

WSPARCIE NA WDROŻENIE PLANU ROZWOJU EKSPORTU UDZIELANE JEST NA REALIZACJĘ CO NAJMNIEJ DWÓCH Z NASTĘPUJĄCYCH DZIAŁAŃ, W TYM CO NAJMNIEJ JEDNEGO ZE WSKAZANYCH W PKT 3-8:

- 1) UDZIAŁ W ZAGRANICZNYCH IMPREZACH TARGOWO-WYSTAWIENNICZYCH W CHARAKTERZE WYSTAWCY
- 2) ORGANIZACJA I UDZIAŁ W MISJACH GOSPODARCZYCH ZA GRANICĄ
- 3) WYSZUKIWANIE I DOBÓR PARTNERÓW NA RYNKACH DOCELOWYCH
- 4) UZYSKANIE NIEZBĘDNYCH DOKUMENTÓW UPRAWNIAJĄCYCH DO WPROWADZENIA PRODUKTÓW LUB USŁUG PRZEDSIĘBIORCY NA WYBRANE RYNKI DOCELOWE
- 5) DORADZTWO W ZAKRESIE STRATEGII FINANSOWANIA PRZEDSIĘWZIĘĆ EKSPORTOWYCH I DZIAŁALNOŚCI EKSPORTOWEJ
- 6) DORADZTWO W ZAKRESIE OPRACOWANIA KONCEPCJI WIZERUNKU PRZEDSIĘBIORCY NA WYBRANYCH RYNKACH DOCELOWYCH
- 7) UDZIAŁ W MIĘDZYNARODOWYCH TARGACH ORGANIZOWANYCH W POLSCE
- 8) ORGANIZACJĘ MISJI GOSPODARCZYCH POTENCJALNYCH PARTNERÓW ZAGRANICZNYCH PRZEDSIĘBIORCY W SIEDZIBIE PRZEDSIĘBIORCY W POLSCE. *

* Katalog kosztów poszerzony nowelizacją rozporządzenia - dla naborów w 2013r.

DOTACJE Z 6.1 PO IG - INFORMATOR

Wydatkami kwalifikującymi się do objęcia wsparciem na wdrożenie planu rozwoju eksportu są wydatki poniesione po dniu złożenia wniosku o udzielenie wsparcia do dnia określonego w umowie o udzielenie wsparcia.

OKRES REALIZACJI PROJEKTU, POLEGAJĄCEGO NA WDROŻENIU PLANU ROZWOJU EKSPORTU, NIE MOŻE PRZEKROCZYĆ 24 MIESIĘCY.

Do wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem na wdrożenie planu rozwoju eksportu zalicza się wydatki:

- 1) **Udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy,:**
 - a) wynajęcie i zabudowę powierzchni wystawienniczej,
 - b) zakup usług w zakresie obsługi technicznej stoiska,
 - c) zakup usług w zakresie transportu eksponatów oraz elementów zabudowy wraz z ubezpieczeniem, odprawą celną i kosztami spedycji,
 - d) 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,
 - e) opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz oraz ubezpieczeniem dla osób uczestniczących w realizacji projektu,
 - f) wpis do katalogu targowego, opłatę rejestracyjną oraz reklamę w mediach targowych,
 - g) zakup usług w zakresie organizacji spotkań z potencjalnymi partnerami handlowymi,
 - h) zakup usług doradczych w zakresie promocji podczas zagranicznych targów i wystaw, określenia potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych;

- 2) **Organizacja i udział w misjach gospodarczych za granicą:**
 - a) zakup usługi polegającej na zorganizowaniu misji,
 - b) zakup usługi polegającej na organizacji spotkań z potencjalnymi partnerami handlowymi,
 - c) zakup usług doradczych w zakresie określenia potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych,
 - d) 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,
 - e) opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz oraz ubezpieczeniem dla osób uczestniczących w realizacji projektu,
 - f) zakup biletów wstępu w celu zwiedzenia targów związanych z daną misją gospodarczą;

DOTACJE Z 6.1 PO IG - INFORMATOR

3) Wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych

- a) zakup baz danych,
- b) zakup badań marketingowych,
- c) zakup usług prawnych związanych z wyszukiwaniem i doбором partnerów na rynkach docelowych,
- d) zakup usług doradczych w zakresie określenia, wyselekcjonowania, sprawdzenia wiarygodności grupy docelowej potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych,
- e) zakup usług w zakresie organizacji spotkań z wyselekcjonowanymi potencjalnymi partnerami handlowymi,
- f) 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,
- g) opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz oraz ubezpieczeniem dla osób uczestniczących w realizacji projektu;

4) Uzyskanie niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów lub usług przedsiębiorcy na wybrane rynki docelowe

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

5) Doradztwo w zakresie strategii finansowania przedsięwzięć eksportowych i działalności eksportowej:

- a) opracowanie optymalnej strategii finansowania,
- b) wskazanie potencjalnych źródeł finansowania i identyfikacja dostępnych źródeł,
- c) rekomendację źródeł finansowania;

6) Doradztwo 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;

DOTACJE Z 6.1 PO IG - INFORMATOR

- 7) **Udział w międzynarodowych targach organizowanych w Polsce**
- a) wynajęcie i zabudowę powierzchni wystawienniczej,
 - b) zakup usług w zakresie obsługi technicznej stoiska,
 - c) zakup usług w zakresie transportu eksponatów oraz elementów zabudowy wraz z ubezpieczeniem, i kosztami spedycji,
 - d) 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 na obszarze kraju,
 - e) wpis do katalogu targowego, opłatę rejestracyjną oraz reklamę w mediach targowych,
 - f) zakup usług w zakresie organizacji spotkań z potencjalnymi partnerami handlowymi,
 - g) zakup usług doradczych w zakresie promocji podczas zagranicznych targów i wystaw, określenia potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych;
- 8) **Organizację misji gospodarczych potencjalnych partnerów zagranicznych przedsiębiorcy** w siedzibie przedsiębiorcy w Polsce - dla trzech osób reprezentujących jednego partnera na:
- a) opłaty związane z uzyskaniem wiz i ubezpieczeniem
 - b) zakup usługi polegającej na zorganizowaniu misji
 - c) przejazdy, noclegi oraz dojazdy środkami komunikacji miejscowej, w okresie nie dłuższym niż jeden dzień przed rozpoczęciem i jeden dzień po zakończeniu misji.
- 9) Na działania promocyjne i informacyjne pod warunkiem, że przekazywana jest informacja, że projekt realizowany jest z udziałem wsparcia pochodzącego z budżetu Unii Europejskiej oraz tłumaczenia niezbędne do realizacji działań, o których mowa w rozporządzeniu, i bezpośrednio związane z tymi działaniami;
- 12) 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 NA WDROŻENIE PLANU ROZWOJU EKSPORTU W CZĘŚCI DOTYCZĄCEJ WYDATKÓW, O KTÓRYCH MOWA W:

- 1) PKT 1–9, NIE MOŻE PRZEKROCZYĆ **75%** TYCH WYDATKÓW;
(DO **400TYS ZŁ**)
- 2) PKT 10, NIE MOŻE PRZEKROCZYĆ **80%** TYCH WYDATKÓW
(DO **10TYS ZŁ**)