



DOTACJE DLA PRZEDSIĘBIORSTW W ZAKRESIE ROZWOJU EKSPORTU



Tytuł: Dotacje dla przedsiębiorstw w zakresie rozwoju eksportu

Autor: dr Marcin Nytko

Projekt okładki: Michał Burzyński

Zdjęcia: dr Marcin Nytko

Wydawca:
INSTYTUT ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW
Marcin Nytko
ul. Lubicz 26/10 31-504 Kraków
tel.: +48 12 427 51 00; fax: +48 12 427 51 11
mail: instytut@nytko.eu; www: <http://nytko.eu/instytut>

© Copyright by INSTYTUT ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW Marcin Nytko 2009

ISBN 978-83-62152-13-1

Publikacja nie może być powielana i rozpowszechniana, w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny) włącznie z fotokopiowaniem, nagrywaniem na taśmy lub przy użyciu innych systemów, bez pisemnej zgody Wydawcy.

Przedmowa

Szanowni Państwo!

W ramach realizowanego programu badawczego „Finansowanie rozwoju przedsiębiorstw” powstała nowa praca mojego autorstwa, zatytułowana „Dotacje dla przedsiębiorstw w zakresie rozwoju eksportu”, którą niniejszym mam przyjemność oddać w Państwa ręce. Jej celem była analiza i ocena dostępnych instrumentów finansowego wsparcia przedsiębiorstw w formie dotacji rozwojowych w zakresie działalności eksportowej w Polsce pod kątem zakresu i wielkości wsparcia oraz jego dostępności. Powstała ona w marcu 2009 roku. Ma ona charakter pracy preprint. Po recenzji zostanie ona opublikowana w wersji książkowej, w pracy zbiorowej, wydanej po XXVI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, która odbędzie się w dniach 18 – 19 maja 2009 r. na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Zapraszam do lektury.

Z poważaniem,
dr Marcin Nytko

Wstęp

Według wstępnych danych Głównego Urzędu Statystycznego eksport Polski w cenach bieżących w 2008 r. wyniósł 399,3 mld zł, a import 485,8 mld zł. W porównaniu z 2007 rokiem eksport zwiększył się o 3,3%, a import o 6,3%. Ujemne saldo wyniosło zatem 86,5 mld zł w 2008 r., podczas gdy rok wcześniej było to 70,2 mld zł¹. Mając na uwadze powyższą informację o niekorzystnym trendzie w zakresie bilansu obrotów towarowych w 2008 r. w Polsce, jak również informacje w zakresie pogarszającej się sytuacji w polskiej i światowej gospodarce², czego egzemplifikacją są m.in. oszczędności budżetowe, skutkujące wstrzymaniem przez Ministerstwo Gospodarki niektórych programów wsparcia eksportu³, pojawia

się pytanie, jakie instrumenty wsparcia eksportu dostępne są dla przedsiębiorstw w Polsce w 2009 roku i będą dostępne w latach kolejnych.

Instrumenty wsparcia eksportu można generalnie podzielić na finansowe i niefinansowe (organizacyjne). Te pierwsze można podzielić na bezpośrednie i pośrednie. Wśród bezpośrednich instrumentów finansowego wsparcia przedsiębiorstw w zakresie działalności eksportowej można wymienić: bezpośrednie subsydia eksportowe, bezpośrednie dotacje rozwojowe, bezpośrednie dopłaty do kredytów eksportowych, kredyty i pożyczki preferencyjne. Do pośrednich instrumentów finansowego wsparcia przedsiębiorstw w zakresie działalności eksportowej można z kolei zaliczyć gwarancje i poręczenia Skarbu Państwa dla przedsięwzięć eksportowych oraz ubezpieczenia kredytów eksportowych. Niefinansowe formy wsparcia eksportu to z kolei działalność Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji, Domów Polskich za granicą, klubów Eksportera, Izb Handlowych, Izb Gospodarczych, wsparcie informacyjno-ofertowe eksporterów, w

