



STARTUP BOOSTER FOR SOCIAL IMPACT

Pytania i odpowiedzi – cz. 2

1. Czy po zrealizowaniu projektu, umowa o dofinansowanie przewiduje Państwa udział w opracowywaniu produktu lub/i zyski z tego tytułu? Czy w związku z tym, że projekt byłby realizowany ze wsparciem środków zewnętrznych, możemy zachować wszelkie prawa do opracowanego produktu?

Odpowiedź: Program Startup Booster for Social Impact zakłada, że 100% praw do rezultatu grantu zostaje przy startupie. Wyjątkiem może być jedynie sytuacja, w której startup poczyni inne ustalenia z pozyskanym inwestorem, ale przeniesienie części praw do rezultatu grantu nie może nastąpić w okresie akceleracji (patrz: § 9 ust. 4 wzoru Umowy grantowej).

Powstała podczas realizacji grantu własność intelektualna powinna należeć do startupu. To oznacza m.in. konieczność zadbania o to, aby w umowach zawieranych przez startup z podwykonawcami grantu znalazły się odpowiednie zapisy przenoszące wszelkie prawa własności przemysłowej do rezultatów usługi/badania na startup zamawiający usługę.

2. Czy można aplikować do programu z rozwiązaniem nie wpisującym się wprost w określone przez Akcelerator w dokumentacji z PARP wiodące specjalizacje branżowe lub w wiodącą Krajową Inteligentną Specjalizację?

Odpowiedź: Każdy uzasadniony rynkowo pomysł ma szansę otrzymać dofinansowanie w Programie Startup Booster for Social Impact, niezależnie od tego, czy wpisuje się w zdefiniowane przez Akcelerator w wiodące specjalizacje branżowe czy wiodącą KIS. Decydować będzie ocena Rady Oceniającej dokonana w oparciu o kryteria merytoryczne. Jedynym ograniczeniem przy kwalifikowaniu startupu do akceleracji może być to, czy w danym naborze Akcelerator współpracuje z partnerem (odbiorcą technologii lub funduszem VC), który może być zainteresowany danym rozwiązaniem – ale to ograniczenie nie dotyczy ścieżki sector agnostic.

3. Czy na potrzeby aplikacji można celowo założyć działalność gospodarczą i będzie ona miała np. 1 miesiąc? Czy istnieje próg minimalnego czasu istnienia podmiotu aplikującego o udział w programie?

Odpowiedź: Nie ma minimalnego progu co do długości prowadzenia działalności gospodarczej. Startup może być zarejestrowany nawet w dniu złożenia aplikacji do Programu, wówczas zamiast wyciągu z KRS należy do aplikacji załączyć oświadczenie o tym, że spółka jest w organizacji i kopię aktu notarialnego (umowę spółki).



4. W jaki sposób należy oszacować koszty usług służących realizacji IPA? Jak należy udokumentować taki proces?

Odpowiedź: Szacowanie cen służy potwierdzeniu, że zaplanowane w BIPA wydatki nie są zawyżone w odniesieniu do cen rynkowych, albo niewystarczające do opłacenia zaplanowanych usług i osiągnięcia zakładanych rezultatów jakościowych. Startup jest zobowiązany dokonać i udokumentować szacowanie na podstawie obiektywnych informacji, w szczególności cen rynkowych (np. poprzez porównanie dostępnych cenników lub porównanie ofert złożonych w odpowiedzi na zapytanie ofertowe).

Zgodnie z powyższym startup powinien sprawdzić ceny tych samych usług lub dostaw u co najmniej 3 różnych oferentów, niepowiązanych ze startupem kapitałowo lub osobowo oraz niepowiązanych ze sobą wzajemnie – w celu zachowania wymaganej obiektywności danych. Szacowanie powinno zostać przeprowadzone już na etapie przygotowania aplikacji i wypełniania projektu BIPA. Oferty cenowe powinny być aktualne, tj. nie powinny być np. sprzed pół roku, gdyż mogą nie odzwierciedlać cen aktualnych na dzień aplikowania.

