

Eksport pytań: Internacjonalizacja MŚP

W jaki sposób opracować wskaźnik: Liczba zorganizowanych kanałów dystrybucji, które będą realizowane na rynkach docelowych.

Wskaźnik powinien określać liczbę kanałów dystrybucji przygotowanych w celu realizacji określonych procesów biznesowych na poszczególnych rynkach docelowych. Opis wskaźnika powinien określać każdy kanał z osobna oraz wskazywać przypisane danemu kanałowi cele szczegółowe określone i opisane w sekcji „Mierzalne cele” w podpunkcie C.3 Modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności stanowiącego załącznik do wniosku o dofinansowanie. Osiągnięcie wskaźnika jest tożsame z osiągnięciem wszystkich celów szczegółowych przyporządkowanych do poszczególnych kanałów dystrybucji. Wnioskodawca udokumentuje osiągnięcie tych celów w sposób określony w Modelu biznesowym. Przykładowy opis metodologii wyliczenia wskaźnika oraz sposobu weryfikacji osiągnięcia zaplanowanych wartości wskaźnika Liczba zorganizowanych kanałów dystrybucji, które będą realizowane na rynkach docelowych: Przykład 1: W wyniku realizacji projektu na rynku docelowym – rynku wybranym zostaną przygotowane 2 kanały obsługi procesów biznesowych: 1. Sprzedaż bezpośrednia 2. Sprzedaż pośrednia - współpraca z kontrahentami z wybranego rynku - pośrednikami, wyspecjalizowanymi w dystrybucji produktu na danym rynku. Sposób weryfikacji: umowy/kontrakty, baza klientów/pośredników. Przykład 2: W wyniku projektu przygotowane zostanie 5 kanałów obsługi procesów biznesowych, które będą realizowane na wszystkich rynkach docelowych: 1) Strona internetowa Cel szczegółowy- Dostosowanie strony internetowej od strony lingwistycznej; 2) Materiały informacyjne Cel szczegółowy- Przygotowanie treści reklamowych w języku angielskim i rosyjskim; 3) Materiały promocyjne (reklamowe) Cel szczegółowy- Stworzenie materiałów promocyjnych dostosowanych do nowych odbiorców; 4) Udział w targach Cel szczegółowy- Udział w międzynarodowych targach branżowych na obszarze krajów docelowych; 5) Udział w misjach Cel szczegółowy- Udział w międzynarodowych spotkaniach biznesowych branżowych na obszarze krajów docelowych. Sposób weryfikacji osiągnięcia wskaźnika: zrzuty ekranu (screeny) strony internetowej, próbki tekstów, materiały papierowe, zdjęcia i pliki video, faktury, umowy, protokoły odbioru. Kanały dystrybucji są elementem, który opisuje w jaki sposób firma komunikuje się i dociera do segmentu klientów, aby dostarczyć wartość dodaną (produkt lub usługę). Kanały spełniają kilka funkcji:

- Dostarczają klientowi wiedzę na temat produktów i usług firmy
- Pomagają klientom ewaluować wartość dodaną firmy
- Umożliwiają kupno produktów lub usług firmy
- Dostarczają posprzedażowe wsparcie

Wg konwencji business model canvas kanały mają pięć faz. Dany kanał może zawierać kilka z nich lub wszystkie. Kluczem jest znalezienie odpowiedniej konfiguracji kanałów w celu dostarczenia wartości dodanej na rynek. W pierwszej fazie zadaniem kanału jest dostarczyć klientowi informacji dotyczących produktów lub usług firmy tak, aby był świadomy ich istnienia. W drugiej fazie należy umożliwić klientowi sprawdzenie wartości. Kolejnym stopniem jest zakup, po którym następuje dostarczenie produktu. Ostatni etap to wsparcie posprzedażowe. Dobry model biznesowy pokrywa wszystkie pięć faz.

Jaki jest cel konkursu?

Celem konkursu jest wybór do dofinansowania projektów, które w największym stopniu przyczynią się do osiągnięcia celów POPW oraz celów działania określonych w SZOOP. Do celów tych należy zwiększenie aktywności gospodarczej MŚP z makroregionu Polski Wschodniej na rynkach międzynarodowych, w szczególności poprzez wsparcie doradcze obejmujące kompleksowe działania mające wesprzeć przedsiębiorcę w diagnozie jego potencjału w zakresie internacjonalizacji,

przygotowaniu przedsiębiorstwa i jego oferty pod kątem eksportu oraz aktywnego poszukiwania partnerów biznesowych w celu wprowadzenia produktów na wybrane rynki zagraniczne.

