

**Pytanie 1:** Czy planowany w tym roku konkurs w ramach 1.15 będzie dotyczył określonych branż (jak np. w 1.1 chemia i metal) czy będzie dostępny dla wszystkich, dopuszczalnych sektorów?

**Odpowiedź:** W ramach Działania 1.15 zaplanowano wsparcie dla następujących typów projektów:

- typ 1: Kompleksowe wsparcie indywidualnych przedsiębiorstw w zakresie ekspansji na rynki zagraniczne;
- typ 2: Kompleksowe wsparcie dla grup przedsiębiorstw w zakresie międzynarodowej kooperacji;
- typ 3: Organizacja przedsięwzięć kooperacyjnych w kraju.

Zgodnie z zapisami SOOP dostępnym na stronie [www.rpo.wzp.pl](http://www.rpo.wzp.pl), w ramach typu 1: wsparcie adresowane jest wyłącznie do przedsiębiorstw działających w obszarze inteligentnych specjalizacji Pomorza Zachodniego, które zostały wskazane w Wykazie Inteligentnych Specjalizacji Województwa Zachodniopomorskiego, stanowiącym załącznik nr 8 do niniejszego regulaminu.

W przypadku typu 2 i 3 zapisy SOOP nie zakładają ograniczeń związanych z branżą lub obszarem działalności przedsiębiorstwa. Uczestnikami projektu muszą być mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa z terenu województwa zachodniopomorskiego (posiadające siedzibę, filię lub jednostkę organizacyjną na terenie województwa zachodniopomorskiego)."

**Pytanie 2:** Czy w typie 2 branże uczestników powinny być ze sobą powiązane?

**Odpowiedź:** Zgodnie z zapisami regulaminu konkursu dla Działania 1.15 dobór uczestników projektu determinowany jest przez zapisy programu ekspansji. Szczegółowe wymagania dotyczące treści Załącznika nr 5.25. Program ekspansji, określono w rozdziale 5 regulaminu konkursu. Z treści dokumentu powinno w sposób jednoznaczny wynikać m.in.:

- jakie są zidentyfikowane problemy przedsiębiorców z danego segmentu rynku, specjalizacji i z czego te problemy wynikają, w jaki sposób i w jakim zakresie realizacja programu ekspansji przyczyni się do rozwiązania ww. problemów danego segmentu rynku, specjalizacji oraz przedsiębiorców działających w tym obszarze,
- uzasadnienie potrzeby organizacji programu ekspansji, wskazanie w jakim celu program ten będzie realizowany oraz jakie przyniesie rezultaty dla poszczególnych przedsiębiorców, dla danej branży, dla regionu, itp. oraz na ile zmiany te będą miały trwały charakter,
- jakie formy wsparcia dostosowane do specyfiki danej grupy przedsiębiorstw działających w segmencie rynku/specjalizacji będą realizowane w ramach projektu.

Z powyższego wynika, że program ekspansji powinien być skierowany do grupy przedsiębiorstw (uczestników projektu) działających w danym segmencie rynku, specjalizacji.

**Pytanie 3:** Czy strategie i programy ekspansji stanowiące niezbędny załącznik dla typu 1 i 2 powinny być opracowane przez podmiot zewnętrzny czy też mogą to być dokumenty wewnętrzne danego podmiotu opracowane przez jego pracowników?

**Odpowiedź:** Regulamin konkursu nie określa czy przygotowywane przez wnioskodawcę, zależnie od typu projektu, strategia ekspansji/program ekspansji powinny być wykonane przez niego samodzielnie czy zlecone podmiotowi zewnętrznemu. Sprecyzowane są natomiast obowiązkowe elementy powyższych dokumentów, szczegółowo opisane w rozdziale 5.

**Pytanie 4:** Kryteria wyboru projektów wskazują skalę punktową, jednakże bez wskazania jakie warunki należy spełnić aby osiągnąć daną wartość ze skali punktów. Gdzie można je znaleźć?

**Odpowiedź:** Podział skali punktowej w ramach kryteriów jakości został doprecyzowany w kartach oceny projektów, które są dostępne na stronie [www.rpo.wzp.pl](http://www.rpo.wzp.pl) w miejscu gdzie znajduje się dokumentacja konkursowa dotycząca Działania 1.15.

**Pytanie 5:** W związku ze zbliżającym się terminem składania wniosków w ramach Działania 1.15 RPO WZ, proszę o informację czy przedsiębiorstwo produkujące maszyny dla rolnictwa i leśnictwa (PKD 28.30.Z) może ubiegać się o dofinansowanie?

**Odpowiedź:** Zgodnie z regulaminem konkursu dla Działania 1.15 w ramach projektów typu 1 „Kompleksowe wsparcie indywidualnych przedsiębiorstw w zakresie ekspansji na rynki zagraniczne” dofinansowanie udzielane jest przedsiębiorstwom z sektora MŚP, tj.:

- a) mikroprzedsiębiorstwom,
- b) małym przedsiębiorstwom,
- c) średnim przedsiębiorstwom.

Wnioskodawcą może być wyłącznie podmiot zarejestrowany na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, prowadzący działalność gospodarczą na terenie województwa zachodniopomorskiego (informacja o posiadaniu siedziby lub oddziału lub miejsca prowadzenia działalności na terenie województwa zachodniopomorskiego zostanie potwierdzona na podstawie Krajowego Rejestru Sądowego bądź Centralnej Ewidencji Działalności Gospodarczej).

Przedmiot projektu musi dotyczyć działalności gospodarczej wnioskodawcy prowadzonej na terenie województwa zachodniopomorskiego, tzn. etapy/działania zaplanowane w strategii ekspansji na rynki zagraniczne realizowane w ramach projektu muszą być związane z produktem/usługą będącą przedmiotem działalności gospodarczej prowadzonej przez wnioskodawcę na terenie województwa zachodniopomorskiego.

Przedmiotem projektu w ramach projektów typu 1 musi być realizacja opracowanej przez przedsiębiorstwo strategii ekspansji na rynki zagraniczne. Warunkiem koniecznym jest realizacja co najmniej dwóch działań/etapów zaplanowanych w strategii.

