

Program Operacyjny Polska Wschodnia

1.2 Internacjonalizacja MŚP

Aktualizacja z dnia: 13.04.2016

PYTANIA I ODPOWIEDZI

Kategoria 1: Pytania ogólne	2
Kategoria 2: Pytania dotyczące Wnioskodawcy.....	4
Kategoria 3: Koszty kwalifikowane.....	6
Kategoria 4: Kryteria wyboru projektów.....	7
Kategoria 5: Wniosek o dofinansowanie i załączniki.....	11
Kategoria 6: Realizacja projektu i umowa o dofinansowanie	12

Kategoria 1: Pytania ogólne

[Idź do spisu treści](#)

<p>Pytanie 1:</p>	<p><i>Co dokładnie rozumiane jest jako "działalność handlowa (handel wyrobami lub usługami obcymi)", zgodnie z par. 4, ust. 7 regulaminu konkursu dla działania 1.2 Internacjonalizacja MSP PO PW. W jakich dokumentach znajduje się stosowne doprecyzowanie wskazanego powyżej terminu.</i></p> <p>Dokumentacja konkursowa nie zawiera bardziej szczegółowego doprecyzowania wykluczonej ze wsparcia samej działalności handlowej, aniżeli podane w nawiasie: handel wyrobami lub usługami obcymi. Wykluczenie obejmuje przykładowo pośredników handlowych.</p>
<p>Pytanie 2:</p>	<p><i>Zwracam się z prośbą o interpretację wyrażenia "nowe rynki". Czy jeśli przedsiębiorstwo do tej pory eksportowało do danego kraju tylko kilka swoich produktów a odbiorcą był tylko jeden klient, to czy można stosować do tego kraju jeszcze wyrażenie "nowy rynek" i aplikować w ramach konkursu 1.2 POPW.</i></p> <p>W działaniu jest mowa o wprowadzeniu nowego lub już istniejącego produktu (wyrobu lub usługi) na nowy rynek zagraniczny, zatem nowy rynek należy odnosić do danego produktu. Wsparciem mogą zostać objęte projekty dotyczące produktów, które nie zostały jeszcze wprowadzone na rynek danego kraju. Nie ma znaczenia liczba klientów / odbiorców z danego rynku.</p>
<p>Pytanie 3:</p>	<p><i>Prosimy o wyjaśnienie czy w zapytaniu ofertowym dotyczącym wyboru wykonawcy usługi doradczej w zakresie opracowania nowego modelu biznesowego powinniśmy podać planowane rynki docelowe, na których doświadczenie powinien wykazać wykonawca. Zgodnie z opisem do kryterium merytorycznego nr 5, projekt uzyska "3 pkt jeśli kryterium jest spełnione w stopniu wyższym niż wymagany (okazane referencje od co najmniej 15 klientów w zakresie ww. usług, udokumentowana kooperacja w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji z co najmniej 3 podmiotami operującymi i rezydującymi (mającym siedzibę lub oddział przez okres co najmniej 12 ostatnich miesięcy) na potencjalnych rynkach zagranicznych Wnioskodawcy)". Wskazany opis sugeruje, iż wyboru rynków docelowych należy dokonać przed wybraniem wykonawcy usługi.</i></p> <p><i>Natomiast zgodnie z§ 5 pkt. 4 Regulaminu: "Do kosztów kwalifikowalnych w zakresie pomocy udzielanej w ramach I Etapu działania zalicza się koszt usług doradczych, świadczonych przez doradców zewnętrznych, prowadzących do opracowania nowego modelu biznesowego związanego z wprowadzeniem nowego lub istniejącego produktu (wyrobu lub usługi) na nowy rynek zagraniczny obejmujących w szczególności:(...)</i></p> <p><i>b) badanie rynków zagranicznych i wskazanie rynków docelowych oraz ich uhierarchizowanie, a także identyfikację potencjalnych kontrahentów na rynkach zagranicznych".</i></p> <p><i>Powyższy zapis wskazuje, iż rynki docelowe powinny zostać wskazane w</i></p>

