

INSTRUKCJA WYPEŁNIANIA WNIOSKU

O UDZIELENIE POMOCY *DE MINIMIS*

w ramach projektu niekonkurencyjnego „Ster na eksport”

Program: Fundusze Europejskie dla Pomorza Zachodniego 2021-2027;

Priorytet 1: Fundusze Europejskie na rzecz przedsiębiorczego Pomorza Zachodniego;

Działanie 1.9: Przygotowanie i wdrożenie nowych modeli biznesowych przedsiębiorstw (w tym wspólne projekty przedsiębiorstw i IOB);

Typ projektu 3: Promocja eksportu i internacjonalizacja MŚP;

Zadanie 1: Wyjazdowe misje gospodarcze;

Instytucja Realizująca: Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego - Centrum Inicjatyw Gospodarczych - Biuro Wspierania Przedsiębiorczości

ROZDZIAŁ I: INFORMACJE OGÓLNE I WARUNKI UDZIAŁU W PROJEKCIE

Niniejsza instrukcja ma na celu ułatwienie prawidłowego przygotowania Wniosku o przyznanie pomocy *de minimis* na udział w wyjazdowej misji gospodarczej na wybrane międzynarodowe targi branżowe za granicą. Prawidłowe wypełnienie wniosku, zgodnie z poniższymi wytycznymi, jest warunkiem koniecznym do pozytywnego przejścia oceny formalnej (kryteriów wejścia) oraz uzyskania wysokiej oceny merytorycznej.

1. Kto może złożyć wniosek?

O wsparcie mogą ubiegać się wyłącznie podmioty spełniające łącznie następujące kryteria:

- Posiadają status mikro-, małego lub średniego przedsiębiorstwa (MŚP) zgodnie z załącznikiem I do rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014.
- Prowadzą działalność gospodarczą na terenie województwa zachodniopomorskiego (posiadają tu siedzibę, miejsce wykonywania działalności lub zarejestrowany oddział).
- Prowadzą działalność gospodarczą przez minimum 6 miesięcy na dzień złożenia Wniosku (licząc od dnia formalnego rozpoczęcia działalności).
- Są producentem lub usługodawcą usług własnych będących przedmiotem planowanego eksportu.
- Spełniają warunki do uzyskania pomocy *de minimis* określone w aktualnych przepisach prawa krajowego i unijnego.

2. Finansowanie i limity wsparcia

Wsparcie przyznawane jest w formie dofinansowania o charakterze pomocy *de minimis*. W jej ramach pokrywane są koszty:

- Zakwaterowania;
- Transportu na trasie Szczecin – miasto, w którym odbywają się targi – Szczecin;
- Niezbędnych transferów zagranicznych podczas trwania misji;
- Stoiska Województwa Zachodniopomorskiego na targach (jeśli takie jest organizowane w trakcie organizacji misji);
- Biletów wstępu na Targi;
- Ubezpieczenia.

3. Terminy i sposób składania wniosku

Wniosek wraz z kompletem załączników należy złożyć w terminie **wskazanym w naborze**.

Wnioski złożone po wskazanym terminie lub niepodpisane nie będą rozpatrywane. Liczy się data wpływu do Urzędu Marszałkowskiego.

Dopuszczalne formy złożenia dokumentów:

1. **Osobiście:** Punkt kancelaryjny Urzędu Marszałkowskiego w Szczecinie, ul. Piłsudskiego 40 (godz. 7:30-15:30) z odpowiednim dopiskiem.
2. **Poczta/Kurier:** Na adres Centrum Inicjatyw Gospodarczych, ul. Piłsudskiego 40, 70-421 Szczecin.
3. **Elektronicznie (E-mail):** Na adres eksport@wzp.pl – wniosek i załączniki muszą być opatrzone kwalifikowanym podpisem elektronicznym. Skan podpisu odręcznego nie jest formą elektroniczną!
4. **Elektronicznie (eDoręczenia):** Na adres: AE:PL-61285-12935-SWWAR-25, podpisane kwalifikowanym podpisem lub podpisem osobistym.

ROZDZIAŁ II: ZASADY OCENY WNIOSKÓW (ZGODNOŚĆ Z KARTĄ OCENY)

Ocena wniosków składa się z dwóch etapów. Błędy merytoryczne mogą wykluczyć wniosek z możliwości dofinansowania.

Etap 1: Kryteria wejścia (Ocena formalna i zerojedynkowa)

Pracownik CIG weryfikuje wniosek pod kątem spełnienia kryteriów dostępu (TAK/NIE).

Negatywna ocena któregośkolwiek z poniższych punktów skutkuje odrzuceniem wniosku bez oceny merytorycznej:

- Prawidłowa wielkość przedsiębiorstwa (MŚP) oraz lokalizacja w województwie zachodniopomorskim.
- Prowadzenie działalności przez min. 6 miesięcy oraz zakres działalności zgodny z tematyką targów.
- Status producenta lub usługodawcy usług własnych będących przedmiotem eksportu.



