

#### 4. számú melléklet

## KRITÉRIUMRENDSZER NEMZETKÖZI PROGRAMON VALÓ RÉSZVÉTEL TÁMOGATÁSÁHOZ 2026.

### I. A PROGRAMBA VALÓ BEKERÜLÉS ELŐFELTÉTELEI:

- a) Az „Általános feltételek GINOP\_PLUSZ-2.1.2-22-2024-00002 projekt keretében megvalósuló innovatív vállalkozások nemzetközi piacra lépését támogató programjához” dokumentum 4. pontjában foglalt kritériumok szolgáltatásra jelentkező vállalkozás (a továbbiakban: Vállalkozás) általi teljesítése.
- b) A Vállalkozás által kijelölt (jelentkezési adatlapon rögzített) Résztvevő személy rendelkezzen tárgyalási szintű angol nyelvtudással.
- c) A Vállalkozás rendelkezzen – a jelentkezés benyújtásának időpontjában – angol nyelvű weboldallal vagy LinkedIn oldallal.
- d) A három szintű Felkészítési program Vállalkozás általi teljesítése (Ready! – alapozó, Steady! – haladó és Go! – célpiaci workshopon való részvétel) a nemzetközi program kezdő napjáig.

### II. A KIVÁLASZTÁS SZAKMAI VIZSGÁLATI SZEMPONTJAI:

- a) A Vállalkozás tevékenységének, külpiacra lépésben érintett fejlesztéseinek, termékeinek, szolgáltatásainak megfelelése a Neumann János Programban meghatározott fókuszterületeknek.
- b) A Vállalkozás megfelelése az adott nemzetközi kiállítás szervezői által támasztott részvételi feltételeknek.
- c) A Vállalkozás által végzett piackutatás rendelkezésre állása, célpiaci kereslet a külpiacon értékesíteni tervezett termékre, szolgáltatásra.
- d) A Vállalkozás KFI szervezeti tapasztalata (önálló K+F részleg, K+F munkakör megléte).

- e) A Vállalkozás által meghatározott külpiacra lépési stratégia (megjelölt külpiaci célország(ok)) összhangja az XPAND Programban meghirdetett nemzetközi programok desztinációival, szakmai tartalmával.
- f) Célpiaci nyelvtudás megléte a Vállalkozásban (döntéshozói szinten).
- g) A Vállalkozás social media felületeken való aktivitása, célpiaci nyelvű weboldal megléte.
- h) A Vállalkozás nemzetközi piacra lépéshez (és skálázódáshoz) szükséges anyagi erőforrásokkal, infrastrukturális és személyi kapacitásokkal való rendelkezése (vagy rövid időtávon belüli előteremtésére való felkészültsége).
- i) A Vállalkozás export tapasztalata, export értékesítésének volumene, felkészültsége (például: engedélyek), célpiacon meglévő kapcsolatrendszer, korábbi nemzetközi szakmai rendezvényeken való részvételi aktivitás.
- j) A Vállalkozás gazdálkodási adatai (árbevétel, export árbevétel).
- k) A külpiacra lépési tevékenységek elvégzésére a Vállalkozásnál rendelkezésre álló humánerőforrás kapacitás (a Vállalkozás képessége és hajlandósága arra vonatkozóan, hogy a külpiacra lépési tevékenységek ellátására ténylegesen foglalkoztatott szakemberek száma elérje a legalább 1 FTE<sup>1</sup>-t).
- l) A Vállalkozás külpiacra értékesíteni tervezett termék, technológia, szolgáltatás szellemi tulajdon védelmének kezelése (pl. meglévő szabadalom, védjegy; vagy tervezett szellemi tulajdon védelmi bejelentés).
- m) A Vállalkozás nagy növekedési potenciállal kecsegtető, új, innovatív megoldással való rendelkezése.

---

<sup>1</sup> éves teljes munkaidő egyenérték