



CONQUEST CONSULTING
UL. OPACZYŃSKA 10/1
02-526 WARSZAWA
TEL. (48 22) 825 56 45
FAX. (48 22) 875 37 65
E- MAIL: ZARZAD@CONQUEST.PL



Paszport do Eksportu

Przewodnik „Krok po kroku”

Wstęp

Szanowni Państwo,

macie Państwo przed sobą przewodnik ConQuest Consulting dotyczący Działania 6.1 programu Innowacyjna gospodarka – „Paszport do Eksportu”. E-book ten został napisany z myślą o przedsiębiorcach, którzy chcieliby wykorzystać ten program unijny i zdobyć dofinansowanie na rozszerzenie działalności eksportowej swojej firmy. Znajdziecie państwo w nim krok po kroku informacje, czego dotyczy Paszport do Eksportu, czy i jak można z niego skorzystać, a także wszelkie wskazówki potrzebne Państwu do ostatecznego zdobycia dofinansowania.

Głównym etapem ubiegania się o dofinansowanie jest napisanie dokumentu zawierającego Państwa strategię eksportową – tzw. Planu Rozwoju Eksportu. Jako, że ConQuest Consulting przygotował dla swoich Klientów już wiele tego typu dokumentów, z których wszystkie zostały zatwierdzone przez Regionalną Instytucję Finansującą, czujemy się ekspertami w tej dziedzinie i chcemy przekazać część naszej wiedzy firmom, potencjalnie zainteresowanym skorzystaniem z dofinansowania unijnego z tego programu. Mamy nadzieję, że nasz poradnik pomoże Państwu lepiej zrozumieć ideę tego działania oraz w przystępny sposób przekazać Państwu wszystkie niezbędne informacje, które powinniście w związku z nim wiedzieć.

Serdecznie zapraszam do lektury.

Mateusz Skwarka

Prezes Zarządu ConQuest Consulting

Spis treści

Paszport do Eksportu	1
Wstęp	2
Spis treści	3
O Paszporcie do Eksportu	4
Co to jest Paszport do Eksportu?.....	4
Dlaczego warto skorzystać z programu?.....	4
Kto w Polsce odpowiada za realizację działania Paszport do Eksportu?.....	5
Ile i na co można dostać dofinansowanie?	5
Jakie wymogi formalne musi spełniać firma ubiegająca się o dofinansowanie?	9
Proces formalny krok po kroku	11
Wstęp	11
Harmonogram ubiegania się o dofinansowanie	12
Jaka jest najkrótsza możliwa ścieżka ubiegania się o dofinansowanie?	15
Najczęściej popełniane błędy	16
Plan Rozwoju Eksportu	18
Dlaczego firma konsultingowa, a nie przedsiębiorca, powinna sporządzić PRE?.....	18
Jak powinien wyglądać Plan Rozwoju Eksportu?	19
Oferta ConQuest Consulting.....	20
O firmie	20
Dlaczego ConQuest Consulting?	21
Jak wygląda nasz Plan Rozwoju Eksportu?.....	22

1. O Paszporcie do Eksportu

Z rozdziału tego dowiedzie się Państwo:

1. Co to jest Paszport do Eksportu?
2. Dlaczego warto z niego skorzystać?
3. Co jest dofinansowywane i ile można uzyskać?
4. Jakie wymogi formalne musi spełniać firma, która ubiega się o dofinansowanie?

1.1. Co to jest Paszport do Eksportu?

Paszport do Eksportu jest jednym z działań Unii Europejskiej, umożliwiającym dofinansowanie polskich przedsiębiorstw w kwestii ich promocji na rynkach zagranicznych, na których chciałyby one rozpocząć lub rozwinąć swoją działalność. Działanie to klasyfikowane jest do Programu Operacyjnego - Innowacyjna Gospodarka, Priorytet VI - Polska gospodarka na rynku międzynarodowym, Działanie 6.1 (można się spotkać ze skrótem PO IG 6.1). Celem tego działania jest wejście polskich firm na nowe rynki, bądź wzmocnienie ich pozycji konkurencyjnej na rynkach zagranicznych, gdzie już eksportują. Ponadto, celem nadrzędnym jest budowanie polskiej marki w innych państwach Unii Europejskiej i nie tylko.

1.2. Dlaczego warto skorzystać z programu?

Działanie to ma wiele oczywistych korzyści, z których wymienić można przede wszystkim:

- Wzrost udziału eksportu w sprzedaży firmy,
- Zwiększenie dochodów firmy,
- Zwiększenie zysków poprzez osiągnięcie korzyści skali,
- Zdobywanie nowych rynków zbytu na swoje produkty,
- Promocja marki firmy za granicą.

Firmy korzystające z tego działania są świadome faktu, że wraz z otwieraniem się granic i globalizacją, zdobywanie nowych rynków zbytu staje się coraz łatwiejsze. Nowe rynki zbytu oznaczają nowych klientów, którzy potencjalnie przyniosą firmom nowy zysk. Aby osiągnąć ten

.....

dotatkowy zysk, wygenerowany z eksportu, trzeba jednak zainwestować znaczne środki pieniężne m.in. w logistykę, obsługę działań oraz przede wszystkim promocję. Część tych kosztów refundowana jest poprzez Działanie 6.1 Paszport do Eksportu.