Ponadto, zgodnie z regulaminem konkursu dla działania 1.15 w ramach projektów typu 1 wsparcie adresowane jest wyłącznie do przedsiębiorstw działających w obszarze inteligentnych specjalizacji Pomorza Zachodniego, które zostały wskazane w Wykazie Inteligentnych Specjalizacji Województwa Zachodniopomorskiego, tj.:

- Wielkogabarytowe konstrukcje wodne i lądowe;
- Zaawansowane wyroby metalowe;
- Produkty drzewno-meblarskie;
- Opakowania przyjazne środowisku;
- Produkty inżynierii chemicznej i materiałowej;
- Nowoczesne przetwórstwo rolno-spożywcze;
- Multimodalny transport i logistyka;
- Produkty oparte na technologiach informacyjnych.

Zgodnie z przyjętą metodologią Inteligentne Specjalizacje Pomorza Zachodniego wywodzą się z przyjętych wcześniej Regionalnych Specjalizacji. W związku z tym, że regionalna specjalizacja pn. „przemysł metalowy i maszynowy”, do której zalicza się kod PKD 28.30.Z jest powiązana z inteligentną specjalizacją: „zaawansowane wyroby metalowe”, przedsiębiorstwo produkujące maszyny dla rolnictwa i leśnictwa może ubiegać się o dofinansowanie w ramach Działania 1.15, w ramach projektów typu 1: „Kompleksowe wsparcie indywidualnych przedsiębiorstw w zakresie ekspansji na rynki zagraniczne”, z zastrzeżeniem innych warunków i wykluczeń określonych w regulaminie konkursu.

W przypadku projektów typu 2 „Kompleksowe wsparcie dla grup przedsiębiorstw w zakresie międzynarodowej kooperacji” i typu 3 „Organizacja przedsięwzięć kooperacyjnych w kraju”, wnioskodawcami mogą być jedynie Instytucje Otoczenia Biznesu, natomiast uczestnikami projektu mogą być mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa z terenu województwa zachodniopomorskiego (posiadające siedzibę, filię lub jednostkę organizacyjną na terenie województwa zachodniopomorskiego), działające w danym segmencie rynku/specjalizacji. Zapisy regulaminu konkursu nie zakładają ograniczeń związanych z branżą lub obszarem działalności przedsiębiorstwa – uczestnika projektu.

**Pytanie 6:** Ile wynosi maksymalna pomoc de minimis jaką można otrzymać?

**Odpowiedź:** Zgodnie z zapisami regulaminu maksymalna kwota dofinansowania jaką można otrzymać w ramach Działania 1.15 typ projektu 1 udzielana zarówno w formie pomocy de minimis, jak i w formie pomocy publicznej, to 150 000,00 zł.

**Pytanie 7:** W regulaminie jest zapis, że warunkiem koniecznym jest realizacja co najmniej dwóch działań / etapów. Jeśli zrealizujemy udział w międzynarodowych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy i do tego będzie przygotowanie do prezentacji oferty podczas imprezy targowo-wystawienniczej to będzie to uznane jako dwa działania?

**Odpowiedź:** Etapami/działaniami zaplanowanymi do realizacji w strategii ekspansji mogą być np.:

- przygotowanie do prezentacji oferty podczas imprez targowo-wystawienniczych,
- udział w międzynarodowych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy,
- udział w misjach gospodarczych za granicą związanych z rynkiem docelowym połączonych z bilateralnymi spotkaniami z potencjalnymi kontrahentami,
- doradztwo w zakresie strategii działań marketingowych, koncepcji dostosowania wzorniczego produktów/oferty, koncepcji wizerunku przedsiębiorcy, czy ochrony własności intelektualnej na wybranych rynkach docelowych,
- doradztwo w obszarze wyszukiwania i doboru partnerów gospodarczych,
- doradztwo w zakresie tworzenia sieci dystrybucyjnej na rynkach docelowych,
- uzyskanie niezbędnych dokumentów/certyfikatów uprawniających do wprowadzenia produktów lub usług na wybrane rynki docelowe,

jak również inne działania wynikające ze strategii ekspansji.

Zgodnie z zapisem regulaminu co najmniej dwa z ww. etapów/działań zaplanowanych w strategii muszą zostać zrealizowane. W związku z tym udział w międzynarodowych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy oraz przygotowanie do prezentacji oferty podczas imprezy targowo-wystawienniczej będzie uznane jako dwa zrealizowane działania.

**Pytanie 8:** Jesteśmy zainteresowani udziałem w Działaniu 1.15 Wsparcie kooperacji przedsiębiorstw, typ1 Kompleksowe wsparcie indywidualnych przedsiębiorstw w zakresie ekspansji na rynki zagraniczne. Główne PKD naszej działalności to 46.90 Z, według informacji jakie mam to PKD nie klasyfikuje się do udziału w konkursie. Natomiast w pozostałych przedmiotach działalności mamy PKD 52.10B , które klasyfikuje się do konkursu. Proszę o odpowiedź czy w takim razie możemy brać udział w konkursie, mimo, że nasze główne PKD nie kwalifikuje nas do dotacji.

**Odpowiedź:** Zgodnie z regulaminem dla Działania 1.15 w ramach projektów typu 1 „Kompleksowe wsparcie indywidualnych przedsiębiorstw w zakresie ekspansji na rynki zagraniczne” wsparcie adresowane jest wyłącznie do przedsiębiorstw działających w obszarze inteligentnych specjalizacji Pomorza Zachodniego, które zostały wskazane w Wykazie Inteligentnych Specjalizacji Województwa Zachodniopomorskiego, którymi są:

- a) Wielkogabarytowe konstrukcje wodne i lądowe,
- b) Zaawansowane wyroby metalowe,
- c) Produkty drzewno-meblarskie,
- d) Opakowania przyjazne środowisku,
- e) Produkty inżynierii chemicznej i materiałowej,
- f) Nowoczesne przetwórstwo rolno-spożywcze,
- g) Multimodalny transport i logistyka,
- h) Produkty oparte na technologiach informacyjnych.