¹ Eksport wyrażony w dolarach USA wyniósł 169,5 mld USD, a import 206,1 mld USD. W porównaniu z 2007 rokiem eksport zwiększył się o 22,2%, a import o 25,5%. Ujemne saldo wyniosło zatem 36,6 mld USD (w 2007 roku minus 25,4 mld USD). Eksport wyrażony w euro wyniósł 114,6 mld EUR, import 139,3 mld EUR, a saldo minus 24,7 mld EUR, rok wcześniej było to minus 18,6 mld EUR (eksport zwiększył się o 12,5%, a import o 15,7%), <http://www.stat.gov.pl>.

² Szerzej zob. raporty: <http://www.mg.gov.pl>; <http://www.stat.gov.pl>.

³ Z dniem 2 lutego 2009 r. został wstrzymany nabór wniosków o dofinansowanie branżowych projektów promocyjnych w ramach rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację branżowych projektów promocyjnych w zakresie

eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. Nr211, poz. 1542).

tym zwłaszcza Portal Promocji Eksportu-Eksporter (Teleinformatyczny System Promocji Eksportu – TISPE), konkursy i nagrody dla przedsiębiorców za osiągnięcia w działalności eksportowej.

Mając na uwadze obecne trudności z pozyskaniem kapitału na inwestycje, wynikające z sytuacji gospodarczej w Polsce i na Świecie, można przyjąć, iż spośród wszystkich w/w form wsparcia przedsiębiorstw w zakresie działalności eksportowej szczególne znaczenie dla polskich eksporterów w nadchodzących latach będzie mieć bezpośrednie wsparcie finansowe działalności eksportowej, w tym przede wszystkim w formie dotacji rozwojowych. Dlatego też, w niniejszej pracy postawiono pytanie badawcze, jakie instrumenty wsparcia w formie dotacji dostępne są dla przedsiębiorstw w zakresie rozwoju eksportu w Polsce w 2009 roku i będą dostępne w latach kolejnych.

W oparciu o tak postawione pytanie sformułowano cel pracy, którym jest analiza i ocena dostępnych instrumentów finansowego wsparcia przedsiębiorstw w formie dotacji rozwojowych w zakresie działalności eksportowej w Polsce pod kątem zakresu i wielkości wsparcia oraz jego dostępności.

Dla realizacji powyższego celu sformułowano zadania badawcze, które będą realizowane w następującej kolejności: zebranie materiałów

empirycznych poprzez studia literatury, analiza i ocena dostępnych instrumentów wsparcia w formie dotacji dla przedsiębiorstw w zakresie rozwoju eksportu w Polsce, a następnie sformułowanie opinii, w formie zakończenia, co do zakresu i wielkości oraz dostępności dotacji dla przedsiębiorstw w zakresie rozwoju działalności eksportowej w Polsce.

Realizacja powyższych zadań badawczych wymagała określenia zakresów pracy. Podmiotem badawczym pracy jest Polska. Przedmiotem pracy jest analiza i ocena dostępnych instrumentów wsparcia w formie dotacji dla przedsiębiorstw w zakresie rozwoju eksportu. Przy czym z przedmiotu tego wyłączono przedsiębiorstwa rolne, których działalność eksportowa regulowana jest w odrębny sposób. Analizie i ocenie zostaną poddane tylko instrumenty w formie dotacji dostępne na poziomie ogólnokrajowym, wyłączono z niej zatem instrumenty mające charakter regionalny. Ponadto należy w tym miejscu dodać, że w pracy pod pojęciem eksport rozumie się wywóz towarów poza granice kraju, zatem również na Jednolity Rynek Europejski. Zakres czasowy pracy określono na okres pięciu lat, tj. 2009-2013, przy czym badanie dotyczy stanu prawnego na miesiąc marzec 2009 r., kiedy powstawała niniejsza praca.