	<p><i>wyniku realizacji usługi doradczej, co stoi w sprzeczności z opisem do Kryterium nr 5, w ramach którego jest badane doświadczenie wykonawcy pod kątem potencjalnych rynków docelowych Wnioskodawcy.</i></p> <p><i>W związku z powyższym, prosimy o odpowiedź, czy zapytanie ofertowe powinno zawierać odniesienie do rynków docelowych oraz w jakiś sposób będzie przyznawana punktacja w ramach kryterium merytorycznego nr 5, jeśli w zapytaniu ofertowym nie zostaną określone rynki docelowe.</i></p> <p>Rynek / rynki docelowe powinny zostać wskazane dopiero w wyniku realizacji usługi doradczej, co nie stoi w sprzeczności z opisem kryterium nr 5.</p> <p>Na etapie wyboru wykonawcy wnioskodawca wskazuje swój produkt (ofertę na eksport), a wykonawca w swojej ofercie przedstawia swoje doświadczenie (referencje) i kontakty (dowody współpracy) na tych rynkach zagranicznych, które stanowią – zdaniem wykonawcy - potencjalne rynki zbytu dla danej oferty.</p> <p>W toku realizacji projektu może się okazać, że zidentyfikowane i wybrane zostaną jeszcze inne, bardziej perspektywiczne w danym momencie rynki zagraniczne. W związku z powyższym w zapytaniu ofertowym nie należy wskazywać rynków docelowych, a wykazywane przez wybranego wykonawcę doświadczenie i kontakty nie stanowią zobowiązania, co do finalnego wyboru rynku docelowego.</p>
--	---

Kategoria 2: Pytania dotyczące Wnioskodawcy

[Idź do spisu treści](#)

<p>Pytanie 1:</p>	<p><i>Czy firma, która w ostatnim czasie zmieniła swój stan prawny, tj. z jednoosobowej działalności gospodarczej została przekształcona w spółkę z o.o., może występować na panelu ekspertów, jako spółka, mimo, że wcześniejsze działania eksportowe, zostały podjęte w czasie kiedy była to jednoosobowa działalność?</i></p> <p><i>Czy w przypadku, gdy firma przeszła przekształcenie z działalności gospodarczej osoby fizycznej do spółki z.o.o. (posiada nowy NIP, założona została w 2015 roku w lutym), będzie spełniała kryterium dotyczące czasu działalności przedsiębiorstwa? Faktycznie nie będzie miała zamkniętego całego roku obrotowego jako Spółka z o.o. ale lata działalności będą wykazywały działalność w ramach wcześniejszej formy prawnej. Czy tego typu przedsiębiorstwo będzie formalnie kwalifikowało się do dofinansowania?</i></p> <p>Jeżeli przekształcenie działalności gospodarczej osoby fizycznej w spółkę z o.o. nastąpiło w trybie art. 551 § 5 kodeksu spółek handlowych wówczas przy ocenie projektu złożonego przez spółkę z o.o. uwzględniany będzie okres prowadzenia jednoosobowej działalności gospodarczej (w tym w zakresie prowadzonej działalności eksportowej).</p> <p>Istotne jest to, czy w przypadku przekształcenia zachowana zostaje tożsamość podmiotu przekształconego i przekształcanego, w tym zachowana kontynuacja dotychczas prowadzonej działalności gospodarczej.</p>
<p>Pytanie 2:</p>	<p><i>Przystępując do programu chcielibyśmy wyznaczyć pełnomocnika – reprezentanta innej firmy, który dopełni za nas formalności tzn. złoży wniosek, dopilnuje kwestii związanych z formalnościami, czy jest to możliwe?</i></p> <p>Istnieje możliwość wyznaczenia pełnomocnika w celu dopełnienia formalności związanych ze złożeniem wniosku o dofinansowanie.</p>
<p>Pytanie 3:</p>	<p><i>Przypadek 1. Przedsiębiorca ma zakład produkcyjny w Małopolsce, ale biuro handlowe mieści się w Białymstoku woj. podlaskie, czyli jedna z placówek handlowych mieści się w regionie Polska Wschodnia.</i></p> <p><i>Przypadek 2. Główna siedziba i lokalizacja firmy znajduje się w woj. śląskim. W województwach należących do Polski Wschodniej posiadamy jedynie sprzedażowe oddziały (nie posiadamy w tych województwach działalności podstawowej przedsiębiorstwa).</i></p> <p><i>W związku z powyższym przy założeniu, iż spółka będzie utrzymywać dokumentację projektową w danym oddziale Polski Wschodniej, czy jest możliwe uzyskanie takiej dotacji?</i></p> <p>W opisaney sytuacji projekt nie będzie mógł uzyskać wsparcia w zakresie działania 1.2 PO PW.</p>