W regulaminie został wskazany wykaz kodów PKD odpowiadający ww. inteligentnym specjalizacjom. W związku z powyższym kod PKD 52.10.B "Magazynowanie i przechowywanie pozostałych towarów" odpowiadać będzie inteligentnej specjalizacji Multimodalny transport i logistyka i w związku z tym przedsiębiorstwo kwalifikować się będzie do objęcia wsparciem w ramach Działania 1.15 (1 typ projektów).

**Pytanie 9:** Czy w ramach działań, które mogłyby zostać sfinansowane, możliwe jest dofinansowanie targów w Niemczech związanych z rozszerzeniem grona odbiorców niemieckich w sytuacji, gdy wnioskodawca prowadzi eksport towarów do Niemiec oraz czy dofinansowaniu podlegają targi związane jedynie z ekspansją do krajów nowych, do których obecnie firma nie eksportuje towarów. Czy w takiej sytuacji firma mogłaby wziąć udział w międzynarodowych targach organizowanych w Niemczech?

**Odpowiedź:** Zgodnie z zapisami regulaminu konkursu dla Działania 1.15 w przypadku projektów typu 1 wskaźnik rezultatu „Liczba przedsiębiorstw, które wkroczyły na nowe rynki zagraniczne na skutek otrzymania wsparcia” jest obligatoryjny dla wszystkich wnioskodawców. Poprzez wkroczenie na nowe rynki należy rozumieć oferowanie produktów/usług na rynku zagranicznym, na którym przedsiębiorstwo dotychczas nie oferowało swoich produktów/usług.

Ponadto zgodnie z zapisami ww. regulaminu przez międzynarodową imprezę targowo-wystawienniczą należy rozumieć targi/wystawę podczas której:

- a) liczba biorących w nich udział wystawców zagranicznych wynosi przynajmniej 20% liczby wszystkich wystawców lub gdy,

b) liczba zwiedzających z zagranicy na tych targach/wystawach wynosi przynajmniej 4% wszystkich zwiedzających, albo gdy,

c) powierzchnia netto wynajęta wystawcom zagranicznym wynosi przynajmniej 20% całkowitej powierzchni wynajętej na tych targach/wystawach.

Dla określenia tych wskaźników wnioskodawcy powinni oprzeć się na odpowiednich informacjach (np. uzyskanych od organizatorów, z ofert targowych, itp.) z ostatnio organizowanej danej imprezy.

W związku z powyższym dofinansowanie wydatków związanych z udziałem w międzynarodowej imprezie targowo-wystawienniczej w charakterze wystawcy na terytorium Niemiec w celu rozszerzenia grona odbiorców na tym właśnie rynku nie będzie możliwe. Wynika to z faktu, że wnioskodawca działa już na rynku niemieckim, w związku z czym niemożliwym będzie osiągnięcie ww. obowiązkowego wskaźnika rezultatu.

Jeżeli jednak udział w międzynarodowej imprezie targowo-wystawienniczej w charakterze wystawcy na terytorium Niemiec będzie miał na celu wkroczenie na inne rynki zagraniczne niż rynek niemiecki wówczas możliwym będzie dofinansowanie wydatków związanych z udziałem w powyższej międzynarodowej imprezie targowo-wystawienniczej.

**Pytanie 10:** Czy w przypadku realizacji projektu typu 2 Kompleksowe wsparcie dla grup przedsiębiorstw w zakresie międzynarodowej kooperacji uczestnikami mogą być przedsiębiorstwa nie działające w obszarze inteligentnych specjalizacji Pomorza Zachodniego?

**Odpowiedź:** Zgodnie z regulaminem konkursu dla Działania 1.15 Wsparcie kooperacji przedsiębiorstw w przypadku projektów typu 2 Kompleksowe wsparcie dla grup przedsiębiorstw w zakresie międzynarodowej kooperacji nie jest wymagane, żeby uczestnikami projektu były przedsiębiorstwa działające w obszarze inteligentnych specjalizacji województwa zachodniopomorskiego.

**Pytanie 11:** Czy w przypadku realizacji projektu typu 2 Kompleksowe wsparcie dla grup przedsiębiorstw w zakresie międzynarodowej kooperacji uczestnicy mogą wnioskować o wsparcie w zakresie etapów/działań zaplanowanych do realizacji takich jak: doradztwo w zakresie strategii działań marketingowych, wyszukiwania i doboru partnerów gospodarczych i innych wymienionych w punkcie 4 Zasad dofinansowania projektów typu 1?

**Odpowiedź:** Zgodnie z regulaminem konkursu w przypadku projektów typu 2 program ekspansji powinien zawierać zdywersyfikowane i dostosowane do specyfiki danej grupy przedsiębiorstw formy wsparcia w zakresie kooperacji międzynarodowej dostosowane do specyfiki przedsiębiorstw działających w segmencie rynku/specjalizacji. Przykładowe formy wsparcia na zagranicznym rynku docelowym, które powinien zawierać program ekspansji, zostały wskazane w regulaminie konkursu. Mając na uwadze, że są to jedynie przykładowe formy wsparcia, w przypadku projektów typu 2 wnioskodawca (wykonawca programu ekspansji) może ubiegać się o dofinansowanie projektu polegającego na zorganizowaniu i wdrożeniu programu ekspansji zawierającego również inne formy wsparcia zgodne z wymogami określonymi w regulaminie konkursu, jak np. doradztwo w zakresie strategii działań marketingowych, czy doradztwo w obszarze wyszukiwania i doboru partnerów gospodarczych.

**Pytanie 12:** Czy w statucie Instytucji Otoczenia Biznesu musi być wprost zapisane, że prowadzi ona działania na rzecz wspierania przedsiębiorczości, czy działania takie można udokumentować, np. realizacją projektów, szkoleń, misji gospodarczych na rzecz przedsiębiorców w przeszłości?

**Odpowiedź:** Zgodnie z regulaminem konkursu wykonawcą programu ekspansji projektów dofinansowanych ze środków RPO WZ mogą być Instytucje Otoczenia Biznesu (w tym organizacje zrzeszające przedsiębiorców), pod warunkiem, że w ramach działalności statutowej jednostki te prowadzą działania na rzecz wspierania przedsiębiorczości. Warunek ten nie musi wprost wynikać z zapisów statutu danej jednostki. W przypadku, gdy wnioskodawca udokumentuje prowadzenie działań na rzecz wspierania przedsiębiorców załączając do wniosku o dofinansowanie stosowne dokumenty (np. poświadczające realizację projektów lub szkoleń dla przedsiębiorców, czy organizację misji gospodarczych), to zostanie to uznane za spełnienie powyższego warunku wynikającego z regulaminu konkursu.