1.3. Kto w Polsce odpowiada za realizację działania Paszport do Eksportu?

Agencją, powołaną do nadzorowania m.in. wykorzystania środków unijnych w Polsce, jest Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Na stronie internetowej PARPu (www.parp.gov.pl) można znaleźć wszystkie potrzebne informacje dotyczące opisywanego działania oraz wielu innych (po wejściu na stronę główną klikamy w logo „Innowacyjna gospodarka”, a następnie z menu wybieramy „Działanie 6.1”).



Warto wiedzieć:

Regionalną Instytucją Finansującą na terenie woj. mazowieckiego jest:

Fundacja Małych i Średnich Przedsiębiorstw

www.fund.org.pl

O udzieleniu dofinansowania na poszczególne elementy, związane z działaniem Paszport do Eksportu, decydują Regionalne Instytucje Finansujące (RIF), których listę można znaleźć na stronie: <http://www.parp.gov.pl/index/index/1102>

1.4. Ile i na co można dostać dofinansowanie?

Opisywane działanie składa się z kilku etapów, w trakcie których można dostać dofinansowanie na 2 elementy:

1. Usługę doradczą polegającą na stworzeniu Planu Rozwoju Eksportu
2. Realizację strategii eksportowej zawartej w Planie Rozwoju Eksportu

Dofinansowanie Paszportu do Eksportu

Usługa doradcza:

- do **80%** poniesionych kosztów,
- Maksymalnie:*
- do **10 000 zł**

Realizacja strategii eksportowej:

- do **50%** poniesionych kosztów,
- Maksymalnie:*
- do **200 000 zł**

Więcej na temat Planu Rozwoju Eksportu w rozdziale **Plan Rozwoju Eksportu**.

W ramach realizacji strategii eksportowej można otrzymać dofinansowanie na 6 głównych typów działań (z których należy wybrać co najmniej 2, z czego jedno musi być z przedziału 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.

Poza powyższymi działaniami można uzyskać dofinansowanie również na:

- działania promocyjne i informacyjne pod warunkiem, że przekazywana jest informacja, iż projekt realizowany jest z udziałem wsparcia pochodzącego z budżetu Unii Europejskiej oraz tłumaczenia niezbędne do realizacji powyższych działań,
- obsługę instrumentów zabezpieczających realizację umowy o udzielenie wsparcia, określonych w umowie o udzielenie wsparcia,
- pokrycie kosztów związanych z otwarciem oraz prowadzeniem przez beneficjenta lub podmiot realizujący z nim projekt, wyodrębnionego na rzecz projektu subkonta na rachunku bankowym lub odrębnego rachunku bankowego.

Koszty kwalifikowane:

Udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy:

- a) wynajęcie i zabudowa 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.

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.

Wyszukanie 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.

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.

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.

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.

Jakie wymogi formalne musi spełniać firma ubiegająca się o dofinansowanie?

Wymagania sprecyzowane w ustawie są następujące:

- a) dofinansowanie jest udzielane mikroprzedsiębiorcy, małemu lub średniemu przedsiębiorcy¹,

Kategoria przedsiębiorstwa	Mikro	Małe	Średnie
Liczba zatrudnionych	<10	<50	<250
Roczny obrót ↑	≤ 2 mln euro ↑	≤ 10 mln euro ↑	≤ 50 mln euro ↑
lub	lub	lub	lub
Całkowity bilans roczny ↓	≤ 2 mln euro ↓	≤ 10 mln euro ↓	≤ 43 mln euro ↓

- b) przedsiębiorca prowadzi działalność i ma siedzibę (dla osób fizycznych - miejsce zamieszkania) na terenie Polski,
- c) w roku obrotowym poprzedzającym rok złożenia wniosku, udział eksportu w sprzedaży przedsiębiorcy nie przekroczył 30%,
- d) oferowana pomoc w ramach działania PO IG 6.1 określana jest jako de minimis. W związku z tym wnioskodawca w roku składania wniosku ani w dwóch poprzednich nie mógł skorzystać z dofinansowania z Unii Europejskiej, przekraczającego 200 000 EUR. Ponadto firma nie mogła wcześniej otrzymać wsparcia z tytułu działania Paszport do Eksportu.

¹ Na kategorię **mikroprzedsiębiorstw** oraz **małych** i **średnich** przedsiębiorstw (**MŚP**) składają się przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników i których roczny obrót nie przekracza 50 milionów EUR lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 milionów EUR.

- e) wnioskodawca nie korzystał z każdego innego dofinansowania Unii Europejskiej obejmującego wnioskowane działania w ramach Paszportu do Eksportu finansującego te same wydatki

Firma spełniająca powyższe punkty może złożyć wniosek i ubiegać się o dofinansowanie. Są to wymogi **formalne**. Aby zwiększyć szanse otrzymania dofinansowania są do spełnienia jeszcze wymogi **merytoryczne** oraz **dodatkowe**.

