

Priorytet 6 – Polska gospodarka na rynku międzynarodowym

Działanie 6.1 – Paszport do eksportu

Opis podmiotów systemu wdrażania działania 6.1

Wnioskodawca - przygotowuje wniosek i przesyła go do IW. Po zatwierdzeniu projektu do wsparcia, przekazuje dokumenty niezbędne do zawarcia umowy, a następnie podpisuje umowę o dofinansowanie.

Instytucja Zarządzająca (IZ) - Minister Rozwoju Regionalnego – zatwierdza dokumenty związane z realizacją działania (m.in. szczegółowy opis osi priorytetowych oraz podręcznik procedur przygotowany przez IP), zatwierdza listę projektów przeznaczonych do wsparcia, uczestniczy w kontroli systemowej IW i IP, uczestniczy w rozpatrywaniu odwołań zgodnie z zatwierdzoną procedurą odwoławczą. Zatwierdza listę projektów rekomendowanych do wsparcia.

Instytucja Pośrednicząca (IP) - Minister Gospodarki – odpowiada za realizację projektów, przepływ informacji pomiędzy poszczególnymi instytucjami w systemie wdrażania, uczestniczy w kontroli systemowej IW oraz w kontrolach realizacji projektów na miejscu.

Regionalne Instytucje Doradcze (RID) – instytucje wybrane w drodze konkursu dla obsługi działania w zakresie badania potencjału eksportowego przedsiębiorcy oraz doradztwa w zakresie tworzenia strategii eksportowej.

Zespół ekspercki – dokonuje oceny merytorycznej wniosku o dofinansowanie, a także ocenia projekt pod kątem poziomu innowacyjności oraz zgodności z celem działania, składa się z pracowników IW i ekspertów zewnętrznych, o których mowa w art. 31 Ustawy z dnia 6 grudnia 2006 r. *o zasadach prowadzenia polityki rozwoju*.

Dokumenty

Wniosek o dofinansowanie - zawiera elementy nieujęte w Formularzu kwalifikacji wstępnej niezbędne z punktu widzenia monitorowania realizacji projektu np. wskaźniki produktu i rezultatu, wydatki kwalifikowane, polityki horyzontalne oraz wymagane oświadczenia oraz opis pakietu 3 modułów¹⁹, o które aplikuje przedsiębiorca. Integralną część wniosku o dofinansowanie stanowi Formularz kwalifikacji wstępnej.

Formularz kwalifikacji wstępnej (Formularz) – umieszczony na stronie internetowej IW celem umożliwienia wstępnej oceny, czy dany projekt jest zgodny z celami działania oraz czy wnioskodawca ma szanse otrzymać wymaganą liczbę punktów w ocenie merytorycznej i uzyskać dofinansowanie, zawiera pytania dotyczące spełniania kryteriów wejścia do działania, jego częścią składową jest Kwestionariusz oceny potencjału eksportowego.

Kwestionariusz oceny potencjału eksportowego (Kwestionariusz) – jest integralną częścią Formularza kwalifikacji wstępnej i stanowi podstawę do oceny przedsiębiorstwa pod kątem wielkości eksportu oraz potencjału eksportowego. Kwestionariusz jest zbudowany z 9 działów opisujących najważniejsze obszary funkcjonowania przedsiębiorstwa: zarządzanie, strategia i planowanie, finanse, zasoby, marketing eksportowy, sprzedaż eksportowa, klienci, logistyka, produkt, innowacyjność produktu. W każdym z działów znajduje się lista pytań. Pytania dotyczące innowacyjności przedsiębiorstwa zamieszczone są w poszczególnych działach. Na każde pytanie można udzielić tylko jednej odpowiedzi z pięciu do wyboru. Każda z pięciu możliwych odpowiedzi ma przypisaną wartość punktową w skali do 1 do 5. Obok listy pytań znajduje się lista kontrolna umożliwiająca weryfikację poprawności odpowiedzi.

Strategia Rozwoju Eksportu - dokument tworzony wspólnie z doradcą po zatwierdzeniu wniosku do wsparcia, zawiera: opis bieżącej sytuacji marketingowej firmy oraz prognozy zmian, analizę SWOT dla eksportu danego produktu na wybrany rynek eksportowy, cele i strategię eksportową, plany operacyjne eksportu, budżet plan eksportu, opis realizacji wybranych 3 modułów.

Ocena projektu

Wnioskodawca będzie mógł uzyskać informacje na temat poszczególnych działań na stronie internetowej IW, drogą mailową lub dzięki konsultacjom telefonicznym.