**Pytanie 13:** Zgodnie z regulaminem konkursu wnioskodawca i uczestnicy w przypadku realizacji projektu typu 2 muszą być zarejestrowani na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej oraz muszą prowadzić działalność gospodarczą na terenie Województwa Zachodniopomorskiego (taki zapis jest w regulaminie na stronie 15-16). Czy w przypadku Instytucji Otoczenia Biznesu warunkiem koniecznym też jest prowadzenie działalności gospodarczej?

**Odpowiedź:** Przywołany w pytaniu zapis regulaminu konkursu, zgodnie z którym w przypadku projektów typu 2 wnioskodawca oraz uczestnicy projektu muszą być zarejestrowani na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej oraz muszą prowadzić działalność gospodarczą na terenie województwa zachodniopomorskiego, uległ zmianie w wersji 2.0 regulaminu konkursu. W zaktualizowanej wersji regulaminu konkursu usunięty został wymóg prowadzenia działalności gospodarczej przez wnioskodawcę (wykonawcę programu ekspansji czyli IOB). Jedynym warunkiem w odniesieniu do IOB (wnioskodawcy w typie 2 i 3) jest wymóg prowadzenia działalności na terenie województwa zachodniopomorskiego oraz fakt zarejestrowania danej instytucji na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

**Pytanie14:** Czy uczestnikami misji w projektach typu 2 mogą być osoby nie zatrudnione przez przedsiębiorców? Czy do reprezentowania przedsiębiorcy na misji wystarczy pisemne upoważnienie?

**Odpowiedź:** W przypadku projektów typu 2 zapisy regulaminu konkursu nie nakładają wymogu, aby osoby reprezentujące przedsiębiorstwo uczestniczące w programie ekspansji musiały być pracownikami tego przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo może być reprezentowane przez osobę nie będącą jego pracownikiem, na podstawie pisemnego upoważnienia lub umowy związanej z realizacją usługi.

**Pytanie 15:** Czy koszty ryczałtowe traktowane jako poniesione i bez obowiązku gromadzenia dokumentów mogą być szczegółowo weryfikowane podczas kontroli projektu, tak ja miało to miejsce w projektach związanych z misjami gospodarczymi realizowanych w latach 2007 – 2013?

**Odpowiedź:** Zgodnie z regulaminem konkursu wydatki rozliczane stawką ryczałtową są traktowane jako wydatki poniesione i nie ma obowiązku gromadzenia ani opisywania dokumentów księgowych w ramach projektu na potwierdzenie ich poniesienia. W związku z tym zakłada się, że wydatki te nie będą objęte kontrolą w takim zakresie jak to odbywało się w perspektywie 2007-2013. Natomiast wnioskodawca we wniosku o dofinansowanie będzie się musiał odnieść do wydatków rozliczanych stawką ryczałtową wskazując w sekcji G.9. Uzasadnienie wydatków. Zgodnie z instrukcją w ww. sekcji "Należy uzasadnić konieczność poniesienia kosztów pośrednich zaplanowanych przez wnioskodawcę oraz szczegółowo opisać metodologię, w oparciu o którą oszacowana została wysokość wydatków, jakie będą rozliczane w projekcie przy zastosowaniu metody uproszczonej. Wydatki te mogą się zawierać jedynie w kategoriach ściśle określonych w regulaminie naboru. Uzasadniając konieczność poniesienia kosztów pośrednich w projekcie, należy je przyporządkować do ww. kategorii." W oparciu o zamieszczone wyjaśnienie wnioskodawcy, oceniający dokonają analizy co do poprawności kwoty jak i procentu ustalonego przez wnioskodawcę (zgodnie z regulaminem stawka ryczałtowa może osiągnąć do 20% - co oznacza, że może być również mniejsza).

**Pytanie 16:** Czy koszty osobowe dotyczące personelu projektu (koordynator) mogą być rozliczane fakturą VAT, w przypadku gdy taka osoba prowadzi działalność gospodarczą i nie jest zatrudniona przez organizatora misji?

**Odpowiedź:** Zapisy regulaminu konkursu stanowią, że koszty osobowe dotyczące personelu projektu (w tym koszty koordynatora projektu) podlegają rozliczeniu stawką ryczałtową. Natomiast wydatki rozliczane stawką ryczałtową są traktowane jako wydatki poniesione i nie ma obowiązku gromadzenia ani opisywania dokumentów księgowych w ramach projektu na potwierdzenie ich poniesienia. W nawiązaniu do powyższego to, czy wystawiana jest faktura, czy też płacone jest wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę nie ma znaczenia – ten rodzaj wydatku związany z zarządzaniem projektem wliczany jest w stawkę ryczałtową.

**Pytanie 17:** W związku z faktem, iż wskaźniki rezultatu powinny być oszacowane na poziomie możliwym do osiągnięcia dopuszcza się zaplanowanie ich wysokości mniejszej niż 100%, np., że nie wszyscy uczestnicy misji zwiększą swoją aktywność eksportową?

**Odpowiedź:** Zapis regulaminu konkursu, zgodnie z którym wartości wszystkich wybranych wskaźników powinny być oszacowane na poziomie możliwym do osiągnięcia przez wnioskodawcę, nie oznacza, że dopuszczalne jest nieosiągnięcie w 100% zakładanego poziomu danego wskaźnika. W przypadku, gdy wnioskodawca przewiduje, że dany wskaźnik wybrany w projekcie mógłby nie zostać w pełni osiągnięty, wówczas powinien we wniosku o dofinansowanie określić taką jego wartość, aby możliwa była 100%-owa realizacja wskaźnika. Jednocześnie należy pamiętać, że w przypadku nieosiągnięcia lub nieutrzymania zadeklarowanej we wniosku o dofinansowanie wartości wskaźników rezultatu, Instytucja Zarządzająca RPO WZ może pomniejszyć dofinansowanie na zasadach przez siebie określonych.