Wymogi **merytoryczne** (obligatoryjne):

- a) wnioskodawca posiada potencjał do prowadzenia działalności eksportowej,
- b) do promowania działalności eksportowej, wnioskodawca wybrał dwa spośród sześciu możliwych typów kosztów kwalifikacyjnych (więcej: **Ile i na co można dostać dofinansowanie?**)

Wymogi **dodatkowe** (nie są obowiązkowe, natomiast zwiększają szansę otrzymania dofinansowania):

- a) wnioskodawca dysponuje innowacyjną technologią lub produktami, które zamierza eksportować,
- b) wnioskodawca prowadzi lub finansuje badania na rozwój,
- c) wnioskodawca posiada lub wszczął procedurę w sprawie uzyskania patentu, prawa ochronnego na wzór użytkowy lub wzoru przemysłowego,
- d) wnioskodawca planuje ponad 20%-owy przyrost przychodów z eksportu produktów po realizacji projektu w okresie do 3 lat;
- e) wnioskodawca posiada akredytowane certyfikaty jakości w przedsiębiorstwie, Systemy Zarządzania BHP lub Systemy Zarządzania Środowiskowego.

2. Proces formalny krok po kroku

Z rozdziału tego dowiedzie się Państwo:

1. Jak wygląda po kolei proces ubiegania się o dofinansowanie?
2. Co to jest Plan Rozwoju Eksportu i po co on jest?
3. Jaka jest najkrótsza możliwa ścieżka ubiegania się o dofinansowanie?
4. Kiedy i jak można skorzystać z dofinansowania?

2.1. Wstęp

Pełny okres ubiegania się o dofinansowanie wynosi nawet do kilku miesięcy. Składa się on z kilku etapów, z których formalnie wyróżniamy dwa:

- ETAP I: są to wszystkie działania wstępne, które prowadzą do przyznania firmie dofinansowania na promocję działalności eksportowej (200 000 PLN). Na ten etap składa się sporządzenie Planu Rozwoju Eksportu.
- ETAP II: Realizacja założeń zaplanowanego Planu Rozwoju Eksportu – etap, w którym firma wdraża zaplanowane czynności, a następnie rozlicza się z RIFem w sprawie refundacji kosztów.

Kluczowym pojęciem, o którym firma ubiegająca się o dofinansowanie powinna pamiętać, jest runda aplikacyjna. Jest to jedyny okres, kiedy można składać wnioski o odpowiednie dofinansowanie. Dlatego należy brać pod uwagę, aby przy planowaniu pewnych działań związanych z otrzymaniem dofinansowania, mieć na uwadze, na kiedy w danym roku zostały wyznaczone rundy aplikacyjne.

Dokładny proces formalny omówiony został w następnym podrozdziale.

2.2. Harmonogram ubiegania się o dofinansowanie

Faza I: Sprawdzenie, czy nasza firma może dostać dofinansowanie

W tym momencie podjęto decyzję o chęci ubiegania się o dofinansowanie, należy więc sprawdzić, czy nasza firma spełnia warunki formalne wymienione w poprzednim rozdziale.

Termin: Dowolny

Faza II: Złożenie wniosku o dofinansowanie I etapu

Jeżeli firma spełnia wymagane kryteria, można złożyć wniosek o dofinansowanie I etapu, czyli przygotowania Planu Rozwoju Eksportu. Jest to dokument zawierający strategię naszego wejścia na wybrane rynki, na jego podstawie będą określone elementy dofinansowywane już w trakcie właściwej realizacji ekspansji firmy.

WAŻNE: Plan Rozwoju Eksportu musi być przygotowany przez zewnętrzną firmę doradczą. Unia Europejska oferuje dofinansowanie do 80% poniesionych kosztów na zrealizowanie tej usługi, ale nie więcej niż 10 000 PLN. To jest właśnie dofinansowanie I etapu, o które firma w tym momencie się ubiega.

Termin: Terminy składania wniosków są ściśle określone przez PARP w ramach rund aplikacyjnych. W 2011 roku zostały one wyznaczone na:

- I runda aplikacyjna: **21.02.2011 – 11.03.2011** (lub do wyczerpania alokacji na konkurs),
- II runda aplikacyjna: **20.06.2011 – 08.07.2011** (lub do wyczerpania alokacji na konkurs),
- III runda aplikacyjna: **17.10.2011 – 04.11.2011** (lub do wyczerpania alokacji na konkurs),

Miejsce: Regionalna Instytucja Finansująca

Oczekiwanie na akceptację wniosku: Regionalna Instytucja Finansująca ma ok. 4 miesiące (licząc od daty zakończenia naboru wniosków) na ich weryfikację oraz poinformowanie o wynikach podmioty zainteresowane. Jeżeli formalnie i merytorycznie wszystko zostało prawidłowo wypełnione, wniosek zostanie zaakceptowany i zostanie nam udzielona zgoda na zlecenie usługi sporządzenia Planu Rozwoju Eksportu.