W odniesieniu do standardowych i powszechnych usług/dostaw (np. zakupu materiałów biurowych, standardowych usług graficznych) wystarczające jest zebranie cenników dostępnych na stronach internetowych oferentów. W celu udokumentowania takiego szacowania należy zrobić print screen'y stron www co najmniej 3 różnych oferentów (tj. zrzuty z ekranu przeglądarki), na których widoczne będą ceny – ew. pobrać pliki z cennikami z tych stron, jeśli są udostępnione w takiej formie (wówczas należy także dokonać zrzutu strony www z widocznym do pobrania plikiem). Z zebranych dowodów, tj. zapisanych stron internetowych powinno wynikać, kiedy dokonano ich archiwizacji.

W odniesieniu do usług i dostaw specjalistycznych, dla których nie są łatwo dostępne miarodajne dane cenowe, należy przygotować zapytanie ofertowe, które powinno zostać przesłane do minimum 3 różnych oferentów (zapytanie może zostać dodatkowo zamieszczone na stronie internetowej startupu). Zapytanie powinno precyzyjnie opisywać przedmiot usługi lub dostawy, termin realizacji oraz wymagane parametry jakościowe, tj. zawierać wszystkie informacje niezbędne do dokonania rzetelnej wyceny. Zapytania powinny zostać wysłane oferentom drogą e-mailową z prośbą o przesłanie wycen także na adres poczty e-mail startupu. Aby szacowanie mogło zostać uznane przez Akcelerator, startup musi zebrać co najmniej 3 oferty cenowe od różnych podmiotów.

Z szacowania cen powinna zostać sporządzona notatka, zawierająca co najmniej następujące informacje: datę przeprowadzenia szacowania (datę zebrania ofert), nazwę usługi lub dostawy, dla której dokonano szacowania, średnią cenę rynkową, sposób dokonania szacowania (zebranie cenników/zebranie ofert w odpowiedzi na rozesełane zapytanie ofertowe) oraz zestawienie zebranych cen/ofert, obejmujące: nazwy oferentów, daty pozyskania ofert, linki do stron www, z których pozyskano dane, ceny



netto i brutto oraz ew. informacje dodatkowe, np. o warunkach realizacji zamówienia, mających wpływ na cenę. Notatka powinna zostać podpisana przez osobę dokonującą szacowania. Obowiązkowo do notatki należy załączyć pełną dokumentację z szacowania, tj. zebrane cenniki (zrzuty ze stron www) lub oferty zebrane pocztą elektroniczną (tj. załączone muszą być e-maile dokumentujące wysłanie zapytania ofertowego oraz e-maile z wycenami otrzymane od oferentów, jak również ew. print screen z zapytania zamieszczonego na stronie www startupu). Z załączonej do notatki dokumentacji powinno wynikać, kiedy zebrano dane o cenach.

Zamówienia powinny być udzielane wykonawcom zapewniającym najkorzystniejsze warunki realizacji usługi i gwarantującym jej należyte wykonanie – zatem nie zawsze tym, którzy oferują najniższą cenę (zwłaszcza, jeśli jest ona rażąco niższa od średniej ceny rynkowej ustalonej z należytą starannością). Niektóre zamówienia mogą być też udzielane w częściach kilku wykonawcom, z uwagi na terminy i inne zidentyfikowane ryzyka w granicy. Istotne jest to, aby ponoszone i przedstawiane do rozliczenia koszty nie odbiegały od średnich cen rynkowych ustalonych na etapie szacowania. Jeśli startup przeprowadzi szacowanie wartości zamówienia w sposób staranny i przejrzysty, może już przed otrzymaniem dofinansowania wyłonić podwykonawców, zawierając z nimi umowy warunkowe. W sytuacji otrzymania dofinansowania ułatwi to szybkie uruchomienie realizacji grantu, który musi trwać nie dłużej niż 6 miesięcy.

W celu uniknięcia błędów przy szacowaniu, rekomendujemy porównanie większej liczby cenników lub ofert. Zebranie 3 ofert różniących się znacząco kwotami może nie odzwierciedlić realiów rynku i wskazać, w sposób niebudzący wątpliwości, jakie są średnie ceny rynkowe danej usługi. Dodatkowo można sprawdzić ceny ofert opublikowanych np. w Bazie Konkurencyjności (która dostępna jest pod adresem: <https://bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl/>), obejmujących podobne usługi lub dostawy, czy też przeanalizować raporty płacowe i branżowe, jak również ogłoszenia o pracę, gdzie coraz częściej podawane są oferowane stawki wynagrodzeń.