**Pytanie 18:** Czy wskaźnik „Liczba przedsiębiorstw, które wkroczyły na nowe rynki na skutek otrzymania wsparcia” dotyczy bezwzględnie tylko nowych rynków dla przedsiębiorcy? Czy jeżeli prowadzi on już nawet znikomą działalność eksportową w danym kraju i chciałby ją zwiększyć musi wybrać inny kierunek misji?

**Odpowiedź:** Zgodnie z zawartą w regulaminie konkursu definicją wskaźnika rezultatu „Liczba przedsiębiorstw, które wkroczyły na nowe rynki zagraniczne na skutek otrzymania wsparcia” poprzez wkroczenie na nowe rynki należy rozumieć oferowanie produktów/ usług na rynku zagranicznym, na którym przedsiębiorstwo dotychczas nie oferowało swoich produktów/usług. W związku z tym, w przypadku gdy przedsiębiorstwo prowadzi już w danym kraju działalność eksportową i chciałoby ją zwiększyć uczestnicząc w misji gospodarczej, to wówczas jego udział w programie ekspansji nie będzie możliwy. Wynika to z faktu, że w takim przypadku niemożliwym będzie osiągnięcie ww. wskaźnika rezultatu, który jest wskaźnikiem obligatoryjnym w przypadku projektów typu 2.

**Pytanie 19:** Jak będzie weryfikowany i jakie dokumenty będą kontrolowane w przypadku dokumentowania poziomu osiągnięcia wskaźnika "Liczba przedsiębiorstw, które wkroczyły na nowe wyniki na skutek otrzymania wsparcia"?

**Odpowiedź:** Źródła pozyskiwania informacji do monitorowania realizacji wszystkich wskaźników wybranych w projekcie należy określić we wniosku o dofinansowanie. Na tej podstawie weryfikowane będą wartości poszczególnych wskaźników (w tym dokumenty źródłowe poświadczające poziom realizacji danego wskaźnika).

**Pytanie 20:** Co należy rozumieć przez formę wejścia na nowy rynek „wspólne przedsięwzięcia z partnerem zagranicznym” wymienioną w opisie w/w wskaźnika?

**Odpowiedź:** W przypadku wskaźnika rezultatu „Liczba przedsiębiorstw, które wkroczyły na nowe rynki zagraniczne na skutek otrzymania wsparcia” jedną z form wejścia na rynek zagraniczny jest wspólne przedsięwzięcie z partnerem zagranicznym. Należy przez to rozumieć tzw. joint venture – utworzenie z firmą zagraniczną wspólnego przedsięwzięcia (np. spółki o mieszanym kapitale - eksportera i firmy miejscowej) mającego za cel wytwarzanie produktów, świadczenie usług, sprzedaż wyrobów, itp. w kraju importera.

**Pytanie 21:** W programie ekspansji (załącznik 5.25) należy wskazać przedmiot i zakres usług związanych z przygotowaniem uczestników misji do prezentacji i spotkań kooperacyjnych. Należy też wskazać przez jaki podmiot zostaną one wykonane. Czy należy wskazać z nazwy konkretny podmiot, co wiązałoby się z koniecznością przeprowadzenia procedury wyboru wykonawcy tej usługi przed złożeniem wniosku czy należy tylko wskazać, że będzie to np. firma zewnętrzna posiadająca doświadczenie w tym zakresie?

**Odpowiedź:** Regulamin konkursu nie nakłada obowiązku wskazywania konkretnego podmiotu, który będzie wykonawcą usług związanych z przygotowaniem do profesjonalnej prezentacji i spotkania z potencjalnymi kontrahentami na rynku docelowym. W przypadku, gdy taki podmiot nie został jeszcze wybrany przez wnioskodawcę, wystarczające będzie ogólne określenie takiego wykonawcy w programie ekspansji, umożliwiające przede wszystkim weryfikację, że wykonawcą usługi będzie podmiot zewnętrzny. Należy bowiem pamiętać, że zgodnie z regulaminem konkursu wszystkie usługi

będące przedmiotem projektu muszą być usługami zleconymi na zewnątrz, tj. nie mogą być realizowane przez osoby, które są jednocześnie pracownikami wnioskodawcy/pracownikami uczestników.

**Pytanie 22:** Czy w projekcie typu 1 Kompleksowe wsparcie indywidualnych przedsiębiorstw w zakresie ekspansji na rynki zagraniczne wnioskodawca może opracować wniosek o dofinansowanie na następujące działania takie jak:

Udział w misjach gospodarczych za granicą związanych z rynkiem docelowym połączonych z bilateralnymi spotkaniami z potencjalnymi kontrahentami oraz zakup usług:

- doradztwa w zakresie strategii działań marketingowych (w tym doradztwa w zakresie projektowania materiałów promocyjnych oraz reklamowych, stron internetowych, aplikacji mobilnych itp.), koncepcji dostosowania wzorniczego produktów/oferty (w tym np. rozmiary produktu, jego opakowanie, bezpieczeństwo produktu, znak firmowy itp.), koncepcji wizerunku przedsiębiorcy, czy ochrony własności intelektualnej na wybranych rynkach docelowych (w tym doradztwo rzecznika patentowego, specjalistyczne usługi prawnicze, opłaty rejestracyjne za zgłoszenie lub ochronę znaku towarowego itp.),
- doradztwa w obszarze wyszukiwania i doboru partnerów gospodarczych, (w tym przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych i ich przeprowadzenie),
- doradztwo w zakresie tworzenia sieci dystrybucyjnej na rynkach docelowych,
- uzyskania niezbędnych dokumentów/certyfikatów uprawniających do wprowadzenia produktów lub usług na wybrane rynki docelowe (koszty uzyskania certyfikatów, pozwoleń, homologacji, itp.).

Wnioskodawca nie będzie brał udziału w imprezach targowo-wystawienniczych.