Na poziomie krajowym przewidziano udzielanie wsparcia przedsiębiorcom w ramach działania 6.1 *Paszport do eksportu* Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013 (PO IG) oraz w ramach trzech instrumentów pomocy de minimis

udzielanej przez Ministerstwo Gospodarki. Dlatego niniejsze prace składa się z czterech rozdziałów, w których analizuje się i ocenia kolejne dostępne instrumenty w formie dotacji dla przedsiębiorstw w zakresie rozwoju eksportu w Polsce.

Działanie 6.1 Paszport do eksportu POIG

W ramach działania 6.1 *Paszport do eksportu*, priorytetu 6. Polska gospodarka na rynku międzynarodowym Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, finansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, wdrażanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, zaprojektowano system wsparcia o charakterze specjalistycznym przeznaczony tylko dla przedsiębiorców z sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, którzy zamierzają rozpocząć działalność eksportową lub prowadzą ją w niewielkim zakresie, tj. w roku obrotowym poprzedzającym rok, w którym złożą wniosek o udzielenie wsparcia posiadają udział eksportu w całkowitej sprzedaży nie przekraczający 30 %; oraz spełniają określone programem warunki⁴.

Celem działania jest wzmocnienie pozycji polskiej gospodarki poprzez promocję Polski jako atrakcyjnego partnera gospodarczego i miejsca nawiązywania wartościowych kontaktów handlowych, a także zwiększenie wielkości polskiego eksportu oraz zwiększenie liczby przedsiębiorców prowadzących działalność eksportową. Działanie to ma zgodnie z założeniami przyczynić się do wzrostu liczby przedsiębiorców, którzy prowadzą działalność eksportową w oparciu o Plany rozwoju eksportu przygotowane i wdrażane w ramach dofinansowanych projektów przy wykorzystaniu

30 października 2007 r.; Regulamin przeprowadzania konkursu w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka Priorytet 6. Polska gospodarka na rynku międzynarodowym Działanie 6.1: Paszport do eksportu, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 29 stycznia 2009 r.; Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 29 stycznia 2009 r.
<http://www.funduszeuropejskie.gov.pl>;
<http://www.parp.gov.pl>.

⁴ Szerzej: Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka w wersji zatwierdzonej przez Radę Ministrów, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego,

instrumentów wsparcia przewidzianych dla działania 6.1; oraz pozwolić przedsiębiorcom otrzymującym wsparcie na: zwiększenie udziału eksportu w całkowitej sprzedaży, zintensyfikowanie powiązań z zagranicznymi partnerami, zwiększenie rozpoznawalności marek handlowych i firmowych na rynkach zagranicznych. Ponadto działanie 6.1 poprzez udział przedsiębiorców w międzynarodowych targach i misjach gospodarczych ma wesprzeć promocję polskiej gospodarki na rynku międzynarodowym. Przewidziana alokacja na realizację działania wynosi 121,8 mln EUR.

Dofinansowanie w ramach Działania 6.1 *Paszport do eksportu* mogą zostać objęte dwa typy projektów realizowane w dwóch kolejnych etapach:

1) I etap – usługi doradcze w zakresie przygotowania Planu rozwoju eksportu dotyczące w szczególności:

- a) analizy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa oraz wskazanie rynków docelowych działalności eksportowej pod kątem produktów lub usług przedsiębiorcy;
- b) 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;

c) 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;

2) 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 lit. c)-f):

- a) udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy;
- b) organizacja i udział w misjach gospodarczych za granicą;
- c) wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych;
- d) uzyskanie niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów lub usług przedsiębiorcy na wybrane rynki docelowe;
- e) doradztwo w zakresie strategii finansowania przedsięwzięć eksportowych i działalności eksportowej;
- f) doradztwo w zakresie opracowania koncepcji wizerunku przedsiębiorcy na wybranych rynkach docelowych.

