

2009

# Priorytet 6 Polska gospodarka na rynku międzynarodowym

## Działanie 6.1 PO IG Paszport do eksportu

Anna Werle-Wilczyńska

Warszawa, 30 czerwca 2009 r.

## Działanie 6.1

### Cel działania



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)

## Działanie 6.1

### Podmioty uprawnione do ubiegania się o dofinansowanie

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

- 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%
- 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

## 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:

- opracowania dotyczące analizy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa 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

#### Plan rozwoju eksportu - wymogi formalne:

- zawiera datę rozpoczęcia przygotowania Planu rozwoju eksportu
- podpisany i opatrzony pieczętką imienną oraz pieczętką firmową wykonawcy
- zawiera informację o dacie sporządzenia Planu rozwoju eksportu przez wykonawcę
- podpisany przez Beneficjenta lub osobę upoważnioną do reprezentowania Beneficjenta (pełnomocnika) i opatrzony pieczętką imienną oraz pieczętką firmową
- zawiera datę podpisania przez Beneficjenta, która jest równoznaczna z zatwierdzeniem dokumentu

## 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

### I etap - Przygotowanie Planu rozwoju eksportu

- Weryfikacja Planu rozwoju eksportu w Regionalnej Instytucji Finansującej
- Pisemna informacja o ostatecznym wyniku weryfikacji przesłana do Beneficjanta
- Możliwość złożenia wniosku o dofinansowanie w ramach II etapu
  - po uzyskaniu pozytywnego wyniku weryfikacji Planu rozwoju eksportu
  - pod warunkiem, że Plan rozwoju eksportu zawiera rekomendację rozwoju przedsiębiorcy poprzez eksport

## Działanie 6.1

### II etap - Wdrożenie Planu rozwoju eksportu

- 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
- 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
- podróże służbowe trzech osób, opłaty związane z uzyskaniem wiz oraz ubezpieczeniem

## 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
- zakup biletów wstępu w celu zwiedzenia targów związanych z daną misją gospodarczą
- podróże służbowe trzech osób, opłaty związane z uzyskaniem wiz oraz ubezpieczeniem

## 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 dobozem 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, opłaty związane z uzyskaniem wiz oraz ubezpieczeniem

## 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 przedsiębiorców 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

## Działanie 6.1

### 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



Całkowity budżet	121 840 000 EUR
Budżet na 2009 rok	24 368 000 EUR
Budżet na I rundę aplikacyjną w 2009 r.	35 609 770,66 PLN
Budżet na II rundę aplikacyjną w 2009 r.	36 478 896,00 PLN

### Nabór wniosków

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



## Działanie 6.1 Paszport do eksportu

### Terminy kolejnych rund aplikacyjnych w roku 2009

#### II runda aplikacyjna

Data rozpoczęcia naboru wniosków – 15 czerwca 2009 r.

Data zakończenia naboru wniosków - 10 lipca 2009 r.

#### III runda aplikacyjna

Data rozpoczęcia naboru wniosków – 14 września 2009 r.

Data zakończenia naboru wniosków – 9 października 2009 r.

Zastrzeżenie: Nabór prowadzony jest nie dłużej niż 3 dni robocze po osiągnięciu 120% alokacji na daną rundę

# Działanie 6.1

## Procedura aplikacyjna

Warszawa, 30 czerwca 2009 r.

- Złożenie wniosku o dofinansowanie (przygotowanego w Generatorze wniosków) do RIF właściwej dla siedziby wnioskodawcy
- Ocena formalna
- Ocena merytoryczna
- Zatwierdzenie listy rankingowej projektów przez Instytucję Zarządzającą
- Poinformowanie wnioskodawców o decyzji Instytucji Zarządzającej
- Obustronne podpisanie umowy o dofinansowanie
- 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)

Warszawa, 30 czerwca 2009 r.

# Dziękuję za uwagę

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości  
ul. Pańska 81/83  
00-834 Warszawa

Telefony informatorium  
22 432 89 91, 22 432 89 92, 22 432 89 93  
0 801 33 22 02

[www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)