

Eksporterzy mają duży apetyt na dotacje



Dorota Zawislińska

Granty, które pomagają MŚP w podboju nowych rynków, rozchodzą się jak świeże bułeczki. Eksperti uważają, że jest ich zdecydowanie za mało.

Tylko przez jeden dzień przedsiębiorcy mogli składać wnioski o dofinansowanie promocji działań eksportowych na rynkach światowych. W konkursie prowadzonym przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii (MRiT) mogły startować mikro, małe i średnie firmy. Zainteresowanie naborem było olbrzymie. Z informacji biura komunikacji MRiT wynika, że przedsiębiorcy złożyli aż ponad 800 wniosków o dofinansowanie. Obecnie resort analizuje je i weryfikuje. Kolejny nabór odbędzie się dopiero pod koniec grudnia.

– Nasylenie rynków niemal w każdej branży sprawia, że nawet najlepsze jakościowo towary i usługi mogą w dzisiejszych czasach pozostać niezauważone, natomiast informacja o nich nie dotrzeć do potencjalnych klientów. Dlatego tak ważne jest systematyczne budowanie wizerunku firmowych marek – mówi Krzysztof Hetman, minister rozwoju i technologii.

Przyznaje, że duże firmy - w odróżnieniu od MŚP - mają na prowadzenie wspomnianych działań znaczny kapitał. Dlatego dotacje oferowane w ramach konkursu MRiT trafią tylko do mniejszych przedsiębiorstw.

Newsletter

Puls Firmy

Użyteczne informacje dla mikro-, małych i średnich firm. Porady i przekrojowe artykuły, dzięki którym dowiesz się, jak rozwinąć biznes.



Zapisz mnie

Duży popyt

Agnieszka Wykrzykowska, senior menedżer w Grant Thornton, zwraca uwagę na to, że nabór nie jest nowym instrumentem wsparcia eksportu. Konkurs był prowadzony również pod koniec

2022 r. Wówczas przedsiębiorcy złożyli ponad 500 wniosków o dofinansowanie na łączną kwotę ponad 12,2 mln zł. Budżet ówczesnego konkursu wynosił 3,5 mln zł.

– Trzeba mieć sporo szczęścia, aby otrzymać grant. Sporą zaletą konkursu jest to, że nie przewiduje on wyśrubowanych wymagań, których nie brakuje w innych konkursach dotacyjnych dla eksporterów. Formularze wniosków o dofinansowanie i załączników są łatwe do wypełnienia. Ponadto przedsiębiorcy mogą je uzupełnić lub poprawić aż dwa razy. Dofinansowanie jest przyznawane w formie dotacji, w formule pomocy de minimis. Dlatego firmy startujące w konkursie nie mogą mieć wykorzystanego jej limitu – zaznacza Agnieszka Wykrzykowska.

Przedstawiciele biznesu muszą złożyć wniosek o dofinansowanie jeszcze przed rozpoczęciem przedsięwzięcia promocyjnego, czyli nie wcześniej niż 20 grudnia roku poprzedniego i nie później niż 31 października roku, w którym będzie realizowany projekt.

– Zainteresowanie naborem wśród przedsiębiorców jest bardzo duże. Nabór zamykany jest praktycznie po jednym dniu. Tak było w przypadku konkursu z dofinansowaniem przewidzianym na ten rok – wskazuje Agnieszka Wykrzykowska.

Zauważa, że szefowie MŚP mają duży apetyt na ekspansję zagraniczną i pozyskanie nowych klientów. Niestety – jak dodaje – widać wyraźnie, że grantów wspierających eksporterów jest wciąż za mało.

Grażyna Janowicz, biegły rewident, partner w firmie W Consulting, uważa, że konkurs MRiT jest kolejnym dowodem na to, jak dużym zainteresowaniem wśród firm cieszy się ten rodzaj wsparcia i jak bardzo jest on potrzebny.

– Sytuacja polskich przedsiębiorców, zwłaszcza działających w sektorze MŚP, uległa zdecydowanej destabilizacji po wybuchu wojny w Ukrainie. Sporo z nich nagle straciło rynki zbytu. Dotyczy to zwłaszcza przedstawicieli biznesu z makroregionu Polska Wschodnia. Wielu z nich zaczęło szukać nowych rynków zbytu. Wzrosło też wśród nich zainteresowanie dotacjami na ekspansję zagraniczną. W ubiegłym roku było niewiele naborów z grantami na rozwój eksportu. Zresztą wnioskodawcy musieli zmagać się ze skomplikowanymi procedurami konkursowymi i niełatwymi do wypełnienia dokumentami. W rezultacie mikro i małe firmy praktycznie nie miały szans na zdobycie dofinansowania – ubolewa Grażyna Janowicz.

Przykładem jest m.in. zakończony pod koniec ubiegłego roku konkurs dotacyjny „Promocja marki innowacyjnych MŚP” z działania 2.25 programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG). Wnioskodawcy musieli m.in. wykazać przychody netto ze sprzedaży towarów i usług za dwa kolejne lata obrachunkowe w okresie poprzedzającym rok złożenia wniosku o dofinansowanie. Natomiast w ostatnim zamkniętym roku obrachunkowym musieli uzyskać wspomniane przychody netto ze sprzedaży produktów na eksport w wysokości co najmniej 30 proc.

Nierówne szanse

Nabór organizowany przez resort rozwoju i technologii umożliwia MŚP zdobycie dotacji w prosty sposób.

– Duże zainteresowanie tym konkursem wśród MŚP pokazuje, jak ogromne są ich potrzeby finansowe w czasie transformacji gospodarczej. Na tle innych przedsiębiorstw z Unii Europejskiej, które cyklicznie, co roku mają możliwości dofinansowania projektów, firmy z nad Wisły stają się mniej konkurencyjne i nie mają równych szans na rozwój. Przedsiębiorcy liczą, że w tym roku popłynie do nich jednak większy strumień pieniędzy, zarówno z programach krajowych, jak i regionalnych – zaznacza Grażyna Janowicz.

Warto podkreślić, że jeszcze w marcu Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości ogłosi konkurs „Promocja marki innowacyjnych MŚP” z działania 2.25 FENG. W puli jest 100 mln zł. Granty są przeznaczone dla polskich przedsiębiorstw posiadających znaczący potencjał eksportowy na rynkach międzynarodowych. Dotacje sfinansują udział przedstawicieli biznesu w wydarzeniach targowych i konferencyjnych wskazanych przez ministra właściwego ds. gospodarki. Dofinansowanie otrzymają przedsiębiorcy, którzy chcą uczestniczyć w spotkaniach targowych i konferencyjnych związanych ze Światową Wystawą EXPO 2025 w Japonii.