	<p>Jedno z obligatoryjnych kryteriów formalnych tj. "Projekt jest realizowany na terytorium makroregionu Polski Wschodniej" wymaga, aby miejsce realizacji projektu znajdowało się na terytorium co najmniej jednego województwa makroregionu Polski Wschodniej (województwa: lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie i warmińsko-mazurskie). Projekt musi mieć bezpośredni związek z zakresem działalności gospodarczej Wnioskodawcy zlokalizowanej i realizowanej na terenie makroregionu Polski Wschodniej.</p> <p>Intencją ww. instrumentu jest bezpośrednio wsparcie działalności produkcyjnej (lub usługowej) prowadzonej na terytorium Polski Wschodniej.</p>
--	---

Kategoria 3: Koszty kwalifikowane

[Idź do spisu treści](#)

<p>Pytanie 1:</p>	<p><i>Czy w ramach II etapu dopuszczalna jest inna poza de minimis forma wsparcia (np. pomoc na targi)? Jeśli tak to w jakim zakresie będzie udzielana (limity, poziom wsparcia itp.)?</i></p> <p>W ramach II etapu przewiduje się możliwość występowania o wsparcie na zasadach <i>de minimis</i> bądź jako pomoc publiczna zgodna z Rozporządzeniem Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. Urz. UE L187/1) – zgodnie z wyborem wnioskodawcy przedstawionym we wniosku o dofinansowanie. Kategorie wydatków zostały zaprezentowane w Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w Programie Operacyjnym Polska Wschodnia 2014-2020. Zasadniczo obejmują one usługi doradcze, koszty udziału w targach lub misjach handlowych (do 20% sumy kosztów kwalifikowalnych) oraz zakup oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności (do 20% sumy kosztów kwalifikowalnych). Łączna kwota wsparcia nie będzie mogła przekroczyć 500 tys. PLN i pomoc ta będzie mogła stanowić do 80% (dla pomocy <i>de minimis</i>) albo do 50% (pozostałe formy pomocy publicznej) wartości wydatków kwalifikowalnych. Ostateczne zasady II etapu działania 1.2 POPW zostaną zaprezentowane w Regulaminie Konkursu, który będzie opublikowany w dniu ogłoszenia konkursu.</p>
--------------------------	--

Kategoria 4: Kryteria wyboru projektów

[Idź do spisu treści](#)

<p>Pytanie 1:</p>	<p><i>Zapoznałem się z kryteriami wyboru projektów w ramach działania 1.2 Internacjonalizacja MŚP PO PW i chciałbym zapytać o kwestie związane z wykonawcą usługi opracowania nowego modelu biznesowego w zakresie internacjonalizacji (etap I) - kryteria merytoryczne (panel ekspertów), pkt 5, str. 15.:</i></p> <p><i>"We wniosku przedstawiono, a podczas spotkania potwierdzono podane informacje odnośnie spełniania wyżej wymienionych wymogów minimalnych stawianych wykonawcom usług w zakresie posiadanych kompetencji i potencjału, a także w zakresie wymaganego doświadczenia, tj. uwierzytelniono: (...)"</i></p> <p><i>Pytania moje dotyczą w szczególności powyżej wskazanego "uwierzytelnienia" w odniesieniu do poniższej kwestii:</i></p> <p><i>- "wykonawca współpracuje z podmiotami (organizacjami, instytucjami i przedsiębiorstwami) operującymi i rezydującymi (mającymi siedzibę lub oddział przez okres co najmniej 12 ostatnich miesięcy względem dnia złożenia wniosku o dofinansowanie) na tych rynkach, w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji"</i></p> <p><i>W jaki sposób należy to udokumentować/uwierzytelnić, gdyż kryteria tego nie precyzują?</i></p> <p>Sposób uwierzytelnienia współpracy z partnerami zagranicznymi nie jest uregulowany i leży po stronie wykonawcy, który powinien przedstawić wiarygodne i stosowne informacje (np. nazwę podmiotu, dane teleadresowe, forma i zakres współpracy) w swojej ofercie złożonej wnioskodawcy. Podczas spotkania na panelu ekspertów wybrany wykonawca może zostać poproszony o przedstawienie bardziej szczegółowych informacji o prowadzonej współpracy oraz jej przydatności do celów realizacji projektu, a także o przedstawienie dodatkowych dokumentów uwierzytelniających współpracę (np. umowy o współpracy, listy intencyjne).</p>
<p>Pytanie 2:</p>	<p><i>Czy wystarczającym dla spełnienia powyższego warunku "współpracy z organizacjami/instytucjami międzynarodowymi" jest, jeśli Wykonawca przy wykonywaniu strategii eksportowych oraz przeprowadzaniu badań rynku korzysta z zasobów takich jak np.:</i></p> <p><i>a. Europejski System Statystyczny -</i> http://ec.europa.eu/eurostat/web/ess/latest-news</p> <p><i>b. EUROSTAT -</i> http://ec.europa.eu/eurostat</p> <p><i>c. bazy danych OECD -</i> http://stats.oecd.org/Index.aspx</p> <p><i>d. bazy danych WTO -</i> https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm#database</p> <p><i>e. bazy danych Banku Światowego -</i> http://data.worldbank.org/</p> <p><i>f. bazy danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego -</i></p>

	<p>http://www.imf.org/external/data.htm g. statystyki Europejskiego Banku Centralnego - http://sdw.ecb.europa.eu/ wykorzystując publikacje oraz dane statystyczne, na podstawie których następnie sporządza stosowne analizy rynku i formułuje indywidualne opinie i rekomendacje. W/w formy współpracy/korzystania z zasobów nie da się potwierdzić w sposób inny niż zamieszczenie stosownych przypisów źródłowych w przygotowanym opracowaniu/ raporcie/analizie rynku. Pytania moje dotyczą w szczególności powyżej wskazanego "uwierzytelnienia" w odniesieniu do poniższej kwestii: - "wykonawca współpracuje z podmiotami (organizacjami, instytucjami i przedsiębiorstwami) operującymi i rezydującymi (mającymi siedzibę lub oddział przez okres co najmniej 12 ostatnich miesięcy względem dnia złożenia wniosku o dofinansowanie) na tych rynkach, w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji"</p> <p>Nie. Wymagana jest współpraca, czyli aktywne zaangażowanie obydwu stron - działalność prowadzona wspólnie (np. wspólnie realizowany projekt) z konkretnym partnerem zagranicznym (organizacją, instytucją lub przedsiębiorstwem) w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji.</p>
<p>Pytanie 3:</p>	<p><i>Jakie referencje będą wymagane do weryfikacji firmy doradczej? Czy muszą one wprost odwoływać się do przygotowania modelu biznesowego? Czy referencje mogą dotyczyć realizacji usług doradczych świadczonych dla klientów na rynkach docelowych np. wyszukiwanie partnerów, kojarzenie partnerów, organizacja spotkań, analizy finansowania eksportu, strategie wprowadzania produktów/usług na rynki zagraniczne, przygotowana planów rozwoju eksportu? Czy na referencji powinny być wskazane rynki docelowe – branża klienta?</i></p> <p>Wymagane doświadczenie wykonawcy dotyczy realizacji usług doradczych polegających na opracowaniu i <u>skutecznym</u> wdrożeniu nowych modeli biznesowych prowadzących do umiędzynarodowienia działalności gospodarczej co najmniej 5 podmiotów. Referencje muszą zatem potwierdzać skuteczność ww. usług z punktu widzenia ich celu, czyli potwierdzać faktyczne wprowadzenie działalności danego podmiotu na nowy rynek zagraniczny za pomocą wdrożenia nowego modelu biznesowego. Opis kryterium nie wskazuje na dodatkowe wymagania dotyczące treści referencji – dodatkowe, szczegółowe informacje mogą zostać uzupełnione w ofercie wykonawcy złożonej w odpowiedzi na konkretne zamówienie wnioskodawcy.</p>
<p>Pytanie 4:</p>	<p><i>O jakie instytucje zagraniczne chodzi w ramach kryterium współpracy z jednostkami zagranicznymi? Czy chodzi tu o instytucje takie jak izby handlowe/gospodarcze, instytucje certyfikujące, firmy wspierające biznes, fundacje? Czy możemy przez to rozumieć partnerów (osoby) wspierające wdrażanie działań na danym rynku? Jaki charakter formalny powinna mieć tego typu współpraca (umowa, listy intencyjne,</i></p>

