

# Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw Polski Wschodniej

Działanie 1.2 Program Operacyjny Polska Wschodnia

---

Renata Gajewska-Kostro  
Departament Internacjonalizacji Przedsiębiorstw

Starachowice, 13 czerwca 2019 r.



## Charakterystyka Działania 1.2 POPW

**Kompleksowe, indywidualne, profilowane pod odbiorcę** działania związane z opracowaniem i przygotowaniem do wdrożenia nowego **modelu biznesowego** **związanego z internacjonalizacją** działalności wnioskodawcy.

**Internacjonalizacja** – opisany w POPW (w ramach priorytetu inwestycyjnego 3b) oraz w SZOOP (w odniesieniu do działania) zespół procesów prowadzących do wprowadzenia produktu (wyrobu lub usługi) MŚP na nowy rynek zagraniczny (nowy rynek docelowy internacjonalizacji)

*Jakie konkretne działania (zadania, procesy – np. usługi z listy wydatków kwalifikowanych) są potrzebne do wprowadzenia wyrobu / usługi na nowy rynek?*



## Dla kogo?

W konkursie mogą wziąć udział **mikro-, mali** lub **średni przedsiębiorcy**, którzy:

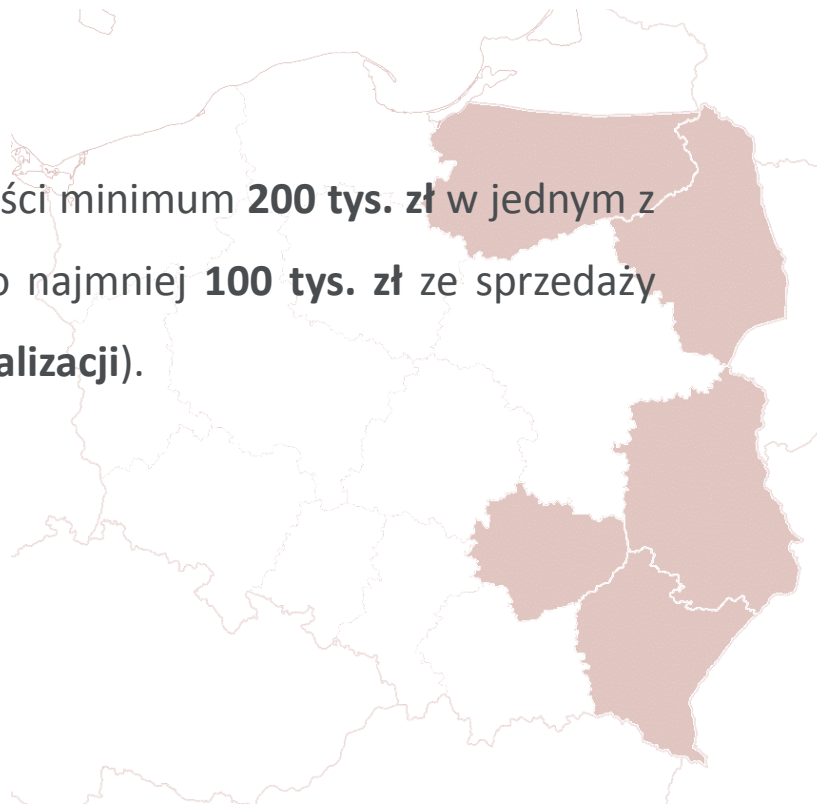
1. Prowadzą działalność gospodarczą **na terytorium Polski Wschodniej**, potwierdzoną wpisem do odpowiedniego rejestru, ujawnionym najpóźniej w dniu złożenia wniosku o dofinansowanie.

Należy mieć na uwadze, że jednym z elementów oceny spełnienia kryteriów wyboru projektów jest weryfikacja, czy we wniosku o dofinansowanie określono przedmiot i zakres działalności gospodarczej wykonywanej na terytorium Polski Wschodniej. Przedmiot i zakres działalności gospodarczej wnioskodawcy, zlokalizowanej i wykonywanej na terenie Polski Wschodniej musi być bezpośrednio związany z projektowaniem lub wytwarzaniem wyrobów albo świadczeniem usług przeznaczonych do internacjonalizacji.



## Dla kogo?

2. Osiągnęli **przychody ze sprzedaży** o wysokości minimum **200 tys. zł** w jednym z trzech ostatnich lat obrotowych (w tym co najmniej **100 tys. zł** ze sprzedaży produktów przeznaczonych do internacjonalizacji).



## Kwota dofinansowania

do **800 tys. zł** (co najmniej 1 rynek docelowy spoza EOG i Szwajcarii),

do **550 tys. zł** (wyłącznie EOG lub Szwajcaria), w tym:

- ~ maksymalnie **30 tys. zł** dofinansowania na pokrycie kosztów usług doradczych dotyczących opracowania nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności MŚP;
- ~ maksymalnie **100 tys. zł** dofinansowania na pokrycie kosztów związanych z nabyciem środków trwałych z wyłączeniem nieruchomości w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności;
- ~ maksymalnie **100 tys. zł** na pokrycie kosztów związanych z nabyciem wartości niematerialnych i prawnych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności.

jeden projekt  
w konkursie  
pomoc  
de minimis, pomoc  
publiczna



## Kwota dofinansowania – warunki....

Dofinansowanie na pokrycie kosztów związanych z nabyciem wartości niematerialnych i prawnych oraz pokrycie kosztów związanych z nabyciem środków trwałych z wyłączeniem nieruchomości w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności nie może przekroczyć **150** tys. zł.

Łączna wartość kosztów kwalifikowalnych związanych z udziałem w międzynarodowych targach, wystawach lub misjach gospodarczych **nie może stanowić więcej niż 49% kosztów kwalifikowalnych projektu.**



## Kategorie pomocy

Dofinansowanie stanowi pomoc de minimis udzielaną zgodnie z rozporządzeniem KE nr 1407/2013 lub pomoc publiczną jako:

- ~ pomoc na usługi doradcze na rzecz MŚP – udzielaną zgodnie z przepisami rozdziału I, artykułu 18 rozdziału III oraz rozdziału IV rozporządzenia KE nr 651/2014, lub
- ~ pomoc na udział MŚP w targach – udzielaną zgodnie z przepisami rozdziału I, artykułu 19 rozdziału III oraz rozdziału IV rozporządzenia KE nr 651/2014.

## Maksymalna intensywność dofinansowania projektu:

- ~ w przypadku **pomocy de minimis** – do **85%** wartości kosztów kwalifikowalnych
- ~ w przypadku **pomocy publicznej** - do **50%** wartości kosztów kwalifikowalnych



## Specyfika Działania 1.2 PO PW

- ~ dostosowane do potrzeb i dedykowane przedsiębiorcom Polski Wschodniej;
- ~ dla przedsiębiorców mających siedzibę lub oddział w Polsce Wschodniej i prowadzących działalność projektową i/lub produkcyjną na tym obszarze;
- ~ model biznesowy jako dokument strategicznych związanych z doradztwem w zakresie wyjścia na rynki zagraniczne;
- ~ promowanie nowych eksporterów;
- ~ możliwość doboru targów, misji gospodarczych i wystaw zgodnie ze zdiagnozowanymi potrzebami Wnioskodawcy;
- ~ koszt komplementarne względem doradztwa;
- ~ możliwość rezerwacji udziału w targach przed rozpoczęciem projektu;
- ~ możliwość sfinansowania wartości nie materialnych i prawnych oraz środków trwałych;
- ~ poziom dofinansowania do 85 procent bez względu na status przedsiębiorstwa (MŚP);
- ~ wartość dofinansowania do 800 tys. poza EOG, do 550 tys. w EOG;
- ~ możliwość finansowania kosztów z pomocy de minimis i pomocy publicznej





## Do kosztów kwalifikowalnych w ramach działania zalicza się:

1. Koszty usług doradczych świadczonych przez doradców zewnętrznych, dotyczących opracowania zaprezentowanego we wniosku o dofinansowanie nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności MŚP, obejmujących w szczególności:
  - analizę możliwości eksportowych przedsiębiorcy poprzez zbadanie produktów przedsiębiorstwa, ocenę konkurencyjnej pozycji tych produktów oraz przedsiębiorstwa na wybranych rynkach zagranicznych, kompleksowe zbadanie uwarunkowań działalności, w tym barier wejścia na te rynki zagraniczne,
  - wskazanie rynków docelowych wraz z uzasadnieniem (kluczem) wyboru, projekcją możliwości sprzedaży na tych rynkach zagranicznych, a także identyfikację potencjalnych odbiorców / kontrahentów na rynkach zagranicznych,
  - analizę dotychczasowego modelu biznesowego przedsiębiorstwa wraz z propozycją zmian tego modelu pod kątem internacjonalizacji na wybranych rynkach zagranicznych,
  - wybór najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych oraz promocyjnych (w tym wskazanie wydarzeń targowych, wystaw czy kierunków misji gospodarczych, oszacowanie budżetu działań promocyjnych towarzyszących przygotowaniu do wdrażania nowego modelu biznesowego),
  - rekomendacje w zakresie reorganizacji przedsiębiorstwa i przygotowania go do działalności eksportowej (organizacji działu eksportu, logistyki etc.),
  - opracowanie koncepcji wejścia na rynek zagraniczny, wraz ze szczegółowym określeniem zadań związanych z przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego na poszczególnych rynkach,
  - rekomendacje w zakresie nabycia oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych i nabycia nowych środków trwałych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności (tam gdzie dotyczy).



## 2. koszty usług doradczych, świadczonych przez doradców zewnętrznych, dotyczących przygotowania do wdrożenia nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności MŚP, w szczególności w zakresie:

- wyszukiwania, selekcji, a następnie nawiązania kontaktów z partnerami zagranicznymi i doprowadzenia do etapu negocjacji handlowych,
- pozyskiwania zewnętrznego finansowania działalności eksportowej i instrumentów finansowych obniżających ryzyko eksportowe (kredyty eksportowe, fundusze poręczeniowe i gwarancyjne, fundusze dotacji, transakcje terminowe etc.),
- przygotowania produktu do potrzeb rynku docelowego (w tym m.in. badanie marketingowe na rynku docelowym),
- przygotowania kanałów dystrybucji i kanałów obsługi otoczenia formalno-prawnego umożliwiającego wejście na dany rynek zagraniczny,
- uzyskania certyfikacji, akredytacji, koncesji lub innego typu dokumentów i praw niezbędnych dla prowadzenia działalności gospodarczej, sprzedaży produktów na docelowym rynku zagranicznym,
- przygotowania planu szczegółowej kampanii promocyjnej, projektowania materiałów reklamowych i promocyjnych, stron internetowych oraz aplikacji mobilnych przeznaczonych do promocji i sprzedaży produktów, których dotyczy projekt, na rynkach zagranicznych,



- wzornictwa opakowań, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych,
- tworzenia regulaminów usług, gwarancji produktowych i innych dokumentów niezbędnych dla wprowadzenia produktu na nowy rynek,
- uzyskania ochrony własności przemysłowej za granicą, odnoszących się do produktów przeznaczonych do sprzedaży na rynkach zagranicznych.



3. koszty innych usług, świadczonych przez wyspecjalizowane podmioty zewnętrzne, komplementarnych względem zakupywanych usług doradczych i związanych bezpośrednio z przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności MŚP, w zakresie:

- wytworzenia materiałów reklamowych i promocyjnych;
- szkoleń;
- dostępu do specjalistycznych baz danych i źródeł informacji;
- tłumaczeń;
- badań i testów (technicznych, fizycznych, chemicznych lub biologicznych) produktów przeznaczonych do internacjonalizacji;
- projektowania procesów technologicznych lub logistycznych.

**Warunki:**

- świadczone przez wyspecjalizowane podmioty zewnętrzne
- związane z przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego



4. koszty udziału w międzynarodowych targach, wystawach lub misjach gospodarczych ,  
obejmujące:
- a) wynajęcie i zabudowę powierzchni wystawienniczej;
  - b) zakup usług w zakresie organizacji i obsługi stoiska;
  - c) zakup usług w zakresie transportu eksponatów oraz elementów zabudowy wraz z ubezpieczeniem, odprawą celną i kosztami spedycji;
  - d) podróże służbowe maksymalnie trzech osób uczestniczących w targach, wystawach lub misjach, w okresie nie dłuższym niż dwa dni (a w przypadku misji – jeden dzień) przed rozpoczęciem i jeden dzień po zakończeniu imprezy targowej, wystawienniczej lub misji, w zakresie i według stawek określonych w przepisach w sprawie ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej poza granicami kraju;
  - e) opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz oraz ubezpieczeniem dla osób uczestniczących w targach, wystawie lub misji;
  - f) reklamę w mediach targowych;
  - g) rezerwację miejsca wystawowego na targach, opłatę rejestracyjną za udział w targach oraz wpis do katalogu targowego;
  - h) zakup usług w zakresie organizacji spotkań z potencjalnymi partnerami handlowymi w ramach udziału w targach, wystawach lub misjach;
  - i) koszty organizacji pokazów, prezentacji lub degustacji produktów podczas zagranicznych targów, wystaw lub misji, w tym zakupu usług w tym zakresie, wynajmu niezbędnych pomieszczeń oraz sprzętu, zakupu usług tłumaczenia, zakupu usług cateringowych.



5. koszty nabycia środków trwałych z wyłączeniem nieruchomości lub wartości niematerialnych i prawnych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności.

Koszty w zakresie nabycia nowych środków trwałych oraz nabycia wartości niematerialnych i prawnych powinny wynikać bezpośrednio z działań zaplanowanych w modelu biznesowym i być związane z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności. Należy mieć również na uwadze, że koszty związane z nabyciem środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych aby mogły zostać uznane za kwalifikowalne nie mogą dotyczyć niedozwolonej pomocy wywozowej w rozumieniu Rozporządzenia KE nr 1407/2013, tj. pomocy bezpośrednio związanej z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej.



## Terminy składania wniosków

Konkurs jest podzielony na 3 rundy.

Wnioski o dofinansowanie mogą być składane w następujących terminach:

Runda I – od 28.02.2019 r. do 06.05.2019 r.

Runda II - od 07.05.2019 r. do 15.07.2019 r.

Runda III – od 16.07.2019 r. do 03.09.2019 r.

Kwota środków przeznaczonych na dofinansowanie projektów w konkursie wynosi

**50 000 000 zł**



## Adres

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

## Kontakt

tel.: +48 22 432 80 80  
infolinia: 0 801 332 202

<https://www.parp.gov.pl/component/grants/grants/internacjonalizacja-msp>

