

**AKTYWNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA MAŁOPOLSKICH MŚP  
DZIAŁANIE 3.3.2  
REGIONALNY PROGRAM OPERACYJNY WOJEWÓDZTWA MAŁOPOLSKIEGO**



**INFORMACJE PRZYGOTOWANE PRZEZ FIRMĘ DORADCZĄ:**

**MG PREMIUM Sp. z o.o.**

al. 29 Listopada 75/6

31-425 Kraków

tel. 668 473 894, 575 800 086

[www.dotacje-unijne.org](http://www.dotacje-unijne.org)

## **Konkurs w ramach Działania 3.3.2 Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego**

W najbliższych miesiącach Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego ogłosi nabór wniosków, zakładający możliwość otrzymania 50-procentowego dofinansowania do działań proeksportowych w firmach z sektora MŚP. W puli naboru konkursowego, który odbędzie się w III kwartale 2017 r., znajduje się ponad 8 mln zł. Dotacje będzie można pozyskać na przygotowanie i wdrożenie lub samo wdrożenie strategii rozwoju eksportu przedsiębiorstwa.

W ubiegłorocznym konkursie w ramach Działania 3.3.2 Zarząd Województwa Małopolskiego dofinansował łącznie 103 projekty.

### **A. Podstawowe informacje o Działaniu 3.3.2**

1. Konkurs w ramach Działania 3.3.2 dotyczy wspierania aktywności eksportowej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z województwa małopolskiego. Status przedsiębiorstwa ustalamy z uwzględnieniem powiązań kapitałowych oraz osobowych pomiędzy Wnioskodawcą, a ewentualnymi innymi firmami.
2. Najbliższy konkurs w Działaniu 3.3.2 przypada na III kwartał 2017r. (najpóźniej regulamin naboru zostanie ogłoszony 31 sierpnia 2017 r., a dzień rozpoczęcia przyjmowania wniosków o dofinansowanie projektów rozpocznie się najpóźniej 30 września 2017 r. i potrwa minimum 30 dni).
3. Projekty ubiegające się o dotację powinny zakładać:
  - a) opracowanie i wdrożenie strategii działalności eksportowej przedsiębiorstwa lub
  - b) wdrożenie istniejącej strategii działalności eksportowej przedsiębiorstwa, powstałej w okresie do 18 miesięcy przed dniem złożenia projektu do oceny.
4. Jedna firma może ubiegać się o dofinansowanie jednego projektu.
5. Na realizację projektu mamy 12 miesięcy.

## **B. Informacje o dofinansowaniu**

1. Dofinansowanie wynosi 50%.
2. Maksymalna wartość dofinansowania to 200 tys. zł.
3. Dotacja jest przyznawana co do zasady w ramach tzw. pomocy de minimis. Pomoc de minimis może być udzielana pod warunkiem, że łącznie z inną pomocą de minimis, otrzymaną w danym roku podatkowym oraz w ciągu dwóch poprzedzających lat podatkowych z różnych źródeł i w różnych formach, nie przekroczy kwoty 200 000 euro dla jednego przedsiębiorcy, a w przypadku jednego przedsiębiorcy prowadzącego działalność w sektorze transportu drogowego towarów 100 000 euro.

Limit wykorzystanej pomocy de minimis w ciągu 3 ostatnich lat można sprawdzić tutaj wg nr NIP przedsiębiorstwa:

<https://sudop.uokik.gov.pl/search/aidBeneficiary>

W przypadku, jeśli przedsiębiorstwo posiada wykorzystany limit pomocy de minimis, udział w międzynarodowych targach/wystawach oraz działania o charakterze doradczym może sfinansować z pomocy na usługi doradcze i/lub pomoc na udział w targach.

4. Dotacja jest wypłacana przedsiębiorcy w formie refundacyjnej.
5. W budżecie projektu można ująć działania proeksportowe, których koszty zostały poniesione po dniu złożenia projektu do oceny.

## **C. Jakie działania można ująć w projekcie?**

W projekcie można finansować koszty takich działań, jak:

1. Doradztwo dotyczące opracowania strategii eksportowej,
2. Udział w charakterze wystawcy w imprezach targowo-wystawienniczych, zorientowanych na rynki zagraniczne, odbywających się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej lub zagranicą,
3. Doradztwo dotyczące określenia potencjalnych partnerów handlowych, poszukiwania i doboru partnerów na wybranych rynkach zagranicznych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych (także ich przeprowadzenie),
4. Doradztwo w zakresie opracowania koncepcji marki/wizerunku przedsiębiorstwa na wybranym rynku zagranicznym (w tym, np. doradztwo dotyczące projektowania materiałów promocyjnych i reklamowych, stron internetowych, aplikacji mobilnych), przeznaczonych do promocji i sprzedaży na docelowych rynkach zagranicznych,

5. Doradztwo w zakresie dostosowania produkcji (produktu i jego właściwości) bądź usługi do wymagań docelowego rynku zagranicznego (odnoszące się np. do składu produktu, jego opakowania, minimalnych standardów świadczenia usług),
6. Doradztwo oraz uzyskanie niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktu lub usługi na docelowy rynek zagraniczny (certyfikaty, pozwolenia, homologacje, itp.).