**Odpowiedź:** Zgodnie z regulaminem konkursu dla Działania 1.15 w ramach projektów typu 1 „Kompleksowe wsparcie indywidualnych przedsiębiorstw w zakresie ekspansji na rynki zagraniczne”, przedmiotem projektu jest realizacja opracowanej przez przedsiębiorstwo strategii ekspansji na rynki zagraniczne. Przedsiębiorstwa będą mogły uzyskać wsparcie na działania służące wdrożeniu poszczególnych etapów strategii ekspansji na rynki zagraniczne pod warunkiem realizacji tej strategii w sposób kompleksowy (tj. nie w formie incydentalnych działań), mający na celu efektywne przygotowanie i zaprezentowanie oferty przedsiębiorstwa. Warunkiem koniecznym jest realizacja co najmniej dwóch działań/etapów zaplanowanych w strategii.

W związku z powyższym jeżeli w strategii ekspansji zaplanowane działania/etapy obejmują:

- udział w misjach gospodarczych za granicą związanych z rynkiem docelowym, połączonych z bilateralnymi spotkaniami z potencjalnymi kontrahentami
- doradztwo w zakresie strategii działań marketingowych, koncepcji dostosowania wzorniczego produktów/oferty, koncepcji wizerunku przedsiębiorcy, czy ochrony własności intelektualnej na wybranych rynkach docelowych,
- doradztwo w obszarze wyszukiwania i doboru partnerów gospodarczych,
- doradztwo w zakresie tworzenia sieci dystrybucyjnej na rynkach docelowych,
- uzyskanie niezbędnych dokumentów/certyfikatów uprawniających do wprowadzenia produktów lub usług na wybrane rynki docelowe

to wnioskodawca może ubiegać się o dofinansowanie powyższych działań pod warunkiem, że działania te będą ze sobą powiązane/ kompleksowe, tak aby ich realizacja miała wpływ na potencjał rozwojowy firmy i poprawę jej konkurencyjności."

**Pytanie 23:** Czy dofinansowanie dla mikroprzedsiębiorstwa na działania w projekcie typu 1 Kompleksowe wsparcie indywidualnych przedsiębiorstw w zakresie ekspansji na rynki zagraniczne będzie traktowane jako pomoc de minimis czy jako pomoc publiczna?

**Odpowiedź:** Zgodnie z regulaminem konkursu pomoc przyznawana na dofinansowanie projektów w ramach typu 1 co do zasady będzie stanowić pomoc de minimis udzielaną na podstawie rozporządzenia Komisji (UE) nr 1407/2013 i wydanego na jego podstawie Rozporządzenie Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 19 marca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020 (Dz. U. z 2015 r., poz. 488).

W przypadku, kiedy wnioskodawca przekroczyłby dopuszczalne pułapy pomocy de minimis określone w regulaminie konkursu (200 000 euro lub 100 000 euro dla sektora transportu drogowego towarów w bieżącym roku podatkowym oraz dwóch poprzedzających latach podatkowych), wsparcie będzie mogło zostać udzielone w formie pomocy publicznej na podstawie rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 i wydanego na jego podstawie Rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3

września 2015 r. w sprawie udzielania pomocy mikroprzedsiębiorcom, małym i średnim przedsiębiorcom na usługi doradcze oraz udział w targach w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020 (Dz. U. z 2015 r., poz. 1417). Wnioskodawca we wniosku o dofinansowanie (sekcja A.12.2) powinien zatem przeanalizować swoją sytuację i wskazać czy będzie ubiegał się o dofinansowanie w formie pomocy de minimis, czy też w formie pomocy publicznej. Ważnym aspektem, który należy wziąć pod uwagę przy analizie wysokości pomocy de minimis, poza samą kwotą i okresem, jest również kumulacja tej pomocy w odniesieniu do ewentualnych powiązań między wnioskodawcą a innymi podmiotami (informacje szczegółowe zawarte są w regulaminie konkursu rozdział 2.4.1, pkt 4, str. 23).

**Pytanie 24:** Czy do kosztów kwalifikowanych w projekcie typu 1 będzie można zaliczyć opublikowanie reklamy w prasie (portalu) branżowej zagranicznej?

**Odpowiedź:** Opublikowanie reklamy w prasie (portalu) branżowej zagranicznej jest wydatkiem kwalifikowalnym pod warunkiem, że jest to wydatek ściśle związany z projektem, którego celem jest wejście na zupełnie nowy rynek zagraniczny oraz, że ten rodzaj usługi nie wiąże się z bieżącymi wydatkami operacyjnymi przedsiębiorstwa (regulamin konkursu, rozdział 3.6, pkt 2, lit. k, tiret 2, str. 36).

Ważnym aspektem jest również kompatybilność ww. wydatku ze strategią ekspansji na rynki zagraniczne oraz to, że nie może być to jedyne działanie zaplanowane w strategii ekspansji, lecz działanie powiązane/kompleksowe względem innych działań ujętych w strategii. Ponadto warunkiem koniecznym jest również realizacja w ramach projektu co najmniej dwóch działań zaplanowanych w strategii ekspansji.

**Pytanie 25:** Czy projekt musi dotyczyć wyłącznie nowego rynku dla wnioskodawcy? Czy wsparciem mogą być objęte działania dotyczące rynków, na których wnioskodawca jest już obecny oraz rynków nowych (obligatoryjnie)?

**Odpowiedź:** Zgodnie z zapisami regulaminu konkursu dla Działania 1.15 w przypadku projektów typu 1 obligatoryjny dla wszystkich wnioskodawców jest wskaźnik rezultatu „Liczba przedsiębiorstw, które wkroczyły na nowe rynki zagraniczne na skutek otrzymania wsparcia”. Poprzez wkroczenie na nowe rynki należy rozumieć oferowanie produktów/usług na rynku zagranicznym, na którym przedsiębiorstwo dotychczas nie oferowało swoich produktów/usług. Powyższy wskaźnik determinuje również kwalifikowalność wydatków, które podlegają weryfikacji. Odbywa się to na poziomie oceny strategii ekspansji, która zmierzać ma do realizacji obligatoryjnego wskaźnika rezultatu wskazanego powyżej. Zgodnie z zapisami regulaminu konkursu podrozdział 1.2: „8. Przed udzieleniem wsparcia na realizację etapów/działań przewidzianych w strategii, będzie ona podlegała ocenie jakościowej, w szczególności pod kątem zakładanych rezultatów oraz adekwatności i kompleksowości zaplanowanych w niej elementów”.

