

## **PO IG 6.1. Paszport do eksportu**

**Nabór wniosków: 15-31 lipca 2013**

### **Wsparcie na wdrożenie planu rozwoju eksportu**

#### **Beneficjenci:**

- mikroprzedsiębiorcy, mali lub średni przedsiębiorcy, spełniający łącznie następujące warunki:
  - a) w roku obrotowym poprzedzającym rok, w którym złożony zostaje wniosek o udzielenie wsparcia, wnioskodawca posiadał udział eksportu, rozumiany zarówno jako sprzedaż na Jednolity Rynek Europejski, jak również do państw spoza tego rynku, w całkowitej sprzedaży nie większy niż 30%,
  - b) ma plan rozwoju eksportu sporządzony nie wcześniej niż 12 miesięcy przed dniem złożenia wniosku o udzielenie wsparcia

albo

- mikroprzedsiębiorcy, mali lub średni przedsiębiorcy, którym udzielono wsparcia na przygotowanie planu rozwoju eksportu na podstawie przepisów dotychczasowych, jeżeli plan rozwoju eksportu został pozytywnie zweryfikowany przez Agencję.

**Plan rozwoju eksportu** powinien zawierać:

- analizę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa oraz wskazanie rynków docelowych działalności eksportowej pod kątem produktów lub usług przedsiębiorcy;
- badanie wybranych rynków docelowych, w szczególności przez przeprowadzenie analizy aktów prawnych, procedur, zwyczajów, praktyk handlowych i zasad warunkujących dostęp produktu lub usługi przedsiębiorcy do wybranych rynków;
- wskazanie i uzasadnienie wyboru co najmniej dwóch działań, o których mowa w § 45, które będą realizowane przez przedsiębiorcę w celu wejścia na wybrane rynki.

#### **Przeznaczenie dofinansowania**

Realizacja, co najmniej 2 z następujących działań:

- udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy;
- organizacja i udział w misjach gospodarczych za granicą;
- wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych;
- uzyskanie niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów lub usług przedsiębiorcy na wybrane rynki docelowe;
- doradztwo w zakresie strategii finansowania przedsięwzięć eksportowych i działalności eksportowej;
- doradztwo w zakresie opracowania koncepcji wizerunku przedsiębiorcy na wybranych rynkach docelowych.

## Wydatki kwalifikujące się do wsparcia:

1. wydatki zw. z udziałem w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy:

- wynajęcie i zabudowę powierzchni wystawienniczej,
- zakup usług w zakresie obsługi technicznej stoiska,
- zakup usług w zakresie transportu eksponatów oraz elementów zabudowy wraz z ubezpieczeniem, odprawą celną i kosztami spedycji,
- podróże służbowe trzech osób uczestniczących w realizacji projektu, w okresie nie dłuższym niż dwa dni przed rozpoczęciem i jeden dzień po zakończeniu imprezy targowo-wystawienniczej, według stawek określonych w przepisach o wysokości oraz warunkach ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej poza granicami kraju,
- opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz oraz ubezpieczeniem dla osób uczestniczących w realizacji projektu,
- wpis do katalogu targowego, opłatę rejestracyjną oraz reklamę w mediach targowych,
- zakup usług w zakresie organizacji spotkań z potencjalnymi partnerami handlowymi,
- zakup usług doradczych w zakresie promocji podczas zagranicznych targów i wystaw, określenia potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych;

2. wydatki zw. z organizacją i udziałem w misjach gospodarczych za granicą:

- zakup usługi polegającej na zorganizowaniu misji,
- zakup usługi polegającej na organizacji spotkań z potencjalnymi partnerami handlowymi,
- zakup usług doradczych w zakresie określenia potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych,
- podróże służbowe trzech osób uczestniczących w realizacji projektu, w okresie nie dłuższym niż jeden dzień przed rozpoczęciem i jeden dzień po dniu zakończenia misji, według stawek określonych w przepisach o wysokości oraz warunkach ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej poza granicami kraju,
- opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz oraz ubezpieczeniem dla osób uczestniczących w realizacji projektu,
- zakup biletów wstępu w celu zwiedzenia targów związanych z daną misją gospodarczą;

3. wydatki zw. z wyszukiwaniem i doбором partnerów na rynkach docelowych;

- zakup baz danych,
- zakup badań marketingowych,
- zakup usług prawnych związanych z wyszukiwaniem i doбором partnerów na rynkach docelowych,
- zakup usług doradczych w zakresie określenia, wyselekcjonowania, sprawdzenia wiarygodności grupy docelowej potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych,
- zakup usług w zakresie organizacji spotkań z wyselekcjonowanymi potencjalnymi partnerami handlowymi,
- podróże służbowe trzech osób uczestniczących w realizacji projektu, w okresie nie dłuższym niż jeden dzień przed rozpoczęciem i jeden dzień po planowanym spotkaniu z potencjalnymi partnerami handlowymi, według stawek określonych w przepisach o wysokości oraz warunkach ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej poza granicami kraju,
- opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz oraz ubezpieczeniem dla osób uczestniczących w realizacji projektu;

