

# Oferta

Na usługę doradczą w zakresie promocji eksportu z Programu Operacyjnego Polska Wschodnia – działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP.

***Konsorcjum - firma doradcza Biuro Doradztwa Inwestycyjnego sp. z o.o. wraz z Kancelarią Gospodarczą Egida sp. z o.o. oferuje kompleksową usługę opracowania wniosku o Dotacje i nadzoru nad procedurą składania wniosku oraz realizacji projektu.***

**Działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP** – PO PW ma na celu zwiększenie aktywności gospodarczej MŚP z makroregionu Polski Wschodniej na rynkach międzynarodowych. w zakresie :

- Diagnozie jego potencjału firmy w zakresie internacjonalizacji,
- Przygotowaniu przedsiębiorstwa i jego oferty pod kątem eksportu oraz aktywnego poszukiwania partnerów biznesowych, w celu wprowadzenia produktów na wybrane rynki zagraniczne.
- Zaplanowania organizacji targów zagranicznych i własnych misji gospodarczych

***Wsparcie adresowane będzie w szczególności do MŚP planujących działalność eksportową.***

**Działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP** kładzie duży nacisk na **jakość usługi doradczej w zakresie opracowania nowego modelu biznesowego pod kątem internacjonalizacji**, stąd też wykonawca usługi doradczej musi spełniać wymagane kryteria oraz musi posiadać udokumentowane doświadczenie w opracowywaniu strategii oraz wdrażaniu działań eksportowych.

Firma doradcza powinna wykazać, że posiada co najmniej 15 referencji z zrealizowanych projektów zagranicznych, powinna też wykazać że ma min. 5 potwierdzonych kontaktów zagranicznych oraz, że ma kadrę oraz zasoby niezbędne do opracowania MBI [ Model biznesowy internacjonalizacji ]

Przed złożeniem wniosku o dotacje, firma musi przeprowadzić konkurs ofert na wybór firmy doradczej i podpisać z nią warunkową umowę na wykonanie MBI.

Działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP ma charakter II-etapowy.

Wsparcie obejmować będzie kompleksowe, indywidualne, profilowane pod odbiorcę działania związane z opracowaniem i przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego w MŚP związanego z internacjonalizacją ich działalności.

W ramach działania 1.2 Internacjonalizacja MŚP **przedsiębiorstwa będą objęte dwuetapowym wsparciem:**

**I etap – usługi doradcze w zakresie opracowania nowego modelu biznesowego w MŚP związanego z internacjonalizacją ich działalności** obejmujące w szczególności:

- analizę możliwości eksportowych firmy
- wskazanie rynków docelowych oraz ich uhierarchizowanie, a także identyfikację potencjalnych kontrahentów na rynkach zagranicznych
- koncepcję wejścia na rynek zagraniczny wraz z projekcją możliwości sprzedaży na wybranym rynku zagranicznym
- wybór najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych oraz promocyjnych (w tym wskazanie wydarzeń targowych czy kierunków misji handlowych)
- rekomendacje w zakresie reorganizacji przedsiębiorstwa i przygotowania go do działalności eksportowej (organizacji działu eksportu, logistyki etc.)
- propozycje możliwych źródeł zewnętrznego finansowania działalności eksportowej i instrumentów finansowych obniżających ryzyko eksportowe (kredyty eksportowe, Fundusze poręczeniowe i gwarancyjne, Fundusze dotacji, transakcje terminowe etc.)
- ubezpieczenia kredytów eksportowych

Po zakończeniu etapu I, tj. po zaakceptowaniu przygotowanej strategii eksportowej – nowego modelu biznesowego internacjonalizacji oraz złożeniu wniosku o płatność końcową (rozliczeniu etapu I), Beneficjent może przystąpić do etapu II.

Strategia internacjonalizacji opracowana w ramach etapu I musi uwzględniać **wejście na co najmniej jeden nowy rynek zagraniczny**. Wniosek o dofinansowanie w ramach II etapu działania 1.2 PO PW musi zostać złożony nie później niż 6 miesięcy od daty złożenia wniosku o płatność końcową w ramach I etapu.