Akcelerator przed zawarciem Umowy grantowej ma obowiązek dokonać weryfikacji, czy startup przeprowadził prawidłowo oszacowanie wartości zamówień – nie tylko na podstawie dostarczonej przez startup dokumentacji, ale również na podstawie niezależnych obiektywnych danych rynkowych.

Usług nie można powierzać członkom zarządu lub udziałowcom startupu.

5. Jak dokonać szacowania wartości, jeśli na rynku istnieje tylko jeden dostawca/wykonawca danej usługi?

Odpowiedź: Przede wszystkim informacja o tym, że na rynku istnieje jeden wykonawca musi być obiektywna i możliwa do udowodnienia, tj. opierać się rzetelnych i obiektywnych informacjach. Jedną z obiektywnych przesłanek, pozwalających uznać, że



faktycznie istnieje tylko jeden wykonawca, jest informacja o tym, że przedmiot zamówienia jest objęty ochroną praw wyłącznych, w tym praw własności intelektualnej (np. patentem). Mimo to startup powinien udokumentować szacowanie wartości zamówienia.

Nie można przede wszystkim zakładać, że wykonawca, który może wykonać zamówienie musi działać na rynku polskim. Jeśli na rynku polskim nie ma konkurencji bezpośredniej, rozeznanie rynku i szacowanie należy poszerzyć o podmioty działające zagranicą, np. na rynku europejskim.

Po drugie, należy wziąć pod uwagę ceny podobnych usług lub dostaw, np. substytutów do rozwiązania, które startup zamierza zakupić w celu rozwoju własnego produktu. Należy pamiętać, że szacowanie wartości nie musi służyć wyborowi podwykonawcy. Celem tej procedury jest sprawdzenie, czy zamawiana usługa lub dostawa nie odbiega rażąco od cen rynkowych. Zatem szacowanie może być wykonane w oparciu o ceny usług/dostaw podobnych, realizujących podobne funkcjonalności, a nie wyłącznie usług tożsamyh.

6. Dlaczego na etapie aplikowania wymagają Państwo, aby działalność gospodarcza była już prowadzona?

Odpowiedź: W przypadku naszego programu działalność gospodarcza musi być założona w momencie aplikowania. Wynika to m.in. z tego, że premiuje przy ocenie merytorycznej (przyznając dodatkowy punkt) startupy działające nie dłużej niż 3 lata – jako przedsiębiorstwa rozpoczynające działalność. Zatem, aby to kryterium mogło zostać zastosowane, na etapie oceny merytorycznej każdy aplikujący musi już mieć status przedsiębiorcy.

7. Jestem zainteresowany dołączeniem do programu, jako potencjalny odbiorca technologii. Jakie stawiają Państwo warunki nowym partnerom i jak wygląda proces dołączania partnera do projektu?

Odpowiedź: Z partnerami branżowymi (czyli odbiorcami technologii) zawieramy porozumienia, określające zasady współpracy, w tym zobowiązania stron (wzór porozumienia jest udostępniany po otrzymaniu prośby o dołączenie do programu np. na adres ctw@swps.edu.pl czy biurobooster@swps.edu.pl). Nowego partnera musi zaakceptować PARP m.in. na podstawie opisu zaangażowania partnera w projekt Startup Booster for Social Impact.

Partner zgłaszający się do roli odbiorcy technologii musi m.in. określić wyzwania (tematy), zgodne z celami programu Startup Booster for Social Impact (czyli dotyczące innowacji środowiskowych lub o pozytywnym wpływie społecznym), które powinny podejmować startupy zgłaszające się do ścieżki branżowej. Partner musi także wyznaczyć osobę/osoby



do kontaktu z Akceleratorem, udostępnić logotyp i informacje o prowadzonej działalności do celów informacyjnych i PR-owych programu. Partner aktywnie wspiera proces naboru, akceleracji i postakceleracji, np. uczestniczy w opracowaniu ostatecznej wersji IPA przy zawieraniu umowy grantowej ze startupem, następnie bierze udział w odbiorze kamieni milowych osiągniętych przez startup oraz dokonuje walidacji rezultatu grantu pod kątem możliwości wdrożenia we własnej działalności.