W jaki sposób wykazać potencjał sprzedażowy produktu?

Ocenie podlegają poszczególne produkty (wyroby lub usługi) wskazane we wniosku o dofinansowanie jako produkty przeznaczone do internacjonalizacji. W odniesieniu do każdego z tych produktów oceniane są następujące przesłanki: a) zaprezentowano produkt i jego strukturę marketingową (tzn. zarówno jego istotę/podstawowy pożytek, jak i zestaw cech szczególnych składający się na jego wizerunek rynkowy), sposób wytwarzania wyrobu/świadczenia usługi, dotychczasowe rynki zbytu produktu wraz z poziomem sprzedaży (wnioskodawca dysponuje marką produktu i produkt jest w ofercie handlowej wnioskodawcy); b) zaprezentowano dotychczasową aktywność wnioskodawcy na wskazanych rynkach docelowych i dostępne informacje potwierdzają, że wsparcie wprowadzenia produktu na te rynki nie będzie wypełniało przesłanek wykluczonej pomocy wywozowej; c) wybór grup docelowych na rynkach zagranicznych, na które planuje się wprowadzenie produktu, znajduje uzasadnienie w wynikach zaprezentowanych analiz rynkowych odnoszących się do potencjału organizacyjnego wnioskodawcy oraz potencjału konkurencyjnego wnioskodawcy i jego produktu na każdym rynku docelowym, w szczególności: – zidentyfikowano wszystkie istotne uwarunkowania (w tym bariery) dla rozpoczęcia sprzedaży produktu przez wnioskodawcę na docelowych rynkach zagranicznych oraz w ramach projektu przewidziano działania związane dopasowaniem produktu i modelu jego sprzedaży oraz przedsiębiorstwa do tych uwarunkowań; – przedstawiono informację na temat produktów, z którymi produkt wnioskodawcy będzie konkurował na poszczególnych rynkach docelowych i ich oferentów oraz wskazano precyzyjnie zdefiniowane przewagi konkurencyjne produktu wnioskodawcy na danym rynku zagranicznym, istotne z punktu widzenia grup docelowych. Ocenie podlega nie tylko fakt przedstawienia określonych informacji, ale również metodologia przeprowadzonych analiz, wiarygodność i adekwatność źródeł danych, czytelność/jednoznaczność używanych sformułowań. Nie będą uznawane za wystarczające ogólnikowe sformułowania typu „wyższa jakość”, „niższa cena”, „relacja jakość/cena”, „duże zapotrzebowanie” itp. Nie będą uznawane wyniki analiz bazujących na danych nieaktualnych lub wnioski wyciągane na podstawie ogólnych statystyk rynkowych czy demograficznych, z pominięciem danych odnoszących się do branży reprezentowanej przez produkt wnioskodawcy i danych parametryzujących/opisujących grupę docelową.

Czy należy zachowywać trwałość projektu?

Beneficjent zobowiązuje się zachować trwałość Projektu, o której mowa w art. 71 rozporządzenia 1303/2013 przez okres pięciu lat, a w przypadku mikroprzedsiębiorcy, małego lub średniego przedsiębiorcy przez okres trzech lat. Okres trwałości projektu rozpoczyna się od dnia zakończenia realizacji Projektu.

Kiedy środki będą przekazywane na rachunek bankowy Beneficjenta?

Płatności będą przekazywane przez płatnika zgodnie z terminami płatności środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego dostępnymi na stronie www.bgk.com.pl.

Czy okres kwalifikowalności wydatków może być dowolnie określony?

Data nie może wykroczać poza końcową datę okresu kwalifikowalności kosztów w ramach POPW tj. 31 grudnia 2023 r.

Czy dzień rozpoczęcia realizacji Projektu będzie tożsamy z

dniem rozpoczęcia okresu kwalifikowalności wydatków?

Dzień rozpoczęcia realizacji Projektu nie musi być tożsamy z dniem rozpoczęcia okresu kwalifikowalności wydatków. Za dzień rozpoczęcia realizacji Projektu uznaje się dzień zaciągnięcia zobowiązania do zamówienia usług lub dóbr stanowiących koszty projektu wskazane w Harmonogramie rzeczowo-finansowym lub faktycznego rozpoczęcia świadczenia tych usług/ dostawy tych dóbr (za wyjątkiem wydatków dotyczących usług doradczych w zakresie opracowania nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności, rezerwacji miejsca wystawowego na targach, opłaty rejestracyjnej za udział w targach oraz wpisu do katalogu targowego).