Okres przygotowania Planu rozwoju eksportu w ramach I etapu nie może przekroczyć 6 miesięcy. Okres wdrożenia Planu rozwoju eksportu w ramach II etapu nie może przekroczyć 24 miesięcy. Realizacja projektów w ramach I

i II etapu może rozpocząć się najwcześniej od dnia następującego po dniu złożenia wniosku o dofinansowanie. W okresie realizacji Działania 6.1 możliwe jest jednokrotne uzyskanie dofinansowania na przygotowanie i wdrożenie Planu rozwoju eksportu, przy czym uzyskanie dofinansowania w ramach etapu I nie oznacza jednoczesnego uzyskania dofinansowania w ramach etapu II. Jednocześnie istnieje możliwość nie ubiegania się o dofinansowanie w ramach etapu II i uzyskanie dofinansowania tylko w ramach etapu I. Formą płatności w etapie pierwszym projektów jest refundacja w etapie drugim zaliczka i refundacja. Intensywność wsparcia na przygotowanie Planu rozwoju eksportu nie może przekroczyć 80% całkowitych wydatków na zakup usług doradczych związanych z przygotowaniem Planu rozwoju eksportu, przy czym kwota wsparcia na przygotowanie Planu rozwoju eksportu nie może przekroczyć 10 000 PLN dla jednego przedsiębiorcy. Intensywność wsparcia na wdrożenie Planu rozwoju eksportu nie może natomiast przekroczyć 50% całkowitych wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem; kwota wsparcia na wdrożenie Planu rozwoju eksportu nie może przekroczyć 200 000 PLN dla jednego przedsiębiorcy na jeden projekt.

Przedsiębiorca, aby otrzymać dotację, wypełnia wniosek o dofinansowanie w Generatorze Wniosków zamieszczonym na stronie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Następnie drukuje go, podpisuje, a wersję elektroniczną wniosku zapisuje na nośniku elektronicznym. Do papierowej wersji wniosku o dofinansowanie Wnioskodawca dołącza niezbędne dokumenty wymienione we wniosku o dofinansowanie. Następnie przedsiębiorca składa wniosek o dofinansowanie etapu I (przygotowanie Planu Rozwoju Eksportu) w ramach danej rundy aplikacyjnej, który jest oceniany według określonych kryteriów. Po zrealizowaniu etapu I i otrzymaniu potwierdzenia z Regionalnej Instytucji Finansującej (RIF) o pozytywnej weryfikacji przygotowanego Planu Rozwoju Eksportu Wnioskodawca może złożyć wniosek o dofinansowanie etapu II (wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu) w ramach najbliższej wyznaczonej rundy aplikacyjnej. Jednocześnie Wnioskodawcy, który uzyskał dofinansowanie etapu I i zrealizował projekt, gwarantowane są środki na realizację etapu II pod warunkiem złożenia wniosku o dofinansowanie etapu II, spełnienia kryteriów wyboru projektów określonych dla II etapu oraz jeśli wynikiem realizacji I etapu jest Plan Rozwoju Eksportu

potwierdzający możliwość rozwoju Wnioskodawcy w oparciu o eksport.

Nabór wniosków odbywa się w trybie konkursu zamkniętego. Terminy składania wniosków o dofinansowanie, miejsce składania wniosków oraz wysokość budżetu przeznaczzonego na rundę aplikacyjną, określone są każdorazowo w ogłoszeniu o naborze wniosków, zamieszczanym na stronie PARP, która to prowadzi bieżący monitoring wartości przyjmowanych projektów w celu określenia maksymalnej możliwej do przyjęcia liczby projektów dla danej alokacji na rundę. Po osiągnięciu poziomu 120 % alokacji przewidzianej na daną rundę, PARP informuje na swojej stronie internetowej z wyprzedzeniem 3 dni roboczych o dacie wstrzymania naboru wniosków. Data zakończenia przyjmowania wniosków nie może przekroczyć wyznaczonej daty zamknięcia naboru wniosków dla danej rundy aplikacyjnej.

