



## ***Działanie 6.1 „Paszport do eksportu” w ramach***

***Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007 – 2013***

### **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 realizowane jest w ramach Programu Operacyjnego - Innowacyjna Gospodarka, Priorytet VI - Polska gospodarka na rynku międzynarodowym, Działanie 6.1 (często spotykany skrót PO IG 6.1). Celem tego działania jest wejście polskich firm na nowe rynki, bądź wzmocnienie pozycji konkurencyjnej na rynkach zagranicznych, na których firmy te są już aktywne. Będzie to sprzyjać budowaniu polskiej marki w innych państwach Unii Europejskiej i nie tylko.*

### **Jakie korzyści daje to działanie?**

*Do najbardziej oczywistych korzyści należą:*

- ❖ wzrost udziału eksportu w sprzedaży firmy,*
- ❖ zwiększenie dochodów firmy,*
- ❖ zwiększenie zysków poprzez osiągnięcie korzyści skali,*
- ❖ zdobycie nowych rynków zbytu na swoje produkty,*
- ❖ promocja marki firmy za granicą.*

### **Kto może uzyskać dotację?**

*O wsparcie w ramach Działania 6.1 mogą ubiegać się **mikroprzedsiębiorcy, mali lub średni przedsiębiorcy** prowadzący działalność i mający siedzibę, a w przypadku osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą - miejsce zamieszkania na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, którzy w roku obrotowym poprzedzającym rok, w którym złożą wniosek o udzielenie wsparcia posiadają **udział eksportu w całkowitej sprzedaży nie przekraczający 30 %**.*

### **Kiedy można składać wnioski?**

**21.02.2011 - 11.03.2011**

**20.06.2011 - 08.07.2011**

**17.10.2011 - 04.11.2011**

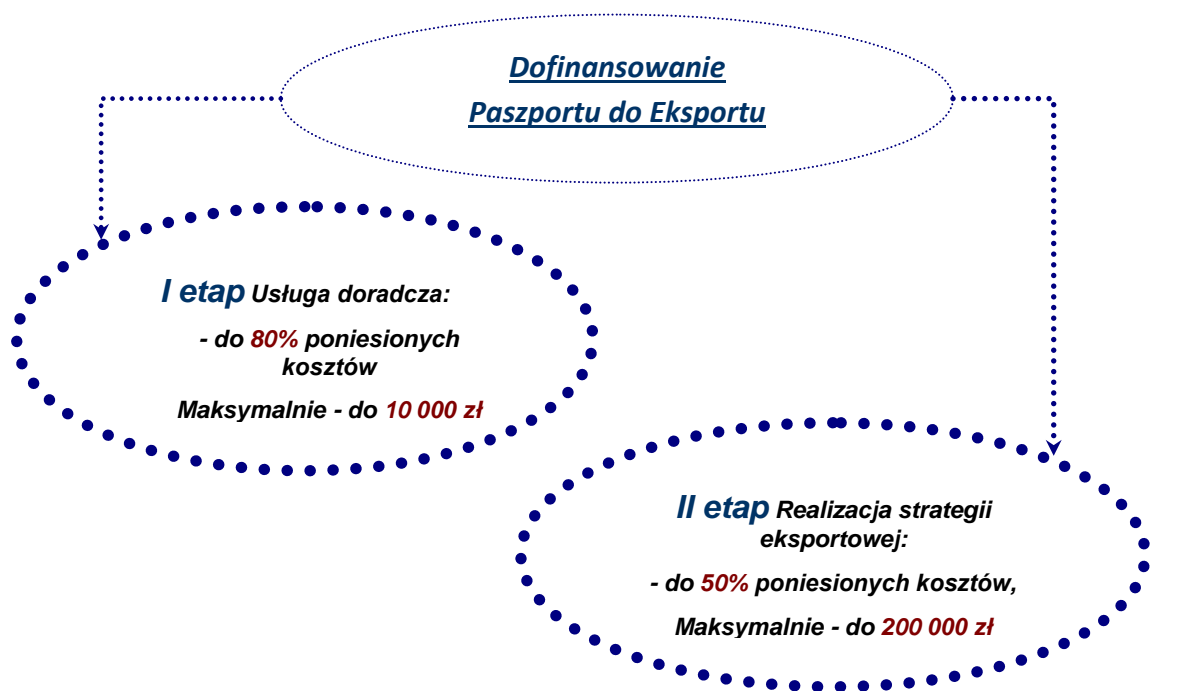
## Jak to wygląda?