Kiedy można rozpocząć realizację projektu?

Poniższe warunki dotyczące okresu realizacji projektu muszą zostać spełnione łącznie: 1) realizacja projektu nie może rozpocząć się przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie lub w dniu złożenia wniosku o dofinansowanie; 2) rozpoczęcie realizacji projektu nie może zostać zaplanowane później niż 6 miesięcy od daty złożenia wniosku o dofinansowanie; 3) okres realizacji projektu nie może być dłuższy niż 24 miesiące, licząc od dnia rozpoczęcia realizacji projektu; 4) okres realizacji projektu nie może wykraczać poza końcową datę okresu kwalifikowalności kosztów w ramach POPW, tj. 31 grudnia 2023 r. Za rozpoczęcie prac nad projektem nie uważa się poniesienia kosztów usług doradczych dotyczących opracowania nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności MŚP (wnioskodawcy) oraz kosztów rezerwacji miejsca wystawowego na targach, opłaty rejestracyjnej za udział w targach oraz wpisu do katalogu targowego. Realizacja powyższych działań nie wlicza się do okresu realizacji projektu i może stanowić część projektu, o ile rozpoczęcie tych działań nastąpiło nie wcześniej niż 6 miesięcy przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie).

Czy do wniosku wymagane są załączniki?

Integralną część wniosku o dofinansowanie stanowią następujące załączniki:

1. Model biznesowy związany z internacjonalizacją działalności - sporządzony na wzorze opublikowanym na stronie internetowej dokumentacji konkursowej dla konkursu nr 7 (1/2021) z działania 1.2 POPW; w formacie DOC, DOCX lub PDF, z odblokowaną możliwością wyszukiwania i kopiowania fragmentów tekstu. Całkowita objętość wypełnionego dokumentu nie może przekraczać 50 stron;
2. Tabele finansowe - Sytuacja finansowa wnioskodawcy jej prognoza oraz zatrudnienie - sporządzone na właściwym wzorze opublikowanym na stronie internetowej dokumentacji konkursowej dla konkursu nr 7 (1/2021) z działania 1.2 POPW, w formacie XLS lub XLSX.

Czy VAT jest wydatkiem kwalifikowanym?

Należy określić, czy wnioskodawca ma możliwość odzyskania w całości lub w części podatku VAT poniesionego w związku z realizacją działań objętych wnioskiem, czy też w ogóle nie ma takiej możliwości. Wnioskodawca deklaruje możliwość (bądź jej brak) odzyskania podatku VAT poprzez wybranie jednej z dostępnych opcji. Zgodnie z wytycznymi¹ podatek VAT może być kwalifikowany tylko wtedy, gdy brak jest prawnej możliwości jego odzyskania. Ma to miejsce, gdy beneficjentowi ani żadnemu innemu podmiotowi zaangażowanemu w projekt oraz wykorzystującemu do działalności opodatkowanej produkty będące efektem realizacji projektu, zarówno w fazie realizacyjnej jak i operacyjnej, nie przysługuje prawo do obniżenia podatku należnego o podatek naliczony lub ubiegania się o zwrot VAT.

Czy możliwe jest uzyskanie zaliczki?

Dofinansowanie jest przekazywane Beneficjentowi w formie: 1) zaliczki lub 2) refundacji poniesionych przez Beneficjenta wydatków kwalifikowalnych, w postaci płatności pośrednich i

płatności końcowej.

Jakie są koszty kwalifikowane?

Do kosztów kwalifikowalnych w ramach działania zalicza się:

- koszty usług doradczych świadczonych przez doradców zewnętrznych dotyczących opracowania zaprezentowanego we wniosku o dofinansowanie nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności MŚP
- koszty usług doradczych świadczonych przez doradców zewnętrznych dotyczących przygotowania do wdrożenia nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności MŚP,
- koszty innych usług świadczonych przez wyspecjalizowane podmioty zewnętrzne związanych bezpośrednio z przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności MŚP
- koszty udziału w międzynarodowych targach, wystawach lub misjach gospodarczych
- koszty nabycia środków trwałych, z wyłączeniem nieruchomości, lub wartości niematerialnych i prawnych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności.

Jak wygląda kwestia kwalifikowania działań w zakresie Internacjonalizacji w przypadku wprowadzenia nowego produktu na nowy rynek zagraniczny?

