

OSTATNIA SZANSA na wsparcie eksportu

Prawdopodobnie już w maju przedsiębiorcy należący do sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw będą mieli ostatnią szansę, aby skorzystać z dofinansowania przeznaczonego na wsparcie promocji eksportu.

Nie znamy jeszcze dokładnego terminu naboru wniosków, ponieważ wciąż trwa ustalanie ostatecznej treści rozporządzenia wspierającego firmy w ramach działania „Paszport do eksportu” Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. To dobra okazja, aby omówić również planowane zmiany, a także przypomnieć najważniejsze zasady udzielanych dotacji.

Wykluczenia z ubiegania się o dotację

Dofinansowanie może otrzymać przedsiębiorca, którego wskaźnik eksportu jest mniejszy niż 30% w roku obrotowym poprzedzającym rok, w którym wnioskodawca złożył wniosek o dofinansowanie. Preferowane są firmy, których eksport wynosi „zero”, a więc warto zainteresować się dofinansowaniem w ramach „Paszportu do eksportu”, nawet jeżeli firma nie posiada jeszcze żadnych doświadczeń eksportowych.

Dodatkowo pomoc udzielana firmie jest traktowana jako „pomoc de mini-

mis”, co oznacza, że konieczne jest zwerifikowanie wcześniej otrzymanego dofinansowania i wykluczenie przekroczenia poziomu 200 tys. euro w ciągu trzech ostatnich lat.

Zasady dofinansowania

Podstawową planowaną zmianą jest możliwość otrzymania dotacji na poziomie 75% kosztów kwalifikowalnych. W poprzednich konkursach było to 50%. Dodatkowo ma nastąpić zwiększenie maksymalnej kwoty dofinansowania – z 200 tys. do 400 tys. zł, co czyni to działanie niezwykle atrakcyjnym. Poziom dotacji jest naprawdę wysoki, a projekt może trwać nawet 2 lata – co pozwala na rozsądne rozłożenie kosztów kwalifikowanych i w przyszłości odniesienie sukcesu na arenie międzynarodowej.

Co podlega dofinansowaniu

Jest to niezwykle kompleksowe działanie, które pozwala na uzyskanie dotacji przeznaczonej zarówno na faktyczne działania marketingowe, jak również szereg kompleksowych działań zmierzających do rozwoju eksportu. Wśród zasadniczych kosztów kwalifikowanych można wymienić:

- wynajęcie i zabudowę powierzchni wystawienniczej;
- zakup usług w zakresie obsługi technicznej stoiska;
- zakup usług w zakresie transportu eksponatów oraz elementów zabudowy wraz z ubezpieczeniem, odprawą celną i kosztami spedycji;



Jan Kordasiewicz

Wspólnik Zarządzający w Kancelarii Doradztwa Gospodarczego Cieślak & Kordasiewicz, ekspert Polskiego Klubu Infrastruktury Sportowej

- ❑ podróże służbowe maksymalnie trzech osób;
- ❑ wpis do katalogu targowego, opłata rejestracyjna, reklama w mediach targowych;
- ❑ zakup usług doradczych w zakresie promocji podczas zagranicznych targów i wystaw, określenia potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych;
- ❑ zakup usług w zakresie organizacji spotkań z potencjalnymi partnerami handlowymi;
- ❑ zakup usługi polegającej na zorganizowaniu misji;
- ❑ opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz oraz ubezpieczeniem dla osób uczestniczących w realizacji projektu (wizy, pozwolenia itp.);
- ❑ zakup biletów wstępu w celu zwiedzania targów związanych z daną misją gospodarczą;
- ❑ zakup baz danych;
- ❑ zakup badań marketingowych;
- ❑ zakup usług prawnych związanych z wyszukiwaniem i doбором partnerów na rynkach docelowych;
- ❑ zakup usług doradczych związanych z uzyskaniem certyfikatu, świadectwa lub atestu;
- ❑ zakup usług prawnych związanych z wprowadzeniem towarów lub usług na wybrane rynki docelowe;
- ❑ przygotowanie dokumentacji technicznej;
- ❑ transport i ubezpieczenie próbek wyrobu i dokumentacji technicznej wysyłanych do badań certyfikacyjnych;
- ❑ przeprowadzenie badań certyfikacyjnych;
- ❑ wystawienie i wydanie certyfikatu;
- ❑ opracowanie optymalnej strategii finansowania;
- ❑ opracowanie strategii wprowadzenia nowych produktów na rynki docelowe (analiza cyklu życia produktu na rynkach docelowych, analiza wyglądu produktu pod kątem potrzeb wybranych rynków docelowych, analiza wyglądu i bezpieczeństwa produktu oraz opakowania);
- ❑ stworzenie wzornictwa w zakresie produktu, opakowania i znaku firmowego;
- ❑ działania promocyjne i informacyjne