Nie mamy ustalonych stałych wymagań co do wkładu finansowego lub rzeczowego wnoszonego do programu przez partnera – te kwestie ustalamy indywidualnie, licząc na prawdziwe partnerstwo, korzystne zarówno dla obu stron, jak i wspieranych startupów.

8. Jakie koszty mogą być ponoszone w ramach dofinansowania grantu?

Odpowiedź: Rodzaje kosztów kwalifikowanych podane są w § 7 wzoru Umowy grantowej. Co do zasady kwalifikowane są koszty dopuszczalne Wytycznymi dotyczącymi kwalifikowalności 2021-2027 (dostępny pod linkiem: <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/dokumenty/wytyczne-dotyczace-kwalifikowalnosci-2021-2027>), które są zasadne z punktu widzenia celów grantu, w szczególności niezbędne do osiągnięcia opisanych w HIPA kamieni milowych.

9. Czy w ścieżce sector agnostic należy również wpisać się w oczekiwania/wymagania określonego partnera programu?

Odpowiedź: Do ścieżki sector agnostic można aplikować z dowolnym tematem o potencjale rynkowym, wpisującym się w cele programu Startup Booster for Social Impact. Nie jest wymagane wpisanie się w wyzwania technologiczne ustalone przez jednego z partnerów programu.

10. Czy wystarczy przesłanie samego zgłoszenia, aby wziąć udział w naborze? Jak powinna być podpisana aplikacja?

Odpowiedź: pod tym adresem jest link, z którego można pobrać formularz zgłoszenia, formularze HIPA i BIPA (osobne trzy zakładki w jednym pliku Excel) oraz wzór oświadczenia:

<https://swps.pl/startup-booster-for-social-impact/projekt/1030-startup-booster-for-social-impact/35766-booster-zglos>

Aby skutecznie złożyć aplikację należy do zakończenia naboru wypełnić zgłoszenie i podpisać je podpisem elektronicznym. Do zgłoszenia należy załączyć:

- podpisane podpisem elektronicznym oświadczenie,
- ew. pełnomocnictwo,
- wyciąg z rejestru (np. z KRS, CEiDG) – ew. kopię umowy spółki (będącej w organizacji)
- wypełniony formularz HIPA



- wypełniony formularz BIPA.

Podpisane elektronicznie mogą być tylko: zgłoszenie i oświadczenie. HIPA i BIPA mogą być przekazane w pdf lub jako pliki excel, np. zabezpieczone hasłem przed edycją.

Następnie dokumenty należy przesłać e-mailem na adres: gotobooster@swps.edu.pl.

W przypadku przejścia do II etapu oceny merytorycznej wymagane będzie dostanie pliku z pitch deck w formie 60 sekundowego filmu.

Oświadczenie i zgłoszenie powinny być podpisane podpisem elektronicznym (nie może to być wklejony skan podpisu, czy też skan dokumentu podpisanego odręcznie).

Zgodnie z rozporządzeniem eIDAS, pod pojęciem podpisu elektronicznego należy rozumieć dane w postaci elektronicznej, które są dołączone lub logicznie powiązane z innymi danymi w postaci elektronicznej, i które użyte są przez podpisującego jako podpis. Główną cechą charakterystyczną podpisu elektronicznego jest obiektywna możliwość ustalenia tożsamości osoby fizycznej składającej taki podpis. Ustalenie tożsamości podpisującego możliwe jest dzięki elektronicznym danym, dołączonym lub logicznie powiązanim z podpisywaną treścią. W ramach podpisu elektronicznego możemy wyróżnić podpis elektroniczny, zwany potocznie „zwykłym”, podpis zaawansowany oraz podpis kwalifikowany.

Zatem ww. dokumenty powinny być podpisane np. podpisem zaufanym ePUAP, podpisem kwalifikowanym lub podpisem elektronicznym niekwalifikowanym (oferowanym za darmo np. na platformie Autenti lub przez innych dostawców, gdzie wymagana jest rejestracja i minimalna choćby weryfikacja tożsamości).

Zarówno ePUAP (<https://moj.gov.pl/uslugi/signer/upload?xFormsAppName=SIGNER>) jak i inne narzędzia do składania podpisów elektronicznych umożliwiają pobranie podpisanych dokumentów – należy je po złożeniu podpisu przesłać e-mailem (jako załączniki) na adres: gotobooster@swps.edu.pl.