Kwalifikowane działania w zakresie Internacjonalizacji dotyczą wprowadzenia nowego lub już istniejącego produktu (wyrobu lub usługi) MŚP na nowy rynek zagraniczny. W konsekwencji przygotowanie do wdrożenia modelu biznesowego w zakresie podlegającym dofinansowaniu, nie powinno obejmować działań, które prowadzą do wzrostu sprzedaży produktów na wnioskodawcy na rynkach zagranicznych, na których dane przedsiębiorstwo prowadzi sprzedaż tych lub podobnych produktów.

Kiedy możliwy jest zakup używanych środków trwałych?

Jest to możliwe w przypadku zaistnienia warunków takich jak: a) sprzedający środek trwały wystawił oświadczenie określające jego pochodzenie; b) sprzedający środek trwały potwierdził w oświadczeniu, że dany środek nie był w okresie poprzednich 7 lat współfinansowany z pomocy UE lub w ramach dotacji z krajowych środków publicznych; c) cena zakupu używanego środka trwałego nie przekracza jego wartości rynkowej i jest niższa niż kwota podobnego nowego sprzętu.

Czy są przewidziane kryteria odnośnie przychodów ze sprzedaży?

Należy pamiętać, że zgodnie z przyjętymi kryteriami wyboru projektów w ramach poddziałania 1.2. POPW o dofinansowanie mogą ubiegać się wyłącznie MŚP, które przynajmniej w 1 zamkniętym roku obrotowym w okresie 3 lat poprzedzających rok, w którym złożony został wniosek o udzielenie wsparcia osiągnęły wysokość przychodów ze sprzedaży nie mniejszy niż 200.000 PLN, przy czym nie mniej niż 100.000 PLN przychodów w jednym z tych lat osiągnięto w wyniku sprzedaży produktu/produktów zgłoszonych w projekcie do Internacjonalizacji.

Na czym polega tzw. niedozwolona pomoc eksportowa (wywozowa)?

Niedozwolona pomoc eksportowa (wywózowa) to działania bezpośrednio związane z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywózowej np. pomocy dotyczącej rynku na którym dane lub pokrewne produkty wnioskodawcy są już dane, usług pośrednictwa handlowego, zakupu narzędzi i systemów informatycznych związanych z siecią dystrybucji i sprzedaży. Działalność wywózowa to działalność wykluczona z dofinansowania zgodnie z art. 1 rozporządzenia KE nr 1407/2013 oraz art. Rozporządzenia KE nr 651/2014 związaną z wywozem do państw trzecich lub państw członkowskich, tzn. bezpośrednio związaną z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywózowej. Wnioskodawcy działający w takiej branży nie mogą brać udziału w konkursie.

Jeśli Wnioskodawca nie osiągnie wskaźników informacyjnych to czy zgodnie z zapisem umowy może zostać pomniejszone dofinansowanie?

Postanowienia w umowie ust. 1 i 2 nie mają zastosowania do wskaźników, które mają charakter informacyjny dla instytucji odpowiedzialnych za realizację Programu, a poziom realizacji ich wartości docelowych nie stanowi przedmiotu rozliczenia Projektu.

Czy wsparcie jest zwrotne?

Pomoc finansowa w ramach działania 1.2 jest udzielana w formie bezzwrotnego wsparcia finansowego.

Jaka jest maksymalna kwota dofinansowania?

Kwota przeznaczona na dofinansowanie projektów w konkursie wynosi 50 000 000,00 zł. Maksymalna kwota dofinansowania projektu wynosi:

- 800 000,00 zł (w przypadku wybrania co najmniej jednego rynku docelowego internacjonalizacji spoza Europejskiego Obszaru Gospodarczego i Szwajcarii) lub
- 550 000,00 zł (w przypadku wybrania wyłącznie rynków docelowych internacjonalizacji z Europejskiego Obszaru Gospodarczego lub Szwajcarii), w tym:

– maksymalnie 30 000,00 zł dofinansowania na pokrycie kosztów usług doradczych dotyczących opracowania nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności MŚP; – maksymalnie 100 000,00 zł dofinansowania na pokrycie kosztów związanych z nabyciem środków trwałych, z wyłączeniem nieruchomości, w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności; – maksymalnie 100 000,00 zł na pokrycie kosztów związanych z nabyciem wartości niematerialnych i prawnych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności.

- Przy czym łączne 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 150 000,00 zł.

Kto może wnioskować o dofinansowanie?

