

Pytania i odpowiedzi
Konkurs nr RPLD.02.02.01-IP.02-10-032/18

PYTANIE 1: Beneficjent, który podpisze umowę o dofinansowanie będzie rozliczany ze wskaźnika pn. *Liczba zrealizowanych działań w ramach opracowanego modelu biznesowego*. Wartość docelowa wskaźnika nie może być mniejsza niż 1 i należy ją osiągnąć w okresie 3 lat od daty sporządzenia modelu biznesowego tj. Beneficjent zobowiązany jest do zrealizowania co najmniej jednego z działań rekomendowanych do wdrożenia w opracowanym w ramach realizowanego projektu modelu biznesowym. Czy wydatki związane z realizacją tego wskaźnika będą mogły stanowić wydatek kwalifikowany w projekcie?

ODPOWIEDŹ 1: Nie. W ramach przedmiotowego konkursu kosztami kwalifikowanymi są koszty usług doradczych świadczonych przez doradców zewnętrznych dotyczące opracowania nowego modelu biznesowego przedsiębiorstwa zmierzającego do jego internacjonalizacji.

W związku z powyższym, realizacja powyższego wskaźnika może odbywać się ze środków własnych beneficjenta lub przy wykorzystaniu dofinansowania uzyskanego w ramach konkursu dla Poddziałania II.2.1: Modele biznesowe MŚP typ projektu: *wdrożenie nowego modelu biznesowego*. W tym przypadku wdrażanie nowego modelu biznesowego (oraz realizacja przedmiotowego wskaźnika) może rozpocząć się po złożeniu wniosku o dofinansowanie w ramach konkursu dotyczącego wdrożenia modelu biznesowego.

PYTANIE 2: Czy we wniosku o dofinansowanie powinno się określić z nazwy nowe rynki, na które przedsiębiorstwo chce eksportować? Istotne przy określaniu wartości zamówienia.

ODPOWIEDŹ 2: Nie należy określać we wniosku o dofinansowanie nazw konkretnych rynków zagranicznych. Należy mieć na uwadze, iż jednym z obligatoryjnych elementów opracowanego w ramach projektu nowego modelu biznesowego, zgodnie ze Wzorem nowego modelu biznesowego przedsiębiorstwa w zakresie internacjonalizacji (stanowiącym załącznik nr 3 do Regulaminu konkursu), musi być „Przegląd strategicznych rynków (w tym określenie wybranych rynków docelowych dla działalności eksportowej przedsiębiorstwa wraz z uzasadnieniem)”. W związku z powyższym, to model stworzony w ramach projektu ma służyć wskazaniu konkretnych rynków docelowych, natomiast nie należy ich określać we wniosku o dofinansowanie.

PYTANIE 3: Czy opracowany model może rekomendować kilka nowych rynków?

ODPOWIEDŹ 3: Tak, opracowany w ramach projektu model biznesowy może rekomendować kilka nowych rynków dla działalności eksportowej przedsiębiorstwa.

PYTANIE 4: Czy na dzień złożenia wniosku musi być wybrany wykonawca usługi?

ODPOWIEDŹ 4: Nie ma takiego obowiązku. Zgodnie z regulaminem konkursu rozpoczęcie prac (rozpoczęcie realizacji projektu) może nastąpić po złożeniu wniosku o dofinansowanie. W przypadku rozpoczęcia przez wnioskodawcę realizacji projektu przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, projekt nie kwalifikuje się do objęcia wsparciem.

Za rozpoczęcie projektu uważa się w szczególności:

- podpisanie umowy z dostawcą lub wykonawcą usług;
- dostawę towaru lub wykonania usługi oraz samo rozpoczęcie świadczenia usług,
- wpłatę zaliczki lub zadatku na dostawę towaru lub wykonanie usługi.