11. Czy jest możliwe rozliczanie leasingu maszyn niezbędnych do realizacji grantu w ramach Boostera? Czy można rozliczyć koszty leasingu jako wkład własny?

Odpowiedź: Jeśli maszyny są niezbędne do osiągnięcia celów akceleracji, tj. kamieni milowych opisanych w HIPA, to koszt leasingu będzie kosztem kwalifikowanym w okresie realizacji grantu – pod warunkiem zgodności z zasadami określonymi w Podrozdziale 3.7. ww. Wytycznych:

„Pkt 3) W przypadku zastosowania leasingu finansowego wydatkiem kwalifikującym się do współfinansowania jest:

- a) kwota przypadająca na część raty leasingowej wystawionej na rzecz beneficjenta związanej ze spłatą kapitału (raty kapitałowej) przedmiotu umowy leasingu, albo
- b) kwota przypadająca na fakturę nabycia przedmiotu leasingu wystawiona na rzecz leasingodawcy, o ile we wniosku o dofinansowanie projektu leasingodawca został



wskazany jako podmiot upoważniony do poniesienia wydatku na zakup leasingowanego dobra.

Pkt 4) W przypadku zastosowania leasingu operacyjnego wydatkiem kwalifikującym się do współfinansowania jest kwota przypadająca na część raty leasingowej wystawionej na rzecz beneficjenta, związanej ze spłatą kapitału przedmiotu umowy leasingu.

Pkt 5) W przypadku gdy okres obowiązywania umowy leasingu wykracza poza końcową datę kwalifikowalności wydatków, wydatkami kwalifikującymi się do współfinansowania w sytuacji, o której mowa w pkt 3 lit. a, są raty leasingowe, zapłacone w okresie kwalifikowalności wydatków wskazanym w umowie o dofinansowanie projektu.”

Jeśli spełnione są wszystkie warunki kwalifikowalności, w tym powyższe, wynikające z Wytycznych, to koszty leasingu mogą być wkładem własnym do grantu.

12. Czy można jednocześnie mieć finansowanie ze ścieżki SMART?

Odpowiedź: Startup może równocześnie z realizacją grantu w ramach programu Startup Booster for Social Impact korzystać z innych środków publicznych na realizację innych projektów, pod warunkiem unikania podwójnego finansowania tych samych działań. Zatem środki pozyskane na realizację innego projektu nie mogą także być wykazane jako wkład własny w projekcie Startup Booster for Social Impact.

Należy także zwrócić uwagę, czy przy korzystaniu ze wsparcia publicznego z różnych źródeł nie dojdzie do przekroczenia limitu pomocy publicznej de minimis (maksymalna kwota pomocy, jaką państwo udzielić może jednemu podmiotowi gospodarczemu na przestrzeni 3 lat, wynosząca obecnie 300 tys. EUR brutto).

Koszty różnych projektów powinny być także odpowiednio wyodrębnione księgowo, w sposób umożliwiający weryfikację, czy nie doszło do podwójnego finansowania tych samych prac.

Co do ew. możliwości tzw. cross financingu, czekamy na stanowisko PARP.

13. Czy startup może zgłosić ten sam pomysł do kilku operatorów programu Startup Booster?

Odpowiedź: Zgodnie z naszym Regulaminem programu startup może aplikować do nas – bez względu na to, czy równocześnie złożył aplikację do innego Akceleratora Startup Booster. Nie jest możliwe złożenie w jednym naborze dwóch aplikacji do naszego programu. Nie jest także możliwe podwójne finansowanie tych samych prac.

Jeśli chodzi o to, czy można realizować dwa różne granty (składające się z różnych działań) u dwóch różnych operatorów Startup Boostera, musimy uzyskać stanowisko PARP.



14. Jaka jest forma finansowania startupu – zaliczki, czy refundacje?

Odpowiedź: W zależności od tego, jaką formę zabezpieczenia wniesie startup po zawarciu umowy z Akceleratorem, możliwe jest zaliczkowanie lub refundowanie kosztów – z wyjątkiem ostatniej transzy finansowania, która zawsze będzie refundacją.

