



Pomoc wywozowa – niedozwolone wsparcie działalności eksportowej

Wsparcie w działaniu 1.2 przyznawane jest zgodnie z zasadami określonymi w:

1. 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) oraz **rozporządzeniu Komisji (UE) nr 651/2014** z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. Urz. UE L 187/1 z 26.06.2014, str.28). Art. 1 obu rozporządzeń **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).

Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1407/2013 wskazuje również, 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.¹:**
 - 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).

¹ Dz. Urz. UE L 63 z 04.03.2006 r.

2. **decyzja Komisji z dnia 5 marca 2003 r. w sprawie programu pomocowego dotyczącego wsparcia sprzedaży i eksportu produktów z rejonu Meklemburgii²:**
- a. **zazwyczaj nie stanowi pomocy eksportowej** wsparcie przeznaczone na **usługi doradcze w zakresie przygotowania strategii marketingowych** oraz 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 zagranicznych³, 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:

- doradztwa w zakresie przeprowadzania negocjacji handlowych, jeśli jest związane z bezpośrednim uczestnictwem firmy doradczej (doradcy) w negocjacjach;

² 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.).

³ 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).

- uzyskania certyfikatów⁴ 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;
- utworzenia i utrzymania działu eksportu działającego na terenie Polski, lub zagranicznego przedstawicielstwa handlowego;
- kosztów wywozu i składowania towarów powiązanych z wdrożeniem i działaniem sieci dystrybucji albo bieżących wydatków związanych z działalnością wywozową;
- ekspertyz i usług doradczych świadczonych w odniesieniu do produktów przedsiębiorstwa, które są już w sprzedaży na danym rynku zagranicznym (geograficznym), w tym należących do tego samego rynku produktowego.

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 wsparciu⁵.

⁴ 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.) oraz koszty usług komplementarnych dotyczących badań dot. zgodności produktów z określonymi normami.

⁵ Zgodnie z podrozdziałem 6.2 ust. 2 Wytycznych 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 poświęcone, 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.”