Oznacza to, że wszystkie wydatki związane z realizacją projektu muszą zmierzać do ekspansji na nowe rynki zagraniczne. Rezultaty wynikające z działań mających na celu eksport na nowe rynki mogą jednak przełożyć się na wzmocnienie pozycji na rynkach, na których przedsiębiorstwo jest już obecne – jest to jednak dodatkowy rezultat projektu, a nie rezultat obligatoryjny, którym jest ekspansja na nowe rynki zagraniczne.

**Pytanie 26:** Czy jeżeli firma prowadziła sprzedaż na rynku, ale innych produktów, a teraz chce wejść na ten sam rynek, ale z nowym produktem, to czy jej działania na tym rynku będą kwalifikowane?

**Odpowiedź:** Zgodnie z zapisami regulaminu konkursu w przypadku projektów typu 1 zakres działań wnioskodawcy związanych z przedmiotem projektu musi wpisywać się w obszary określone w Wykazie Inteligentnych Specjalizacji Województwa Zachodniopomorskiego, stanowiącym załącznik nr 8 do niniejszego regulaminu lub obszary bezpośrednio z nimi powiązane w ramach globalnych łańcuchów wartości. Z powyższego wynika, że przedmiot projektu musi bezpośrednio lub pośrednio dotyczyć działalności, której kod PKD znajduje się w ww. wykazie.

Ponadto w przypadku projektów typu 1 obligatoryjny dla wszystkich wnioskodawców jest wskaźnik rezultatu „Liczba przedsiębiorstw, które wkroczyły na nowe rynki zagraniczne na skutek otrzymania wsparcia”. Poprzez wkroczenie na nowe rynki należy rozumieć oferowanie produktów/usług na rynku zagranicznym, na którym przedsiębiorstwo dotychczas nie oferowało swoich produktów/usług.



Powyższe oznacza, że dofinansowaniem objęte będą wydatki, których celem jest ekspansja na nowe rynki zagraniczne, tj. sytuacja, w której na danym rynku zagranicznym przedsiębiorstwo nie sprzedawało jeszcze żadnych produktów/usług.

W przypadku, gdy przedsiębiorstwo eksportuje na dany rynek zagraniczny swoje produkty/usługi, a w ramach projektu planuje ekspansję na ten sam rynek (w ujęciu geograficznym), jednakże z nową ofertą dotyczącą produktów/usług dotychczas nie oferowanych na tym rynku i w strategii ekspansji przedstawi argumenty potwierdzające zasadność uznania działań zaplanowanych we wniosku, jako związanych z nowym rynkiem (w ujęciu innym, niż aspekt geograficzny), powyższe podlegać będzie szczegółowej weryfikacji (w kontekście dotychczas prowadzonej działalności na tym rynku, np. przedmiotu dotychczasowej i nowej oferty) w celu weryfikacji czy rynek zbytu dla nowego produktu/usługi może być potraktowany jako nowy.

**Pytanie 27:** Czy firma chcąc wprowadzić swoje produkty na nowy rynek - Francję, może w ramach projektu wziąć udział i uzyskać dofinansowanie na targi międzynarodowe w Niemczech (zakładając, że na rynku niemieckim jest już obecna)?

**Odpowiedź:** Jeśli rezultatem udziału w targach w Niemczech będzie wejście na nowy dla przedsiębiorstwa rynek zagraniczny (rynek francuski) to takie wydatki zostaną uznane za celowe i uzasadnione oraz zmierzające do realizacji obligatoryjnego wskaźnika „Liczba przedsiębiorstw, które wkroczyły na nowe rynki zagraniczne na skutek otrzymania wsparcia”. Podkreślenia wymaga fakt, iż udział w targach nie może być celem samym w sobie, musi wynikać z zapisów strategii ekspansji (załącznik obowiązkowy do wniosku o dofinansowanie) prezentującej globalną koncepcję wejścia firmy na nowy rynek zagraniczny.

**Pytanie 28:** Jak interpretowany jest wskaźnik rezultatu liczba kontraktów handlowych podpisanych przez wsparte przedsiębiorstwa? Czy jeżeli firma w wyniku udziału w targach międzynarodowych (krajowych lub zagranicznych) pozyskała polskiego kontrahenta, to czy wliczamy go w ten wskaźnik?

**Odpowiedź:** Zgodnie z definicją na wskaźnik składać się będzie: „Liczba rzeczywiście podpisanych kontraktów handlowych z partnerami gospodarczymi w wyniku udzielonego wsparcia”. W wartości wskaźnika należy uwzględnić zarówno kontrahentów zagranicznych, jak i polskich. Kontrakty mogą być związane z pogłębianiem obecności na danym rynku, a nie jedynie wejściem na nowy rynek. Jest to wskaźnik nieobowiązkowy, obrazujący wszystkie korzyści (efekty/rezultaty) wynikające z realizacji projektu. Zatem liczbę zawartych kontraktów handlowych (bez względu na to jakiego kontrahenta dotyczy) można wliczyć do wartości wskaźnika - pod warunkiem, że kontrakt jest efektem realizacji projektu.

**Pytanie 29:** Jeżeli firma dostarczała na dany rynek zagraniczny próbki, które nie stanowiły sprzedaży, to czy działania mające na celu ekspansję na ten rynek można potraktować jako ekspansję na nowym dla firmy rynku?

**Odpowiedź:** Dostawa próbek na dany rynek może być potraktowana jako brak obecności na tym rynku jedynie w przypadku, kiedy nie doprowadziła do nawiązania relacji handlowych, bądź nie jest konsekwencją nawiązanych relacji handlowych w postaci, np. złożonego zamówienia lub podpisanej umowy/kontraktu (np. w przypadku kiedy dostarczenie próbek jest elementem kontraktu). W przypadku dostarczenia próbek zasadne jest zatem przeanalizowanie wszystkich aspektów, których ta dostawa dotyczy.