Startup ustanawia zabezpieczenie – po uzgodnieniu z Akceleratorem – albo w formie weksla in blanco na kwotę równą 110% wartości Grantu – albo w innej formie wymienionej w § 5 ust. 3 rozporządzenia Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 21 września 2022 r. w sprawie zaliczek w ramach programów finansowanych z udziałem środków europejskich (Dz.U. 2022 poz. 2055).

W przypadku weksla Akcelerator nie będzie wypłacał zaliczek, a jedynie refundacje. Inne formy zabezpieczenia umożliwiają zaliczkowanie – z zastrzeżeniem ostatniej transzy finansowania w wysokości 20% wartości grantu, która zawsze będzie refundacją. W przypadku refundacji, transza będzie wypłacana na podstawie rozliczenia kosztów poniesionych uprzednio przez startup ze środków własnych.

15. Czy szacowanie kosztów musi być wykonane również w przypadku pracowników i umów cywilno-prawnych czy raporty płacowe wystarczą?

Odpowiedź: Szacowanie kosztów nie musi mieć formy zapytań ofertowych – może polegać na weryfikacji stawek wynagrodzeń w aktualnych na dzień szacowania raportach płacowych. Może być także uzupełnione o analizę wynagrodzeń oferowanych w ogłoszeniach o pracę (coraz więcej pracodawców publikuje wraz z ogłoszeniem wysokość wynagrodzenia na rekrutowanym stanowisku). Takie szacowanie musi być jednakże udokumentowane – tj. podsumowane w notatce, do której należy załączyć wyciągi z raportów płacowych, zebrane ogłoszenia itp.

16. Czy posiadanie VC na pokładzie i Cap Table nie zamyka możliwości na akcelerację?

Odpowiedź: Nie zamyka możliwości do aplikowania pod warunkiem spełnienia warunków wynikających z Regulaminu Programu, tj. przede wszystkim struktura udziałów powinna zapewniać status mikro- lub małego przedsiębiorstwa. Ponadto startup nie może być kapitałowo powiązany z partnerem, którego wskaże we wniosku, aplikując do ścieżki branżowej (Industry Path) lub inwestorskiej (VC Path). Należy także pamiętać, że przedsięwzięcie zgłoszone do akceleracji nie powinno być wdrożone w rozumieniu Regulaminu Programu: „jako wdrożenie należy przez to rozumieć: sprzedaż praw własności do rezultatów Grantu lub udzielenie licencji na odpłatne użytkowanie rezultatów Grantu, lub określenie warunków partycypacji w zyskach ze sprzedaży rezultatów Grantu (revenue share), lub pozyskanie inwestycji kapitałowej w Startup przez OT lub Inwestora, lub inne wprowadzenie rezultatów Grantu na rynek, np. jako innowacji społecznej”.



Zatem zgłoszone do dofinansowania przedsięwzięcie nie powinno być objęte inwestycją kapitałową, czyli zakładać realizację działań objętych już finansowaniem uzyskanym z funduszu VC.

17. W jakiej sytuacji wspólnik innej spółki nie może być częścią aplikującego startupu?

*Odpowiedź: Ten przykład powiązania nie może zachodzić m.in. w następujących sytuacjach: - jeśli inna spółka ma być partnerem (odbiorcą technologii lub inwestorem) startupu w programie Startup Booster;
- w ramach szacowania wartości kosztów ujętych w BIPA startup powoła się na wycenę złożoną przez tak powiązaną spółkę i ew. udzieli jej zamówienia.*

18. Czy można zatrudnić obywatela Ukrainy, zamieszkującego na terytorium Ukrainy, prowadzącego pracę zdalną z Ukrainy?

Odpowiedź: Jeśli chodzi o zaangażowanie w realizację grantu osoby fizycznej, będącej cudzoziemcem, nie ma przeszkód wynikających z Regulaminu Programu. Trzeba jednakże stosować się do przepisów związanych z zatrudnianiem cudzoziemców – zarówno w przypadku umów o pracę, jak i w przypadku umów cywilno-prawnych (kwestia ZUS, rezydencji podatkowej, BHP itp.).

19. Przy składaniu wniosku jest konieczny podpis kwalifikowany, czy wystarczy podpis zaufany?

Odpowiedź: Wystarczające jest podpisanie aplikacji podpisem zaufanym (lub innym cyfrowym).