Warto wiedzieć:

Wszystkie dokumenty potrzebne przy ubieganiu się o dofinansowanie można znaleźć na stronie PARPu:

<http://www.parp.gov.pl/index/more/7214>

Faza III: Zlecenie wykonania Planu Rozwoju Eksportu

Po złożeniu wniosku o dofinansowanie I etapu można od razu przystąpić do kolejnej fazy, czyli zlecenia wykonania Planu Rozwoju Eksportu zewnętrznej firmie doradczej:

- 1) Wnioskodawca musi ogłosić konkurs na wykonanie Planu Rozwoju Eksportu, a zapytanie ofertowe musi być zamieszczone w widocznym i dostępnym miejscu na stronie internetowej wnioskodawcy.
- 2) Wymagane jest, aby wnioskodawca zebrał co najmniej 3 oferty wykonania Planu Rozwoju Eksportu od firm doradczych.
- 3) Po otrzymaniu ofert, wnioskodawca może dokonać wyboru firmy doradczej, ale nie wcześniej niż dzień po złożeniu wniosku o dofinansowanie.



Warto wiedzieć:

PARP nie udostępnia żadnej listy firm doradczych, ani nie rekomenduje żadnej firmy do wykonania Planu Rozwoju Eksportu. Kwestia ta należy wyłącznie do wnioskodawcy.

Faza IV: Otrzymanie odpowiedzi z RIFu

O pozytywnej weryfikacji wniosku przedsiębiorca zostanie poinformowany przez Regionalną Instytucję Finansującą. W ciągu 14 dni od otrzymania odpowiedzi koniecznie należy złożyć dalsze dokumenty niezbędne do podpisania umowy z RIFem. Najlepiej, jeżeli dokumenty te przygotowujemy wcześniej nie czekając na samo rozpatrzenie wniosku. Niezłożenie dokumentów w terminie będzie jednoznaczne z rezygnacją o ubieganie się o dofinansowanie z działania Paszport do Eksportu w tym etapie.



Warto wiedzieć:

Umowę zawieraną na tym etapie można poprawić ze strony PARPu:

<http://poig.parp.gov.pl/files/74/108/207/273/5931.pdf>

WAŻNE: Istnieje możliwość złożenia wniosków w terminie późniejszym niż 14 dni. Należy przy tym niezwłocznie skonsultować się z RIFem oraz przedstawić odpowiednie dokumenty.

Miejsce: Regionalna Instytucja Finansująca

Termin: 14 dni od otrzymania informacji o pozytywnej weryfikacji wniosku

Po złożeniu tych dokumentów i ich akceptacji przez RIF następuje podpisanie umowy.

Faza V: Wykonanie Planu Rozwoju Eksportu

Po złożeniu wniosku o dofinansowanie pierwszego etapu i wyborze firmy doradczej, można rozpocząć realizację Planu Rozwoju Eksportu. Plan powinien być sporządzony przez zewnętrzną

firmę doradcą przy współpracy z wnioskodawcą. Szczegółowe wytyczne tego planu zostały przedstawione w rozdziale **Plan Rozwoju Eksportu**.

Maksymalny okres sporządzenia planu: 6 miesięcy

Najwcześniej Plan Rozwoju Eksportu można złożyć w dniu podpisania umowy z RIFem.

Po złożeniu gotowego Planu Rozwoju Eksportu do RIFu, przez max. 14 dni trwa jego weryfikacja i zgłaszane są ewentualne poprawki (na których dokonanie jest również 14 dni).

Po pozytywnej weryfikacji dokumentu, wnioskodawca powinien złożyć wniosek o dokonanie płatności na rzecz zwrócenia części kosztów za usługę wykonania Planu Rozwoju Eksportu. RIF ma 60 dni na uregulowanie tego zobowiązania. W tym momencie następuje formalny koniec I etapu.

Faza VI: Złożenie wniosku o dofinansowanie II etapu

Aby skorzystać z dofinansowania na realizację Planu Rozwoju Eksportu, należy złożyć odpowiedni wniosek do RIFu.

Termin: Podczas jednej z rund aplikacyjnych dotyczących wniosków do II etapu **(obecnie do 31 grudnia 2011).**

Okres weryfikacji wniosku: ok. 4,5 miesiąca

W pierwszym dniu po złożeniu wniosku można rozpocząć realizację przygotowanego Planu Rozwoju Eksportu.

Tak jak w przypadku poprzedniego wniosku, w momencie jego pozytywnej weryfikacji, firma ma 14 dni na złożenie wymaganych dokumentów do RIFu i podpisanie drugiej umowy.



Warto wiedzieć:

Umowę zawieraną na tym etapie można poprawić ze strony PARPu:

<http://poig.parp.gov.pl/files/74/108/207/273/5930.pdf>

Faza VII: Realizacja przygotowanego Planu Rozwoju Eksportu

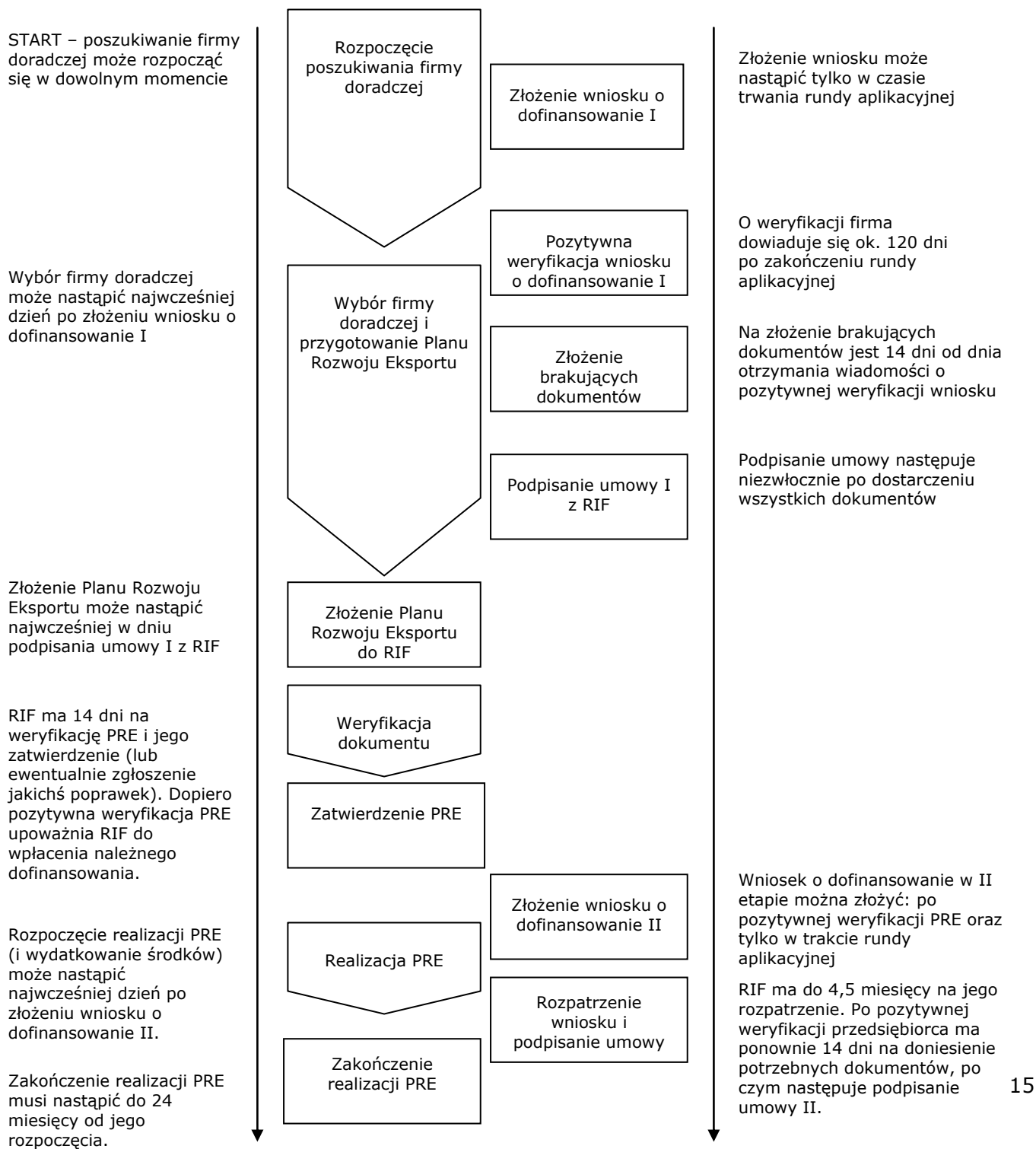
Cytując umowę z II etapu dofinansowania, § 6. pkt 4 "Za rozpoczęcie realizacji Projektu uznaje się dzień rozpoczęcia faktycznej realizacji działań wyszczególnionych w Harmonogramie rzeczowo-finansowym Projektu, stanowiącym załącznik nr 2 do Umowy lub dzień zaciągnięcia pierwszego zobowiązania Beneficjenta dotyczącego wydatków związanych z realizacją Projektu." Oficjalnym początkiem realizacji Planu Rozwoju Eksportu może być np. zamówienie materiałów promocyjnych lub zlecenie przygotowania bazy danych potencjalnych partnerów (w zależności od tego, które z tych działań będzie pierwsze).

Maksymalny czas realizacji Planu Rozwoju Eksportu: 24 miesiące

Faza VIII: Rozliczenie się z RIFem

2.3. Jaka jest najkrótsza możliwa ścieżka ubiegania się o dofinansowanie?

Przykładowa ścieżka ubiegania się o dofinansowanie przedstawiona jest na schemacie poniżej.



2.4. Najczęściej popełniane błędy

- **Zbyt późne zlecenie realizacji Planu Rozwoju Eksportu:** na jego stworzenie jest 6 miesięcy od momentu podpisania umowy. Firmy czasem zapominają, że napisanie dobrego Planu wymaga poświęcenia odpowiedniej ilości czasu. Zwykle jest to ok. 20-30 dni roboczych, w zależności od ilości państw docelowych. Jeżeli firma konsultingowa zostanie wybrana np. 2-3 tygodnie przed upływem wyznaczonych 6 miesięcy, należy liczyć się z tym, że otrzymany Plan Rozwoju Eksportu może nie być najwyższej jakości.
- **Przegapienie rundy aplikacyjnej:** Zaakceptowanie Planu Rozwoju Eksportu jest warunkiem koniecznym do złożenia wniosku o dofinansowanie w II etapie. Często zdarza się tak, że firma zlecając wykonanie Planu, robi to za późno: firma doradcza odsyła gotowy Plan na czas, RIF zatwierdza Plan po miesiącu czasu i okazuje się, że tydzień wcześniej skończyła się ostatnia runda aplikacyjna, a na następną trzeba czekać kilka miesięcy (w tym czasie nie można wydawać pieniędzy na cele zamieszczone w Planie, gdyż nie dostaniemy za nie refundacji). Dlatego, jeżeli firmie zależy na czasie, należy mieć na uwadze również i terminy rund aplikacyjnych.
- **Poprawki RIFu:** Czasem zdarza się tak, iż RIF nie przedstawi wszystkich swoich uwag za pierwszym razem, wówczas proces uwzględniania uwag się wydłuża. Uwagi RIFu mogą dotyczyć zarówno spraw formalnych, jak i merytorycznych, z których nie wszystkie można w 100% przewidzieć. Należy zatem wziąć pod uwagę dłuższy czas na weryfikację Planu przez RIF przy planowaniu realizacji II etapu.
- **Nierozpisanie konkursu na przygotowanie Planu Rozwoju Eksportu:** Wybór firmy doradczej, która przygotuje Plan Rozwoju Eksportu wiąże się z pewnymi procedurami, które obowiązują nawet wtedy, gdy firma zamawiająca już wcześniej umówi się z zaprzyjaźnioną firmą doradczą na wykonanie tej usługi. Konieczne jest zamieszczenie zapytania ofertowego w widocznym miejscu na stronie internetowej firmy, a następnie

zebranie co najmniej 3 ofert od firm konsultingowych, na podstawie których dopiero można dokonać oficjalnego wyboru. W innym przypadku PARP nie uzna wyboru.

- **Zbyt duża liczba państw docelowych:** Niektóre firmy starają się korzystać z działania Paszport do Eksportu, oczekując zbadania zbyt dużej ilości państw. Optymalną liczbą są 3-5 państw, wybór większej ilości może być niekorzystny z kilku powodów:
 - Po pierwsze, zamiast koncentrować się na efektywnym wejściu na ograniczoną liczbę rynków, firmy chcą wejść na wiele krajów, a to pochłania o wiele więcej czasu na zaplanowanie całej procedury, a następnie na jej wykonanie.
 - Po drugie wycena takiego projektu będzie zawsze wysoka, a okres opracowania dokumentu znacznie wydłużony. Cena w tym wypadku znacznie może przekroczyć kwotę dofinansowywania unijnego - 10 000 PLN.
 - Po trzecie każde państwo to dodatkowe środki wymagane na inwestycje w eksport do niego. W przypadku firm z niewielkimi możliwościami finansowymi, rozpoczęcie działalności w kilku państwach zagranicznych może okazać się po prostu nierealne.

3. Plan Rozwoju Eksportu

Z tego rozdziału dowiedzą się Państwo:

1. Dlaczego firma konsultingowa, a nie przedsiębiorca, powinna sporządzić Plan Rozwoju Eksportu?
2. Co się powinno w nim znajdować?

3.1. Dlaczego firma konsultingowa, a nie przedsiębiorca, powinna sporządzić PRE?

Bezwzględny wymogi Unii Europejskiej jest fakt, aby Plan Rozwoju Eksportu dla firmy sporządzany był przez zewnętrzną, niezależną firmę doradczą. Czasami wnioskodawcy twierdzą, że sami lepiej i szybciej by taki plan napisali. Jednak zlecenie przygotowania Planu dla firm konsultingowych ma swoje zalety:

- Firmy konsultingowe mają doświadczenie w sporządzaniu analiz, badań konkurencji i potencjałów rynków. Mimo tego, że przedsiębiorcy może się wydawać, że najlepiej zna realia rynku, na którym działa, nie zawsze ma to odzwierciedlenie, jeśli chodzi o rynki zagraniczne. Każdy rynek jest inny, a zlecenie realizacji Planu firmie zewnętrznej znacznie redukuje możliwość niewłaściwego dopasowania się do rynku.
- Zewnętrzne firmy konsultingowe mają zawsze świeże i niezależne spojrzenie na dany rynek. Przedsiębiorca, działający w danej branży od wielu lat przyzwyczajony jest do pewnych schematów i sposobów działania, przez co ogranicza pole jego myślenia. Dlatego np. firmy zamiast samemu tworzyć strategię działania, zlecają je firmom doradczym – mogącym zaproponować rozwiązanie niekonwencjonalne, które na pierwszy rzut oka wydają się nie do pomyślenia dla przedsiębiorcy na jego rynku.
- Firmy doradcze oferują wiele innych usług, niż tylko badania rynku. To nie przypadek, że jest ich na rynku tak wiele – popyt na ich usługi istnieje i nawet mimo kryzysu ekonomicznego outsource'uje się różne działania do firm konsultingowych. Dzięki Paszportowi do Eksportu, Unia chce jeszcze bardziej przybliżyć przedsiębiorcom ideę firm doradczych, co może przyczynić się do zwiększenia efektywności przedsiębiorstwa.