Przez „prawnie wiążące zobowiązanie” rozumie się umowę zawartą w jakiegokolwiek formie, przy czym istotne są zawarte w niej warunki, a nie tytuł czy formalna klasyfikacja umowy. Jeżeli zapisy umowy powodują, że z ekonomicznego punktu widzenia rezygnacja z przedsięwzięcia jest trudna, a w szczególności skutkowałaby utratą znacznych kwot (np. wiązałyby się z poniesieniem istotnych kosztów), generalnie należy uznać, że doszło do rozpoczęcia prac. Tak samo zawarcie w umowie postanowienia pozwalającego na jej jednostronne rozwiązanie nie zawsze jest wystarczające do stwierdzenia, że nie doszło do rozpoczęcia prac.

PYTANIE 5: Jak długo firma musi działać na rynku by ubiegać się o wsparcie?

ODPOWIEDŹ 5: Nie ma ograniczenia w zakresie czasu prowadzenia działalności gospodarczej przez wnioskodawcę.

PYTANIE 6: Czy w postępowaniu można określić nowe rynki z nazwy, którymi przedsiębiorstwo jest zainteresowane bo nie można ich podać we wniosku o dofinansowanie?

ODPOWIEDŹ 6: Nie można. Z uwagi na zapisy regulaminu konkursy, nie można określać rynku/ów zbytu w treści zapytania ofertowego. To opracowany w ramach projektu model biznesowy ma wskazać z nazwy nowe rynki zbytu.

PYTANIE 7: Czy w zapytaniu możemy wskazać ile nowych rynków będzie przedmiotem opracowania?

ODPOWIEDŹ 7: W zapytaniu ofertowym można wskazać liczbę nowych rynków.

PYTANIE 8: Jakie działania zaradcze na etapie zamówienia można podjąć, aby rekomendowane rynki dla produktu/usługi w opracowanym modelu biznesowym były zgodne z oczekiwaniami przedsiębiorstwa?

ODPOWIEDŹ 8: W zamówieniu na wyłonienie wykonawcy można określić co najwyżej preferowany obszar geograficzny np. rynki europejskie, rynki skandynawskie itp.

PYTANIE 9: Jak rozumieć kryterium merytoryczne punktowe nr 1 Wpisywanie się projektu w Regionalne Inteligentne Specjalizacje Województwa Łódzkiego (RIS)? Jak odnieść przedmiot projektu – usługa doradcza dotycząca opracowania nowego modelu biznesowego do zakresu oceny w tym kryterium?

ODPOWIEDŹ 9: Zgodnie z regulaminem konkursu, projekty składane w konkursie dotyczą opracowania nowego modelu biznesowego przedsiębiorstwa zmiernającego do jego internacjonalizacji. Przez nowy model biznesowy przedsiębiorstwa zmiernającego do jego internacjonalizacji należy rozumieć opracowanie dotyczące wprowadzenia nowych lub już istniejących produktów (wyróbów lub usług) przedsiębiorstwa na nowe zagraniczne rynki zbytu. W polu C.4 i C.5 części I wniosku należy wpisać kody PKD działalności, której dotyczy produkt (wyrób lub usługa) lub produkty będące przedmiotem eksportu w ramach nowego modelu biznesowego przedsiębiorstwa zmiernającego do jego internacjonalizacji. Produkt (lub produkty) należy również scharakteryzować w sekcji D. Potencjał wnioskodawcy oraz potencjał oferty stanowiącej przedmiot eksportu w części II wniosku o dofinansowanie.

W I części wniosku w Sekcji D „Powiązanie projektu ze strategiami” należy przedstawić uzasadnienie w zakresie wpisywania się projektu w RIS, w którym wnioskodawca może odwoływać się min. do kodów PKD wskazanych w polach C.4 i C.5 tej części wniosku.

PYTANIE 10: Kryterium punktowe nr 4 Potencjał innowacyjny wnioskodawcy. Jakie dokumenty należy załączyć na potwierdzenie prowadzenia działalności B+R?