O dofinansowanie mogą ubiegać się wyłącznie podmioty spełniające kryteria mikroprzedsiębiorcy, małego lub średniego przedsiębiorcy prowadzące działalność gospodarczą na terytorium Polski Wschodniej, tj. na obszarze województw warmińsko-mazurskiego, podlaskiego, świętokrzyskiego, lubelskiego, podkarpackiego, potwierdzoną wpisem do odpowiedniego rejestru, ujawnionym najpóźniej w dniu złożenia wniosku o dofinansowanie.

Czy Wnioskodawca musi zapewnić finansowanie projektu?

Tak. Ocenie podlega, czy wnioskodawca znajduje się w kondycji finansowej umożliwiającej realizację projektu oraz czy wyniki działalności operacyjnej wnioskodawcy w okresie ostatnich trzech lat obrotowych (albo w krótszym okresie – w przypadku przedsiębiorców, którzy zamknęli tylko dwa, albo tylko jeden rok obrotowy), wskazują na jego zdolność finansową do zrealizowania projektu o wnioskowanej wartości. Kryterium nie może zostać uznane za spełnione w przypadku, gdy według stanu na dzień złożenia wniosku o dofinansowanie, wnioskodawca nie zamknął żadnego roku obrotowego swojej działalności. W przypadku finansowania projektu z innych, niż dotacja zewnętrznych źródeł (np. kredyt, pożyczka) ocenie podlega wiarygodność/realność pozyskania takich zewnętrznych źródeł finansowania, w tym wiarygodność osób/podmiotów potwierdzających zapewnienie finansowania (w tym celu oceniający mogą zażądać od tych podmiotów, nie będących instytucjami finansowymi, za pośrednictwem wnioskodawcy dodatkowych dokumentów potwierdzających wolę pożyczkodawcy udzielenia pożyczki wnioskodawcy na realizację projektu oraz oświadczeń, potwierdzenia posiadania określonych środków finansowych bądź uwiarygodnienia ich dostępności w przyszłości, np. poprzez dostarczenie kopii ostatniego złożonego w Urzędzie Skarbowym formularza PIT, ujawnienie sprawozdań finansowych przedsiębiorcy lub udokumentowanie posiadania składników majątkowych o odpowiedniej wartości i płynności). W przypadku deklarowania zewnętrznych źródeł finansowania projektu, Wnioskodawca, którego projekt zostanie rekomendowany do wsparcia, zostanie zobowiązany do przedstawienia dokumentów potwierdzających powyższe, (np. promesy/umowy kredytowej, promesy/umowy leasingowej) na etapie kompletowania dokumentów niezbędnych do przygotowania umowy o dofinansowanie. Weryfikacja zostanie dokonana na podstawie informacji zawartych w załączonych do wniosku o dofinansowanie Tabelach finansowych za ostatnie trzy lata obrotowe (albo za okres krótszy – w przypadku przedsiębiorców, którzy zamknęli tylko dwa, albo tylko jeden rok obrotowy) oraz w prognozach finansowych zawartych w dokumentacji aplikacyjnej (w szczególności w Tabelach finansowych), a także na podstawie deklaracji we wniosku o dofinansowanie dotyczących możliwości pozyskania finansowania zewnętrznego przez wnioskodawcę (jeśli dotyczy). Ocena może bazować również na informacjach o charakterze publicznym na temat wnioskodawcy bądź podmiotów zapewniających zewnętrzne finansowanie projektu, w szczególności w odniesieniu do spółek notowanych na giełdzie papierów wartościowych. Na podstawie informacji prezentowanych w Tabelach finansowych załączonych do wniosku o dofinansowanie weryfikowana jest również, odrębnie dla każdego zamkniętego roku obrotowego, relacja wskaźnika EBITDA pomnożonego przez 2 ($EBITDA \times 2$) do wysokości wydatków kwalifikowalnych projektu (bez podatku VAT). Przynajmniej w jednym zamkniętym roku obrotowym, wskaźnik $EBITDA \times 2$ musi być większy od wysokości kosztów kwalifikowalnych projektu zgłoszonego do dofinansowania. Wskaźnik EBITDA obliczany jest jako suma EBIT (zysk operacyjny przed odliczeniem podatków i odsetek) oraz amortyzacji w poszczególnych latach obrotowych. W przypadku osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą niezobowiązanych do stosowania ustawy o rachunkowości rokiem obrotowym jest rok podatkowy. W przypadku wnioskodawców zobowiązanych do sporządzania sprawozdań finansowych zgodnie z przepisami o rachunkowości, EBIT powinno być utożsamiane z pozycją „Zysk (strata) z działalności operacyjnej” w Rachunku Zysków i Strat.