JEREMIE, JESSICA i inni

Wykorzystanie instrumentów finansowych w procesie wdrażania funduszy europejskich zakłada odejście od tradycyjnego, dotacyjnego wsparcia beneficjentów na rzecz wsparcia pośredników finansowych, np. funduszy pożyczkowych, poręczeniowych czy funduszy miejskich, które transferują środki do ostatecznych odbiorców – czytamy w serwisie www.portalsamorzadowy.pl.

Przykładami tego typu inicjatyw są programy JESSICA (więcej: „Sportplus” 2/2012) oraz JEREMIE (ang. Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises), które służą wsparciu mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w celu finansowania inwestycji o zwiększonym ryzyku kredytowania; charakteryzują się elastycznym podejściem do indywidualnych potrzeb.

Według danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego (stan na koniec lutego br.), zawarto 96 umów o dofinansowanie projektów z menedżerem funduszu powierniczego lub bezpośrednio z pośrednikiem finansowym, na kwotę ogółem 4276 mln zł, w tym 3545 mln zł ze środków UE.

Najwięcej środków na instrumenty zwrotne przeznaczyło dotychczas województwo wielkopolskie – 501,3 mln zł (JEREMIE) i 313,2 mln zł (JESSICA).

niezbędne do realizacji działań (np. katalogi, ulotki, plakaty itp.).

Dodatkowo w ramach planowanej nowelizacji rozporządzenia mają zostać wprowadzone takie działania jak:

- ❑ udział w międzynarodowych imprezach targowo-wystawienniczych odbywających się na terytorium RP, w charakterze wystawcy;
- ❑ organizacja misji gospodarczych potencjalnych partnerów w siedzibie przedsiębiorcy;
- ❑ pokrycie kosztów związanych z działalnością przedstawicieli w zakresie reklamy i promocji przedsiębiorcy na rynkach docelowych wskazanych w planie rozwoju eksportu przez okres nie dłuższy niż sześć miesięcy działalności.

Dotychczasowe konkursy o dofinansowanie

W 2012 r. żaden z konkursów nie zagospodarował pełnej puli przeznaczonych środków. Oznacza to, że tego typu dotacje nie cieszą się aż tak dużym zainteresowaniem wśród polskich przedsiębiorstw. Jednakże poprawiony „Paszport do eksportu” jest jeszcze bardziej kompleksowym działaniem, które może naprawdę pozwolić na osiągnięcie sukcesu na rynku międzynarodowym. Przy tak wysokim poziomie dofinansowania ryzyko jest naprawdę znikome. ■

Poprawiony „Paszport do eksportu” jest jeszcze bardziej kompleksowym działaniem, które może naprawdę pozwolić na osiągnięcie sukcesu na rynku międzynarodowym. Przy tak wysokim poziomie dofinansowania ryzyko jest naprawdę znikome. Dofinansowanie może otrzymać przedsiębiorca, którego wskaźnik eksportu jest mniejszy niż **30%** w roku obrotowym poprzedzającym rok, w którym wnioskodawca złożył wniosek o dofinansowanie.