3.2. Jak powinien wyglądać Plan Rozwoju Eksportu?

Aby Plan był pozytywnie zweryfikowany, powinien zawierać:

1. Informację o dacie rozpoczęcia przygotowywania dokumentu,
2. Opracowania dotyczące analizy konkurencyjnej przedsiębiorstwa pod kątem produktów lub usług przedsiębiorcy,
3. Opracowania dotyczące wyboru rynków docelowych działalności eksportowej,
4. Opracowania dotyczące badania wybranych rynków docelowych,
5. Opis bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa w najważniejszych obszarach funkcjonowania i prognozy rozszerzenia działalności przedsiębiorcy ze szczególnym uwzględnieniem rozwoju poprzez eksport,
6. Analizę SWOT dla eksportu każdego rodzaju produktu/usługi na każdym z planowanych rynków docelowych,
7. Opis celów i strategii eksportowej,
8. Rekomendację rozwoju działalności eksportowej,
9. Wskazanie i uzasadnienie wyboru co najmniej dwóch z następujących działań do realizacji przez przedsiębiorcę, w tym co najmniej jednego ze wskazanych w pkt. 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 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,
10. Szacowaną wielkość kosztów niezbędnych do sfinansowania działań koniecznych do zrealizowania opracowanej strategii,
11. Wstępny harmonogram wdrażania strategii eksportowej.

Unia Europejska nie wymaga sporządzania konkretnych analiz, precyzyjnie wskazanych zestawień itp. (oprócz analizy SWOT). Wskazane są jedynie elementy, które taki Plan powinien zawierać. O tym, w jaki sposób zostaną one ujęte, decyduje wnioskodawca poprzez wybór odpowiedniej firmy doradczej, która sporządza Plan. Dlatego niezwykle ważne jest, aby oferta firmy konsultingowej zawierała dokładnie opisane poszczególne elementy swojej pracy. Na pewno raport będzie miał większą jakość w przypadku firmy, która jasno zadeklaruje np. sporządzenie analizy makrootoczenia lub analizy PEST, niż w firmie, która zaoferuje po prostu „analizę rynku”.

4. Oferta ConQuest Consulting



Z tego rozdziału dowiedzie się Państwo:

1. Kim jest firma ConQuest Consulting?
2. Dlaczego my?
3. Jak wygląda nasz Plan Rozwoju Eksportu?

4.1. O firmie

ConQuest Consulting jest firmą konsultingową świadcząca usługi konsultingowe i badawcze przedsiębiorstwom zarówno polskim, jak i zagranicznym.

Przez 13 lat działalności zrealizowaliśmy już ponad **400 projektów** konsultingowych. Każdy z nich wniósł do firmy ogromną wiedzę, często z bardzo specjalistycznych dziedzin, a doświadczenie zebrane w trakcie pracy procentuje przy każdym kolejnym zleceniu.

Firma przez cały okres działalności specjalizuje się we wprowadzaniu przedsiębiorstw na **nowe rynki produktowe i geograficzne.**

Paszport do Eksportu

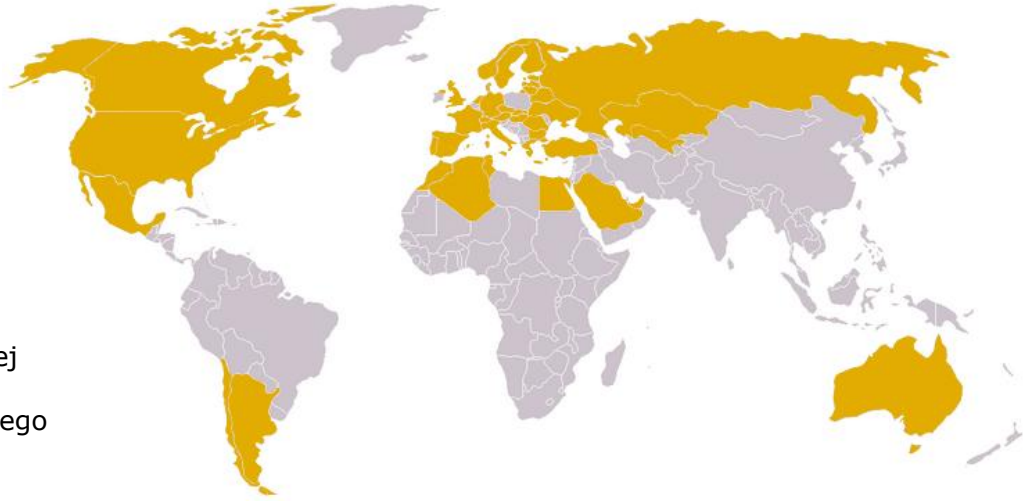
W związku z uruchomionym Programem Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka (Priorytet VI - Polska gospodarka na rynku międzynarodowym), ConQuest Consulting oferuje Państwu usługę sporządzenia "**Planu Rozwoju Eksportu**", który jest niezbędnym etapem w procesie ubiegania się o środki z Unii Europejskiej.