### **I etap - przygotowanie Planu Rozwoju Eksportu**

W ramach I etapu Działania 6.1 przewidziano dofinansowanie realizacji projektów mających na celu przygotowanie Planu rozwoju eksportu poprzez zakup zewnętrznych usług doradczych. Okres przygotowania Planu rozwoju eksportu w ramach I etapu nie może przekroczyć **6 miesięcy**. **Koszt I etapu finansowany jest z środków unijnych w 80% kosztów kwalifikowalnych.**

### **II etap - wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu**

W ramach II etapu Działania 6.1 przewidziano dofinansowanie realizacji projektów mających na celu wdrożenie Planu rozwoju eksportu przy wykorzystaniu możliwych do wyboru działań proeksportowych. Okres wdrożenia Planu rozwoju eksportu w ramach II etapu nie może przekroczyć **24 miesięcy**. **Koszt II etapu refundowany jest w 50%, a maksymalna wysokość dotacji 200 tys. zł kosztów kwalifikowalnych.**



**Obowiązkowo należy przejść przez I i II etap!**

## Co obejmuje dofinansowanie?

1. udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy
2. 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,

3. opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz oraz ubezpieczeniem dla osób uczestniczących w realizacji projektu,
4. zakup usług w zakresie organizacji spotkań z potencjalnymi partnerami handlowymi,
5. zakup usługi polegającej na zorganizowaniu misji,
6. zakup usług doradczych w zakresie określenia potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych,
7. wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych w tym zakup baz danych, badań marketingowych,
8. uzyskanie niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów lub usług przedsiębiorcy na wybrane rynki docelowe (np. zakup usług doradczych związanych z uzyskaniem certyfikatu, świadectwa lub atestu, lub z wprowadzeniem towarów lub usług na wybrane rynki docelowe, przygotowanie dokumentacji technicznej, przeprowadzenie badań certyfikacyjnych, wystawienie i wydanie certyfikatu;
9. doradztwo w zakresie opracowania koncepcji wizerunku przedsiębiorcy na wybranych rynkach docelowych w tym m.in. opracowanie strategii wprowadzenia nowych produktów na rynki docelowe i stworzenie wzornictwa w zakresie produktu, opakowania i znaku firmowego.

### **Dlaczego firma konsultingowa, a nie przedsiębiorca, powinna sporządzić PRE?**

Bezwzględny wymogiem Unii Europejskiej jest fakt, aby Plan Rozwoju Eksportu dla firmy sporządzany był przez zewnętrzną, niezależną firmę doradczą. Zlecenie przygotowania Planu dla firm konsultingowych ma niewątpliwie zalety:

Firmy konsultingowe mają doświadczenie w sporządzaniu analiz, badań konkurencji i potencjałów rynków. Każdy przedsiębiorca doskonale zna realia rynku, na którym działa, jednak 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.*

### **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 otoczenia PEST, niż w firmie, która zaoferuje po prostu „analizę rynku”.

### **O firmie**

Royal Consulting jest firmą świadczącą usługi konsultingowe dla polskich przedsiębiorców i jednostek samorządowych. Tworzą ją młode, dynamiczne osoby, posiadające wysokie kwalifikacje. Firma zrealizowała wiele projektów. Duża liczba klientów, jaka zaufała przedsiębiorstwu sprawia, że może ono pomagać w urzeczywistnianiu wielu ciekawych przedsięwzięć, innowacyjnych na skalę kraju i świata.

### **Paszport do Eksportu**

Royal Consulting specjalizuje się w sporządzaniu Planów Rozwoju Eksportu. Oferuje przedstawicielom sektora MSP przygotowanie kompletnej dokumentacji konkursowej dla działania 6.1. Paszport do Eksportu Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Obejmuje ono wnioski na I i II etap konkursu oraz Plan Rozwoju Eksportu czyli kluczowe dokumenty w ubieganiu się o środki unijne.

### **Dlaczego Royal Consulting?**

- Posiada doświadczenie w przygotowaniu Planu Rozwoju Eksportu,
- Sporządziła Plany Rozwoju Eksportu do takich krajów jak:
  - kraje UE
  - kraje Europy Wschodniej
  - kraje afrykańskie,
  - kraje Ameryki Północnej
  - kraje Ameryki Południowej

- kraje azjatyckie,
- Zespół projektowy tworzą specjaliści różnych dziedzin, co pozwala na profesjonalne przygotowanie strategii eksportowej dla każdego profilu przedsiębiorstw,
- Współpracuje z polskimi jednostkami naukowo – badawczymi,
- Reprezentuje indywidualne podejście do klienta.

### **Kontakt**

***Agnieszka Filipowicz - tel. 0 502 956 059***

***Tomasz Dłubak- tel. 0 793 397 348***

***e-mail: [biuro@royalconsulting.pl](mailto:biuro@royalconsulting.pl)***

---

---