ODPOWIEDŹ 10: W ramach ww. kryterium punktowane jest m.in. ponoszenie przez wnioskodawcę w okresie 3 lat poprzedzających rok złożenia wniosku nakładów na działalność B+R w związku z opracowaniem lub rozwojem produktów (wyróbów lub usług), które będą stanowiły przedmiot eksportu. Przez ponoszenie nakładów na działalność B+R rozumie się samodzielne prowadzenie prac B+R przez przedsiębiorstwo lub zlecenie prac B+R innym podmiotom. Ponoszone nakłady należy udokumentować np. załączając dokumenty potwierdzające zaksięgowanie wartości niematerialnych i prawnych, zlecenie prac B+R, formularze PNT-01 „Sprawozdanie o działalności badawczej i rozwojowej (B+R)”, jeśli wnioskodawca jest objęty obowiązkiem składania ww. sprawozdania do Głównego Urzędu Statystycznego. Pozycja D.2 II część wniosku o dofinansowanie.

PYTANIE 11: Kryterium punktowe nr 3 Potencjał wnioskodawcy do prowadzenia działalności eksportowej j - czy podmiot bez doświadczenia w eksporcie uzyska punkty w tym kryterium?

ODPOWIEDŹ 11: Tak, w ramach kryterium ocenie podlega również posiadanie zasobów (kadrowych, materialnych i niematerialnych) umożliwiających rozpoczęcie lub rozwój działalności eksportowej. Ww. zasoby należy opisać w pkt. C.2 II części wniosku o dofinansowanie.

PYTANIE 12: Kryterium punktowe nr 3 Potencjał wnioskodawcy do prowadzenia działalności eksportowej - czy posiadane zasoby kadrowe to muszą być etatowi pracownicy wnioskodawcy, czy może to być podmiot/osoby współpracujące?

ODPOWIEDŹ 12: Forma zatrudnienia ma charakter drugorzędny, nie musi to być personel zatrudniony na podstawie umowy o pracę. Ww. zasoby kadrowe należy opisać w pkt. C.2 II części wniosku o dofinansowanie.

PYTANIE 13: Kryterium punktowe nr 5 Potencjał oferty stanowiącej przedmiot eksportu - jak należy uzasadnić, że produkt (wyrób lub usługa) jest konkurencyjny względem produktów tej samej branży występujących na rynku międzynarodowym. Projekt dotyczy przygotowania nowego modelu biznesowego przedsiębiorstwa w celu wejścia na nowe rynki zbytu za granicą, rekomendacje dot. nowych rynków dla produktów wnioskodawcy nie są jeszcze znane.

ODPOWIEDŹ 13: To nowy model biznesowy przedsiębiorstwa, stworzony w ramach projektu, ma określić wybrane rynki docelowe dla działalności eksportowej przedsiębiorstwa. W ramach przedmiotowego kryterium ocenie podlega m.in. to, czy produkt (wyrób lub usługa), którego dotyczy nowy model biznesowy jest konkurencyjny względem produktów z tej samej branży występujących na rynku międzynarodowym.

Wnioskodawca w Pkt. B.3.4 części II wniosku o dofinansowanie przedstawia charakterystykę konkurencji, natomiast sekcja D dotyczy potencjału innowacyjnego wnioskodawcy oraz potencjału oferty stanowiącej przedmiot eksportu. Elementem tej sekcji jest pkt D.1 dotyczący produktów (wyrobów lub usług), które będą stanowiły przedmiot eksportu w ramach nowego modelu biznesowego przedsiębiorstwa zmierzającego do jego internacjonalizacji. W tym miejscu należy odnieść się m.in. do konkurencyjności produktu (produktów) wnioskodawcy względem produktów z tej samej branży występujących na rynku międzynarodowym. Zgodnie z zapisami formularza wniosku, należy przedstawić, czy produkt (wyrób lub usługa) wnioskodawcy jest zdolny skutecznie konkurować z innymi produktami (wyrobami lub usługami) z tej samej branży występującymi na rynku międzynarodowym. Konkurencyjność produktów wnioskodawcy należy rozpatrywać w kontekście potencjału i możliwości osiągnięcia przewag konkurencyjnych wynikających z wyższej jakości lub lepszych warunków sprzedaży (np. niższej ceny, lepszych warunków dostaw, lepszego systemu obsługi odbiorców produktów) przy co najmniej tej samej jakości produktów będących przedmiotem modelu biznesowego, w porównaniu z produktami oferowanymi w tej samej branży na rynku międzynarodowym. Należy zatem przedstawić charakterystykę rynku międzynarodowego branży związanej z produktem będącym przedmiotem eksportu w ramach nowego modelu biznesowego przedsiębiorstwa zmierzającego do jego internacjonalizacji oraz wskazać w układzie porównawczym cechy produktu (tzw. przewagi konkurencyjne), dzięki którym wnioskodawca może osiągnąć przewagę konkurencyjną względem innych produktów oferowanych w tej samej branży na rynku międzynarodowym, w tym m.in: cechy jakościowe produktu, orientacyjną cenę sprzedaży produktu uwzględniającą marżę, inne cechy wyróżniające produkt od oferty konkurencji.

