

Firma w Unii

- Fundusze UE dla Twojej firmy
- Znajdź doradcę ds. funduszy UE
- Centra informacyjne o UE
- Poradniki
- Forum
- Porównywarka kont firmowych

Księgarnia



Efektywne zarządzanie projektami. Wydanie VI

Cena: 99 zł

Notowania Euro



Tab. nr 098/A/NBP/2013 z dn. 2013-05-22

EUR 4.1813 -0.02%

Najpopularniejsze

Dla jakich klientów banki mają specjalne oferty
2013-05-21 06:00

Wyższe kary za wykroczenia i przestępstwa podatkowe
2013-05-21 06:00

Ranking kredytów z gwarancją de minimis - maj 2013
2013-05-22 06:00

Odpowiedzialność majątkowa urzędników to mit
2013-05-22 06:01

Najlepsza oferta internetu mobilnego dla firmy
2013-05-20 06:00

Kogo szukają pracodawcy?
2013-05-20 12:10

Jak złożyć korektę deklaracji rocznej PIT-37
2013-05-03 05:55

Rząd ma pomysł na ochronę miejsc pracy
2013-05-21 14:41

Reklamacja przez internet jednym kliknięciem
2013-05-21 18:01

Ranking kredytów samochodowych Bankier.pl - maj 2013
2013-05-06 06:00

Źródło: BankierPress

2013-05-22 11:10

Ostatnia szansa na zdobycie dofinansowania w ramach "Paszportu do eksportu"



Do końca maja Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości przewiduje ogłoszenie terminu ostatniego naboru wniosków na dofinansowanie promocji polskich przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym w ramach projektu "Paszport do eksportu". Jest to ogromna szansa dla wszystkich firm, które chciałyby zaprezentować swoją ofertę za granicą, lecz nie posiadają wystarczających środków na takie działanie. W tym roku w ramach dofinansowania można otrzymać nawet do 400 tys. zł.

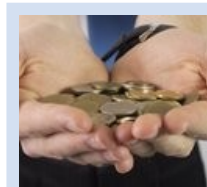


foto: iStockphoto / Thinkstock

"Paszport do eksportu" przeznaczony jest dla wszystkich firm z sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, które nie prowadziły jeszcze działań eksportowych lub ich eksport wynosił mniej niż 30% w roku obrotowym poprzedzającym rok, w którym został złożony wniosek o dofinansowanie. Głównym celem tego programu jest zwiększenie i wzmocnienie pozycji konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych oraz promocja naszych rodzimych marek za granicą. O "Paszport do eksportu" powinny więc ubiegać się wszystkie firmy, które w przyszłości chciałyby zaistnieć na zagranicznych rynkach.

Dotychczas dofinansowanie promocji eksportu wynosiło 50% kosztów kwalifikowalnych, czyli podlegający refundacji z funduszy unijnych w ramach przyznanej dotacji, i maksymalnie 200 tys. zł. W ramach ostatniego naboru wniosków do "Paszportu do eksportu" planowana jest zmiana warunków przyznawania dotacji na korzyść przedsiębiorców. Tym razem dofinansowanie promocji eksportu obejmować będzie aż 75% poniesionych kosztów, a jego kwota zostanie zwiększona do 400 tys. zł. Poziom dofinansowania jest więc bardzo wysoki - mówi Jan Kordasiewicz, współnik zarządzający w Kancelarii Doradztwa Gospodarczego Cieślak & Kordasiewicz. - Ponieważ projekt może trwać nawet 2 lata, przedsiębiorstwa mają odpowiedni czas na rozsądne rozłożenie działań i zarządzenie otrzymanym wsparciem finansowym - dodaje.

Dotacje w ramach "Paszportu do eksportu" można uzyskać zarówno na działania marketingowe, jak i na szereg działań zmierzających do rozwoju eksportu danego przedsiębiorstwa. Pozyskane fundusze firma może więc przeznaczyć np. na zakup baz marketingowych, a także udział w międzynarodowych targach, w tym m.in. wynajęcie i zabudowę powierzchni wystawienniczej, obsługę techniczną stoiska, transport ekspozycji etc.



> **Ranking kredytów z gwarancją de minimis - maj 2013**

Każde przedsiębiorstwo, które chciałoby uzyskać pomoc finansową w ramach projektu, musi przygotować Plan Rozwoju Eksportu, dołączany do dokumentacji aplikacyjnej. Wymogiem unijnym jest sporządzenie tego dokumentu przez zewnętrzną, niezależną firmę doradczą. Plan Rozwoju Eksportu to dokument określający strategię eksportową firmy i etapy jej realizacji, a jego sporządzenie jest warunkiem ubiegania się o otrzymanie dofinansowania w ramach programu. - mówi Jan Kordasiewicz z KDG Cieślak & Kordasiewicz. Sporządzenie dobrego Planu Rozwoju Eksportu powinno być więc priorytetem w całym procesie starania się o przyznanie dotacji na rozwój działań eksportowych.

Kalkulator walutowy

Waluta wejściowa:

EUR - EUGIW

1 EUR = 4.1813 PLN

Kwota:

Waluta wyjściowa:

PLN - Polska

1 PLN = 1.0000 PLN

WYNIK:

* Notowania walut
wymienialnych za dzień 2013
-05-22

Wybór według daty



Bankier TV
POLSKI PORTAL FINANSOWY

- [Justyna Niedbał: ustawa pogrąży firmy śmieciowe](#)
- [Łukasz Piechowiak: nie opłaca się zatrudniać kobiet](#)
- [Faktoring wspomaga przedsiębiorstwa w trudnych czasach](#)

więcej >

Choć dla części firm stworzenie Planu Rozwoju Eksportu jest działaniem bardzo kosztownym, to jednak wydatek ten również zalicza się do kosztów kwalifikowalnych. Po przyznaniu dotacji przedsiębiorcy otrzymują zwrot nawet 80% kosztów przygotowania Planu Rozwoju Eksportu - maksymalnie 10 tys. zł - mówi Jan Kordasiewicz. - Aby otrzymać dotację, dokument ten musi uzyskać pozytywną ocenę merytoryczną Regionalnej Instytucji Finansującej, dlatego też jego stworzenie najlepiej powierzyć firmie, która ma w tej kwestii odpowiednie doświadczenie - nasza kancelaria na przykład podpisała niedawno umowę na przygotowanie już 100. Planu Rozwoju Eksportu.

Prawidłowo stworzony Plan Rozwoju Eksportu powinien zawierać m.in. opracowanie dotyczące analizy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa pod kątem produktów lub usług przedsiębiorcy, informacje o wybranych rynkach docelowych działalności eksportowej, a także opis bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa i prognozy rozszerzenia działalności przedsiębiorstwa ze szczególnym uwzględnieniem rozwoju poprzez eksport. Dzięki wszystkim informacjom zawartym w Planie Rozwoju Eksportu Regionalna Instytucja Finansująca może ocenić, czy dana firma posiada potencjał na rozwój działalności eksportowej.

Choć w ubiegłym roku podczas żadnej z edycji "Paszportu do eksportu" nie wykorzystano wszystkich środków przeznaczonych na dofinansowanie, to jednak istnieje duża szansa, że tym razem będzie inaczej. Planowana zmiana wysokości przyznawanej dotacji jest bowiem niezwykle atrakcyjna dla wszystkich firm z sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, które chciałyby zaistnieć i odnieść sukces na rynkach międzynarodowych.

/Consulting & More