

WYCIĄG

(pochodzi ze strony

www.korporacja.waw.pl)

**ROZPORZĄDZENIE
MINISTRA ROZWOJU REGIONALNEGO¹⁾**

z dnia 2008 r.

**zmieniające rozporządzenie w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju
Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna
Gospodarka, 2007-2013²⁾**

Na podstawie art. 6b ust. 10 ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (Dz. U. z 2007 r. Nr 42, poz. 275 oraz z 2008 r. Nr 116, poz. 730 i 732) zarządza się, co następuje:

„Rozdział 11

**Szczegółowe przeznaczenie i warunki udzielania wsparcia mikroprzedsiębiorcom,
małym lub średnim przedsiębiorcom w ramach działania 6.1 Paszport do eksportu
Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013**

§ 39. 1. Agencja może udzielić mikroprzedsiębiorcy, małemu lub średniemu przedsiębiorcy wsparcia na zakup usług doradczych związanych z przygotowaniem planu rozwoju eksportu.

2. Wsparcie, o którym mowa w ust. 1, może być udzielone mikroprzedsiębiorcy, małemu lub średniemu przedsiębiorcy, który spełnia łącznie następujące warunki:

1) prowadzi działalność i ma siedzibę, a w przypadku osoby fizycznej – miejsce zamieszkania, na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej;

2) w roku obrotowym poprzedzającym rok, w którym złożył wniosek o udzielenie wsparcia posiadał udział eksportu albo sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim, w całkowitej sprzedaży nie większy niż:

a) 30% - w przypadku mikroprzedsiębiorcy,

b) 25% - w przypadku małego przedsiębiorcy,

c) 20% - w przypadku średniego przedsiębiorcy.

3. Plan rozwoju eksportu powinien w szczególności zawierać:

28

1) analizę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa oraz wskazanie rynku

docelowego działalności eksportowej, pod kątem produktów/usług przedsiębiorcy;

2) badanie wybranego rynku docelowego, w szczególności poprzez

przeprowadzenie analizy aktów prawnych, przepisów, procedur, zwyczajów,

praktyk handlowych i zasad warunkujących dostęp produktu/usługi przedsiębiorcy do wybranego rynku;

3) wskazanie i uzasadnienie wyboru co najmniej dwóch działań, o których mowa w § 40 ust. 2, które realizowane będą przez przedsiębiorcę w celu wejścia na wybrany rynek.

4. Okres realizacji projektu, polegającego na przygotowaniu planu rozwoju eksportu, może rozpocząć się najwcześniej w dniu następującym po dniu w którym złożony został wniosek o udzielenie wsparcia na przygotowanie planu rozwoju eksportu i nie może być dłuższy niż 6 miesięcy.

5. Intensywność wsparcia na przygotowanie planu rozwoju eksportu nie może przekroczyć 80% całkowitych wydatków na zakup usług doradczych związanych z przygotowaniem planu rozwoju eksportu.

6. Kwota pomocy de minimis udzielonej w ramach wsparcia na przygotowanie planu rozwoju eksportu nie może przekroczyć 10 000 złotych dla jednego przedsiębiorcy na jeden projekt.

§ 40. 1. Agencja może udzielić wsparcia na wdrożenie wskazanych w planie rozwoju eksportu działań, mikroprzedsiębiorcy, małemu lub średniemu przedsiębiorcy, który posiada plan rozwoju eksportu opracowany w ramach wsparcia, o którym mowa w § 39 ust. 1.

2. Wsparcie na wdrożenie działań, o którym mowa w ust. 1 udzielane jest na realizację co najmniej dwóch z następujących działań, w tym co najmniej jednego ze wskazanych w pkt. 3-6:

- 1) udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy;
- 2) udział w zorganizowanych misjach gospodarczych za granicą;
- 3) wyszukiwanie i dobór partnerów na rynku docelowym;
- 4) uzyskanie niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów/usług przedsiębiorcy na wybrany rynek zagraniczny;
- 5) doradztwo w zakresie strategii finansowania przedsięwzięć eksportowych i działalności eksportowej;

29

6) doradztwo w zakresie opracowania koncepcji wizerunku przedsiębiorcy na wybranym rynku zagranicznym.

§ 41. 1. 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.

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

1) w zakresie, o którym mowa w § 40 ust. 2 pkt 1, na:

- 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 i jeden dzień po zakończeniu imprezy targowowystawienniczej, 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) w zakresie, o którym mowa w § 40 ust. 2 pkt 2, na:

- 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,

30

d) podróże służbowe trzech osób uczestniczących w realizacji projektu, w okresie nie dłuższym niż jeden dzień przed 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;

3) w zakresie, o którym mowa w § 40 ust. 2 pkt 3, na:

- a) zakup baz danych,

- b) zakup badań marketingowych,
 - c) zakup usług prawnych związanych z wyszukiwaniem i doбором partnerów na rynku docelowym,
 - 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 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) w zakresie, o którym mowa w § 40 ust. 2 pkt 4, na:

- a) zakup usług doradczych związanych z uzyskaniem certyfikatu, świadectwa lub atestu,
- b) zakup usług prawnych związanych z wprowadzeniem towarów lub usług na wybrany rynek docelowy,
- c) przygotowanie dokumentacji technicznej,

31

- d) transport i ubezpieczenie próbek wyrobu i dokumentacji technicznej wysyłanych do badań certyfikacyjnych,
- e) przeprowadzenie badań certyfikacyjnych,
- f) wystawienie i wydanie certyfikatu;

5) w zakresie, o którym mowa w § 40 ust. 2 pkt 5, na zakup usług doradczych obejmujących:

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

6) w zakresie, o którym mowa w § 40 ust. 2 pkt 6, na zakup usług doradczych obejmujących:

- a) opracowanie strategii wprowadzenia nowych produktów na rynek, w tym:
 - analizę cyklu Życia produktu na wybranym rynku zagranicznym,
 - analizę wyglądu produktu pod kątem potrzeb wybranego rynku,
 - analizę wyglądu i bezpieczeństwa produktu oraz opakowania,

b) stworzenie wzornictwa w zakresie produktu, opakowania, znaku firmowego;

7) 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 działań, o których mowa w § 40 ust. 2.

3. Intensywność wsparcia na wdrożenie planu rozwoju eksportu nie może przekroczyć 50% całkowitych wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem.

4. Kwota pomocy de minimis udzielonej w ramach wsparcia na wdrożenie planu rozwoju eksportu nie może przekroczyć 140 000 złotych dla jednego przedsiębiorcy na jeden projekt.

§ 42. Mikroprzedsiębiorca, mały lub średni przedsiębiorca może otrzymać wsparcie na przygotowanie oraz wdrażanie planu rozwoju eksportu jeden raz w okresie realizacji działania 6.1 Paszport do eksportu Programu Innowacyjna Gospodarka, 2007 – 2013.”

§ 2. Rozporządzenie wchodzi w Życie z dniem ogłoszenia.