Powyższa analiza działania 6.1 *Paszport do eksportu* PO IG pozwala sformułować ocenę pod kątem zakresu przedmiotowego i podmiotowego oraz wielkości i dostępności tego instrumentu wsparcia. Można wskazać następujące zalety tego instrumentu:

- relatywnie wysoka intensywność wsparcia, w przypadku etapu I do

80%, a w przypadku etapu II do 50%,

- relatywnie wysoka maksymalna kwota dofinansowania w ramach etapu II – do 200.000 PLN (netto),
- szeroki wachlarz działań mogących być objętych wsparciem,
- nieograniczony dostęp ze względu na okres funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku.

Wadami tego instrumentu wsparcia są natomiast:

- relatywnie niska kwota dofinansowania w ramach etapu I – do 10.000 PLN, co oznacza, że kwota dofinansowania przygotowania Planu rozwoju eksportu wynosi zaledwie 5% wielkości dofinansowania w ramach etapu II,
- skomplikowana, dwuetapowa procedura – wymagająca przygotowania dwóch wniosków, Planu rozwoju eksportu oraz podpisania dwóch umów,
- czasochłonna procedura – od podjęcia pierwszych działań do otrzymania środków w ramach etapu II zajmie minimum 12 miesięcy,
- konkursy zamknięte a nie otwarte – ograniczające elastyczność

przedsiębiorstw i wydłużające procedury,

- konieczność spełnienia szeregu wymogów formalnych w zakresie

wniosku, wnioskodawcy i projektu oraz wymogów merytorycznych.

Przedsięwzięcia promocyjne i wspierające eksport

Rozporządzeniem Rady Ministrów w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację niektórych przedsięwzięć w zakresie promocji i wspierania eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. 2007 Nr 211, poz. 1544), które weszło w życie w dniu 31 października 2007 r., wprowadzono możliwość otrzymania przez przedsiębiorców wsparcia w formie dotacji na pokrycie części kosztów związanych z organizacją seminariów, konferencji, zbiorowych pokazów oraz prezentacji wyrobów przemysłu obronnego⁵.

W ramach programu wsparte mogą być głównie przedsięwzięcia o charakterze zbiorowym. Wyjątek stanowią jedynie te podmioty, które promują eksport przemysłu obronnego ze względu na jego

specyfikę. O uzyskanie pomocy mogą się jedynie ubiegać przedsiębiorstwa wykonujące działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Wniosek o dofinansowanie przedsięwzięcia należy złożyć w terminie nie krótszym niż 45 dni przed rozpoczęciem realizacji projektu oraz nie później niż do dnia 31 października danego roku kalendarzowego. Ocena przedsięwzięcia promocyjnego odnosi się do następujących aspektów: proeksportowego i zbiorowego charakteru przedsięwzięcia promocyjnego, rodzaju przedsięwzięcia promocyjnego z uwzględnieniem programu, uczestników lub współorganizatorów, zamierzonych efektów realizacji przedsięwzięcia promocyjnego, zasięgu przedsięwzięcia promocyjnego (krajowy, międzynarodowy), źródła finansowania przedsięwzięcia promocyjnego, niezbędności uzyskania pomocy dla

⁵ Szerzej: Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację niektórych przedsięwzięć w zakresie promocji i wspierania eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. Nr 211, poz. 1544).

realizacji przedsięwzięcia promocyjnego, doświadczenia organizatorów.

Do kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą zalicza się koszty wynajęcia sali, nagłośnienia, obsługi technicznej, druku materiałów informacyjnych, tłumaczenia oraz inne koszty wynikające ze specyfiki realizowanego przedsięwzięcia promocyjnego. Wielkość pomocy nie może przekroczyć 50% kosztów netto kwalifikujących się do objęcia pomocą. Poniesione koszty należy udokumentować poświadczonymi za zgodność z oryginałem kopiami faktur lub rachunków oraz dokumentów potwierdzających dokonanie płatności.