¹⁹ Zgodnie z przyjętymi zasadami realizacji działania, beneficjent uzyskuje dofinansowanie na doradztwo (element obowiązkowy – 30 godzin) oraz na 3 wybrane spośród wskazanych w karcie działania instrumenty (moduły). Wykorzystanie 30 godzin doradztwa przewiduje się podczas opracowywania Strategii Rozwoju Eksportu lub na etapie kwalifikacji wstępnej.

Przedsiębiorcy ubiegający się o wsparcie w ramach działania pobierają ze strony internetowej IW lub RID Formularz kwalifikacji wstępnej, po wypełnieniu którego otrzymają wstępną informację czy mają szansę na zakwalifikowanie się do działania.

Przedsiębiorców, którzy otrzymali pozytywny wynik kwalifikacji wstępnej (wygenerowany przez system na podstawie odpowiedzi w Formularzu kwalifikacji wstępnej) system informatyczny przekierowuje do wypełnienia Kwestionariusza oceny potencjału eksportowego. Po samodzielnym wypełnieniu Kwestionariusza przedsiębiorca przesyła elektronicznie Formularz (wraz z Kwestionariuszem) do właściwej z punktu widzenia lokalizacji przedsiębiorstwa RID.

W ciągu 10 dni roboczych od dnia przesłania Formularza, RID informuje przedsiębiorcę o spełnieniu kryteriów wejścia. Następnie umawia spotkanie z doradcą, które ma na celu zweryfikowanie - za pomocą pogłębionego wywiadu - poprawności oceny potencjału eksportowego dokonanej przez przedsiębiorstwo w Formularzu. Ponieważ ocena będzie stanowiła podstawę do zakwalifikowania przedsiębiorstwa do kolejnych etapów ubiegania się o wsparcie bardzo ważne jest, aby spotkanie odbyło się w siedzibie przedsiębiorstwa, gdzie doradca będzie mógł na miejscu zapoznać się ze specyfiką firmy. Ze względu na konieczność uzyskania rzetelnych danych dotyczących firmy wskazane jest, aby w procesie weryfikacji Kwestionariusza uczestniczyli: właściciel firmy lub osoba zarządzająca firmą przez niego wskazana, osoba odpowiedzialna za finanse firmy, osoba odpowiedzialna za produkcję, osoba odpowiedzialna za sprzedaż.

Doradca formułuje wstępną opinię na piśmie opierając się na informacjach uzyskanych od przedsiębiorcy oraz własnych obserwacjach. Po zakończonej wizycie pisemna rekomendacja doradcy wraz z Kwestionariuszem zostaje przesłana do IW, gdzie zostaje potwierdzona kwalifikowalność przedsiębiorcy do wsparcia w ramach działania.

Po zakwalifikowaniu przedsiębiorcy do wsparcia w ramach działania potwierdzonym przez IW, przedsiębiorca przystępuje (z pomocą doradcy) do opracowania Strategii Rozwoju Eksportu. Po opracowaniu Strategii, przedsiębiorca przesyła do IW wypełniony wniosek o dofinansowanie projektu składającego się z elementu obowiązkowego: doradztwa i co najmniej trzech działań wybranych i wskazanych w Strategii. Do wniosku dołącza Formularz kwalifikacji wstępnej, rekomendację doradcy oraz wypracowaną Strategię Rozwoju Eksportu.

Wniosek zostaje oceniony pod względem formalnym przez pracowników IW, a następnie przekazany do oceny merytorycznej do Zespołu eksperckiego. Zespół ocenia projekt zarówno pod względem merytorycznym, jak i pod kątem poziomu innowacyjności oraz zgodności projektu z celem działania. Przedsiębiorca może otrzymać maksymalnie 100 punktów. O przejściu do kolejnego etapu decyduje uzyskanie co najmniej 60 punktów, otrzymanie co najmniej 9 punktów w każdym z następujących obszarów: finanse, zasoby, produkt, innowacyjność produktu.

Projekty z rekomendacją Zespołu (pozytywną lub negatywną) są przekazywane w formie listy rankingowej do zatwierdzenia IZ.

Lista projektów objętych wsparciem zostanie opublikowana na stronie IW.

Po zatwierdzeniu wniosku do wsparcia zostaje podpisana umowa pomiędzy IW a przedsiębiorcą. Od dnia podpisania umowy przedsiębiorca ma maksymalnie 24 miesiące na realizację Strategii zgodnie z jej założeniami. Po tym okresie następuje ewaluacja projektu.

Czas oceny wniosków

Proces oceny wniosku nie powinien być dłuższy niż 30 dni.

Nabór wniosków

Tryb konkursowy - wnioski przesyłane są w rundach, raz na miesiąc.

Tryb odwoławczy – zgodnie z wytycznymi IZ.

Tryb indywidualny – nie dotyczy.