20. Czy umowa akceleracyjna jest równoznaczna z umową przedinwestycyjną ze strony VC – partnera akceleracji? Czy dobrze rozumiem, że przy spełnieniu KM, jest to równoznaczne z kierunkiem inwestycyjnym ze strony funduszu-partnera?

Odpowiedź: Umowa akceleracyjna jest umową dwustronną, między startupem a Akceleratorem i jest niezależna od umowy przedinwestycyjnej czy innej umowy typu term-sheet zawieranej przez startup z partnerem-funduszem VC. Wymogiem PARP jest, aby zakwalifikowany do ścieżki inwestorskiej startup uzgodnił cele akceleracji zarówno z Akceleratorem, jak i partnerem – funduszem VC, w postaci finalnych wersji HIPA i BIPA. Ostatni kamień milowy powinien dotyczyć osiągnięcia wskaźników określonych w HIPA. Ponadto między startupem a partnerem – funduszem VC powinna być zawarty term-sheet, który może zakładać warunki, jakie powinny być spełnione, aby mogło dojść w przyszłości do inwestycji, zasady poufności i wyłączności oraz horyzont czasowy procesu inwestorskiego. Natomiast niezależnie od osiągnięcia kamieni milowych i realizacji pozostałych warunków przez startup, partner – fundusz VC nie ma obowiązku



dokonać inwestycji w startup. Ale mocno podkreślamy, że może tak się zdarzyć w wyjątkowych, niezależnych od Akceleratora i funduszu VC sytuacjach. Zaś udział startupu w procesie akceleracji znacznie zwiększa szanse pozyskania inwestora.

21. A czy jeśli startup jest naprawdę mikrojednostką, w której główny zakres prac będzie wykonany przez zarząd takiej jednostki (fundacji/spółki), to czy koszty wynagrodzenia mogą być wliczone?

Odpowiedź: Zgodnie ze stanowiskiem PARP, członkowie zarządu spółki lub fundacji nie będący pracownikami tej organizacji w rozumieniu Kodeksu Pracy nie mogą być wynagradzani ze środków grantu w żadnej formie. Kwalifikowane są koszty zatrudnienia etatowego zgodnie z obowiązującymi przepisami (Kodeksem Pracy). Członkowie zarządu oraz udziałowcy nie mogą wykonywać na rzecz grantu zadań na umowy cywilnoprawne – w tym w formie B2B. Koszty ponoszone z tego tytułu będą niekwalifikowalne.

22. Czy wynagrodzenia dla członków zespołu, ale w formie rozliczenia B2B (developerzy) wchodzi w grę?

Odpowiedź: Jeśli członkowie zespołu, to zarząd lub udziałowcy, to niestety nie mogą być zatrudnieni w grantie na umowy B2B. Członkowie zarządu startupu i współwłaściciele startupu nie będący pracownikami startupu w rozumieniu Kodeksu Pracy nie mogą być wynagradzani ze środków grantu w żadnej formie. Działanie takie miałyby cechy konfliktu interesów i naruszałoby ogólne warunki kwalifikowalności wydatków mające zastosowanie w projektach grantowych.

Mimo że ww. wytyczne dot. kwalifikowalności dopuszczają wyjątki dot. angażowania pracowników etatowych na umowy cywilnoprawne, w tym na podstawie umowy o dzieło lub B2B, rekomendujemy unikanie takich sytuacji z uwagi na ryzyko zakwestionowania takich kosztów przez PARP (z uwagi na konflikt interesów).

Przypominamy, że program Startup Booster for Social Impact premiuje zatrudnianie personelu na umowy o pracę – za zatrudnienie w grantie dodatkowej osoby m.in. na 0,5 etatu i utrzymanie tego stanu co najmniej przez 12 miesięcy od zakończenia akceleracji otrzymuje się dodatkowy punkt w ocenie merytorycznej.

23. Czy wynajem nieruchomości także może być rozliczany?

Odpowiedź: Wynajem np. przestrzeni laboratoryjnej czy innego pomieszczenia lub nieruchomości o specjalnym przeznaczeniu, niezbędnym do przeprowadzenia prac w grantie (np. spawania, odlewania, prototypownia itp.) może być kosztem kwalifikowanym – jeśli taki koszt będzie niezbędny do osiągnięcia założonych kamieni milowych.