W oparciu o powyższą analizę instrumentu wsparcia *Przedsięwzięcia promocyjne i wspierające eksport* można

sformułować ocenę, iż ma on, po pierwsze, ograniczony zakres podmiotowy – tylko promocja wyrobów przemysłu obronnego, co czyni go bardzo selektywnym, po drugie, jego zakres przedmiotowy jest bardzo wąski – dotyczy tylko jednego działania (organizacja seminariów, konferencji, zbiorowych pokazów oraz prezentacji). Wielkość wsparcia wynosząca do 50% kosztów kwalifikowanych netto, sięgająca do limitu pomocy de minimis wynoszącego 200 tys. euro, a dla przedsiębiorców prowadzących działalność w sektorze transportu drogowego 100 tys. euro, należy ocenić jako stosunkowo wysoką.

Wsparcie na dofinansowanie kosztów uzyskania certyfikatów

W dniu 31 października 2007 r. wszedł w życie również inny akt prawny, tj. rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie udzielania pomocy de minimis na uzyskanie certyfikatu wyrobu wymaganego na rynkach zagranicznych (Dz. U. 2007 Nr 210, poz. 1522). Wsparcie w ramach tego programu udzielane jest w

formie dotacji na pokrycie części kosztów związanych z uzyskaniem przez przedsiębiorcę certyfikatu wyrobu wymaganego na rynkach zagranicznych.

Dofinansowanie musi być bezpośrednio związane z uzyskaniem certyfikatu wyrobu lub przedłużaniem ważności certyfikatów, świadectw i

atestów wyrobów wymaganych w obrocie towarami na rynkach zagranicznych, z wyłączeniem certyfikatów, świadectw i atestów zgodności z normami Jednolitego Rynku Europejskiego i innych wymaganych w obrocie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej⁶.

Beneficjentem pomocy może być wyłącznie mikro, mały lub średni przedsiębiorca wykonujący działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej (zgodnie z wytycznymi rozporządzenia KE (WE) nr 364/2004 z dnia 25 lutego 2004 r. zmieniającego rozporządzenie Komisji (WE) nr 70/2001 i rozszerzającego jego zakres w celu włączenia pomocy dla badań i rozwoju – Dz. Urz. UE L 63 z 28.02.2004).

Chcąc otrzymać dofinansowanie, wnioskodawca powinien złożyć stosowny wniosek o uzyskanie dofinansowania przed uzyskaniem certyfikatu, jednakże nie później, niż do dnia 31 października danego roku kalendarzowego. Refundacji podlegają wydatki poniesione w roku kalendarzowym, w którym przedsiębiorca złożył wniosek o dofinansowanie, a mianowicie są to koszty: niezbędnych usług doradczych, przygotowania i

tłumaczenia dokumentacji technicznej, transportu i ubezpieczenia próbek wyrobu i dokumentacji technicznej, wysłanych do badań certyfikacyjnych, przeprowadzenia badań certyfikacyjnych, wystawienia i wydania certyfikatu wyrobu. Po zakończeniu realizacji projektu należy złożyć Rozliczenie kosztów uzyskania certyfikatu wraz z poświadczonymi za zgodność z oryginałem kopiami dokumentów księgowych (faktur, rachunków) oraz dokumentami potwierdzającymi uregulowanie należnych zobowiązań.

Wielkość pomocy nie może przekroczyć 50% kosztów netto kwalifikujących się do objęcia pomocą, przy czym roczny limit pomocy, jaka może być udzielona jednemu przedsiębiorcy wynosi 50 000 PLN.

Mając na uwadze wyniki powyższej analizy instrumentu *Wsparcie na dofinansowanie kosztów uzyskania certyfikatu* można sformułować ocenę, iż jest to instrument o stosunkowo szerokim zakresie podmiotowym – o dotację mogą się ubiegać mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, ale o wąskim zakresie przedmiotowym – obejmuje ono tylko jedno działanie, tj. pokrycie części kosztów związanych z uzyskaniem przez przedsiębiorcę certyfikatu wyrobu wymaganego na rynkach zagranicznych. Wielkość pomocy do 50% kosztów netto

⁶ Szerzej: Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację niektórych przedsięwzięć w zakresie promocji i wspierania eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. Nr 211, poz. 1544).

należy ocenić jako wysoką, jednak kwotę limitu, wynoszącą 50 000 PLN należy

ocenić jako niską, jednak wciąż dla przedsiębiorstw atrakcyjną.