Czy przygotowanie modelu biznesowego jest konieczne?

Tak. Projekt dotyczy przygotowania do wdrożenia nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją. W ramach kryterium ocenie podlega: a) Kompletność i poprawność zaproponowanej koncepcji modelu biznesowego. Koncepcja modelu dotyczy produktu Wnioskodawcy (wyrobu lub usługi), który ma potencjał sprzedażowy na nowym rynku zagranicznym. Wszystkie pola modelu biznesowego muszą zostać wypełnione zgodnie z instrukcją. W szczególności należy opisać następujące elementy: kluczowi partnerzy, kluczowe działania w projekcie, kluczowe zasoby, relacje z klientami, kanały dystrybucji, segmenty klientów. Sprawdzeniu podlega, czy model biznesowy określa wszystkie powyższe elementy, jest kompletny pod względem funkcjonalnym oraz planowane działania są spójne z założeniami i rekomendacjami. b) Wykonalność wdrożenia modelu biznesowego. Sprawdzeniu podlega, czy w projekcie zaplanowano realizację działań, które uznaje się

za niezbędne dla wdrożenia proponowanego nowego modelu biznesowego. W szczególności ocenie podlega, czy projekt jest wykonalny pod względem finansowym na podstawie harmonogramu rzeczowo-finansowego projektu oraz prognozy dot. sytuacji finansowej wnioskodawcy zawartej w Tabelach finansowych, załączonych do wniosku o dofinansowanie. Ostatecznym celem tej oceny jest weryfikacja wykonalności projektu pod kątem zakładanych celów internacjonalizacji.

Czy Wnioskodawca musi posiadać produkt, który ma potencjał sprzedażowy na nowych rynkach zagranicznych?

Tak. Ocenie podlegają poszczególne produkty (wyroby lub usługi) wskazane we wniosku o dofinansowanie jako produkty przeznaczone do internacjonalizacji. W odniesieniu do każdego z tych produktów oceniane są następujące przesłanki: a) zaprezentowano produkt i jego strukturę marketingową (tzn. zarówno jego istotę/podstawowy pożytek, jak i zestaw cech szczególnych składający się na jego wizerunek rynkowy), sposób wytwarzania wyrobu/świadczenia usługi, dotychczasowe rynki zbytu produktu wraz z poziomem sprzedaży (wnioskodawca dysponuje marką produktu i produkt jest w ofercie handlowej wnioskodawcy); b) zaprezentowano dotychczasową aktywność wnioskodawcy na wskazanych rynkach docelowych i dostępne informacje potwierdzają, że wsparcie wprowadzenia produktu na te rynki nie będzie wypełniało przesłanek wykluczonej pomocy wywozowej; c) wybór grup docelowych na rynkach zagranicznych, na które planuje się wprowadzenie produktu, znajduje uzasadnienie w wynikach zaprezentowanych analiz rynkowych odnoszących się do potencjału organizacyjnego wnioskodawcy oraz potencjału konkurencyjnego wnioskodawcy i jego produktu na każdym rynku docelowym, w szczególności: □ zidentyfikowano wszystkie istotne uwarunkowania (w tym bariery) dla rozpoczęcia sprzedaży produktu przez wnioskodawcę na docelowych rynkach zagranicznych oraz w ramach projektu przewidziano działania związane dopasowaniem produktu i modelu jego sprzedaży oraz przedsiębiorstwa do tych uwarunkowań; □ przedstawiono informację na temat produktów, z którymi produkt wnioskodawcy będzie konkurował na poszczególnych rynkach docelowych i ich oferentów oraz wskazano precyzyjnie zdefiniowane przewagi konkurencyjne produktu wnioskodawcy na danym rynku zagranicznym, istotne z punktu widzenia grup docelowych. Ocenie podlega nie tylko fakt przedstawienia określonych informacji, ale również metodologia przeprowadzonych analiz, wiarygodność i adekwatność źródeł danych, czytelność/jednoznaczność używanych sformułowań. Nie będą uznawane za wystarczające ogólnikowe sformułowania typu „wyższa jakość”, „niższa cena”, „relacja jakość/cena”, „duże zapotrzebowanie” itp. Nie będą uznawane wyniki analiz bazujących na danych nieaktualnych lub wnioski wyciągane na podstawie ogólnych statystyk rynkowych czy demograficznych, z pominięciem danych odnoszących się do branży reprezentowanej przez produkt wnioskodawcy i danych parametryzujących/opisujących grupę docelową.