	<p>historia współpracy)? Czy posiadanie oddziałów zagranicznych firmy wspomagających potencjalnych klientów na miejscu może być uznane za współpracę z jednostkami zagranicznymi?</p> <p>Opis kryterium wskazuje na wymóg współpracy wykonawcy z podmiotami (organizacjami, instytucjami i przedsiębiorstwami) w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji, która może mieć formę członkostwa w organizacjach lub sieciach współpracy międzynarodowej oraz posiadanych kontaktów / partnerów międzynarodowych przydatnych z punktu widzenia potrzeb i oferty handlowej wnioskodawcy. Z powyższego wynika, że za podmiot nie zostanie uznana osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej.</p> <p>W ramach oceny kryterium weryfikowane będzie m.in. członkostwo wykonawcy „w organizacjach lub sieciach współpracy międzynarodowej oraz posiadanych kontaktów / partnerów międzynarodowych, które mogą mieć wpływ na skuteczność usług – w szczególności na rynkach zagranicznych (w ujęciu branżowym i geograficznym) adekwatnych do oferty handlowej wnioskodawcy i doświadczenia wykonawcy”.</p> <p>Posiadanie przez wykonawcę własnego oddziału zagranicznego nie jest wystarczające do spełnienia warunku kooperacji z co najmniej 1 podmiotem operującym lub rezydującym na rynku zagranicznym.</p> <p>Wymagana jest współpraca z konkretnym partnerem zagranicznym (organizacją, instytucją lub przedsiębiorstwem) w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji.</p>
<p>Pytanie 5:</p>	<p>Co dokładnie rozumieć pod pojęciem „... udokumentowana kooperacja w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji z co najmniej 1 podmiotem operującym i rezydującym (mającym siedzibę lub oddział przez okres co najmniej 12 ostatnich miesięcy) na rynku zagranicznym”.</p> <p>Czy wystarczająca będzie umowa współpracy z firmą doradcą z Polski, która ma oddział za granicą ponad 12 m-cy i wspiera polskich przedsiębiorców we wchodzeniu na ten rynek?</p> <p>Czy chodzi bardziej o nasze wsparcie klienta we wdrażaniu produktów i usług na innym rynku, na którym działa już 12 m-cy? Jeśli tak, to co w sytuacji jeśli klient przyjął inny model współpracy, np. budowanie sieci kontrahentów na rynku docelowym?</p> <p>Wystarczająca będzie umowa współpracy z firmą doradcą z Polski, która ma oddział za granicą ponad 12 m-cy i wspiera polskich przedsiębiorców we wchodzeniu na ten rynek.</p> <p>Komentarz:</p> <p>Badany aspekt dotyczy kooperacji między co najmniej dwoma podmiotami (nie dotyczy relacji z własnymi oddziałami, które nie posiadają odrębnej osobowości), z których jednym jest wybrany wykonawca, drugim organizacja, instytucja lub przedsiębiorstwo, posiadające siedzibę lub oddział w kraju innym niż Polska. Kooperacja, czyli współdziałanie, musi dotyczyć wspierania procesów internacjonalizacji. Kluczową kwestią rozpatrywaną w ramach oceny</p>