Projekty branżowe

Trzecim rozporządzeniem, które weszło w życie w dniu 31 października 2007 r. i dotyczyło wsparcia przedsiębiorstw w zakresie rozwoju eksportu było rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację branżowych projektów promocyjnych w zakresie eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. 2007 Nr 211, poz. 1542). Jednakże Ministerstwo Gospodarki z dniem 2 lutego 2009 r. wstrzymało nabór wniosków o dofinansowanie branżowych projektów promocyjnych w ramach w/w rozporządzenia. Przesłanką do wstrzymania naboru w ramach tego programu była konieczność oszczędzania środków budżetowych. Ponadto w uzasadnieniu wskazano, iż środki na tego typu działania dostępne są dla przedsiębiorstw w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych. Uzasadnienie takie może wskazywać, iż nie jest planowane rychłe wznowienie naboru w ramach tego programu, dlatego instrument

ten nie będzie analizowany i oceniany w niniejszej pracy⁷.

⁷ Szerzej: Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację branżowych projektów promocyjnych w zakresie eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. Nr 211, poz. 1542).

Zakończenie

Z przeprowadzonych analiz i ocen w niniejszej pracy można wyciągnąć kilka generalnych wniosków. Działanie 6.1 *Paszport do eksportu* PO IG jest najszerszym przedmiotowo dostępnym instrumentem wsparcia przedsiębiorstw w formie dotacji w zakresie rozwoju eksportu. Intensywność wsparcia i wielkość wsparcia w ramach tego instrumentu są również jego zaletą. Ograniczeniem w dostępności tego instrumentu wsparcia jest zakres podmiotowy oraz inne, liczne wymagania proceduralne i merytoryczne.

Wsparcie na dofinansowanie kosztów uzyskania certyfikatu udzielane w ramach pomocy de minimis przez

Ministerstwo Gospodarki jest natomiast najszerszym podmiotowo instrumentem wsparcia w formie dotacji dla przedsiębiorstw w zakresie rozwoju eksportu. Jednak instrument ten ma wąski zakres przedmiotowy, dotyczący jedynie jednego działania. Intensywność i wielkość wsparcia należy ocenić również jako atrakcyjne. Pozostałe dwa instrumenty mają wąski zakres podmiotowy lub są obecnie niedostępne. Dlatego, w oparciu o powyższe konkluzje można sformułować wniosek końcowy, iż najbardziej atrakcyjnym instrumentem wsparcia przedsiębiorstw w formie dotacji jest w 2009 r. i będzie w kolejnych latach działanie 6.1 *Paszport do eksportu* PO IG.

Bibliografia

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka w wersji zatwierdzonej przez Radę Ministrów, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 30 października 2007 r.

Regulamin przeprowadzania konkursu w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka Priorytet 6. Polska gospodarka na rynku międzynarodowym Działanie 6.1: Paszport do eksportu, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 29 stycznia 2009 r.

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację branżowych projektów promocyjnych w zakresie eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. Nr 211, poz. 1542).

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację niektórych przedsięwzięć w zakresie promocji i wspierania eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. Nr 211, poz. 1544).

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację niektórych przedsięwzięć w zakresie promocji i wspierania eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. Nr 211, poz. 1544).

Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 29 stycznia 2009 r.

<http://irp.krakow.pl>

<http://nytko.eu>

<http://www.eksporter.gov.pl>

<http://www.funduszeuropejskie.gov.pl>

<http://www.mg.gov.pl>

<http://www.parp.gov.pl>

<http://www.poig.gov.pl>

<http://www.stat.gov.pl>