

Dofinansowanie eksportu - ostatnia szansa w 2010 r.

14.07.2010

Przedsiębiorcy w 2010 roku powinni się skoncentrować na promocji swojej oferty eksportowej, również ze względu na sytuację na rynku walutowym. Promocja firmy, a w szczególności na rynkach zagranicznych.



Może im w tym pomóc działanie „Paszport do eksportu” realizowane w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, które wspiera również udział w targach zagranicznych. Aby uzyskać dofinansowanie należy spełnić kilka warunków.

Działanie 6.1 PO IG ma na celu wzmocnienie możliwości nawiązywania wartościowych kontaktów handlowych, a także zwiększenie wielkości polskiego eksportu oraz zwiększenie liczby przedsiębiorców prowadzących działalność eksportową. Działanie skierowane jest do przedsiębiorców z sektora MSP rozpoczynających działalność eksportową lub potencjalnych eksporterów mających siedzibę na terenie Rzeczypospolitej Polskiej, a w przypadku osób fizycznych posiadających miejsce zamieszkania na terenie Rzeczypospolitej Polskiej.

Działanie to ma pomóc przedsiębiorcom w zwiększeniu udziału eksportu w całkowitej sprzedaży, zintensyfikowaniu powiązań z zagranicznymi partnerami, oraz w zwiększeniu rozpoznawalności marek handlowych i firmowych na rynkach zagranicznych.

Istotny jest fakt, że najbliższy i ostatni w tym roku nabór wniosków odbędzie się niedługo po okresie urlopowym tj. w dniach 20.09.2010 - 08.10.2010. Procedura uzyskiwania dotacji oraz etapowość składanych wniosków wymaga naprawdę długofalowego zaplanowania swoich działań eksportowych.



Wsparcie może być udzielone mikroprzedsiębiorcy, małemu lub średniemu przedsiębiorcy. Należy podkreślić, iż w ramach danego działania wyłączone są duże przedsiębiorstwa, zatrudniające powyżej 250 pracowników i których roczny obrót przekracza 50 milionów EUR a/lub całkowity bilans roczny przekracza 43 milionów EUR.

Beneficjent, kwalifikujący się do otrzymania dotacji, **musi w roku obrotowym poprzedzającym rok, w którym złożył wniosek o udzielenie wsparcia posiadać udział eksportu**, rozumiany zarówno jako sprzedaż na Jednolity Rynek Europejski, jak również do państw spoza tego rynku, w całkowitej sprzedaży **nie większy niż 30%**.

Przedsiębiorcy, zarówno z sektora mikrofirm, małych, średnich, są uprawnieni do składania wniosków o dofinansowanie obejmujących następujące rodzaje projektów, realizowanych w dwóch kolejnych etapach:

I etap - usługi doradcze w zakresie przygotowania Planu rozwoju eksportu dotyczące w szczególności:

1. analizy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa oraz wskazanie rynków docelowych działalności eksportowej pod kątem produktów lub usług przedsiębiorcy;
2. badania wybranych rynków docelowych, w szczególności poprzez przeprowadzenie analizy aktów prawnych, procedur, zwyczajów, praktyk handlowych i zasad warunkujących dostęp produktu lub usługi przedsiębiorcy do wybranych rynków;
3. wskazania i uzasadnienia wyboru co najmniej dwóch działań, o których mowa w pkt 2, które realizowane będą przez przedsiębiorcę w celu wejścia na wybrane rynki;

Intensywność wsparcia (poziom dofinansowania) na przygotowanie planu rozwoju eksportu może wynieść aż 80% całkowitych wydatków na zakup usług doradczych związanych z przygotowaniem planu rozwoju eksportu, nie więcej jednak niż 10 tysięcy złotych dla jednego przedsiębiorcy.

II etap - wdrożenie opracowanego w I etapie Planu rozwoju eksportu, przy wykorzystaniu co najmniej dwóch z poniższych działań, przy czym jednym z nich musi być działanie wskazane w niżej wymienionych lit. c)-f):

1. udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy;
2. organizacja i udział w misjach gospodarczych za granicą;
3. wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych
4. uzyskanie niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów lub usług przedsiębiorcy na wybrane rynki docelowe;
5. doradztwo w zakresie strategii finansowania przedsięwzięć eksportowych i działalności eksportowej;
6. doradztwo w zakresie opracowania koncepcji wizerunku przedsiębiorcy na wybranych rynkach docelowych.

Intensywność wsparcia (poziom dofinansowania) na wdrożenie planu rozwoju eksportu może wynieść aż 50% całkowitych wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem, nie więcej jednak niż 200 tysięcy złotych dla jednego przedsiębiorcy na jeden projekt. Właśnie ta kwota powinna stanowić cel każdego przedsiębiorcy przewidującego znaczący budżet na działania promocyjne.

Zapraszamy na szczegółowe konsultacje z pracownikami Kancelarii (www.kdg.waw.pl), posiadającymi duże doświadczenie w realizacji tego typu projektów.

Jan Kordasiewicz

MD