4. wydatki zw. uzyskaniem niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów lub usług przedsiębiorcy na wybrane rynki docelowe:

- zakup usług doradczych związanych z uzyskaniem certyfikatu, świadectwa lub atestu,
- zakup usług prawnych związanych z wprowadzeniem towarów lub usług na wybrane rynki docelowe,
- przygotowanie dokumentacji technicznej,
- transport i ubezpieczenie próbek wyrobu i dokumentacji technicznej wysyłanych do badań certyfikacyjnych,
- przeprowadzenie badań certyfikacyjnych,
- wystawienie i wydanie certyfikatu;

5. wydatki zw. doradztwem w zakresie strategii finansowania przedsięwzięć eksportowych i działalności eksportowej:

- opracowanie optymalnej strategii finansowania,
- wskazanie potencjalnych źródeł finansowania i identyfikacja dostępnych źródeł,
- rekomendację źródeł finansowania;

6. wydatki zw. z doradztwem w zakresie opracowania koncepcji wizerunku przedsiębiorcy na wybranych rynkach docelowych:

a) opracowanie strategii wprowadzenia nowych produktów na rynki docelowe, w tym:

- analizę cyklu życia produktu na wybranych rynkach docelowych,
- analizę wyglądu produktu pod kątem potrzeb wybranych rynków docelowych,
- analizę wyglądu i bezpieczeństwa produktu oraz opakowania,

b) stworzenie wzornictwa w zakresie produktu, opakowania i znaku firmowego

7. na działania promocyjne i informacyjne, pod warunkiem że przekazywana jest informacja, że projekt realizowany jest z udziałem wsparcia pochodzącego z budżetu Unii Europejskiej, oraz na tłumaczenia

8. ustanowienie lub utrzymanie zabezpieczenia należytego wykonania zobowiązań wynikających z umowy o udzielenie wsparcia;

9. pokrycie kosztów związanych z otwarciem i prowadzeniem przez przedsiębiorcę odrębnego rachunku bankowego lub subkonta na rachunku bankowym, przeznaczonych do obsługi projektu lub płatności zaliczkowych;

10. na zakup usług doradczych w zakresie przygotowania planu rozwoju eksportu, poniesionych nie wcześniej niż 12 miesięcy przed dniem złożenia wniosku o udzielenie wsparcia.

### **Intensywność wsparcia**

- **max. 50%** poniesionych wydatków (pkt. 1-9),
- **wyjątek pkt. 10 – max. 80%** poniesionych wydatków

Wsparcie stanowi pomoc *de minimis* i nie może przekroczyć:

- pkt. 1 – 9 **max. 200 000 zł** dla jednego przedsiębiorcy na jeden projekt
- pkt. 10 **max 10 000 zł** dla jednego przedsiębiorcy

## **Kryteria oceny wniosków**

### **Kryteria formalne (jednakowe dla wszystkich działań oraz typów projektów):**

#### ***Wymogi formalne - wniosek:***

- złożenie wniosku we właściwej instytucji;
- złożenie wniosku w ramach właściwego działania/poddziałania;
- złożenie wniosku w terminie wskazanym przez instytucję odpowiedzialną za nabór projektów;
- kompletność dokumentacji wymaganej na etapie aplikowania;
- wniosek wraz z załącznikami został przygotowany zgodnie z właściwą instrukcją.

#### ***Wymogi formalne - wnioskodawca:***

- kwalifikowalność wnioskodawcy w ramach działania;
- wnioskodawca prowadzi działalność (jeśli dotyczy) i ma siedzibę, a w przypadku osoby fizycznej – miejsce zamieszkania na terenie Rzeczypospolitej Polskiej;
- wnioskodawca oraz Partnerzy/konsorcjanci (jeśli dotyczy) nie podlegają wykluczeniu z ubiegania się o dofinansowanie na podstawie art. 207 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych.

#### ***Wymogi formalne - projekt:***

- projekt jest realizowany na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej (jeśli dotyczy);
- realizacja przedsięwzięcia mieści się w ramach czasowych działania PO IG;
- wnioskowana kwota wsparcia jest zgodna z zasadami finansowania projektów obowiązujących dla działania;
- projekt jest zgodny z politykami horyzontalnymi wymienionymi w art. 16 i 17 Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 (zgodnie z deklaracją wnioskodawcy);
- przedmiot projektu nie dotyczy rodzajów działalności wykluczonych z możliwości uzyskania wsparcia w ramach danego działania PO IG (jeśli dotyczy).

