatki spełniające ogólne warunki kwalifikowalności określone w Wytycznych kwalifikowalności, tj. niezbędne, zasadne i rzetelnie oszacowane w odniesieniu do każdego indywidualnego programu akceleracji.
3. Oszacowania każdego wydatku przedstawionego w budżecie startup dokonuje i dokumentuje na podstawie obiektywnych informacji, w szczególności danych statystycznych lub cen rynkowych.

4. Celowość, racjonalność i efektywność wydatków ujętych w budżecie podlega starannej weryfikacji Akceleratora na podstawie wystandaryzowanej listy kontrolnej i zatwierdzeniu przez Akcelerator oraz właściwego Partnera biznesowego (jeśli dotyczy).
5. Akcelerator powinien dysponować dokumentacją potwierdzającą przeprowadzenie przez startup szacowania, o którym mowa w ust. 3.

## **§6. Harmonogram indywidualnego planu akceleracji (HIPA)**

1. Harmonogram indywidualnego planu akceleracji, stanowiący załącznik do umowy o powierzenie grantu, przedstawia kamienie milowe akceleracji danego startupu wraz z planowanymi terminami ich osiągnięcia.
2. Dla każdego kamienia milowego powinien być przypisany co najmniej jeden wskaźnik odzwierciedlający istotę danego kamienia milowego wraz z określoną wartością docelową wskaźnika.
3. Wszystkie wskaźniki uwzględnione w HIPA powinny być: konkretne, mierzalne, dostępne, realistyczne, określone w czasie i możliwe do udokumentowania.
4. Wskaźnik (lub ich zestaw) przypisany dla konkretnego kamienia milowego powinien zapewnić ustalenie stopnia realizacji kamienia milowego.
5. Harmonogram indywidualnego planu akceleracji określa metodę i dokumenty stanowiące podstawę weryfikacji wskaźników danego kamienia milowego.
6. Akcelerator zapewnia jednolitą, wystandaryzowaną metodę weryfikacji wskaźników stanowiącą element ścieżki audytu niezbędnej w odniesieniu do każdego indywidualnego programu akceleracji.

## **§7. Realizacja BIPA i HIPA**

1. Realizacja poszczególnych kamieni milowych jest dokumentowana poprzez podpisanie protokołu odbioru kamienia milowego przez startup, Akcelerator i Partnera Biznesowego (jeśli dotyczy).
2. Akcelerator potwierdza weryfikację osiągnięcia kamienia milowego na sporządzonym w tym celu wystandaryzowanym formularzu, w którym określa zakres i sposób weryfikacji osiągnięcia kamienia milowego.
3. W przypadku, gdy startup nie udokumentuje realizacji któregośkolwiek z kamieni milowych na zasadach i w terminie wynikających z HIPA, wypłata grantu przez akcelerator zostaje wstrzymana.

4. Grant na rzecz startupu wypłacany jest w transzach, w formie zaliczek lub refundacji wydatków startupu.
5. Pierwszą transzę zaliczki startup może otrzymać po zawarciu umowy o powierzenie grantu, na zasadach wynikających z umowy o powierzenie grantu, w kwocie nieprzekraczającej 40% kwoty przyznanego grantu.
6. Kolejne zaliczki, jeśli przewidziane, przekazywane są pod warunkiem rozliczenia przez startup co najmniej 70% kwoty wcześniej otrzymanych zaliczek, z zastrzeżeniem ust. 3.
7. Wydatki poniesione przez startup ze środków grantu rozliczane są przez Akcelerator na podstawie zestawienia dokumentów księgowych poniesionych wydatków przedstawianego przez startup. Startup zobowiązany jest zapewnić Akceleratorowi wgląd do dokumentacji dotyczącej poniesionych wydatków, w tym dokumentacji dotyczącej przeprowadzonych w projekcie zakupów. Akcelerator kontroluje wydatki grantobiorcy wykazane w zestawieniu w oparciu o dokumentację księgową (faktury lub dokumenty o równoważnej wartości dowodowej) potwierdzającą poniesienie wydatków uwzględnionych w zestawieniu wydatków, na zasadach określonych w procedurach oraz Umowie o dofinansowanie Projektu. Zestawienie wydatków zawiera co najmniej: nr dokumentu księgowego, datę jego wystawienia oraz kwotę netto/brutto, opis wydatku i przyporządkowanie do właściwej pozycji BIPA, datę zapłaty.
8. W przypadku, gdy kwota grantu wynikająca z przedstawionego zestawienia wydatków jest niższa niż kwota przekazanej zaliczki, Akcelerator pomniejsza kolejną zaliczkę na rzecz startupu o powstałą różnicę albo startup dokonuje zwrotu niewydatkowanej części otrzymanej zaliczki w terminie określonym w umowie o powierzenie grantu.
9. Zmiany w Harmonogramie indywidualnego planu akceleracji w odniesieniu do jednego lub więcej kamieni milowych w zakresie:
  - a) planowanego terminu ich osiągnięcia;
  - b) nazwy i / lub wartości docelowej jednego lub więcej wskaźników właściwych dla danego kamienia milowegomożliwe są wyłącznie przed upływem terminu wskazanego dla danego kamienia milowego w Harmonogramie, za zgodą Akceleratora oraz właściwego Partnera biznesowego (jeśli dotyczy).
10. Zmiany, o których mowa w ust. 9:
  - a) odbywają się w formie aneksu do umowy o powierzenie grantu i wymagają zatwierdzenia przez Akceleratora oraz właściwego Partnera biznesowego (jeśli dotyczy);

- b) nie mogą naruszać warunków programu akceleracji określonych w Kryteriach wyboru projektów działania Startup Booster Poland (Smart UP).
- 11. Indywidualny plan akceleracji w uzasadnionych przypadkach może zostać jednokrotnie czasowo wstrzymany, co oznacza zatrzymanie działań akceleracyjnych opisanych w Harmonogramie indywidualnego programu akceleracji i wstrzymanie biegu terminu zakończenia programu.
- 12. Okoliczności, o których mowa w ust. 11, regulowane są w formie aneksu do umowy o powierzenie grantu i wymagają zatwierdzenia przez Akceleratora oraz właściwego Partnera biznesowego (jeśli dotyczy).

## **§8. Kontrola projektów**

- 1. Akcelerator na podstawie umowy o powierzenie grantu dysponuje prawem do prowadzenia działań kontrolnych wobec startupu w zakresie przewidzianym umową o przekazanie grantu i zgodnie z umową o dofinansowanie projektu Smart UP.
- 2. Akcelerator oraz grantobiorca zobowiązani są do udostępnienia upoważnionym instytucjom wszelkich dokumentów, na podstawie których możliwa będzie weryfikacja realizacji poszczególnych indywidualnych programów akceleracji, jak również prawidłowości przyznanej i udzielonej startupom pomocy finansowej w formie pieniężnej.