

### Reguła:

Wsparcie w działaniu 1.2 przyznawane jest zgodnie z zasadami określonymi w rozporządzeniu Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy *de minimis* (Dz. Urz. UE L 352 z 24.12.2013, str. 1). Art. 1 tego rozporządzenia **wyłącza możliwość udzielania pomocy przyznawanej na działalność związaną z wywozem do państw trzecich lub państw członkowskich, tzn. pomocy bezpośrednio związanej z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej (nazywanej dalej pomocą wywozową albo pomocą eksportową).**

### Wyjątek:

Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1407/2013 określa, że pomoc na pokrycie kosztów uczestnictwa w targach handlowych bądź kosztów badań lub usług doradczych potrzebnych do wprowadzenia nowego lub już istniejącego produktu na nowy rynek w innym państwie członkowskim lub w państwie trzecim **zwykle nie stanowi pomocy wywozowej.**

### Kazusy i interpretacje Komisji Europejskiej:

1. decyzja z dnia 19 maja 2004 r. w sprawie pomocy państwa nr C 4/2003 (ex NN 102/2002) przyznanej przez Włochy WAM S.p.A.<sup>1</sup>:
  - a. koszty takie jak czynsz, ubezpieczenie i media oraz koszty eksploatacji (czyli personelu, mebli i wyposażenia) dotyczące stałych siedzib zagranicznych mogą być zaliczone do pomocy na ustanowienie i obsługę sieci dystrybucji (pkt 41 ww. decyzji),
  - b. koszty usług doradczych związanych ze stałymi przedstawicielstwami zagranicznymi, reklamą i podróżami personelu i przedsiębiorcy stanowią bieżące wydatki związane z działalnością wywozową (pkt 42 ww. decyzji);
  - c. koszty składowania towarów oraz koszty podróży klientów zagranicznych do Włoch również należy zaliczyć do wydatków powiązanych z wdrożeniem i działaniem sieci dystrybucji, bądź do bieżących wydatków związanych z działalnością wywozową (pkt 104 ww. decyzji).
2. decyzja Komisji z dnia 5 marca 2003 r. w sprawie programu pomocowego dotyczącego wsparcia sprzedaży i eksportu produktów z rejonu Meklemburgii<sup>2</sup>:
  - a. zazwyczaj nie stanowi pomocy eksportowej wsparcie przeznaczone na usługi doradcze w zakresie przygotowania strategii marketingowych oraz

---

<sup>1</sup> Dz. Urz. UE L 63 z 04.03.2006 r.

<sup>2</sup> Commission decision of 5 March 2003 on the aid scheme implemented by the Federal Republic of Germany in connection with sale and export of products from the Land of Mecklenburg-Western Pomerania (Dz. Urz. UE L 202 z 09.08.2003 r.).

przeznaczone na udział w targach i wystawach mających miejsce zarówno na terenie Niemiec, jak i w innych państwach.

- b. finansowanie tworzenia jednostek organizacyjnych (biur) mających reprezentować przedsiębiorcę zarówno na terenie Niemiec, jak i w innych państwach stanowi pomoc eksportową - z informacji przedstawionych Komisji przez stronę niemiecką wynikało, iż nie można wykluczyć, że jednostki te nie będą wykorzystywane, jako komercyjne przedstawicielstwa handlowe, w oparciu o które mogłaby powstać sieć dystrybucyjna.
- c. wsparcie przeznaczone na wynagrodzenia dla zagranicznych doradców handlowych (znających języki obce i posiadających umiejętności w zakresie prowadzenia działalności międzynarodowej) KE uznała za pomoc *de facto* przeznaczoną na pokrycie bieżących kosztów dotyczących prowadzenia działalności wywozowej.

### 3. stanowisko dotyczące Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013:

- a. wsparcie dotyczące kosztów ekspertyz i usług doradczych, aby nie stanowiło pomocy eksportowej, nie powinno dotyczyć ekspertyz i usług doradczych świadczonych w odniesieniu do rynków zagranicznych<sup>3</sup>, na których dane przedsiębiorstwo jest aktywne.
- b. zastrzeżenia budzi ponadto finansowanie kosztów uzyskania niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów lub usług przedsiębiorcy na wybrane rynki docelowe; niektóre dokumenty i certyfikaty mogą być ponadto związane z konkretnymi transakcjami eksportowymi i finansowanie kosztów ich uzyskania zostałoby zakwalifikowane jako pomoc eksportowa.

#### Konkluzja:

Za niedozwoloną pomoc wywozową mogłoby zostać uznane w szczególności dofinansowanie przeznaczone na pokrycie kosztów:

- doradztwa w zakresie przeprowadzania negocjacji handlowych, jeśli jest związane z bezpośrednim uczestnictwem firmy doradczej (doradcy) w negocjacjach;
- uzyskania certyfikatów<sup>4</sup> niezbędnych do wejścia na dany rynek zagraniczny;
- zakupu i wdrożenia systemów teleinformatycznych mogących stanowić kanał dystrybucji / sprzedaży produktów na nowy rynek, w tym przeznaczonych do automatyzacji współpracy pomiędzy partnerem polskim a zagranicznym;
- wykonania/produkcji oraz emisji/publikacji zaprojektowanych uprzednio treści reklamowych (np. ulotek, folderów, czy materiałów audiowizualnych);
- utworzenia i utrzymania działu eksportu działającego na terenie Polski, lub zagranicznego przedstawicielstwa handlowego;
- ekspertyz i usług doradczych świadczonych w odniesieniu do produktów danego przedsiębiorstwa, które należą do tego samego rynku produktowego, co inne produkty tego przedsiębiorstwa będące już w sprzedaży na danym rynku zagranicznym (geograficznym)<sup>5</sup>.

<sup>3</sup> tj. w odniesieniu do właściwych rynków asortymentowych (produktowych) na danym rynku geograficznym (innego kraju), zgodnie z Obwieszczeniem Komisji w sprawie definicji rynku właściwego do celów wspólnotowego prawa konkurencji (97/C 372/03).

<sup>4</sup> Dozwolony zakres wydatków kwalifikowanych w działaniu 1.2 POPW w zakresie certyfikacji obejmuje koszty doradztwa związanego z przygotowaniem przedsiębiorstwa i jego produktu do certyfikacji (takie jak audyt przed certyfikacyjny, przygotowanie procedur, dokumentacji, opracowanie polityki jakości czy księgi jakości, itp.).

<sup>5</sup> Niedozwolona jest pomoc udzielona na doradztwo, która służyć będzie także produktom tego samego przedsiębiorstwa będącym już w sprzedaży na tym samym rynku zagranicznym.

Stwierdzenie wystąpienia niedozwolonej pomocy eksportowej (wywozowej) spowoduje konieczność zwrotu części lub całości dofinansowania wraz z odsetkami. Dlatego istotne jest, aby wnioskodawcy działania 1.2 POPW, już na etapie przygotowywania wniosków o dofinansowanie, przeprowadzali bardzo szczegółową ocenę planowanych do poniesienia wydatków pod kątem możliwości lub ryzyka wystąpienia niedozwolonej pomocy eksportowej. Ponadto niezwykle istotne jest, aby koszty kwalifikowalne w projektach zgłaszanych do dofinansowania opisywane były w sposób szczegółowy, czytelny i jednoznaczny. Brak wstępnej identyfikacji ryzyka wystąpienia niedozwolonej pomocy eksportowej i zakwestionowania kwalifikowalności wydatków przez Komisję Oceny Projektów oraz zawarcie umowy o dofinansowanie nie gwarantuje jeszcze, że wszystkie wydatki faktycznie podlegać będą wsparciu<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Zgodnie z podrozdziałem 6.2 ust. 2 Wytucznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020:

*„Ocena kwalifikowalności poniesionego wydatku dokonywana jest przede wszystkim w trakcie realizacji projektu poprzez weryfikację wniosków o płatność oraz w trakcie kontroli projektu, w szczególności kontroli w miejscu realizacji projektu lub siedzibie beneficjenta. Niemniej, na etapie oceny wniosku o dofinansowanie dokonywana jest ocena kwalifikowalności planowanych wydatków. Przyjęcie danego projektu do realizacji i podpisanie z beneficjentem umowy o dofinansowanie nie oznacza, że wszystkie wydatki, które beneficjent przedstawi we wniosku o płatność w trakcie realizacji projektu, zostaną poświadczane, zrefundowane lub rozliczone (w przypadku systemu zaliczkowego). Ocena kwalifikowalności poniesionych wydatków jest prowadzona także po zakończeniu realizacji projektu w zakresie obowiązków nałożonych na beneficjenta umową o dofinansowanie oraz wynikających z przepisów prawa.”*