Fundusze Europejskie
dla Pomorza Zachodniego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



- **Deklaracja odbycia minimum 2 spotkań biznesowych** z partnerami zagranicznymi na nowym rynku (cz. D.1 wniosku).

Etap 2: Ocena Merytoryczna (Punktowa – max 20 pkt)

Do zakwalifikowania wniosku wymagane jest zdobycie **minimum 10 punktów ogółem**, przy czym obowiązują dwa rygorystyczne warunki szczegółowe:

1. Za pierwsze kryterium merytoryczne ("Wpływ projektu na ekspansję zagraniczną") wniosek musi uzyskać **minimum 8 punktów**.
2. W ramach podsekcji kryterium pierwszego: 1b ("Cel wyjazdu"), 1c ("Konkurencyjność") oraz 1d ("Oczekiwane korzyści") **przyznanie oceny 0 lub 1 punktu automatycznie eliminuje wniosek z możliwości uzyskania wsparcia**. Opisy w tych sekcjach muszą być przygotowane na poziomie co najmniej przeciętnym/dobrym (2-4 pkt).

ROZDZIAŁ III: INSTRUKCJA WYPEŁNIANIA FORMULARZA WNIOSKU (KROK PO KROKU)

CZĘŚĆ A: DANE DOTYCZĄCE PRZEDSIĘWZIĘCIA

Uzupełnione przez Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego

CZĘŚĆ B: INFORMACJE O PRZEDSIĘBIORCY

Wypełnij wszystkie dane rejestrowe i teleadresowe zgodnie ze stanem faktycznym w KRS / CEIDG. Podaj adres e-mail i telefon osoby, która będzie sprawnie odpowiadać na ewentualne wezwania do uzupełnień (czas na odpowiedź na wezwanie to tylko 7 dni kalendarzowych!).

Dane osób biorących udział w misji: Wskaż imiona, nazwiska oraz stanowiska osób wyjeżdżających. Pamiętaj o limitach osobowych wynikających z regulaminu:

- Maksymalnie 2 osoby w zależności od misji.

Wszyscy uczestnicy muszą mieć formalny związek zawodowy z firmą (właściciel, pracownik na polecenie wyjazdu służbowego, członek zarządu). Udział osób postronnych lub członków rodziny jest niedozwolony.

SEKCJA B1: CHARAKTERYSTYKA PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI

Status i rola: Zaznacz krzyżykiem status MŚP. Dodatkowo zaznacz, czy firma jest producentem czy usługodawcą usług własnych. Zgodnie z kryteriami oceny, zaznaczenie opcji: dystrybutor, pośrednik lub firma doradcza skutkuje niespełnieniem kryteriów wejścia i odrzuceniem wniosku.

Kody PKD: Wskaż dominujący kod PKD oraz kod PKD działalności, której dotyczy misja i eksport. Tematyka targów musi być bezwzględnie spójna z profilem działalności firmy.

Opis produktu / usługi / technologii będącej przedmiotem eksportu (MAX 5 000 znaków):

To pole jest kluczowe dla oceny wstępnej i merytorycznej.

Sekcja ta bezpośrednio wpływa na ocenę punktową sekcji 1b, 1c oraz 1d w Karcie Oceny.



Fundusze Europejskie
dla Pomorza Zachodniego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Niedostateczny lub zbyt ogólny opis (ocena 0-1 pkt) powoduje dyskwalifikację wniosku.

Opis musi szczegółowo odpowiadać na pięć elementów określonych w formularzu:

1. *Czym jest produkt/usługa/technologia*: Opisz parametry techniczne, funkcjonalne i użytkowe. Udowodnij, że produkt już istnieje i jest gotowy do sprzedaży za granicę (firma posiada prawa do usługi lub jest fizycznym wytwórcą).
2. *Innowacyjność*: Wyjaśnij na czym polega nowoczesność lub unikalność oferty na tle konkurencji międzynarodowej. Jeśli posiadasz patenty, certyfikaty, atesty - wymień je i dołącz ich kopie
3. *Uzasadnienie wyboru targów oraz rynku docelowego (analiza SWOT)*: Wykaż logiczny i bezpośredni związek pomiędzy specyfiką Twojego produktu a profilem wybranych targów. Przedstaw rzetelną, miniaturową analizę SWOT (Mocne i słabe strony produktu, Szanse i zagrożenia na rynku docelowym). Oceniane będzie, czy wybór imprezy targowej oraz rynku docelowego jest merytorycznie uzasadniony dla danego produktu lub technologii.
4. *Identyfikacja partnerów biznesowych / klientów / potencjalnych inwestorów*: Wyjaśnij, jakiego typu firm poszukujesz i wymień nazwy konkretnych partnerów. Objaśnij krótko, jaką te podmioty prowadzą działalność, dlaczego chcesz z nimi współpracować i uznajesz ich za priorytet.
5. *Opis konkurencji oraz przewag konkurencyjnych produktu będącego przedmiotem eksportu*: Opisz segment rynku, w jakim konkurujesz i wskaż konkretne podmioty, z którymi konkurujesz nakreślając ich działalność. Wyjaśnij, w jaki sposób oferowane przez Ciebie rozwiązanie uzyskuje przewagę nad konkurencyjnymi produktami. Napisz, w czym twój produkt jest bardziej konkurencyjny w stosunku do tego, co oferuje konkurencja. Wyjaśnij, jaka jest strategia pozycjonowania produktu będącego przedmiotem eksportu: w jaki sposób zamierzasz przekonać potencjalnego klienta o unikalności twojego rozwiązania względem oferty konkurencji. Wskaż, w jaki sposób zamierzasz sprzedawać swój produkt i jakich kanałów zbytu zamierzasz użyć.

CZĘŚĆ C: INFORMACJE O PROJEKCIE DO OCENY MERYTORYCZNEJ

C.1 Informacja dotycząca działalności związanej z eksportem :

Zaznacz, czy prowadzisz działalność eksportową, wymień rynki zagraniczne, na których działasz i wskaż produkty lub usługi, które na te rynki kierujesz. Określ, jaki jest udział handlu zagranicznego w ostatnim roku obrotowym.

Dane te są bezpośrednio punktowane w kryterium nr 2 Karty Oceny:

- **2 punkty**: udział eksportu powyżej 20% całkowitej sprzedaży.
- **1 punkt**: udział eksportu w przedziale od 5% do 20%.
- **0 punktów**: udział eksportu poniżej 5% sprzedaży.



Fundusze Europejskie
dla Pomorza Zachodniego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



C.2 Opis dotychczasowych doświadczeń związanych z aktywnością na rynkach zagranicznych w zakresie eksportu lub podejmowanych działań proeksportowych oraz oczekiwania związane z udziałem w targach:

Opis musi szczegółowo odpowiadać na pięć elementów określonych w formularzu:

1. *Czy firma prowadzi działalność eksportową? Na jakie rynki? Czy produkt będący przedmiotem eksportu jest już sprzedawany na zagraniczne rynki? Jakież?*
Przedstaw rynki, na których firma prowadzi działania eksportowe. Wskaż, czy produkt będący przedmiotem eksportu jest już sprzedawany na zagranicznych rynkach. Wskaż te rynki.
2. *Czy firma brała już udział w targach międzynarodowych? Przedstaw gdzie i w jakim czasie? Jakich osiągnęła korzyści?*
Wymień międzynarodowe imprezy targowe w których firma uczestniczyła w ciągu ostatnich 3–5 lat (jako wystawca lub wizytator). Podaj daty i miejsca. Opisz konkretne korzyści: np. „Udział w targach XXX w 20XX r. zaowocował zebraniem 40 kontaktów biznesowych i podpisaniem 2 kontraktów handlowych na dostawę XXXX”
3. *Jakie firma widzi możliwości rozwoju na rynku docelowym? Jakich jest prawdopodobieństwo podpisania kontraktu lub wzrost przychodu ze sprzedaży produktu/usługi dzięki udziałowi w targach?*
Wyjaśnij, dlaczego wybrane targi są optymalnym miejscem dla promocji Twojego produktu/usługi (skala targów, obecność kluczowych decydentów z branży). Określ prawdopodobieństwo podpisania kontraktów handlowych oraz oszacuj prognozowany wzrost przychodów ze sprzedaży w horyzoncie 12–24 miesięcy po zakończeniu misji. Opis opieraj na twardych danych i potrzebach branży.
4. *Jaki jest potencjał utrzymania produktu / usługi na rynku docelowym w dłuższej perspektywie czasowej?*
Opisz strategię podtrzymywania relacji nawiązanych podczas targów (proces follow-up, gotowość serwisu posprzedażowego, certyfikacje międzynarodowe pozwalające na stałą obecność na rynkach zagranicznych). Udowodnij, że firma posiada stabilność finansową i moce przerobowe, aby obsługiwać kontrakty długoterminowe. Opisz warunki sprzyjające obecności Twojego produktu lub usługi na rynku docelowym. Wskaż, co może zdecydować o jego sukcesie. Realnie oceń ryzyka, które trzeba przezwyciężyć.