**II etap** – w ramach tego etapu wsparcie ukierunkowane zostanie na **zapewnienie MŚP dostępu do usług doradczych oraz zakup wartości niematerialnych i prawnych** związanych z przygotowaniem do wdrożenia opracowanego na I etapie modelu biznesowego obejmujących m.in.:

- doradztwo w zakresie wyszukiwania, selekcji, a następnie nawiązania kontaktów z partnerami zagranicznymi i doprowadzenie zainteresowanego podmiotu do etapu negocjacji handlowych,
- doradztwo w zakresie przygotowania produktu do potrzeb rynku docelowego (w tym m.in. badanie marketingowe na rynku docelowym),
- doradztwo biznesowe i prawne w zakresie budowy kanałów dystrybucji i kanałów obsługi otoczenia formalno-prawnego umożliwiającego wejście na dany rynek zagraniczny,
- doradztwo w zakresie projektowania materiałów reklamowych i promocyjnych, wzornictwa opakowań, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych, a także stron internetowych (w tym

aplikacji mobilnych) przeznaczonych do promocji i sprzedaży na rynkach zagranicznych,

- zakup oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności.

Ponadto, w ramach II etapu *przewiduje się wsparcie MŚP na udział w zagranicznych targach, wystawach lub misjach handlowych wyłącznie w zakresie wskazanym w ramach I etapu.*

#### **Kto może ubiegać się o dofinansowanie?**

- mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP)
- prowadzące działalność na terenie min. jednego województwa z makroregionu **Polski Wschodniej**, tj. 5 województw: lubelskiego, podlaskiego, podkarpackiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego [ lub mające w tych województwach oddział ]

**Uwaga** - Wnioskodawca deklaruje, że prowadzi działalność gospodarczą na terytorium makroregionu Polski Wschodniej (tj. województw lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego lub warmińsko-mazurskiego) potwierdzoną wpisem do odpowiedniego rejestru.

W przypadku rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym adres siedziby lub co najmniej jednego oddziału znajduje się na terytorium Polski Wschodniej.

Dla działalności gospodarczej w Centralnej Ewidencji i Informacji Działalności Gospodarczej (CEIDG) musi być co najmniej jeden adres wykonywania działalności gospodarczej znajduje się na terytorium Polski Wschodniej.

Kryteria dla firmy :

- projekt ma być realizowany na terenie co najmniej jednego województwa Polski Wschodniej
- przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie jest **zamknięty przynajmniej jeden rok obrotowy** trwający przynajmniej 12 miesięcy
- przychód ze sprzedaży nie mniejszy niż 200 tys. PLN przynajmniej w jednym zamkniętym roku obrotowym w okresie 3 lat poprzedzających rok, w którym złożony został wniosek o udzielenie wsparcia
- posiadające w ofercie co najmniej jeden produkt (wyrób lub usługę), który może być przedmiotem sprzedaży zagranicznej

***Firma wraz z złożeniem wniosku informuje, że dokonała wyboru wykonawcy usługi doradczej, posiadającego doświadczenie i potencjał niezbędny do należytego świadczenia usług internacjonalizacji działalności biznesowej, której dotyczy projekt i podpisały z nim umowę warunkową***

### Preferowane będą projekty:

- dla których działalność Wnioskodawcy będąca przedmiotem projektu wpisuje się w katalog **regionalnych inteligentnych specjalizacji** wspólnych dla co najmniej dwóch województw z Polski Wschodniej.

- początkujących eksporterów oraz przedsiębiorstw, w przypadku których **udział przychodów ze sprzedaży zagranicznej** w przychodach netto ze sprzedaży towarów i usług w ostatnim zamkniętym roku obrotowym był **mniejszy niż 30%**

**wsparcie do 80 %** wydatków kwalifikowanych

- Etap I – do 50 tys. zł,
- Etap II – do 500 tys. zł.

### Planowany terminy naboru wniosków:

I etap Ogłoszenie: wrzesień 2016, rozpoczęcie naboru: październik 2016

II etap – ogłoszenie: grudzień 2016

Kontakt:

[lgz1@wp.pl](mailto:lgz1@wp.pl)

bdi@ bdi.info.pl

doradca.bdi@gmail.com

Zapraszamy do bezpłatnych konsultacji