O czym mówi kryterium: "Projekt nie dotyczy działań internacjonalizacji, których przedmiot i kierunek był objęty wsparciem ze środków publicznych"?

Wnioskodawca przedstawił informacje o wszystkich realizowanych przez siebie projektach finansowanych ze środków publicznych, których realizacja trwa obecnie lub zakończyła się (w tym została przerwana) nie dalej niż 3 lata przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie, a które w części lub w całości dotyczą/dotyczyły procesów internacjonalizacji. Wnioskodawca względem każdego z tych projektów przedstawił: podmiot udzielający wsparcia i numer identyfikacyjny projektu/ umowy wsparcia (jeśli dotyczy), formę i wartość wsparcia, daty rozpoczęcia i zakończenia realizacji projektu bądź datę rozwiązania umowy o dofinansowanie (jeśli dotyczy), główne działania projektu dotyczące internacjonalizacji i ich produkty, rynki docelowe projektu, produkty wnioskodawcy przeznaczone do internacjonalizacji, rezultaty projektu w zakresie internacjonalizacji i ich wpływ na dalszą działalność przedsiębiorstwa). Projekt nie może dotyczyć internacjonalizacji produktów (w tym ich wcześniejszych wersji/modeli) na rynkach docelowych, które były przedmiotem projektów finansowanych ze środków publicznych.

Czy projekt musi być realizowany na terytorium Polski Wschodniej?

Tak. Weryfikacji podlega, czy projekt spełnia łącznie następujące przesłanki: a) miejsce realizacji projektu znajduje się na terytorium co najmniej jednego województwa makroregionu Polski Wschodniej (województwa: lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie i warmińsko-mazurskie); b) we wniosku o dofinansowanie określono przedmiot i zakres działalności gospodarczej wykonywanej na terytorium Polski Wschodniej (tj. w głównej lokalizacji projektu i pozostałych miejscach realizacji projektu, jeśli takie wskazano), w tym określono podstawowe aktywa oraz zasoby pracownicze wykorzystywane w działalności wykonywanej na terytorium Polski Wschodniej; c) przedmiot i zakres działalności gospodarczej wnioskodawcy, zlokalizowanej i wykonywanej na terenie Polski Wschodniej, jest bezpośrednio związany z projektowaniem lub wytwarzaniem wyrobów albo świadczeniem usług przeznaczonych do internacjonalizacji; d) wnioskodawca oświadcza, że przedmiot i zakres działalności odnoszącej się do produktów przeznaczonych do internacjonalizacji, która jest wykonywana w Polsce Wschodniej, będzie utrzymany w tym makroregionie co najmniej do końca realizacji projektu.

Jaki jest cel misji gospodarczych?

Zasadniczym celem misji gospodarczych jest nawiązanie kontaktów handlowych z potencjalnym partnerem (partnerami) zagranicznym. W ramach działania 1.2 POPW nie dofinansowuje się kolejnych spotkań biznesowych z przedsiębiorcami, z którymi wnioskodawca podjął wcześniej negocjacje handlowe lub podpisał umowy związane z realizacją projektu. Czas trwania misji powinien wynikać z harmonogramu działań zaplanowanych w Modelu Biznesowym,

Czy istnieje możliwość rozliczenia projektu w kilku etapach, czy tylko jednorazowo?

Sposób rozliczania projektu odbywa się poprzez składanie wniosków o płatność raz na trzy miesiące. Jest to wniosek rozliczeniowy albo jedynie sprawozdawczy. Jest także możliwość wnioskowania o zaliczkę na realizację projektu. Pierwsza transza zaliczki wypłacana jest w wysokości zgodnej z Harmonogramem płatności. Łączne dofinansowanie przekazane Beneficjentowi w formie zaliczki nie może przekroczyć 40% dofinansowania. Istnieje także możliwość składania raz na trzy miesiące wniosków sprawozdawczych dotyczących realizacji projektu i rozliczenia projektu jednorazowo w ostatnim okresie sprawozdawczym. Szczegółowe informacje na temat zasad wypłaty dofinansowania oraz zaliczki znajdują się w paragrafie 10 i 11 Wzoru umowy o dofinansowanie (załącznik nr 4 do Regulaminu konkursu), zawartej na stronie konkursu.

Czy tylko jedna firma doradcza może świadczyć usługi doradcze dla przedsiębiorcy planującego internacjonalizację?