### **Wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu:**

#### ***Kryteria formalne specyficzne (punktacja „0-1”):***

- Wnioskodawca nie podlega wykluczeniu z ubiegania się o dofinansowanie na podstawie ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (Dz. U. z 2007 r. Nr 42 poz. 275, z późn. zm.);
- Wnioskodawca spełnia warunki określone w § 44 ust. 2 pkt 1 lit a) rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 2 kwietnia 2012 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. z 2012 r., poz. 438 z późn. zm.);
- Wnioskodawca posiada Plan rozwoju eksportu spełniający warunki określone w § 44 ust. 2 rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 2 kwietnia 2012 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. z 2012 r., poz. 438 z późn. zm.);
- Plan rozwoju eksportu jest spójny z wnioskiem o dofinansowanie;
- Projekt zostanie rozpoczęty najwcześniej w dniu następującym po dniu złożenia wniosku o dofinansowanie, z zastrzeżeniem kosztów na zakup usług doradczych w zakresie przygotowania lub

aktualizacji Planu rozwoju eksportu, o którym mowa w § 44 ust. 2 rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 2 kwietnia 2012 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. z 2012 r., poz. 438 z późn. zm.);

- Okres realizacji projektu nie przekracza 24 miesięcy;
- Wnioskodawca nie otrzymał dofinansowania w ramach działania 6.1 na wdrożenie Planu rozwoju eksportu;
- Plan rozwoju eksportu zawiera rekomendację rozwoju działalności eksportowej;
- Projekt zakłada realizację działań zgodnie z zakresem i zasadami określonymi w § 45 rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 2 kwietnia 2012 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. z 2012 r., poz. 438 z późn. zm.);
- Wnioskodawca zapewnia trwałość rezultatów projektu przez okres minimum 5 lat, a w przypadku MSP - 3 lat od zakończenia projektu.

### **Kryteria merytoryczne**

a) obligatoryjne (punktacja „0-1”):

- Projekt jest zgodny z celami i zakresem działania 6.1 PO IG;
- Wnioskodawca planuje rozwój poprzez eksport;
- Wnioskodawca zapewnia zasoby umożliwiające rozwój eksportu; - Wnioskodawca zapewnia lub zapewni poprzez działania przewidziane we wniosku o dofinansowanie spełnienie norm/wymagań/warunków dla produktów/ usług będących przedmiotem eksportu;
- Wnioskodawca posiada produkt/usługę zdolny do konkurowania na rynkach zagranicznych, który jest/będzie przedmiotem eksportu,
- Zakres merytoryczny działań wybranych do realizacji w ramach projektu jest zbieżny z zakresem działań wskazanych do realizacji w Planie rozwoju eksportu;
- Harmonogram realizacji projektu jest czytelny, szczegółowy i realny do wykonania;
- Planowane w ramach projektu działania przyczynią się do wzrostu wartości przychodów pochodzących z eksportu w ogólnej sprzedaży produktów/usług wnioskodawcy;
- Wydatki są kwalifikowane w ramach działania, uzasadnione, racjonalne i adekwatne do zakresu i celów projektu oraz celów Działania;
- Środki będą wykorzystane w sposób efektywny (relacja nakład/rezultat);
- Wskaźniki produktu i rezultatu są:
  - obiektywnie weryfikowalne,
  - odzwierciedlają założone cele projektu,
  - adekwatne do danego rodzaju projektu;

b) fakultatywne (punktacja: „0-1”):

- Produkty, które są/będą stanowiły przedmiot eksportu są innowacyjne;
- Wnioskodawca dysponuje innowacyjną technologią wytwarzania produktów, które są/będą stanowiły przedmiot eksportu;
- Wnioskodawca prowadzi lub finansuje badania i rozwój produktów, które są/będą stanowiły przedmiot eksportu;
- Na produkt będący przedmiotem eksportu wnioskodawca posiada:
  - patent na wynalazek
- lub
- prawa ochronne na wzór użytkowy

lub

- prawa z rejestracji wzoru przemysłowego

lub wszczął procedurę w sprawie ich uzyskania;

- Wnioskodawca posiada:

- akredytowany certyfikat jakości w przedsiębiorstwie zgodny z wymaganiami normy ISO 9001 lub inne certyfikaty branżowe zawierające w sobie wymagania normy ISO 9001

Lub

- akredytowany certyfikat Systemu Zarządzania BHP zgodny z wymaganiami OHSAS 18001 lub PN-N 18001,

lub

- akredytowany certyfikat Systemu Zarządzania Środowiskowego zgodny z wymaganiami normy ISO 14001 lub rozporządzeniem EMAS,

Kryterium merytoryczne rozstrzygające I stopnia:

- Udział wydatków na działalność B+R w działalności gospodarczej Wnioskodawcy.

***Kryterium merytoryczne rozstrzygające II stopnia:***

- Udział eksportu w całkowitej sprzedaży, zgodnie z warunkami określonymi w § 44 ust. 2 pkt 1 lit a) rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 2 kwietnia 2012 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. z 2012 r., poz. 438 z późn. zm.).