Ścieżka dla firm bez doświadczenia (Debiutanci Eksportowi): Jeśli Twoja firma stawia pierwsze kroki w eksporcie, **nie wpisuj słowa „Brak”** (skutkuje to oceną 0 pkt i dyskwalifikacją wniosku). Skoncentruj opis na **gotowości eksportowej**: opisz sukcesy na rynku krajowym jako bazę do ekspansji, przygotowanie personelu (językowe, techniczne), przeprowadzone analizy rynku oraz dostosowanie produktu do norm międzynarodowych (np. certyfikaty towarzystw klasyfikacyjnych). Wykaż, że udział w targach jest kluczowym, zaplanowanym punktem zwrotnym w strategii firmy



Fundusze Europejskie
dla Pomorza Zachodniego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



C.3 Strona internetowa :

Zaznacz właściwe pole. Wybór ma bezpośredni wpływ na przyznawaną punktację merytoryczną:

- **3 punkty:** strona www/social media w języku polskim oraz angielskim lub innym języku obcym.
- **2 punkty:** strona www/social media wyłącznie w języku angielskim.
- **1 punkt:** strona www/social media wyłącznie w języku polskim.
- **0 punktów:** brak strony internetowej.

Wskazówka: Przed złożeniem wniosku upewnij się, że podany adres URL działa, a wersje językowe są kompletne i profesjonalnie przetłumaczone – Komisja Oceniająca weryfikuje stronę internetową w dniu oceny wniosku!

CZĘŚĆ D: OŚWIADCZENIA PRZEDSIĘBIORCY

D.1 Gotowość podjęcia współpracy (Kryterium wejścia):

Sekcja ta zawiera bezwzględną deklarację odbycia minimum 2 spotkań biznesowych z partnerami zagranicznymi na nowym rynku docelowym. Pole to musi zostać podpisane czytelnie przez osobę uprawnioną do reprezentacji firmy. Brak podpisu pod deklaracją lub usunięcie tego zapisu skutkuje natychmiastowym odrzuceniem wniosku z powodów formalnych. Podpisz również pozostałe wymagane oświadczenia dotyczące niekaralności, braku zaległości wobec ZUS/US oraz statusu kwalifikowalności podatku VAT.

CZĘŚĆ E: ZAŁĄCZNIKI do wniosku o udzielenie pomocy

Zaznacz znakiem „X” dokumenty, które dołączasz do wniosku. Upewnij się, że dołączono komplet:

1. Kopię wpisu z dokumentu rejestrowego (KRS lub CEIDG) – kopie papierowe powinny być potwierdzone „za zgodność z oryginałem”.
2. Formularz informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc *de minimis* (Załącznik nr 2 do Regulaminu).
3. Oświadczenie przedsiębiorcy o wielkości otrzymanej pomocy *de minimis* (Załącznik nr 3 do Regulaminu).
4. Pełnomocnictwo (jeśli wniosek podpisuje osoba niewymieniona w KRS/CEIDG).

ROZDZIAŁ IV: NAJCZĘSTSZE BŁĘDY I ZALECENIA DLA WNIOSKODAWCÓW

Aby uniknąć odrzucenia wniosku lub utraty kluczowych punktów, należy bezwzględnie wystrzegać się następujących błędów:

Najczęstszy błąd wnioskodawcy	Prawidłowe postępowanie (Rekomendacja)
Złożenie wniosku na mniej niż w wyznaczonym terminie.	Dokładnie zaplanuj wyjazd. Wniosek musi fizycznie wpłynąć do urzędu najpóźniej w dniu końca naboru. Brak możliwości przywrócenia terminu.
Zbyt lakoniczne, jednozdaniowe opisy w sekcjach B1 i C2.	Wykorzystuj limity znaków. Opisy muszą być wyczerpujące, przedstawiać analizę rynkową i strategiczną. Pamiętaj, że ocena 0-1 pkt w podsekcjach merytorycznych dyskwalifikuje wniosek!
Brak podpisu pod deklaracją D.1 o gotowości do 2 spotkań biznesowych.	Sprawdź dwukrotnie wszystkie miejsca na podpis. Wniosek zawiera kilka sekcji oświadczeń wymagających odrębnych podpisów.
Podanie nie działającego adresu strony www lub brak obcojęzycznych wersji strony, mimo zaznaczenia takiej opcji we wniosku.	Przetestuj linki. Jeśli deklarujesz stronę w wersji PL i EN, upewnij się, że wersja angielska działa i zawiera informacje o firmie oraz ofercie produktowej w dniu oceny wniosku.

KONTAKT W SPRAWACH NABORU:

Centrum Inicjatyw Gospodarczych Urzędu Marszałkowskiego Województwa Zachodniopomorskiego

Infolinia: 91 454 27 51 lub 91 454 27 50 (w godzinach 7:30 - 15:30)

E-mail dedykowany do obsługi projektu: **eksport@wzp.pl**



Fundusze Europejskie
dla Pomorza Zachodniego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską

