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 3: Indywidualne wyjazdy przedsiębiorców na międzynarodowe targi z własnym stoiskiem wystawowym;
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 indywidualnej misji gospodarczej z własnym stoiskiem wystawowym. 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, stałe miejsce wykonywania działalności lub zarejestrowany oddział, co zostało potwierdzone wpisem do odpowiedniego rejestru).
- 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.

- Wynajmą i opłacą stoisko na wybranych targach.

2. Finansowanie i limity wsparcia

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

- Zakupu powierzchni wystawienniczej wraz z zabudową;
- Zakwaterowania;
- Transportu.

3. Terminy i sposób składania wniosku

Wniosek wraz z kompletem załączników należy złożyć w terminie **wskazanym w Regulaminie.** 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 któregokolwiek 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.
- **Deklaracja odbycia minimum 2 spotkań biznesowych** z partnerami zagranicznymi na nowym rynku (cz. D.1 wniosku).

Etap 2: Ocena Merytoryczna (Punktowa – max 25 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

A1. Tytuł

Należy wpisać krótki i jednoznaczny tytuł wyjazdu zawierający: nazwę firmy, nazwę targów lub wydarzenia, kraj docelowy.
np. „Udział firmy XYZ Sp. z o.o. w targach Anuga 2027 w Kolonii (Niemcy)”

A.2 Termin

Wpisz datę rozpoczęcia i zakończenia wyjazdu. Uwzględnij cały okres podróży, a nie tylko dni trwania targów.

A.3 Miejsce

Należy wskazać: miasto, państwo i kontynent, gdzie odbywają się targi.

A.4 Wartość przedsięwzięcia

Należy podać całkowity orientacyjny koszt udziału w wydarzeniu, bez względu na wysokość dofinansowania.

A.5 Koszty kwalifikowane

Należy przedstawić planowane koszty, które mogą zostać uznane za kwalifikowane w projekcie. Regulamin wskazuje m.in.: koszty zakupu powierzchni wystawienniczej wraz z zabudową, transport, noclegi.

Przykład:

Koszt kwalifikowany	Kwota
Wynajem powierzchni wystawienniczej	50 000 zł
Zabudowa stoiska	50 000 zł
Bilety lotnicze Szczecin-Hamburg-Szczecin	1 200 zł
Noclegi (4 noce)	2 800 zł
Razem	**104 000 zł**

A.7 Wnioskowana kwota pomocy

Należy wpisać kwotę dofinansowania, o którą firma się ubiega. **Nie należy wpisywać kwoty wyższej niż 30 000 zł.**

Przykłady:
Jeżeli koszty kwalifikowane wynoszą 104 000 zł:
30 000,00 zł

Jeżeli koszty kwalifikowane wynoszą 25 000 zł:
25 000,00 zł

A.8 Źródła finansowania przedsięwzięcia

Uzupełnione zostało przez Urząd Marszałkowski

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:
w przypadku mikro przedsiębiorcy maksymalnie 2 uczestników, małego przedsiębiorcy maksymalnie 3, a średniego do 4 uczestników.
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.
Niedostateczny lub zbyt ogólny opis (ocena 0-1 pkt) powoduje dyskwalifikację wniosku.

Opis musi szczegółowo odpowiadać na pytania 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 eksportowe, atesty wymagane do sprzedaży zagranicznej - 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.

CZĘŚĆ C: INFORMACJE O PROJEKCIE DO OCENY MERYTORYCZNEJ

C.1 Opis wydarzenia promocyjnego i oczekiwane korzyści udziału w misji gospodarczej

Należy uwzględnić następujące informacje:

1. Wyjaśnij, dlaczego wybrane targi są optymalnym miejscem dla promocji Twojej firmy (skala targów, obecność kluczowych decydentów z branży).

2. *Jakie firma widzi możliwości rozwoju na rynku docelowym? Jakie jest prawdopodobieństwo podpisania kontraktu lub wzrost przychodu ze sprzedaży produktu/usługi dzięki udziałowi w targach?*

   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.

3. *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.

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.

6. *W jaki sposób firma pozyska nowych partnerów biznesowych (formy sprzedaży / marketingu)?*
   Wyjaśnij, w jaki sposób zamierzasz dotrzeć do nowych partnerów biznesowych na rynku docelowym, jakie zastosujesz formy sprzedaży i marketingu, jak przekonasz potencjalnego klienta o unikalności swojego rozwiązania (strategia pozycjonowania) oraz jakich kanałów zbytu użyjesz.

C.2 Proszę wskazać w Formularzu, jakiego typu partnerów poszukują Państwo w kraju docelowym, ma pokazać oceniającym, że firma wie, z kim chce nawiązać współpracę podczas misji gospodarczej i jakie efekty biznesowe chce osiągnąć.

Przykład: Poszukiwanie odbiorcy produktu

TAK Krótki opis:

Poszukujemy importerów, dystrybutorów i sieci handlowych zainteresowanych wprowadzeniem naszych produktów na rynek niemiecki. Oferujemy wysokiej jakości produkty spożywcze wytwarzane w Polsce, posiadające wymagane certyfikaty jakości. Naszą przewagą jest elastyczność produkcji, możliwość realizacji zamówień pod marką własną klienta oraz konkurencyjne ceny.

Przykład: Poszukiwanie lokalnego partnera i otwarcie filii

TAK Krótki opis:

Poszukujemy partnera biznesowego zainteresowanego wspólnym rozwojem sprzedaży na rynku francuskim oraz wsparciem organizacyjnym przy utworzeniu przedstawicielstwa handlowego.

C.3 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.

C.4 Opis dotychczasowych doświadczeń związanych z aktywnością na rynkach zagranicznych w zakresie eksportu lub podejmowanych działań proeksportowych:

Opis musi szczegółowo odpowiadać na pytania określone w formularzu:
Czy firma prowadzi działalność eksportową? Na jakie rynki? Czy produkt będący przedmiotem eksportu jest już sprzedawany na zagraniczne rynki? Jakie?
Przedstaw rynki, na których firma prowadzi działania eksportowe. Wskaż, czy produkt będący przedmiotem eksportu jest już sprzedawany na zagranicznych rynkach. Wskaż te rynki.

Czy firma brała już udział w targach międzynarodowych? Przedstaw gdzie i w jakim czasie? Jakie 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”*

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.

C.5 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!

C.6 Informacja dotycząca posiadania przez Wnioskodawcę

Należy wymienić wszystkie dokumenty, które umożliwiają lub ułatwiają sprzedaż na rynkach zagranicznych, np.:

- certyfikaty eksportowe,
- świadectwa jakości wyrobów,

- deklaracje zgodności CE,
- atesty higieniczne,
- pozwolenia branżowe,
- wpisy do rejestrów wymaganych w danej branży,
- patenty,
- prawa ochronne na znak towarowy,
- uprawnienia zawodowe wymagane do świadczenia usług za granicą.

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 nie później niż termin określony w regulaminie. Brak możliwości przywrócenia terminu.
Zbyt lakoniczne, jednozdaniowe opisy w sekcjach B1, C1 C4.	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

Najczęstszy błąd wnioskodawcy	Prawidłowe postępowanie (Rekomendacja)
	wymagających odrębnych podpisów.
Podanie niedziałającego 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 52 lub 91 454 27 50 (w godzinach 7:30 - 15:30)

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