Nie ma przeciwwskazań do świadczenia usług doradczych przez różne firmy doradcze specjalizujące się w danym rynku. Zgodnie z zapisami paragrafu 5 pkt 3 Regulaminu Konkursu, kwalifikowalne są usługi doradcze świadczone przez doradców zewnętrznych związanych z przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności MŚP. Usługi doradcze powinny być realizowane przez podmioty wyspecjalizowane w danym zakresie usługi czy rynku zagranicznym, tak aby przedsiębiorca otrzymał doradztwo dostosowane do potrzeb i pozwalające na rozpoczęcie sprzedaży na rynkach zagranicznych

Do kiedy musi zostać dokonana opłata za model biznesowy?

Warunkiem otrzymania dofinansowania za wykonanie MBI jest złożenie wniosku o płatność wraz z kopią dokumentów potwierdzających poniesienie wydatków, tj. kopią dowodów księgowych wraz z

potwierdzeniami dokonania zapłaty. Wobec powyższego w sytuacji, gdy Beneficjent zamierza ubiegać się o refundację za sporządzenie MBI, zapłata za jego wykonanie musi być dokonana przed złożeniem wniosku o płatność i nie wcześniej niż 6 miesięcy przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie.

Czy stworzenie modelu biznesowego uważane jest za rozpoczęcie prac?

Za rozpoczęcie prac nad projektem nie uważa się poniesienia kosztów usług doradczych dotyczących opracowania nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności MŚP (wnioskodawcy) oraz kosztów rezerwacji miejsca wystawowego na targach, opłaty rejestracyjnej za udział w targach oraz wpisu do katalogu targowego.

Czy jest możliwe kwalifikowanie kosztów poniesionych przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie?

Zgodnie z Regulaminem konkursu koszty usług doradczych dotyczących opracowania nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności MŚP, koszty rezerwacji miejsca wystawowego na targach, opłaty rejestracyjnej za udział w targach oraz wpisu do katalogu targowego uważa się za kwalifikowalne, jeśli zostały poniesione **nie wcześniej niż 6 miesięcy** przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie.

Gdzie Wnioskodawca musi mieć zarejestrowaną firmę?

Wnioskodawca musi prowadzić działalność gospodarczą na terytorium makroregionu Polski Wschodniej (tj. województw lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego lub warmińsko-mazurskiego) potwierdzoną wpisem do odpowiedniego rejestru, ujawnionym najpóźniej w dniu złożenia wniosku o dofinansowanie. W przypadku rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym, ujawniony w rejestrze adres siedziby lub co najmniej jednego oddziału musi znajdować się na terytorium Polski Wschodniej. W przypadku Centralnej Ewidencji i Informacji Działalności Gospodarczej (CEIDG) co najmniej jeden ujawniony w ewidencji adres wykonywania działalności gospodarczej znajduje się na terytorium Polski Wschodniej.

Dodatkowo 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. Jednocześnie 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.

Na jakich obszarach wsparcia koncentruje się PARP w kontekście programu Polska Wschodnia (POPW)?

PARP wspiera mikro-, małych i średnich przedsiębiorców konkretnymi działaniami, które dynamizują ich rozwój, podnoszą potencjał innowacyjności i konkurencyjności, umożliwiają podjęcie współpracy z jednostkami naukowymi i instytucjami otoczenia biznesu. Koncentrujemy się na pięciu obszarach wsparcia:

- inwestycje w innowacje
- dizajn
- rynek start-upowy
- internacjonalizacja
- infrastruktura

W jaki sposób PARP uczestniczy w programie Polska Wschodnia (POPW)?

PARP uczestniczy w Programie Operacyjnym Polska Wschodnia jako Instytucja Pośrednicząca odpowiedzialna za realizację działań w ramach osi priorytetowych: I (Przedsiębiorcza Polska Wschodnia) i II (Nowoczesna infrastruktura transportowa).

Czym jest Program Operacyjny Polska Wschodnia (POPW)?

Program Operacyjny Polska Wschodnia (POPW) wspiera innowacyjną przedsiębiorczość w województwach: lubelskim, podlaskim, podkarpackim, świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim. Środki przeznaczone są na rozwój start-upów, a także na wsparcie firm, które chciałyby budować swoją przewagę konkurencyjną w kraju i za granicą w oparciu o wykorzystanie wyników prac badawczo-rozwojowych, wzornictwa czy tworzenie produktów sieciowych. Dzięki środkom z POPW możliwe są też inwestycje dotyczące zrównoważonej mobilności miejskiej w miastach wojewódzkich makroregionu oraz rozwój połączeń drogowych.