

2009

Fundusze Europejskie dla przedsiębiorców na rozwój działalności eksportowej



Cel Działania 6.1 Paszport do eksportu

Działanie pozwoli przedsiębiorcom uczestniczącym w programie Paszport do eksportu na:

- **zwiększenie udziału eksportu w całkowitej sprzedaży**
- **zintensyfikowanie powiązań z zagranicznymi partnerami**
- **zwiększenie rozpoznawalności marek handlowych i firmowych na rynkach zagranicznych**

Działanie 6.1

Podmioty uprawnione do ubiegania się o dofinansowanie

O dofinansowanie mogą ubiegać się: mikro, mali lub średni przedsiębiorcy:

- prowadzący działalność gospodarczą we wszystkich sektorach z wyjątkiem: rybołówstwa i akwakultury, w zakresie produkcji pierwotnej produktów rolnych, w zakresie przetwarzania i wprowadzania do obrotu produktów rolnych oraz sektora górnictwa węgla
- spełniający kryteria zawarte w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznające rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych)
- prowadzący działalność i posiadający siedzibę na terytorium RP
- posiadający w roku obrotowym poprzedzającym rok, w którym złożony został wniosek o udzielenie dofinansowania udział eksportu w całkowitej sprzedaży nie większy niż 30%

Działanie 6.1

Podmioty uprawnione do ubiegania się o dofinansowanie

O dofinansowanie mogą ubiegać się: mikro, mali lub średni przedsiębiorcy:

- którzy w bieżącym roku kalendarzowym oraz dwóch poprzedzających go latach kalendarzowych otrzymali pomoc *de minimis*, której wartość brutto łącznie z pomocą, o którą ubiegają się w ramach Działania 6.1 nie przekracza (w złotych) równowartości 200 tys. EUR, a w przypadku przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą w sektorze transportu drogowego – równowartości 100 tys. EUR
- którzy nie podlegają wykluczeniu z ubiegania się o dofinansowanie na podstawie ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości

Działanie 6.1

Projekty objęte dofinansowaniem

- I etap - przygotowanie Planu rozwoju eksportu
- II etap - wdrożenie Planu rozwoju eksportu

O dofinansowanie na wdrożenie Planu rozwoju eksportu mogą ubiegać się mikroprzedsiębiorcy, mali lub średni przedsiębiorcy, którzy posiadają Plan rozwoju eksportu opracowany w ramach I etapu Działania 6.1

Działanie 6.1

Zasady udzielania dofinansowania



- Dofinansowanie na przygotowanie oraz wdrożenie Planu rozwoju eksportu może być udzielone jeden raz w okresie realizacji działania 6.1 Paszport do eksportu
- Dofinansowanie na przygotowanie oraz wdrożenie Planu rozwoju eksportu stanowi pomoc *de minimis* i jest udzielane zgodnie z warunkami określonymi w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 1998/2006 z dnia 15 grudnia 2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu do pomocy *de minimis*



Działanie 6.1

I etap - Przygotowanie Planu rozwoju eksportu

Plan rozwoju eksportu powinien zawierać w szczególności:

- **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 do realizacji przez przedsiębiorcę w celu wejścia na wybrane rynki**

Działanie 6.1

I etap - Przygotowanie Planu rozwoju eksportu

Plan rozwoju eksportu powinien zawierać następujące elementy:

- informację o dacie rozpoczęcia przygotowywania dokumentu
- opracowania dotyczące analizy pozycji konkurencyjnej pod kątem produktów lub usług przedsiębiorcy
- opracowania dotyczące wyboru rynków docelowych działalności eksportowej
- opracowania dotyczące badania wybranych rynków docelowych
- opis bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa w najważniejszych obszarach funkcjonowania i prognozy rozszerzenia działalności przedsiębiorcy ze szczególnym uwzględnieniem rozwoju poprzez eksport

Działanie 6.1

I etap - Przygotowanie Planu rozwoju eksportu

c.d. Plan rozwoju eksportu powinien zawierać następujące elementy:

- analizę SWOT dla eksportu każdego rodzaju produktu/usługi na każdym z planowanych rynków docelowych
- opis celów i strategii eksportowej
- rekomendację rozpoczęcia/rozwoju działalności eksportowej
- wskazanie i uzasadnienie wyboru działań do realizacji przez przedsiębiorcę
- szacowaną wielkość kosztów niezbędnych do sfinansowania działań koniecznych do zrealizowania opracowanej strategii
- wstępny harmonogram wdrażania strategii eksportowej

Plan rozwoju eksportu powinien w sposób kompleksowy określać strategię eksportową do realizacji w kolejnych dwóch latach

Działanie 6.1

I etap - Przygotowanie Planu rozwoju eksportu



- Realizacja projektu może rozpocząć się najwcześniej w dniu następującym po dniu złożenia wniosku o dofinansowanie
- Okres realizacji projektu nie może przekroczyć 6 miesięcy
- Intensywność dofinansowania nie może przekroczyć 80% całkowitych wydatków na zakup usług doradczych związanych z opracowaniem Planu rozwoju eksportu
- Kwota dofinansowania nie może przekroczyć 10 000 PLN



Działanie 6.1

II etap - Wdrożenie Planu rozwoju eksportu

- **Możliwość złożenia wniosku o dofinansowanie w ramach II etapu po uzyskaniu pozytywnego wyniku weryfikacji Planu rozwoju eksportu**
- **Plan rozwoju eksportu zawiera rekomendację rozwoju przedsiębiorcy poprzez eksport**
- **Dofinansowanie jest udzielane z przeznaczeniem na realizację co najmniej dwóch z następujących działań, w tym obligatoryjnie co najmniej jednego z działań wskazanych w lit. c. – f.:**
 - a. **udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy**
 - b. **organizacja i udział w misjach gospodarczych za granicą**
 - c. **wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych**
 - d. **uzyskanie niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów lub usług przedsiębiorcy na wybrane rynki docelowe**
 - e. **doradztwo w zakresie strategii finansowania przedsięwzięć eksportowych i działalności eksportowej**
 - f. **doradztwo w zakresie opracowania koncepcji wizerunku przedsiębiorcy na wybranych rynkach docelowych**

Działanie 6.1

II etap - Wdrożenie Planu rozwoju eksportu Wydatki kwalifikujące się do objęcia dofinansowaniem

Udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy:

- wynajęcie i zabudowa powierzchni wystawienniczej
- zakup usług w zakresie obsługi technicznej stoiska
- zakup usług w zakresie transportu eksponatów oraz elementów zabudowy wraz ubezpieczeniem, odprawą celną i kosztami spedycji
- podróże służbowe trzech osób uczestniczących w realizacji projektu
- opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz oraz ubezpieczeniem dla osób uczestniczących w realizacji projektu
- wpis do katalogu targowego, opłata rejestracyjna, reklama 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

Działanie 6.1

II etap - Wdrożenie Planu rozwoju eksportu

Wydatki kwalifikujące się do objęcia dofinansowaniem

Organizacja i udział 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
- 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

Działanie 6.1

II etap - Wdrożenie Planu rozwoju eksportu

Wydatki kwalifikujące się do objęcia dofinansowaniem

Wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych:

- zakup baz danych oraz badań marketingowych
- zakup usług prawnych związanych z wyszukiwaniem i doborem 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
- opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz oraz ubezpieczeniem dla osób uczestniczących w realizacji projektu

Działanie 6.1

II etap - Wdrożenie Planu rozwoju eksportu

Wydatki kwalifikujące się do objęcia dofinansowaniem

Uzyskanie 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

Działanie 6.1

II etap - Wdrożenie Planu rozwoju eksportu

Wydatki kwalifikujące się do objęcia dofinansowaniem



Doradztwo w zakresie strategii finansowania przedsięwzięć eksportowych i działalności eksportowej:

- opracowanie optymalnej strategii finansowania
- wskazanie potencjalnych źródeł finansowania i identyfikacja dostępnych źródeł
- rekomendacja źródeł finansowania

Działanie 6.1

II etap - Wdrożenie Planu rozwoju eksportu

Wydatki kwalifikujące się do objęcia dofinansowaniem

Doradztwo w zakresie opracowania koncepcji wizerunku przedsiębiorcy na wybranych rynkach docelowych:

- **opracowanie strategii wprowadzenia nowych produktów na rynki docelowe, w tym:**
 - **analiza cyklu życia produktu na wybranych rynkach docelowych**
 - **analiza wyglądu produktu pod kątem potrzeb wybranych rynków docelowych**
 - **analiza wyglądu i bezpieczeństwa produktu oraz opakowania**
- **stworzenie wzornictwa w zakresie produktu, opakowania, znaku firmowego**

II etap - Wdrożenie Planu rozwoju eksportu

Wydatki kwalifikujące się do objęcia dofinansowaniem



Inne wydatki niezbędne do realizacji działań:

- **działania promocyjne i informacyjne**
- **tłumaczenia**
- **obsługa instrumentów zabezpieczających realizację umowy**
- **otwarcie i prowadzenie wyodrębnionego na rzecz projektu subkonta na rachunku bankowym lub odrębnego rachunku bankowego**

Działanie 6.1

II etap - Wdrożenie Planu rozwoju eksportu

- Realizacja projektu może rozpocząć się najwcześniej po dniu złożenia wniosku o dofinansowanie
- Okres realizacji nie może przekroczyć 24 miesięcy
- Intensywność dofinansowania nie może przekroczyć 50% całkowitych wydatków kwalifikujących się do objęcia dofinansowaniem
- Kwota dofinansowania nie może przekroczyć 200 000 PLN

Działanie 6.1 Paszport do eksportu



Budżet



Całkowity budżet

121 840 000 EUR



Budżet na 2009 rok

24 368 000 EUR

Budżet na I rundę aplikacyjną w 2009 roku

35 609 770,66 PLN

Nabór wniosków

- Tryb konkursowy – rundy aplikacyjne
- Określona alokacja na daną rundę aplikacyjną



Działanie 6.1

Procedura aplikacyjna



Dofinansowaniem mogą być objęte dwa typy projektów realizowane w dwóch kolejnych etapach:

- projekt w ramach I etapu,
- a następnie**
- projekt w ramach II etapu

Warunkiem aplikowania do II etapu jest:

- przygotowanie Planu rozwoju eksportu w ramach I etapu Działania 6.1
- uzyskanie pozytywnego wyniku weryfikacji Planu rozwoju eksportu
- rekomendacja rozwoju w oparciu o eksport zawarta w Planie rozwoju eksportu

Działanie 6.1

Procedura aplikacyjna

- **Złożenie wniosku o dofinansowanie (przygotowanego w Generatorze wniosków) do RIF właściwej dla siedziby wnioskodawcy**
- **Ocena formalna w RIF**
 - kryteria zatwierdzone przez Komitet Monitorujący PO IG
 - metoda „zero-jedynkowa”
 - dwie osoby oceniające
 - możliwość poprawy/uzupełnienia wniosku
 - tylko wnioski poprawne pod względem formalnym przekazywane do oceny merytorycznej
- **Ocena merytoryczna - przez Komisję Konkursową w RIF**
 - kryteria zatwierdzone przez Komitet Monitorujący PO IG
 - metoda „zero-jedynkowa”
 - minimum dwie osoby oceniające
 - tylko wnioski spełniające wszystkie kryteria merytoryczne obligatoryjne rekomendowane do dofinansowania

Działanie 6.1

Procedura aplikacyjna

- **Przygotowanie protokołu wraz z listą rankingową projektów**
- **Zatwierdzenie listy rankingowej projektów przez Instytucję Zarządzającą**
- **Poinformowanie wnioskodawców o decyzji Instytucji Zarządzającej**
- **Obustronne podpisanie umowy o dofinansowanie**
- **Złożenie zabezpieczenia realizacji umowy**
- **Realizacja działań objętych umową o dofinansowanie**
- **Możliwość uzyskania zaliczki (II etap)**
- **Wnioski o płatności pośrednie składane po zakończeniu realizacji kolejnych działań objętych projektem (II etap)**

Działanie 6.1 Paszport do eksportu

Dziękuję za uwagę

**Na pytania odpowiada INFORMATORIUM PARP
pod numerami telefonów**

0 801 33 22 02 oraz

(22) 432 89 91, (22) 432 89 92, (22) 432 89 93,

**Pytania można przesyłać także na adres e-mail:
info@parp.gov.pl.**