	<p>będzie wykazanie, że kooperacja ta może mieć istotny, pozytywny wpływ na skuteczność usług świadczonych przez wykonawcę na rzecz Wnioskodawcy.</p> <p>Zwracamy uwagę, że wpływ na skuteczność usług świadczonych na rzecz wnioskodawcy może mieć jedynie taka współpraca, która jest i będzie kontynuowana. Nie należy się powoływać na zaistniałe w przeszłości zdarzenia incydentalne, np. udział w projektach, które zostały zamknięte. Ramy współpracy powinny być czytelne (prawa lub obowiązki stron umowy, cele statutowe i działalność organizacji, do której należy wykonawca) i wskazujące na wspieranie procesów internacjonalizacji.</p> <p>Ocena poszczególnych przypadków będzie dokonywana na Panelu Ekspertów, a więc w okolicznościach umożliwiających ustalenie istotnych dla oceny szczegółowych informacji.</p>
<p>Pytanie 6:</p>	<p><i>Wykonawca współpracuje z podmiotami (organizacjami, instytucjami i przedsiębiorstwami) operującymi i rezydującymi (mającymi siedzibę lub oddział przez okres co najmniej 12 ostatnich miesięcy względem dnia złożenia wniosku o dofinansowanie) na tych rynkach, w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji.</i></p> <p><i>Czy w tym punkcie chodzi o instytucje takie jak np. zagraniczne Izby Przemysłowo Handlowe, klastry itp., czy też o firmy polskie, które przez okres co najmniej 12 miesięcy działają na rynku zagranicznym, i z którymi wykonawca ma kontakt i współpracuje.</i></p> <p>Takimi podmiotami mogą być np. zagraniczne Izby Przemysłowo-Handlowe, klastry czy przedsiębiorcy (w tym polscy), którzy przez co najmniej 12 ostatnich miesięcy posiadają oddział lub siedzibę w kraju innym niż Polska.</p>

Kategoria 5: Wniosek o dofinansowanie i załączniki

[Idź do spisu treści](#)

<p>Pytanie 1:</p>	<p><i>Zgodnie ze wskazówkami dotyczącymi wypełniania Tabel finansowych – w części Sytuacja finansowa wnioskodawcy oraz jej prognoza należy przedstawić dane dla 2 zamkniętych lat obrotowych (rok bazowy n-2 oraz rok bazowy n-1) oraz przygotować prognozy na okres 3 lat, przy czym rok n to bieżący rok obrotowy. W sytuacji, gdy wniosek o dofinansowanie będzie składany w maju br., za jaki okres powinny znaleźć się dane w kolumnie n dotyczącej bieżącego roku obrotowego?</i></p>
	<p>W kolumnie n należy podać dane stanowiące prognozę na koniec bieżącego roku obrotowego.</p>

Kategoria 6: Realizacja projektu i umowa o dofinansowanie

[Idź do spisu treści](#)

<p>Pytanie 1:</p>	<p><i>Czy w przypadku, gdy nasza firma otrzyma dofinansowanie, jest możliwość podpisania cesji wierzytelności przy rozliczaniu wniosku z firmą współpracującą z nami?</i></p> <p>Zgodnie z § 2. ust. 6. Wzoru umowy o dofinansowanie: Beneficjent nie może od dnia rozpoczęcia okresu realizacji Projektu, o którym mowa w § 6 ust. 1, do dnia zakończenia realizacji Projektu, o którym mowa w § 6 ust 2 przenieść na inny podmiot praw, obowiązków i wierzytelności wynikających z Umowy bez zgody Instytucji Pośredniczącej.</p>
<p>Pytanie 2:</p>	<p><i>Czy w I i II etapie wykonawcą może być jedna i ta sama firma?</i></p> <p>Tak, pod warunkiem zachowania zasady konkurencyjności i równego dostępu do wiedzy dla wszystkich zainteresowanych oferentów. Należy mieć na uwadze, że wykonawca z I etapu może mieć względem pozostałych potencjalnych oferentów uprzywilejowaną pozycję.</p>