4.2. Dlaczego ConQuest Consulting?

- Bardzo duże doświadczenie w sporządzaniu Planów Rozwoju Eksportu -
Wykonaliśmy **ponad 70 Planów Rozwoju Eksportu**

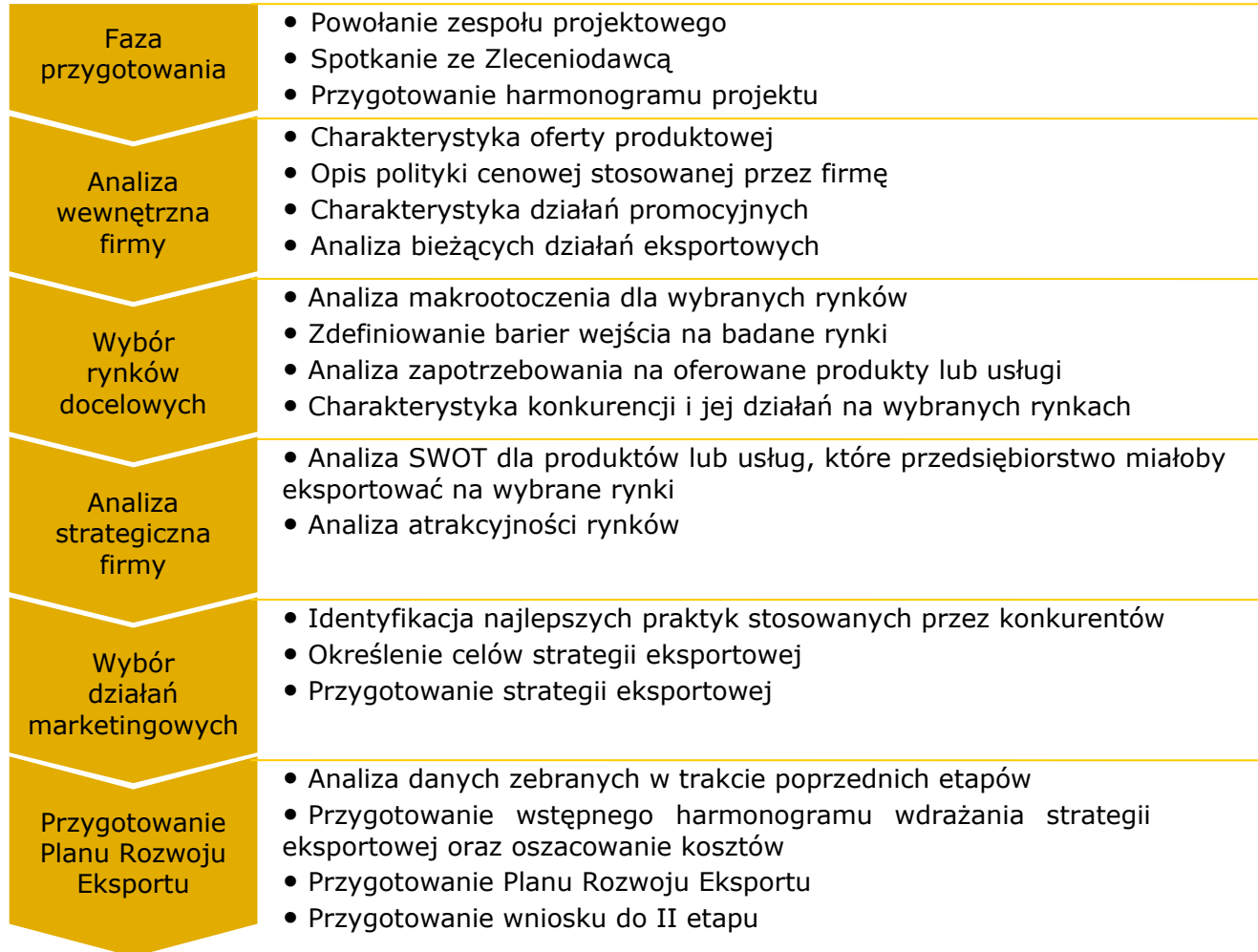
- Doświadczenie w sporządzaniu PRE na takie rynki jak:

- Kraje UE
- Kraje Europy Wschodniej
- Kraje afrykańskie
- Kraje azjatyckie
- Kraje Ameryki Północnej
- Kraje Ameryki Południowej
- Kraje Półwyspu Bałkańskiego
- Australia



- Pewność akceptacji Planu Rozwoju Eksportu przez RIF
- Ciągłe doradztwo i pomoc w kwestiach formalnych
- Pewność terminowego oraz i rzetelnego opracowania Planu Rozwoju Eksportu
- Ponad 400 projektów dotyczących analiz rynku i konkurencji dla firm z różnych branży
- Stała współpraca z firmami badawczymi z całej Europy
- Dostęp do wiodących gospodarczych baz danych

4.3. Jak wygląda nasz Plan Rozwoju Eksportu?



Zapraszamy do współpracy!

Mateusz Poreda

External Relations Manager

+ 48 601 149 068

mporeda@conquest.pl