PYTANIE 14: Jakie dokumenty będą wymagane na potwierdzenie szacowania zamówienia?

ODPOWIEDŹ 14:

Forma dowolna, katalog dokumentów jest otwarty (np.: emaile, notatki z przeprowadzonych rozmów telefonicznych, katalogi, cenniki). Z dokumentów musi wynikać, że szacowanie miało miejsce.

PYTANIE 15: Czy można powtórzyć procedurę zamówień?

ODPOWIEDŹ 15: Tak

PYTANIE 16: Czy można wydłużyć termin realizacji zamówienia i kiedy? Czy np. jeżeli w umowie z wykonawcą będzie mowa o sile wyższej?

ODPOWIEDŹ 16: Można jeżeli zachodzi m. in. jedna z poniższych przesłanek (pkt 22 Rozdziału 6.5.2 Wytycznych):

- zamawiający przewidział taką możliwość w zapytaniu ofertowym oraz określił warunki takiej zamiany,
- zmiana nie prowadzi do zmiany charakteru umowy i spełnia łącznie następujące kryteria: konieczność zmiany była spowodowana okolicznościami, których zamawiający nie mógł przewidzieć oraz wartość zmiany nie przekracza 50 % wartość zamówienia.

Ponadto, warunki zmiany umowy powinny być również zawarte w umowie z wykonawcą.

PYTANIE 17: Jaka jest funkcja bazy konkurencyjności – tylko do publikacji, czy również do przesyłania ofert?

ODPOWIEDŹ 17: Służy do publikacji zapytań i rozstrzygnięć, nie służy do komunikacji.

PYTANIE 18: Zasada konkurencyjności- czy jeżeli złożona zostanie jedna ważna oferta, to będzie wiążąca.

ODPOWIEDŹ 18: Tak. Beneficjent prowadząc postępowanie zgodnie z zasadą konkurencyjności, zobowiązany jest upublicznić zapytanie ofertowe celem uzyskania ofert. Wybór wykonawcy następuje spośród ofert które zostały złożone w postępowaniu. W związku z powyższym może mieć miejsce sytuacja, w której ofertę przedłożył tylko jeden wykonawca. Beneficjent wybiera w takiej sytuacji ofertę złożoną w postępowaniu, jeżeli oferta jest zgodna z opisem przedmiotu zamówienia a wykonawca spełnia warunki udziału w postępowaniu.

PYTANIE 19: Czy w warunkach postępowania można zastrzec określone warunki udziału? – jakie zapisy są dopuszczalne?

ODPOWIEDŹ 19: Katalog warunków udziału w postępowaniu jest otwarty np. doświadczenie wykonawcy poparte referencjami. Należy tylko pamiętać, aby warunki udziału w postępowaniu były adekwatne do przedmiotu zamówienia, np. nie można żądać od wykonawcy posiadania doświadczenia na wykonanie modelu biznesowego o wartości 150 000 PLN, w przypadku, gdy z szacowania zamówienia wiemy, że koszt wykonania takiej usługi wynosi 100 000 PLN.

Ponadto, należy pamiętać, że kryteria oceny dotyczą tylko przedmiotu zamówienia, a nie właściwości wykonawcy.