**Pytanie 30:** Czy firma może się ubiegać o dofinansowanie certyfikatu wymaganego na wielu rynkach, w tym również na rynku, na którym prowadziła dotychczas sprzedaż?

**Odpowiedź:** Katalog wydatków kwalifikowanych dopuszcza poniesienie w ramach realizacji projektu wydatków związanych z uzyskaniem niezbędnych dokumentów/certyfikatów uprawniających do wprowadzenia produktów lub usług na wybrane rynki docelowe (koszty uzyskania certyfikatów, pozwoleń, homologacji, itp.).

Należy jednak pamiętać, że weryfikacji podlegać będzie związek wydatku z realizacją wskaźnika obowiązkowego „Liczba przedsiębiorstw, które wkroczyły na nowe rynki zagraniczne na skutek otrzymania wsparcia” i tylko wydatki, które w sposób jednoznaczny będą przyczyniać się do osiągnięcia tego wskaźnika będą uznane za kwalifikowalne. Wykorzystanie certyfikatu również na

innych rynkach, na których przedsiębiorstwo jest już obecne, nie przekreśla uznania wydatków związanych z jego pozyskaniem za kwalifikowalne (analiza kwalifikowalności odbywać się będzie w oparciu o konkretne informacje dotyczące samego certyfikatu, jak i zakres projektu wskazanego w strategii i wniosku o dofinansowanie).

**Pytanie 31:** Nowy rynek dla działalności firmy ma dotyczyć jakiego okresu w przeszłości? Czy jeżeli firma prowadziła sprzedaż do Niemiec ostatni raz np. w 2005 r., to czy obecnie będzie to dla niej nowy rynek?

**Odpowiedź:** Przypadek, w którym firma w dłuższej perspektywie czasowej nie odnotowała sprzedaży na danym rynku zagranicznym można uznać za brak obecności na tym rynku, w związku z tym może być on potraktowany jako nowy rynek, a działania zaplanowane w celu ekspansji na ten rynek mogą być przedmiotem wniosku o dofinansowanie, z zastrzeżeniem spełnienia pozostałych warunków określonych w regulaminie konkursu.

**Pytanie 32:** Czy jeżeli firma wystawiła fakturę na rzecz podmiotu zagranicznego, ale nie uzyskała zapłaty, to czy jest to traktowane jako sprzedaż na danym rynku?

**Odpowiedź:** Jeżeli firma wystawiła fakturę na rzecz podmiotu zagranicznego to podstawą był zapewne zawarty kontrakt handlowy/umowa/zamówienie. Oznacza to, że firma prowadziła działalność na danym rynku i sprzedawała na nim swoje produkty/usługi. Sam fakt nieuzyskania zapłaty nie może być wyjątkiem wskazującym na możliwość potraktowania rynku jako nowy.

**Pytanie 33:** Czy jeżeli firma sprzedała incydentalnie, bez zorganizowanych działań, a jedynie w wyniku kontaktu z zagranicy nawet przez osobę fizyczną, produkt o wartości np. 200 PLN, to czy dany rynek będzie dla niej nowym rynkiem?

**Odpowiedź:** Przypadek wystąpienia incydentalnej sprzedaży na danym rynku zagranicznym, charakteryzującej się ponadto znikomą wartością, może być uznany za brak obecności firmy na tym rynku, a działania zaplanowane w celu ekspansji na ten rynek mogą być przedmiotem wniosku o dofinansowanie, z zastrzeżeniem spełnienia pozostałych warunków określonych w regulaminie konkursu.

**Pytanie 34:** Firma zajmuje się produkcją żagli do jachtów (żaglowych łodzi sportowych i wycieczkowych), kod działalności to 13.92.Z Produkcja gotowych wyrobów tekstylnych. Mając na względzie zapisy regulaminu mówiące, że

"zakres działalności wnioskodawcy związany z przedmiotem projektu musi wpisywać się w obszary, lub obszary bezpośrednio z nimi powiązane w ramach globalnych łańcuchów wartości" oraz wskazanie w załączniku nr 8 do regulaminu w polu opisowym specjalizacji Wielkogabarytowe konstrukcje wodne i lądowe "Budowa i eksploatacja jachtów, statków rekreacyjnych, w tym typu house-boat", zwracam się prośbą o potwierdzenie czy produkcja żagli, którą zajmuje się firma może być traktowana jako inteligentna specjalizacja w łańcuchu wartości. Firma zajmuje się tylko i wyłącznie produkcją żagli, które mogą być wykorzystane tylko i wyłącznie dla jachtów i łodzi żaglowych, które są ich niezbędnym elementem.

**Odpowiedź:** Zgodnie z zapisami regulaminu konkursu RPZP.01.15.00-IZ.00-32-001/16, w ramach projektów typu 1 wsparcie adresowane jest wyłącznie do przedsiębiorstw działających w obszarze inteligentnych specjalizacji Pomorza Zachodniego. Zakres działalności wnioskodawcy związany z przedmiotem projektu musi wpisywać się w ww. obszary określone w Wykazie Inteligentnych Specjalizacji Województwa Zachodniopomorskiego lub obszary bezpośrednio z nimi powiązane w ramach globalnych łańcuchów wartości. Łańcuch wartości opisuje pełen zakres działań, które są niezbędne w celu udostępnienia produktu lub usługi od etapu koncepcji, przez fazy pośrednie produkcji po dostarczenie do finalnych konsumentów.

Biorąc pod uwagę wyżej przytoczone zapisy dokumentacji konkursowej dla Działania 1.15 należy stwierdzić, że wskazana w zapytaniu produkcja żagli do jachtów (żaglowych łodzi sportowych i wycieczkowych), wpisuje się w obszar bezpośrednio powiązany w ramach globalnych łańcuchów wartości, z jedną z ośmiu zidentyfikowanych inteligentnych specjalizacji Pomorza Zachodniego, tj. specjalizacji – Wielkogabarytowe konstrukcje wodne i lądowe, o ile podmiot, z którym współpracuje wnioskodawca, prowadzi działalność gospodarczą w zakresie jednej z podklas PKD odpowiadających

ww. inteligentnej specjalizacji (informacje w tym zakresie należy wpisać do sekcji D.1. wniosku o dofinansowanie).