#### **D. Koszty kwalifikowane**

Do wydatków kwalifikowalnych w ramach konkursu 3.3.2 mogą zostać zaliczone niżej wymienione koszty:

##### **1. Usługi doradcze w zakresie:**

- a) opracowania strategii działań eksportowych,
- b) określenia potencjalnych partnerów handlowych, wyszukiwania i doboru partnerów na wybranych rynkach zagranicznych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych (także ich przeprowadzenie),
- c) opracowania koncepcji marki/wizerunku przedsiębiorstwa na wybranym rynku zagranicznym (w tym, np. dotyczące projektowania materiałów promocyjnych i reklamowych, stron internetowych, aplikacji mobilnych), przeznaczonych do promocji i sprzedaży na docelowych rynkach zagranicznych, uzyskania niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktu/usługi na docelowy rynek zagranicznych (certyfikaty, pozwolenia, homologacje, itp.),
- d) dostosowania produkcji (produktu i jego właściwości) bądź usług do wymagań docelowego rynku zagranicznego (np. dotyczące koncepcji marki, jego opakowania, rozmiarów produktu, jego składu, minimalnych standardów świadczenia usług),
- e) usługi w zakresie tłumaczeń związanych z projektem,
- f) wsparcia przedsiębiorcy w uzyskaniu niezbędnych dokumentów, uprawniających do wprowadzenia jego produktu/usługi na docelowy rynek zagraniczny (certyfikaty, pozwolenia, homologacje, itp.- kwalifikowane są także koszty samego uzyskania dokumentów, bez usług doradczych).

##### **2. Koszty związane z udziałem w międzynarodowych imprezach targowo-wystawienniczych:**

- a) wynajem od organizatora targów lub jego oficjalnego przedstawiciela powierzchni wystawienniczej i jej zabudowa,

- b) usługi w zakresie obsługi technicznej powierzchni wystawienniczej (media, sprzątanie, itp.),
- c) obsługa stoiska przez tłumacza,
- d) ubezpieczenie powierzchni wystawienniczej od odpowiedzialności cywilnej,
- e) usługi w zakresie transportu eksponatów oraz elementów zabudowy wraz z ubezpieczeniem, odprawą celną, kosztami spedycji,
- f) opłata rejestracyjna oraz inne opłaty związane z możliwością uczestniczenia w wydarzeniu,
- g) koszty reklamy na imprezie targowo-wystawienniczej: wpis do katalogu targowego, reklama w mediach targowych,
- h) usługi w zakresie organizacji spotkań z potencjalnymi partnerami handlowymi,
- i) bilety lotnicze (kwalifikowalny koszt do wysokości ceny przelotu w klasie ekonomicznej), bilety kolejowe (kwalifikowalny koszt do wysokości ceny przejazdu w II klasie), bilety autobusowe, zakwaterowanie, ubezpieczenie na czas podróży, uzyskanie niezbędnych wiz, diety według ustawowych stawek,
- j) W sytuacji braku możliwości skorzystania ze środków komunikacji zbiorowej (np. w przypadku osób niepełnosprawnych) lub jeśli wymaga tego specyfika projektu dopuszcza się wykorzystanie samochodu osobowego jako środka umożliwiającego dojazd na miejsce realizacji projektu. Kwalifikowane będą wtedy wydatki poniesione na paliwo według stawek krajowych za 1 km.
- k) zakup paliwa do samochodu służbowego wraz z kartą drogową oraz kalkulacją, opłaty za parkingi, autostrady lub możliwość korzystania ze środka transportu lub prawa przejazdu.

#### **E. Inne istotne informacje**

Premiowane są projekty:

1. Kompleksowe, obejmujące min. dwa typy działań wymienionych w pkt. C,
2. Zgodne z jedną ze [specjalizacji gospodarczych](#) województwa,
3. Zakładające eksport produktu lub usługi o statusie innowacji,
4. Pociągające za sobą zmiany organizacyjno-procesowe w przedsiębiorstwie, np. utworzenie stanowiska pracy specjalisty ds. eksportu, uruchomienie nowego kanału sprzedaży, modelu dystrybucji i in.

## KIM JESTEŚMY?

- Świadczymy **kompleksowe usługi** w zakresie doradztwa przy pozyskiwaniu dotacji z funduszy unijnych.
- Od ponad 8 lat doradzamy nie tylko jak **skutecznie pozyskać dotację**, ale też **jak poprawnie realizować inwestycję i rozliczyć projekt** tak, by otrzymać refundację środków.
- Dla nas **pozyskanie dotacji nie kończy się w momencie ogłoszenia list rankingowych** (wyniki konkursów) czy nawet w momencie wpłynięcia ostatniej transzy dotacji – a po okresie trwałości projektu (zwykle po trzech latach po zakończeniu projektu). **Pomagamy w niezbędnej sprawozdawczości i przygotowaniu się do kontroli.**

## CO NAS WYRÓŻNIA?

- **KOMPETENCJE** - naszym głównym atutem jest zespół specjalistów z wieloletnim doświadczeniem, którzy łączą wiedzę teoretyczną z praktyką.
- **JASNE ZASADY** – pracujemy na bazie przejrzystych modeli współpracy i rozliczeń.
- **ELASTYCZNOŚĆ** – nie jesteśmy korporacją, procedury traktujemy jako narzędzie służące do osiągnięcia wysokiej jakości usług, a nie cel sam w sobie.
- **INDYWIDUALNE PODEJŚCIE** – do każdego projektu staramy się dobrać unikalne rozwiązania, tworząc i realizując działania „szyte na miarę”.

## ZAUFAŁI NAM M.IN.:

