

**PROGRAM DZIAŁAŃ Z WKŁADU FINANSOWEGO
POBREXITOWEJ REZERWY DOSTOSOWAWCZEJ
PRZEZNACZONEJ DLA PRZEDSIĘBIORCÓW
„RE_OPEN UK”**



BREXIT
ADJUSTMENT
RESERVE
FUND

Sporządzony przez:

Departament Rozwoju Przedsiębiorstw

Zatwierdził:

Zarząd Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej S.A.

Wersja 1.0

Łódź 2022



Rzeczpospolita
Polska



Finansowane przez
Unię Europejską

SPIS TREŚCI

1. OGÓLNY OPIS PROGRAMU.....	3
1.1. CEL PROGRAMU	3
1.2. DIAGNOZA POTRZEB INTERESARIUSZY PROGRAMU	5
2. GŁÓWNE WARUNKI REALIZACJI PROGRAMU.....	10
3. FINANSOWANIE PROGRAMU	12
4. DZIAŁANIA W RAMACH PROGRAMU.....	13
4.1. DZIAŁANIE 1. WSPARCIE PRZEDSIĘBIORSTW NIEKORZYSTNIE DOTKNIĘTYCH SKUTKAMI BREXIT	13
4.1.1. TYP 1. NOWE KIERUNKI EKSPORTU	16
4.1.2. TYP 2. RE_START INWESTYCYJNY	19
4.1.3. TYP 3. AKCJA ADAPTACJA DO ZMIAN	21
4.1.4. TYP 4. BREXIT BEZ STRATY	27
4.2. DZIAŁANIE 2. WSPARCIE PRZEDSIĘBIORSTW ZALEŻNYCH OD DZIAŁALNOŚCI POŁOWOWEJ W ZWIĄZKU Z OGRANICZENIAMI WYNIKAJĄCYMI Z BREXIT	29

1. OGÓLNY OPIS PROGRAMU

1.1. CEL PROGRAMU

W związku z wystąpieniem Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej (zwanego dalej Zjednoczonym Królestwem) z Unii Europejskiej (zwanej dalej UE) oraz wynikającym z tego faktu negatywnym wpływem na spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną UE, 21 lipca 2020 roku na specjalnym szczycie Rady Europejskiej zostało ogłoszone ustanowienie nowego dedykowanego instrumentu - pobrexitowej rezerwy dostosowawczej o łącznym budżecie 5 mld EUR. W dniu 6 października 2021 r. zostało przyjęte Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/1755 ustanawiające pobrexitową rezerwę dostosowawczą (zwane dalej „Rozporządzeniem BAR”).

Na podstawie Decyzji wykonawczej Komisji (UE) 2021/1803 z dnia 8 października 2021 r. określającej tymczasowe kwoty przydzielone każdemu państwu członkowskiemu z zasobów pobrexitowej rezerwy dostosowawczej oraz minimalną kwotę wsparcia dla lokalnych i regionalnych społeczności nadbrzeżnych Polsce przyznano kwotę 173 633 261,00 EUR (w tym 1 471 297,00 EUR przeznaczone jest dla przedsiębiorców, którzy zmuszeni byli do tymczasowego zaprzestania działalności połowowej w związku z brakiem dostępu do wód Zjednoczonego Królestwa lub innych wód państw trzecich z powodu wystąpienia Zjednoczonego Królestwa z UE (zwanego dalej brexit).

Aby zapewnić sprawne wydatkowanie środków z pobrexitowej rezerwy dostosowawczej przeznaczonej dla przedsiębiorców, na podstawie umowy, zgodnie z art. 24a ust. 2 ustawy z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, Minister Funduszy i Polityki Regionalnej powierza zadania związane z zarządzaniem wkładem finansowym z rezerwy w części przeznaczonej dla przedsiębiorców, podmiotowi zarządzającemu Łódzką Specjalną Strefą Ekonomiczną (zwanemu dalej Podmiotem Zarządzającym). Podmiot Zarządzający rozdysponuje środki z wkładu finansowego pobrexitowej rezerwy dostosowawczej, na wsparcie dla przedsiębiorców na podstawie **Programu działań z wkładu finansowego pobrexitowej rezerwy dostosowawczej przeznaczonej dla przedsiębiorców Re_Open UK** (zwanego dalej „Programem Re_Open UK”).

W Programie Re_Open UK wskazano następujące działania:

- Działanie 1. Wsparcie przedsiębiorstw niekorzystnie dotkniętych skutkami brexit,
- Działanie 2. Wsparcie przedsiębiorstw zależnych od działalności połowowej w związku z ograniczeniami wynikającymi z brexit,

które przyczynią się do realizacji celu wskazanego w art. 2 Rozporządzenia BAR.

Cele rezerwy powinny być realizowane zgodnie z celem wspierania zrównoważonego rozwoju określonym w art. 11 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, z uwzględnieniem celów zrównoważonego rozwoju Organizacji Narodów Zjednoczonych, porozumienia paryskiego przyjętego na mocy Ramowej konwencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu, które zostało zatwierdzone przez UE w dniu 5 października 2016 r., z zasadą „nie czyni poważnych szkód” w rozumieniu art. 17 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/852, Europejskim Zielonym Ładem, Europejską agendą cyfrową oraz zasadą partnerstwa i z zasadami określonymi w Europejskim filarze praw socjalnych, w tym z nieodłącznym elementem, jakim jest przyczynianie

się przez rezerwę do eliminacji nierówności oraz do promowania równouprawnienia płci i uwzględniania aspektu płci, zapewniając poszanowanie praw podstawowych.

Program Re_Open UK dotyczy realizacji działań z części wkładu finansowego z pobrewitowej rezerwy dostosowawczej przeznaczonej dla przedsiębiorców, zwanej dalej „rezerwą”, odpowiadając na szereg wyzwań stojących przed przedsiębiorcami działającymi na terenie Polski, którzy zostali negatywnie dotknięci skutkami wystąpienia Zjednoczonego Królestwa z UE.

Celem Programu Re_Open UK jest przeciwdziałanie negatywnym skutkom wystąpienia Zjednoczonego Królestwa z UE, które dotknęły przedsiębiorców działających na terenie Polski, w szczególności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (zwanymi dalej MŚP).

Unia Europejska stanowi jednolity rynek wspólnotowy, do jej głównych celów, zgodnie z art. 2 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, należą m.in.: wspieranie trwałego i zrównoważonego postępu gospodarczego i społecznego, w szczególności poprzez: utworzenie obszaru bez granic wewnętrznych, wzmocnienie spójności ekonomicznej i społecznej oraz utworzenie unii gospodarczej i walutowej. W ramy realizowanych polityk wspólnotowych wchodzi: rynek wewnętrzny, rolnictwo, rybołówstwo, spójność ekonomiczna, społeczna i terytorialna, ochrona środowiska, ochrona konsumentów, sieci transeuropejskie, obszar wolności, sprawiedliwości i bezpieczeństwa oraz wspólne działania w dziedzinie ochrony zdrowia publicznego. Jednym z kluczowych wyzwań i celów gospodarczych UE było i jest motywowanie do ciągłego podnoszenia konkurencyjności firm na rynku wspólnotowym. Dynamika rozwoju UE jest zależna nie tylko od indywidualnych państw członkowskich, ale także od procesów zachodzących na poziomie międzynarodowym. W związku z tym brexit spowodował wielorakie i znaczące implikacje zarówno dla Polski, jak i dla całej UE. Do końca okresu przejściowego, tj. do 31 grudnia 2020 r. obowiązywały regulacje, które traktowały Zjednoczone Królestwo jak państwo członkowskie. W trakcie tych jedenastu miesięcy okresu przejściowego toczyły się negocjacje nad kształtem przyszłych relacji handlowych między UE a Zjednoczonym Królestwem. Umowa o handlu i współpracy między UE a Zjednoczonym Królestwem została podpisana 30 grudnia 2020 r., od 1 stycznia 2021 r. była tymczasowo stosowana, a weszła w życie 1 maja 2021 r. Umowa ta zawiera uzgodnienia preferencyjne w obszarach takich jak: handel towarami i usługami, handel cyfrowy, własność intelektualna, zamówienia publiczne, lotnictwo i transport drogowy, energia, rybołówstwo, koordynacja zabezpieczenia społecznego, współpraca organów ścigania i wymiarów sprawiedliwości w sprawach karnych, współpraca tematyczna i udział w programach unijnych. Umowa jest oparta na przepisach zapewniających równe warunki działania i poszanowanie praw podstawowych. Choć jej przepisów nie można porównywać z poziomem integracji gospodarczej jaki istniał, kiedy jeszcze Zjednoczone Królestwo było członkiem UE, wprowadza rozwiązania pozwalające zminimalizować bariery w handlu dwustronnym, a także gwarantuje ścisłą współpracę celną i regulacyjną. Mimo to handel ze Zjednoczonym Królestwem znacznie różni się od wymiany w ramach jednolitego rynku oraz unii celnej. UE i Zjednoczone Królestwo stanowią dwa oddzielne rynki i odrębne przestrzenie regulacyjne i prawne, co tworzy bariery dla handlu towarami i usługami oraz dla transgranicznej mobilności i wymiany.

Po zakończeniu okresu przejściowego w dniu 31 grudnia 2020 roku, bariery w handlu, wymianie transgranicznej i w swobodnym przepływie osób, usług i kapitału między UE a Zjednoczonym Królestwem stały się rzeczywistością i wywołują znaczne i daleko idące skutki dla przedsiębiorców, zwłaszcza dla MŚP, a także dla społeczności lokalnych, administracji publicznej i obywateli.

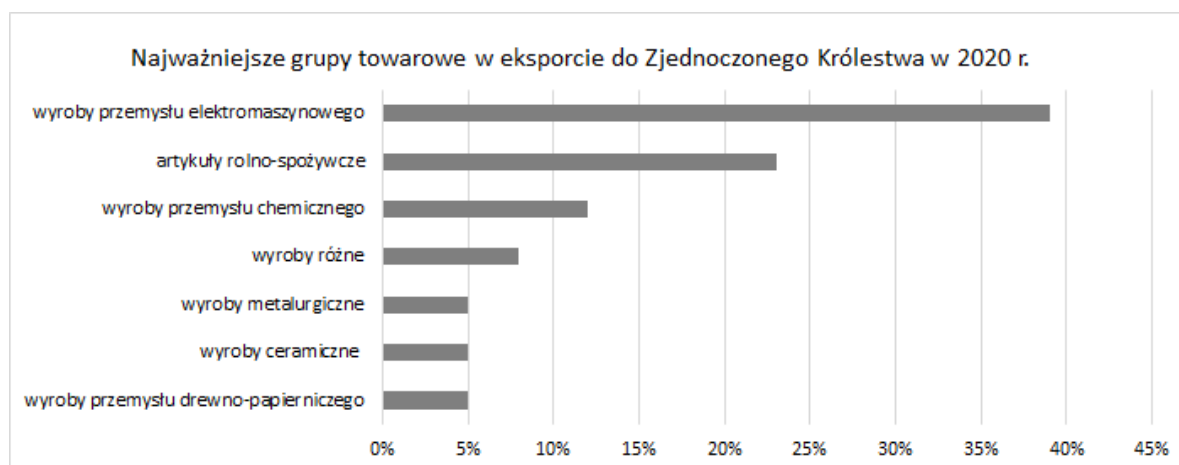
Program Re_Open UK ma wesprzeć przedsiębiorców działających na terytorium Polski, zwłaszcza MŚP, których dotknęły negatywne skutki brexit, w niwelowaniu jego gospodarczych konsekwencji.

1.2. DIAGNOZA POTRZEB INTERESARIUSZY PROGRAMU

Na potrzeby przygotowania Programu Re_Open UK przeprowadzono badania, mające na celu ustalenie, jaki wpływ wywarł brexit na prowadzenie działalności gospodarczej przez przedsiębiorców oraz jak zmieniły się relacje handlowe między Polską a Zjednoczonym Królestwem, w tym w szczególności, jakie potrzeby zgłaszali przedsiębiorcy w kontekście negatywnych skutków gospodarczych wywołanych przez brexit, które ich dotknęły.

W pierwszej kolejności należy wskazać, że Zjednoczone Królestwo jest dla Polski jednym z ważniejszych partnerów w handlu zagranicznym. Zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego, polsko-brytyjskie towarowe obroty handlowe w 2020 roku wyniosły 18 652,5 mln EUR, co oznacza spadek o 5% w stosunku do roku 2019. Polski eksport wyniósł 13 724,6 mln EUR (-4% r/r), polski import 4 927,9 mln EUR (-9% r/r).

W 2019 r. Zjednoczone Królestwo było dla polskich przedsiębiorców trzecim partnerem w eksporcie i pomimo brexit, w 2020 r. również zajmowało tę samą pozycję. Do najważniejszych grup towarowych eksportowanych przez przedsiębiorców z Polski do odbiorców ze Zjednoczonego Królestwa należały wyroby przemysłu elektromaszynowego, chemicznego oraz artykuły rolno-spożywcze.

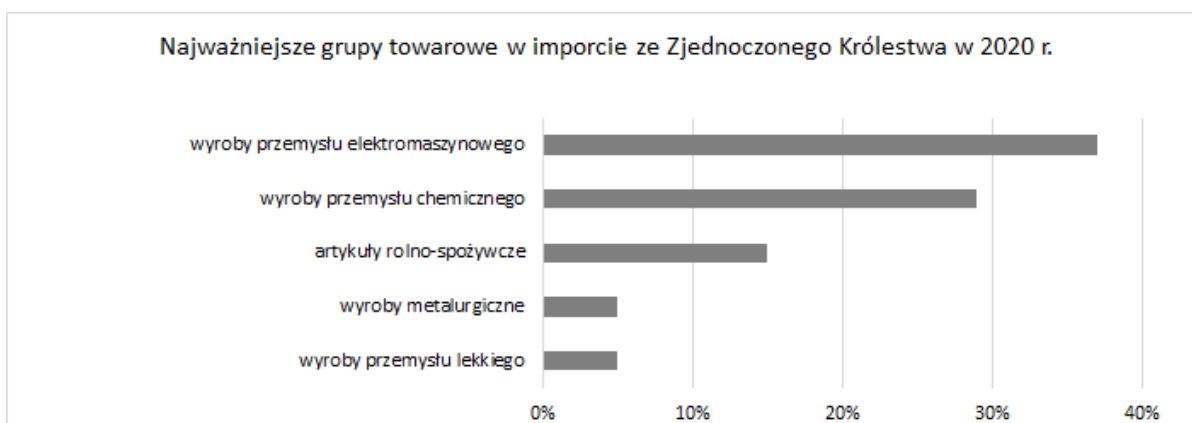


Opracowanie własne na podstawie raportu przygotowanego przez Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rozwoju i Technologii: "Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej - Informacja o sytuacji gospodarczej i stosunkach gospodarczych z Polską", październik 2021.



Opracowanie własne na podstawie raportu przygotowanego przez Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rozwoju i Technologii: "Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej - Informacja o sytuacji gospodarczej i stosunkach gospodarczych z Polską", październik 2021.

W 2020 r. Zjednoczone Królestwo zajęło dwunaste miejsce wśród państw, z których Polska importowała towary. Do najważniejszych grup towarowych importowanych przez przedsiębiorców z Polski od kontrahentów ze Zjednoczonego Królestwa należały wyroby przemysłu elektromaszynowego, chemicznego oraz artykuły rolno-spożywcze.



Opracowanie własne na podstawie raportu przygotowanego przez Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rozwoju i Technologii: "Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej - Informacja o sytuacji gospodarczej i stosunkach gospodarczych z Polską", październik 2021.



Opracowanie własne na podstawie raportu przygotowanego przez Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rozwoju i Technologii: "Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej - Informacja o sytuacji gospodarczej i stosunkach gospodarczych z Polską", październik 2021.

Powyższe dane statystyczne wskazują, że wymiana handlowa polskich przedsiębiorców ze Zjednoczonym Królestwem dotyczy różnych grup towarowych, zarówno w zakresie importu jak i eksportu, z tego względu w ramach diagnozy dla Programu Re_Open UK uwzględniono przekrojowo przedstawicieli różnorodnych branż.

Z raportu Ministerstwa Rozwoju i Technologii wynika, że Zjednoczone Królestwo odgrywa bardzo ważną rolę w międzynarodowej wymianie usług i w 2020 roku pozostało na drugim miejscu dla polskich partnerów handlowych zarówno w eksporcie (8,5% całości eksportu) jak i w imporcie (9,3% całości importu)¹.

Przed rokiem 2020 Zjednoczone Królestwo było ważnym partnerem handlowym dla polskich przedsiębiorców, rynek brytyjski był trzecim co do wielkości rynkiem zbytu dla polskich towarów, natomiast w imporcie Polski zajmowała jedenaste miejsce. W związku z funkcjonowaniem Zjednoczonego Królestwa na jednolitym rynku europejskim, Polska uzyskiwała w obrotach z rynkiem brytyjskim systematyczną nadwyżkę, w roku 2019 wynosiła ona ok. 9 mld EUR².

Brexit spowodował wiele niekorzystnych i znaczących skutków dla polskiej gospodarki i polskich przedsiębiorców. Od 1 stycznia 2021 r. obowiązują regulacje zawarte w Umowie o handlu i współpracy między UE i Zjednoczonym Królestwem, które nakładają dodatkowe obciążenia na polsko-brytyjskie relacje handlowe. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego w styczniu 2021 r. polski eksport towarów do Zjednoczonego Królestwa zmniejszył się o 28,8% w porównaniu ze styczniem 2019 r., a import – aż o 59,7%. Powodem takiej sytuacji był m.in. powrót kontroli celnych i konieczność przygotowania odpowiedniej dokumentacji przewozowej, deklaracji pochodzenia produktów, a w niektórych przypadkach także certyfikatów weterynaryjnych, sanitarnych i technicznych. Dodatkowo importerzy zarówno w UE jak i w Zjednoczonym Królestwie pod koniec 2020 r. zgromadzili znaczne zapasy na wypadek fiaska negocjacji umowy handlowej między UE, a Zjednoczonym Królestwem i powrotu ceł. Mimo okresu przejściowego trwającego do 31 grudnia 2020 roku, w trakcie którego obowiązywały regulacje, które traktowały Zjednoczone Królestwo jak państwo członkowskie, dane statystyczne potwierdzają osłabienie dynamiki

¹ Cyt. za *Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej, Informacja o sytuacji gospodarczej i stosunkach gospodarczych z Polską*, opracowanie Departamentu Handlu i Współpracy Międzynarodowej w Ministerstwie Rozwoju i Technologii, październik 2021

² Cyt. za *Brexit: wybrane implikacje ekonomiczne dla Polski*, *Gospodarka Narodowa* 4(308)2021

wzajemnych obrotów Polski i Zjednoczonego Królestwa. Wpływ na to miała przede wszystkim duża niepewność o wystąpieniu Zjednoczonego Królestwa z UE, umowy o współpracy, jak również termin formalnego opuszczenia UE, który był kilkakrotnie przekładany³.

Na zlecenie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej S.A. przeprowadzone zostało badanie („Diagnoza potrzeb przedsiębiorstw w związku z mitygowaniem skutków brexit”), którego celem było poznanie potrzeb przedsiębiorców i podmiotów ich zrzeszających, na które powinien odpowiadać Program Re_Open UK. W ramach badania przeprowadzono wywiady pogłębione z przedstawicielami przedsiębiorców działających w różnych branżach w celu analizy, w jakim stopniu zostały one dotknięte negatywnymi skutkami brexit. Pogłębione wywiady indywidualne umożliwiły uzyskanie szczegółowych opinii i informacji bezpośrednio od przedstawicieli konkretnych przedsiębiorców, a także pozwoliły na uzyskanie zindywidualizowanych informacji istotnych z punktu widzenia celów badania, a nieprzewidzianych w scenariuszu. W efekcie możliwe stało się zdiagnozowanie problemów i potrzeb poszczególnych przedsiębiorców oraz wskazanie działań, które będą odpowiadały na te potrzeby. W badaniu wzięli udział przedsiębiorcy mający siedzibę na terytorium Polski, działający w różnych branżach m.in.: motoryzacyjnej, AGD, spożywczej, meblarskiej, kosmetyczno-medycznej, logistycznej/transportowej. W badaniu wzięli także udział przedstawiciele podmiotów reprezentujących i wspierających przedsiębiorców, w tym: podmiot reprezentujący branżę AGD, podmiot reprezentujący eksporterów, podmiot skupiający inwestorów zainteresowanych inwestycjami w Zjednoczonym Królestwie i rynkiem polskim (importerzy i eksporterzy), Urzędy Celne, Agencje Rozwoju Regionalnego oraz Związki Przedsiębiorców.

Przeprowadzona diagnoza potrzeb przedsiębiorców w związku z wyjściem Zjednoczonego Królestwa z UE potwierdziła, że przedsiębiorcy działający w Polsce i zajmujący się wymianą handlową ze Zjednoczonym Królestwem doświadczyli negatywnych skutków brexit bez względu na wielkość, branżę i region działania.

Największe bariery, z którymi muszą mierzyć się przedsiębiorcy to:

- powrót do kontroli celnych i związany z tym wydłużony czas oczekiwania na odprawy celne, który wpływa na opóźnienia w realizacji zamówień i powodował utratę płynności finansowej,
- konieczność przygotowania odpowiedniej dokumentacji przewozowej oraz deklaracji pochodzenia produktu, co wpływa na wydłużenie czasu realizacji zleceń,
- niedostateczna wiedza wśród przedsiębiorców na temat zmian w prawie odnośnie prowadzenia wymiany handlowej ze Zjednoczonym Królestwem,
- wzrost kosztów obsługi administracyjnej ruchu towarowego w wyniku wprowadzenia dokumentów transportowych, certyfikatów technicznych czy sanitarnych.

Według deklaracji przedsiębiorców biorących udział w badaniu, najbardziej poszkodowani zostali przedsiębiorcy, którzy działali dotychczas w ramach unii celnej i nie mają dużych doświadczeń związanych z eksportem na rynki państw trzecich.

Wszyscy przedsiębiorcy, którzy wzięli udział w badaniu wskazali na większe koszty prowadzenia handlu zagranicznego na rynku brytyjskim, związane m.in. z kosztami dodatkowych opłat celnych,

³Brexit zmienił polski handel z Wielką Brytanią Łuksza Ambroziak, Polski Instytut Ekonomiczny

certyfikatów technicznych, sanitarnych itp. Jako proponowane działania w tym obszarze, przeciwdziałające negatywnym skutkom brexit oraz łagodzące negatywny wpływ brexit na spójność gospodarczą, w ramach Programu Re_Open UK wskazywano między innymi: możliwość udziału w międzynarodowych imprezach targowych i wystawienniczych oraz organizacji i udziału w misjach gospodarczych, szeroki zakres usług doradczych i szkoleniowych (np. tworzenie planów rozwojowych, modeli biznesowych, eksperckie wsparcie w handlu zagranicznym, pomoc w pozyskaniu nowych klientów, doradztwo w zakresie internacjonalizacji), wsparcie inwestycyjne, związane zarówno z adaptacją przedsiębiorstw do zmian wynikających z nowych uwarunkowań w handlu ze Zjednoczonym Królestwem, jak i pozwalające na przeprofilowanie działalności lub stworzenie nowej oferty wyrobów lub usług.

W „Diagnozie potrzeb przedsiębiorstw w związku z mitygowaniem skutków brexit” przedsiębiorcy wskazali na szereg dodatkowych kosztów, które ponieśli, ponoszą lub będą zmuszeni ponieść, a które nie mogą podlegać zrefundowaniu ze środków rezerwy. Przepisy prawa unijnego odnoszą się do zakazu udzielania pomocy przyznawanej na działalność związaną z wywozem do państw trzecich lub państw członkowskich (zwana także pomocą eksportową), tj. pomocy bezpośrednio związanej z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej.

W Polsce dominują przedsiębiorstwa z sektora MŚP i z tego względu ich udział w wytwarzaniu polskiego PKB jest znaczący. MŚP stanowią 99,8% przedsiębiorstw w Polsce i wytwarzają blisko trzy czwarte wartości PKB (72,7%), z czego małe i średnie generują 49,1% PKB. Przedstawione dane wskazują na bardzo duże znaczenie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw dla polskiej gospodarki. Jednocześnie MŚP są najbardziej narażone na negatywne skutki pobrexitowych zmian rynkowych i utratę płynności finansowej, co ma lub może mieć wpływ na ich dalszą współpracę z rynkiem Zjednoczonego Królestwa oraz kondycję finansową przedsiębiorców. Zidentyfikowane problemy są zgodne z wnioskami ujętymi w Rozporządzeniu BAR, które podkreśla konieczność skierowania wsparcia do tej grupy przedsiębiorców, którym ze względu na wielkość, brakuje zasobów i wiedzy, aby uporać się ze zwiększonymi obciążeniami administracyjnymi i kosztami związanymi z brexit. Koszty adaptacyjne do nowych warunków wymiany handlowej są często poza ich możliwościami finansowymi, stąd Program Re_Open UK zakłada przede wszystkim pomoc dla MŚP. Należy przy tym podkreślić, że MŚP i duzi przedsiębiorcy są od siebie zależni i wzajemnie uzupełniają się w łańcuchu dostaw (MŚP to poddostawcy/kooperanci dla dużego biznesu), co oznacza, że sytuacja dużego przedsiębiorcy i jego wyniki handlowe wpływają również na sytuację MŚP. Dodatkowo, kondycja polskiego handlu zagranicznego ogółem, jest w dużej mierze oparta na wynikach przedsiębiorstw innych niż MŚP z uwagi na skalę ich działalności. Z tego względu, Program Re_Open UK zakłada objęcie wsparciem również duże przedsiębiorstwa.

Zgodnie z uzasadnieniem Rozporządzenia BAR, skutki brexit w szczególności sposób dotknęły sektor rybołówstwa. Zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej wsparcie finansowe w tym zakresie przewidziano dla przedsiębiorców zależnych od działalności połowowej na wodach Zjednoczonego Królestwa, na wodach terytoriów o specjalnym statusie lub na wodach objętych umowami w sprawie połowów z państwami nadbrzeżnymi, na których uprawnienia do połowów dla flot UE zostały ograniczone w wyniku wystąpienia Zjednoczonego Królestwa z UE.

2. GŁÓWNE WARUNKI REALIZACJI PROGRAMU

Realizacja Programu Re_Open UK opiera się w szczególności na zasadzie należytego zarządzania finansami, przejrzystości i niedyskryminacji oraz braku konfliktu interesów.

Wykorzystanie rezerwy na realizację działań, o których mowa w art. 5 Rozporządzenia BAR, nastąpi w formie bezwrotnego wsparcia.

Dofinansowanie na rzecz przedsiębiorców przekazywane będzie w walucie Euro.

Aby projekty kwalifikowały się do wsparcia w ramach Programu Re_Open UK będą musiały zawierać opis przedsięwzięć, których celem jest przeciwdziałanie negatywnym skutkom wystąpienia Zjednoczonego Królestwa z UE, w tym zakres, w jakim działania te złagodzą skutki brexit oraz sposoby realizacji tych działań. Ponadto warunkiem uznania wydatków za kwalifikowalne w projekcie będzie wykazanie ich bezpośredniego i wyłącznego związku z brexit, na podstawie dokumentacji dowodowej.

Wydatki wspierane w ramach innych unijnych funduszy i programów nie mogą zostać przedstawione do refundacji z rezerwy.

Mając na uwadze art. 5 ust. 2 Rozporządzenia BAR, wydatki są kwalifikowalne do wsparcia finansowego z rezerwy, jeżeli zostały poniesione i pokryte na rzecz Ostatecznych odbiorców przez Podmiot Zarządzający w okresie referencyjnym, który zgodnie z art. 3 Rozporządzenia BAR trwa od dnia 1 stycznia 2020 r. do dnia 31 grudnia 2023 r. Jednocześnie w związku z koniecznością rozliczenia środków finansowych z KE do końca okresu referencyjnego, okres realizacji projektów przez Ostatecznych odbiorców musi być odpowiednio krótszy. Dopuszczalny okres realizacji projektów zostanie ustalony indywidualnie dla każdego naboru wniosków o dofinansowanie.

Program Re_Open UK skierowany jest do przedsiębiorców, prowadzących działalność gospodarczą potwierdzoną wpisem do odpowiedniego rejestru przedsiębiorców (KRS, CEIDG). Wszystkie działania finansowane w ramach Programu Re_Open UK mają zmierzać do łagodzenia negatywnych skutków brexit, które szczególnie wyraźnie ujawniły się po zakończeniu okresu przejściowego. Bariery w handlu, wymianie transgranicznej i w swobodnym przepływie osób, usług i kapitału między UE a Zjednoczonym Królestwem wywołują negatywne skutki dla podmiotów gospodarczych, zwłaszcza dla MŚP. Z tego względu Podmiot Zarządzający zapewni taki podział alokacji w ramach ogłaszanych naborów wniosków, aby co najmniej 70% środków z rezerwy przeznaczone zostało dla MŚP. Wsparcie z rezerwy zostanie skierowane do podmiotów gospodarczych najbardziej dotkniętych skutkami wystąpienia Zjednoczonego Królestwa z UE. Wpływ brexit na te podmioty będzie badany w szczególności pod kątem zmian w zakresie poziomu wymiany handlowej z rynkami Zjednoczonego Królestwa i wzrostu kosztów tej wymiany.

Wkład finansowy z rezerwy służy wsparciu wyłącznie przedsięwzięć, które przyczynią się do osiągnięcia celu określonego w art. 2 Rozporządzenia BAR. Finansowanie w ramach Programu Re_Open UK obejmuje działania wskazane w Rozporządzeniu BAR:

- w art. 5 ust. 1 ppkt a), tj. działania mające na celu wsparcie przedsiębiorstw prywatnych i publicznych, w szczególności MŚP i osób samozatrudnionych, które zostały niekorzystnie dotknięte skutkami wystąpienia Zjednoczonego Królestwa z Unii,

- w art. 5 ust. 1 ppkt c), tj. działania mające na celu wsparcie przedsiębiorstw, w tym łodziowego rybołówstwa przybrzeżnego, zależnych od działalności połowowej na wodach Zjednoczonego Królestwa, na wodach terytoriów o specjalnym statusie lub na wodach objętych umowami w sprawie połowów z państwami nadbrzeżnymi, na których uprawnienia do połowów dla flot Unii zostały ograniczone w wyniku wystąpienia Zjednoczonego Królestwa z Unii.

Wszystkie działania finansowane w ramach Programu Re_Open UK, o których mowa w art. 5 ust. 1 Rozporządzenia BAR, muszą być zgodne z mającym zastosowanie prawem, w tym w szczególności z przepisami z zakresu udzielania pomocy publicznej oraz zakazem udzielania niedozwolonej pomocy wywozowej. Ponadto, działania kwalifikowalne na podstawie art. 5 ust. 1 Rozporządzenia BAR, mogą otrzymywać wsparcie z innych unijnych funduszy i programów, pod warunkiem, że wsparcie takie nie pokrywa tych samych kosztów.

Podmiot Zarządzający będzie badał w szczególności kwalifikowalność i prawidłowość zadeklarowanych wydatków, ich bezpośredni i wyłączny związek z negatywnymi skutkami wystąpienia Zjednoczonego Królestwa z UE (potwierdzony dokumentacją dowodową), oraz zgodność z dopuszczalnym katalogiem kosztów. Ocenie będzie podlegało również, czy zaplanowane wsparcie jest adekwatne do osiągnięcia celu, jakim jest łagodzenie negatywnego wpływu brexit na wnioskodawcę lub przeciwdziałanie negatywnym skutkom brexit. Zadania zaplanowane w projekcie mają stanowić odpowiedź na zdiagnozowane problemy, a ich realizacja ma bezpośrednio przyczynić się do złagodzenia negatywnego wpływu lub przeciwdziałania negatywnym skutkom brexit. Ocenie będzie podlegać, czy założone do realizacji zadania i koszty projektu są uzasadnione i racjonalne w kontekście zgodności z Programem Re_Open UK oraz czy informacje zawarte we wniosku o dofinansowanie opisujące przedsięwzięcie i jego budżet, stanowią zwartą i logiczną całość obrazującą przyczyny, przebieg i efekty planowanego do realizacji projektu.

Mając na uwadze wyjątkowy i szczególny charakter rezerwy i jej celu, identyfikacja zadań przeciwdziałających negatywnym skutkom brexit lub łagodzących jego wpływ, wymaga stosowania podejścia "case by case" w ocenie kwalifikowalności możliwych do finansowania wydatków.

Wydatki rozliczane są według kosztów rzeczywistych, jednak w celu usprawnienia realizacji Programu Re_Open UK dopuszcza się możliwość zastosowania uproszczonych metod rozliczania wydatków (kwoty ryczałtowe). Zakres ich stosowania będzie określony w regulaminie naboru wniosków o dofinansowanie projektów.

Zgodnie z Rozporządzeniem BAR w Programie Re_Open UK stosowane będą co najmniej dwa wskaźniki produktu:

- Liczba przedsiębiorstw (objętych wsparciem)
- Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem (doradztwo)

Ze środków rezerwy nie mogą skorzystać podmioty, które odnoszą korzyści z brexit, w tym podmioty sektora finansowego. Ponadto wsparcie nie może być przeznaczone na podatek od wartości dodanej (VAT) oraz wydatki związane z przeniesieniami lub sprzeczne z jakimkolwiek obowiązującym prawem UE lub prawem krajowym.

Przedsiębiorcy otrzymujący wsparcie z Programu Re_Open UK są zobowiązani do dokonania zwrotu wkładu z rezerwy przeznaczonego na działanie obejmujące inwestycje w infrastrukturę lub inwestycje produkcyjne, jeżeli w okresie 5 lat od płatności końcowej na rzecz odbiorców wkładu finansowego z rezerwy lub w okresie ustalonym zgodnie z zasadami pomocy państwa, w stosownych przypadkach, zajdzie w odniesieniu do tego działania dowolna z poniższych okoliczności:

- a) zaprzestanie lub przeniesienie działalności produkcyjnej poza państwo członkowskie, w którym otrzymano wkład finansowy z rezerwy na to działanie;
- b) zmiana własności elementu infrastruktury, która daje przedsiębiorstwu lub podmiotowi publicznemu nienależną korzyść;
- c) istotna zmiana wpływająca na charakter działania, jego cele lub warunki realizacji, która mogłaby doprowadzić do naruszenia jego pierwotnych celów.

W przypadkach dotyczących utrzymania inwestycji przez MŚP, okres trwałości projektu może być skrócony do 3 lat zgodnie z przepisami pomocy publicznej.

Zasady dotyczące utrzymania trwałości w działaniach obejmujących inwestycje w infrastrukturę lub inwestycje produkcyjne, nie mają zastosowania do żadnych działań, w przypadku których zaprzestano działalności produkcyjnej w związku z upadłością niewynikającą z oszustwa.

3. FINANSOWANIE PROGRAMU

W ramach Programu Re_Open UK planowane jest zaangażowanie środków z rezerwy do kwoty 116 597 576,00 EUR, w tym:

- w ramach Działania 1: 115 126 279,00 EUR;
- w ramach Działania 2: 1 471 297,00 EUR.

Co najmniej 70% kwoty wskazanej w ramach Działania 1 zostanie przeznaczona dla MŚP.

Wsparcie dla przedsiębiorców będzie udzielane zgodnie z przepisami o pomocy publicznej oraz o pomocy *de minimis* określonymi w następujących aktach prawnych:

- Rozporządzenie 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*;
- Rozporządzenie 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.

W ramach Działania 1 wartość pomocy nie może przekroczyć 100% wartości wydatków kwalifikowalnych w odniesieniu do projektów realizowanych przez MŚP oraz 85% wartości kosztów kwalifikowalnych w odniesieniu do projektów realizowanych przez przedsiębiorców innych niż MŚP.

W ramach Działania 1 dofinansowanie na rzecz Ostatecznych odbiorców przekazywane będzie w formie refundacji w walucie Euro. Wsparcie nie będzie udzielane w formie zaliczek.

W ramach Działania 2 wartość pomocy będzie miała formę rekompensaty stanowiącej równowartość utraty dochodu za liczbę dni, w których zaprzestano połowów.

Każdorazowo poziom dofinansowania projektu musi zostać ustalony przy zastosowaniu właściwych przepisów o pomocy publicznej.

4. DZIAŁANIA W RAMACH PROGRAMU

4.1. DZIAŁANIE 1. WSPARCIE PRZEDSIĘBIORSTW NIEKORZYSTNIE DOTKNIĘTYCH SKUTKAMI BREXIT

Zaprojektowana pomoc w ramach Działania 1 jest zgodna z art. 5 ust. 1 lit. a Rozporządzenia BAR i ma na celu wsparcie przedsiębiorców, w szczególności MŚP, którzy zostali niekorzystanie dotknięci skutkami wystąpienia Zjednoczonego Królestwa z UE.

WARTOŚĆ ALOKACJI W RAMACH DZIAŁANIA

- 115 126 279,00 EUR

TYPY OSTATECZNYCH ODBIORCÓW:

- MŚP
- przedsiębiorcy inni niż MŚP

LISTA WSKAŹNIKÓW PRODUKTU

- Liczba przedsiębiorstw (objętych wsparciem)

Planowana liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w ramach Działania 1: 1000

- Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem (doradztwo)

Planowana liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem (doradztwo) w ramach Działania 1: 120

TYPY PROJEKTÓW

- Typ 1. Nowe kierunki eksportu
- Typ 2. Re_start inwestycyjny
- Typ 3. Akcja adaptacja do zmian
- Typ 4. Brexit bez straty

TRYB WYBORU PROJEKTÓW

- Tryb konkursowy

FORMA WSPARCIA

- Dotacja

POMOC PUBLICZNA I POMOC DE MINIMIS

W przypadku wystąpienia pomocy publicznej lub pomocy *de minimis* wsparcie udzielane będzie zgodnie z właściwymi przepisami prawa unijnego i krajowego dotyczącymi zasad udzielania tej pomocy, obowiązującymi w momencie udzielania wsparcia, w szczególności na podstawie:

- Rozporządzenia 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 (zwanego dalej Rozporządzeniem Komisji (UE) nr 651/2014);
- Rozporządzenia 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*, (zwanego dalej Rozporządzeniem Komisji (UE) nr 1407/2013).

PODSTAWOWE WARUNKI UDZIELANIA WSPARCIA:

- a) Pomoc publiczna nie może być udzielona w przypadkach wskazanych w art. 1 ust. 2 lit. c i d, ust. 3, ust. 4 lit. c i ust. 5 Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014.
- b) Pomoc *de minimis* nie może być udzielona w przypadkach wskazanych w art. 1 ust. 1 Rozporządzenia Komisji (UE) nr 1407/2013.
- c) Pomoc publiczna nie może zostać udzielona ani wypłacona przedsiębiorcy, na którym ciąży obowiązek zwrotu pomocy, wynikający z decyzji Komisji Europejskiej uznającej taką pomoc za niezgodną z prawem oraz z rynkiem wewnętrznym.
- d) Pomoc może być udzielona, pod warunkiem, że przedsiębiorca prowadzi działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej potwierdzoną wpisem do odpowiedniego rejestru.
- e) Pomoc publiczna ma wywoływać efekt zachęty, zgodnie z art. 6 Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014. Wymóg ten nie dotyczy pomocy *de minimis*.
- f) Pomoc podlega sumowaniu z inną pomocą lub pomocą *de minimis*, udzieloną danemu przedsiębiorcy, w odniesieniu do tych samych kosztów kwalifikowalnych, bez względu na jej formę i źródło pochodzenia, i nie może przekroczyć maksymalnej intensywności pomocy dla danego przeznaczenia pomocy.
- g) Pomoc *de minimis* może być udzielana, pod warunkiem, że łącznie z inną pomocą *de minimis* lub pomocą *de minimis* w rolnictwie i rybołówstwie, otrzymaną w danym roku podatkowym oraz w ciągu 2 poprzedzających lat podatkowych z różnych źródeł i w różnych formach, nie przekroczy kwoty 200 000 EUR dla jednego przedsiębiorcy, a w przypadku przedsiębiorcy prowadzącego działalność w sektorze transportu drogowego towarów – kwoty 100 000 EUR dla jednego przedsiębiorcy. Pomoc *de minimis* nie może zostać wykorzystana na nabycie pojazdów przeznaczonych do transportu drogowego towarów.
- h) Do celów ustalenia dopuszczalnego pułapu pomocy *de minimis*, przez jednego przedsiębiorcę rozumie się jedno przedsiębiorstwo, o którym mowa w art. 2 ust. 2 Rozporządzenia Komisji (UE) nr 1407/2013.

- i) Pomoc podlega indywidualnej notyfikacji KE, jeżeli jej wartość przekroczy progi określone w art. 4 rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014.
- j) Wydatki są kwalifikowalne do wsparcia finansowego z rezerwy, jeżeli zostały poniesione i pokryte przez Podmiot Zarządzający w okresie referencyjnym, tj. od dnia 1 stycznia 2020 r. do dnia 31 grudnia 2023 r.

MAKSYMALNY % POZIOM DOFINANSOWANIA UE WYDATKÓW KWALIFIKOWALNYCH NA POZIOMIE PROJEKTU

- do 85,00% - dla przedsiębiorców innych niż MŚP
- do 100,00% - dla MŚP

W przypadku projektów objętych pomocą publiczną poziom dofinansowania wynikać będzie z Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014.

MINIMALNY WKŁAD WŁASNY OSTATECZNEGO ODBIORCY JAKO % WYDATKÓW KWALIFIKOWALNYCH

- od 15,00% - dla przedsiębiorców innych niż MŚP
- wkład własny może nie być wymagany w odniesieniu do MŚP

W przypadku projektów objętych pomocą publiczną poziom wkładu własnego ostatecznego odbiorcy wynikać będzie z rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014.

MINIMALNA I MAKSYMALNA WARTOŚĆ PROJEKTU (EUR)

- minimalna wartość projektu – nie dotyczy
- maksymalna wartość projektu – nie dotyczy

MINIMALNA I MAKSYMALNA WARTOŚĆ WYDATKÓW KWALIFIKOWALNYCH PROJEKTU (EUR)

- a) Minimalna wartość kosztów kwalifikowalnych projektu: 10 000,00 EUR (nie dotyczy Typu 4: Brexit bez straty)
- b) Maksymalna wartość wydatków kwalifikowalnych projektu: 500 000,00 EUR
- c) Maksymalna wartość kosztów kwalifikowalnych na opracowanie modelu biznesowego/strategii rozwoju: 15 000,00 EUR
- d) Maksymalna wartość kosztów kwalifikowalnych na inwestycje (środki trwałe, wartości niematerialne i prawne): 500 000,00 EUR
- e) Maksymalna wartość kosztów kwalifikowalnych na udział w imprezach targowych i wystawienniczych oraz organizację i udział w misjach gospodarczych: 50 000,00 EUR

BEZPOŚREDNI I WYŁĄCZNY ZWIĄZEK Z BREXIT

Wnioskodawca zobowiązany jest do przedstawienia uzasadnienia, że wystąpienie wskazanych negatywnych skutków gospodarczych związane jest wyłącznie i bezpośrednio z brexit, przedstawiając zdiagnozowane i mierzalne skutki brexit dla swojego przedsiębiorstwa potwierdzone dokumentacją dowodową.

Jeśli wnioskodawca został dotknięty także negatywnymi skutkami pandemii COVID-19, ocenie podlega, czy z informacji zawartych we wniosku o dofinansowanie wynika, iż projekt dotyczy wyłącznie i bezpośrednio skutków brexit, a nie skutków pandemii COVID-19 dla wnioskodawcy. Uzasadnienie musi pozwolić na rozgraniczenie negatywnych skutków pandemii COVID-19 od negatywnych skutków brexit dla prowadzonej działalności gospodarczej.

Warunkiem udzielenia wsparcia przez Podmiot Zarządzający będzie potwierdzenie powyższego na etapie oceny wniosku o dofinansowanie.

OKRES REALIZACJI PROJEKTÓW

Dla typów 1, 2 oraz 3 realizacja projektów rozpoczyna się po dniu złożenia wniosku o dofinansowanie. Dofinansowaniu podlegać będą wydatki zaplanowane do poniesienia w ramach projektu.

W drodze wyjątku – w przypadku Typu 1 - za rozpoczęcie realizacji projektu nie traktuje się dokonania rezerwacji miejsca wystawowego na targach, opłaty rejestracyjnej za udział w targach oraz wpisu do katalogu targowego, które mogą nastąpić w terminie 12 miesięcy przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie. Jednakże wydarzenie gospodarcze, którego dotyczą te wydatki, musi odbyć się po dniu złożenia wniosku o dofinansowanie. W opisanym przypadku dofinansowanie udzielane jest jedynie w formie pomocy *de minimis*.

Dla Typu 4 okres realizacji projektów trwa od dnia 1 stycznia 2020 r. do dnia ogłoszenia na stronie internetowej Podmiotu Zarządzającego Regulaminu naboru wniosków o dofinansowanie projektów.

4.1.1. TYP 1. NOWE KIERUNKI EKSPORTU

Udział w roli wystawcy w międzynarodowych imprezach targowych lub wystawienniczych oraz organizacja i udział w misjach gospodarczych.

INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE DLA TYPU PROJEKTU

Nowe warunki wymiany handlowej z rynkami Zjednoczonego Królestwa niosą za sobą szereg negatywnych konsekwencji dla działalności podmiotów gospodarczych. Dla wielu z nich brexit wywołał potrzebę znalezienia nowego rynku zbytu dla oferowanych produktów (wyrobów lub usług), z uwagi na zbyt duże trudności i koszty w utrzymywaniu dalszej współpracy z rynkiem Zjednoczonego Królestwa w dotychczasowym zakresie.

W odpowiedzi na zdiagnozowane i opisane w Programie Re_Open UK negatywne konsekwencje brexit dla przedsiębiorców, zaprojektowano wsparcie ukierunkowane na wejście na nowe rynki (geograficzne i/lub produktowe). Pomoc w tym obszarze dotyczyć będzie przeprowadzenia działań informacyjno-promocyjnych na międzynarodowych imprezach targowych i wystawienniczych oraz misjach gospodarczych w celu pozyskania nowych kontaktów biznesowych oraz promocji oferty przedsiębiorstwa. Tego typu działania pozwolą na rozpoznanie konkurencji, dopasowanie oferty do potrzeb grup docelowych, stworzą możliwość dotarcia do zupełnie nowych rynków zbytu,

a przede wszystkim pozwolą na zaprezentowanie oferty szerokiemu gronu zainteresowanych odbiorców.

Głównym celem wsparcia jest wprowadzenie oferty przedsiębiorstwa na wybrane rynki docelowe (w ujęciu produktowym i/lub geograficznym), co pozwoli na dywersyfikację rynków zbytu dla przedsiębiorców i elastyczne dopasowanie się do nowych warunków wymiany handlowej. W efekcie umożliwi to przedsiębiorcom osiągnięcie wzrostu sprzedaży produktów (wyrobów i usług), a dzięki temu złagodzenie negatywnych skutków wynikających wyłącznie i bezpośrednio z brexit.

Zakres zaplanowanych przedsięwzięć związanych z wejściem na nowe rynki musi być uzasadniony i wynikać z posiadanego przez przedsiębiorcę modelu biznesowego, strategii/planów rozwoju lub przeprowadzonej analizy w zakresie potrzeb przedsiębiorstwa.

Dofinansowaniu będą podlegać projekty odnoszące się do działań związanych z:

- utrzymaniem relacji handlowych przedsiębiorstwa na rynkach, na których było już obecne, w tym na rynkach Zjednoczonego Królestwa, jednak jedynie w zakresie wprowadzenia nowych produktów (wyrobów lub usług), lub
- wejściem na nowe rynki, zarówno z nowymi, jak również z już istniejącymi produktami (wyrobami lub usługami).

Jeśli przedsiębiorca zamierza wprowadzić na rynek nowy produkt, zobowiązany jest wykazać, że dotychczas sprzedawany produkt jest na tyle odmienny, że nowy produkt należy do osobnego rynku produktowego. Jeżeli obydwa produkty są na tyle podobne i należą do tego samego rynku produktowego lub są komplementarne względem siebie, a planowane do poniesienia koszty będą również służyły już oferowanemu na danym rynku produktowi – wówczas działalność taka będzie związana z wywozem i udzielenie pomocy będzie niedozwolone.

Przez nowy zagraniczny rynek zbytu (w ujęciu geograficznym) należy rozumieć kraj, z którym do czasu realizacji projektu nie była prowadzona przez dane przedsiębiorstwo wymiana handlowa, co oznacza, że przedsiębiorstwo nie może posiadać żadnej umowy lub faktury dokumentującej sprzedaż tych samych, zamiennych lub substytucyjnych produktów na rzecz jakiegokolwiek podmiotu posiadającego miejsce rejestracji działalności gospodarczej w danym kraju, wskazanym jako nowy zagraniczny rynek zbytu.

W odniesieniu do działań związanych z misjami gospodarczymi ich zasadniczym celem jest nawiązanie kontaktów handlowych z potencjalnym partnerem/partnerami zagranicznymi. Wsparcie nie może dotyczyć kosztów związanych z kolejnymi spotkaniami biznesowymi z przedsiębiorcami, z którymi wnioskodawca podjął wcześniej negocjacje handlowe lub podpisał umowy handlowe.

KATALOG DOPUSZCZALNYCH KOSZTÓW KWALIFIKOWALNYCH:

Dofinansowanie dotyczy kosztów udziału w międzynarodowych imprezach targowych i wystawienniczych oraz organizacji i udziału w misjach gospodarczych, obejmujących:

- zakup i zabudowa stoiska,

- rezerwacja miejsca wystawowego na targach (wynajęcie powierzchni wystawienniczej), opłaty rejestracyjnej za udział w targach oraz wpisu go katalogu targowego, reklama w mediach targowych
- wstęp na imprezy targowe i wystawiennicze,
- organizacja i obsługa techniczna stoiska,
- koszty podróży służbowych trzech pracowników uczestniczących w imprezach targowych i wystawienniczych oraz misjach gospodarczych (transport, zakwaterowanie, diety, ryczałty na dojazdy miejscowe i lokalne, ubezpieczenia, wizy), w okresie nie dłuższym niż dwa dni (a w przypadku misji – jeden dzień) przed rozpoczęciem i jeden dzień po zakończeniu imprezy targowej, wystawy lub misji, oraz w okresie trwania przedsięwzięcia, w zakresie i według stawek określonych w przepisach w sprawie ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej,
- transport, ubezpieczenie oraz odprawa celna eksponatów, usługi tłumaczeń wraz z prawami autorskimi,
- przygotowanie projektu i produkcja indywidualnych materiałów promujących produkty lub usługi na potrzeby imprezy targowej/wystawienniczej (np. przygotowanie i druk materiałów promocyjnych, broszur, katalogów, folderów reklamowych zawierających ofertę handlową, prezentacje multimedialne, filmy instruktażowe, materiały testowe),
- zakup usług w zakresie organizacji spotkań z potencjalnymi partnerami handlowymi w ramach udziału w misjach.

PRZYKŁADOWE KOSZTY NIEKWALIFIKOWALNE:

- podatek VAT,
- z uwagi na zakaz udzielania ze środków unijnych pomocy wywozowej, dofinansowaniu nie będą podlegać koszty, które dotyczą tworzenia i prowadzenia sieci dystrybucji oraz te, które są bezpośrednio związane z ilością wywożonych produktów.

PODSTAWA UDZIELENIA POMOCY I POZIOM DOFINANSOWANIA

Wsparcie udzielane będzie zgodnie z właściwymi przepisami prawa unijnego i krajowego dotyczącymi zasad udzielania tej pomocy, obowiązującymi w momencie udzielania wsparcia:

1. jako pomoc *de minimis* na podstawie Rozporządzenia Komisji (UE) nr 1407/2013:
 - a) Intensywność pomocy nie przekracza 100 % wartości kosztów kwalifikowalnych w odniesieniu do projektów realizowanych przez MŚP oraz 85% wartości kosztów kwalifikowalnych w odniesieniu do projektów realizowanych przez przedsiębiorców innych niż MŚP.
 - b) Za kwalifikowalne uznaje się koszty wskazane w „KATALOGU DOPUSZCZALNYCH KOSZTÓW KWALIFIKOWALNYCH” w ramach TYPU 1.
2. jako pomoc publiczna zgodnie z artykułem 19: „Pomoc na udział MŚP w targach” Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014:
 - a) Intensywność pomocy nie przekracza 50% wartości kosztów kwalifikowalnych.

- b) Możliwość skorzystania wyłącznie przez MŚP.
- c) Za kwalifikowalne uznaje się jedynie koszty wynajmu, budowy i obsługi stoiska wystawowego podczas uczestnictwa MŚP w danych targach lub danej wystawie.

4.1.2. TYP 2. RE_START INWESTYCYJNY

Inwestycje w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne w celu uaktualnienia/poszerzenia dotychczasowej oferty lub stworzenia nowej jako sposób na pozyskanie dodatkowych źródeł przychodów, utraconych w wyniku brexit.

INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE DLA TYPU PROJEKTU

Wsparcie o charakterze inwestycyjnym zostanie skierowane do przedsiębiorców, których funkcjonowanie na rynkach Zjednoczonego Królestwa zostało ograniczone/utrudnione w wyniku brexit, przy czym wpływ brexit musi mieć charakter wyłączny i bezpośredni względem zdiagnozowanych barier. Wsparcie będzie ukierunkowane na stworzenie nowej lub poszerzenie/uaktualnienie dotychczasowej oferty. Efektem działań inwestycyjnych będzie wprowadzenie zmian w prowadzonej działalności gospodarczej, które wymuszone zostały negatywnymi skutkami brexit dla przedsiębiorców.

Zakres zaplanowanych przedsięwzięć związanych z wejściem na nowe rynki musi być uzasadniony i wynikać z posiadanego przez przedsiębiorcę modelu biznesowego, strategii/planów rozwoju lub przeprowadzonej analizy w zakresie potrzeb przedsiębiorstwa.

KATALOG DOPUSZCZALNYCH KOSZTÓW KWALIFIKOWALNYCH DLA TYPU PROJEKTU:

Wsparcie dotyczy kosztów:

- nabycia albo wytworzenia środków trwałych;
- nabycia robót i materiałów budowlanych;
- nabycia wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, licencji, know-how oraz innych praw własności intelektualnej.

PRZYKŁADOWE KOSZTY NIEKWALIFIKOWALNE:

- podatek VAT,
- wydatki wspierające przeniesienie zgodnie z definicją w art. 2 pkt 61a rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014,
- wydatki na nabycie prawa użytkowania wieczystego gruntu oraz nabycie prawa własności nieruchomości
- z uwagi na zakaz udzielania ze środków unijnych pomocy wywozowej, dofinansowaniu nie będą podlegać koszty, które dotyczą tworzenia i prowadzenia sieci dystrybucji oraz te, które są bezpośrednio związane z ilością wywożonych produktów.

PODSTAWA UDZIELENIA POMOCY I POZIOM DOFINANSOWANIA

Wsparcie udzielane będzie zgodnie z właściwymi przepisami prawa unijnego i krajowego dotyczącymi zasad udzielania tej pomocy, obowiązującymi w momencie udzielania wsparcia:

1. jako pomoc *de minimis* na podstawie Rozporządzenia Komisji (UE) nr 1407/2013:
 - a) Intensywność pomocy nie przekracza 100 % wartości kosztów kwalifikowalnych w odniesieniu do projektów realizowanych przez MŚP oraz 85% wartości kosztów kwalifikowalnych w odniesieniu do projektów realizowanych przez przedsiębiorców innych niż MŚP.
 - b) Za kwalifikowalne uznaje się koszty wskazane w „KATALOG DOPUSZCZALNYCH KOSZTÓW KWALIFIKOWALNYCH” w ramach TYPU 2.
2. jako pomoc publiczna zgodnie z artykułem 14: „Regionalna pomoc inwestycyjna” Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014:
 - a) Maksymalną intensywność regionalnej pomocy inwestycyjnej na pokrycie kosztów kwalifikowalnych, określa się zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 14 grudnia 2021 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2022-2027.
 - b) Regionalna pomoc inwestycyjna udzielana jest na inwestycję początkową, a w przypadku dużego przedsiębiorcy w województwach: dolnośląskim i wielkopolskim oraz na obszarach regionu warszawskiego stołecznego należących do gmin: Baranów, Błonie, Dąbrówka, Dobrze, Góra Kalwaria, Grodzisk Mazowiecki, Jadów, Jaktorów, Kałuszyn, Kampinos, Kołbiel, Latowicz, Leoncin, Leszno, Mrozy, Nasielsk, Osieck, Prażmów, Serock, Siennica, Sobienie-Jeziory, Strachówka, Tarczyn, Tłuszcz, Zakroczym i Żabia Wola – wyłącznie na inwestycję początkową na rzecz nowej działalności gospodarczej, po spełnieniu warunków określonych w art. 14 ust. 16 Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014. Pomoc nie może być udzielona na inwestycję prowadzącą wyłącznie do odtworzenia zdolności produkcyjnych
 - c) Do kosztów kwalifikowalnych zalicza się koszty:
 - nabycia lub wytworzenia środków trwałych,
 - nabycia robót i materiałów budowlanych,
 - nabycia wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, licencji, know-how oraz innych praw własności intelektualnej, jeżeli spełniają łącznie następujące warunki:
 - będą wykorzystywane wyłącznie w przedsiębiorstwie przedsiębiorcy otrzymującego pomoc,
 - będą podlegać amortyzacji zgodnie z przepisami o rachunkowości,
 - będą nabyte od osób trzecich niepowiązanych z przedsiębiorcą na warunkach rynkowych
 - będą stanowić aktywa przedsiębiorcy otrzymującego pomoc i pozostaną związane z projektem, na który przyznano pomoc, przez co najmniej pięć lat lub trzy lata w przypadku MŚP.
 - d) W przypadku przedsiębiorstw innych niż MŚP koszty wartości niematerialnych i prawnych są kwalifikowalne jedynie do wysokości 50 % całkowitych kwalifikowalnych kosztów inwestycji początkowej.

- e) Przedsiębiorca, zawierając umowę o dofinansowanie, zobowiązuje się do utrzymania inwestycji na zasadach określonych w art. 14 ust. 5 Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014.
- f) Nabywane aktywa są nowe, z wyjątkiem aktywów nabywanych przez MŚP.
- g) W przypadku pomocy przyznanej przedsiębiorstwom innym niż MŚP na zasadniczą zmianę procesu produkcji koszty kwalifikowalne muszą przekraczać koszty amortyzacji aktywów związanych z działalnością podlegającą modernizacji w ciągu trzech poprzednich lat obrotowych.
- h) W przypadku pomocy przyznanej na dywersyfikację istniejącego zakładu koszty kwalifikowalne muszą przekraczać o co najmniej 200 % wartość księgową ponownie wykorzystywanych aktywów, odnotowaną w roku obrotowym poprzedzającym rozpoczęcie prac.
- i) Ostateczny odbiorca pomocy musi wnieść wkład finansowy w wysokości co najmniej 25 % kosztów kwalifikowalnych, pochodzący ze środków własnych lub zewnętrznych źródeł finansowania, w postaci wolnej od wszelkiego publicznego wsparcia finansowego.
- j) Ostateczny odbiorca potwierdza, że nie dokonał przeniesienia do zakładu, w którym ma zostać dokonana inwestycja początkowa, której dotyczy wniosek o pomoc, w ciągu dwóch lat poprzedzających złożenie wniosku o pomoc, oraz zobowiązuje się, że nie dokona takiego przeniesienia przez okres dwóch lat od zakończenia inwestycji początkowej, której dotyczy wniosek o pomoc.

W odniesieniu do zobowiązań zaciągniętych przed dniem 31 grudnia 2019 r. wszelka likwidacja miejsc pracy związanych z taką samą lub podobną działalnością w jednym z pierwotnych zakładów ostatecznego odbiorcy w EOG, która miała miejsce od dnia 1 stycznia 2020 r. do dnia 30 czerwca 2021 r., nie jest uznawana za przeniesienie w rozumieniu art. 2 pkt 61a) Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014.

4.1.3. TYP 3. AKCJA ADAPTACJA DO ZMIAN

Wsparcie otrzymają projekty, które mają na celu adaptację przedsiębiorstw do nowych uwarunkowań wymiany handlowej ze Zjednoczonym Królestwem, a także projekty, dzięki którym firmy uzyskają profesjonalne doradztwo związane z możliwościami rozwojowymi na nowych rynkach.

Typ projektu skierowany jest do dwóch grup Ostatecznych odbiorców:

GRUPA 1: przedsiębiorców, którzy zamierzają kontynuować współpracę ze Zjednoczonym Królestwem i potrzebują podjąć działania związane z adaptacją swojego przedsiębiorstwa do nowych warunków wymiany handlowej w związku z zapisami „Umowy o handlu i współpracy między UE i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej, z jednej strony, a Zjednoczonym Królestwem, z drugiej strony”.

GRUPA 2: przedsiębiorców, którzy ze względu na ograniczenia wprowadzone w „Umowie o handlu i współpracy między UE i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej, z jednej strony, a Zjednoczonym Królestwem, z drugiej strony” muszą poszukiwać nowych rynków dla swoich produktów (wyrobów i usług).

Przedsiębiorcy należący do GRUPY 1 mogą uzyskać dofinansowanie, którego celem będzie eliminacja negatywnych skutków wynikających wyłącznie i bezpośrednio z brexit, które są związane ze znacznym obciążeniem administracyjnym, deficytami w zakresie specjalistycznej wiedzy, brakiem środków trwałych, niezbędnych do kontynuowania współpracy ze Zjednoczonym Królestwem. Wsparcie skierowane jest na wzmocnienie potencjału przedsiębiorców do prowadzenia wymiany handlowej ze Zjednoczonym Królestwem, przy czym wykluczone jest finansowanie działań, które związane są z niedozwoloną pomocą wywozową, tzn. finansowanie takich kosztów, które bezpośrednio związane są z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności eksportowej.

Dofinansowaniu podlegają koszty zakupu środków trwałych, usprawniających procesy produkcyjne i organizacyjne w przedsiębiorstwie, w celu dostosowania do zmian wywołanych wyłącznie i bezpośrednio przez brexit, a także koszty szkoleń dla pracowników i usług doradczych w zakresie przystosowania procesów w firmie do zmian pobrexitowych takich jak np.: nowe reguły celne, nowe uwarunkowania w transporcie i logistyce.

Przedsiębiorcy należący do GRUPY 2 mogą uzyskać dofinansowanie, którego celem będzie uzyskanie specjalistycznej wiedzy z zakresu zdobywania nowych rynków. Zmiany zasad w handlu ze Zjednoczonym Królestwem, które nastąpiły w wyniku brexit, wpłynęły na obniżenie opłacalności dotychczasowej działalności prowadzonej przez przedsiębiorców. Odpowiedzią na ten problem jest wprowadzenie zmian w sposobie funkcjonowania przedsiębiorstw. Aby działania te były skuteczne muszą mieć charakter skoordynowany i długofalowy. Jednak większość przedsiębiorców (w szczególności MŚP) nie posiada know-how, niezbędnego do opracowania np. nowych modeli biznesowych, czy też zaplanowania spójnych, efektywnych działań związanych z wejściem na nowe rynki.

Pomoc dedykowana GRUPIE 2 ma na celu wsparcie w zakresie dywersyfikacji rynku zbytu (w ujęciu produktowym i/lub geograficznym) dla przedsiębiorstw, aby w ten sposób mogły one zniwelować negatywne skutki brexit i elastycznie dopasować się do nowych uwarunkowań wymiany handlowej.

Realizowane projekty dotyczyć będą wsparcia w diagnozie potencjału przedsiębiorstwa oraz przygotowaniu przedsiębiorstwa i jego oferty pod kątem wejścia na nowe rynki:

- 1) Doradztwo skoncentrowane będzie na tworzeniu długofalowych planów rozwojowych. Dofinansowaniu będą podlegać projekty, w których zostaną zaplanowane działania polegające na opracowaniu nowego/zaktualizowanego modelu biznesowego/strategii rozwoju przedsiębiorstwa, prezentującego koncepcję wejścia na nowy rynek docelowy. Projekty mogą dotyczyć:
 - a) utrzymania współpracy z rynkami Zjednoczonego Królestwa - jedynie w zakresie wprowadzenia nowych produktów (wyrobów lub usług),
 - b) wprowadzenie nowego produktu (wyrobu lub usługi) na rynku, na którym wnioskodawca był już obecny z innymi produktami,
 - c) wejścia na nowe rynki docelowe - wprowadzenie nowych lub już istniejących produktów (wyrobów lub usług) przedsiębiorcy na rynek, na którym przedsiębiorca nie był wcześniej obecny).

- 2) Wsparciu podlegać będzie także zakup pozostałych usług doradczych i szkoleniowych związanych z wdrażaniem do działalności przedsiębiorstw modeli, strategii i planów rozwojowych (w tym dopasowania oferty przedsiębiorstwa pod konkretny rynek docelowy) w związku z łagodzeniem negatywnych następstw wynikających wyłącznie i bezpośrednio z brexit. Potrzeba zakupu tego rodzaju usług musi wynikać z posiadanej przez przedsiębiorstwo strategii rozwoju, modelu biznesowego lub innego dokumentu/opracowania posiadanego przez przedsiębiorstwo, potwierdzającego zasadność i celowość podjęcia określonych działań biznesowych (np. przeprowadzenie badania marketingowego na nowym rynku docelowym).

Usługi doradcze dla przedsiębiorstw świadczone mogą być wyłącznie przez doradców zewnętrznych posiadających co najmniej 3 letnie doświadczenie w świadczeniu danych usług doradczych.

Wsparcie nie może być udzielone na realizację projektu dotyczącego działalności wywozowej, w szczególności w przypadku rynków zagranicznych, na których wnioskodawca jest już aktywny z produktami substytucyjnymi/komplementarnymi. Jeśli przedsiębiorca zamierza wprowadzić na rynek nowy produkt, zobowiązany jest wykazać, że dotychczas sprzedawany produkt jest na tyle odmienny, że nowy produkt należy do osobnego rynku produktowego. Jeżeli obydwa produkty są na tyle podobne i należą do tego samego rynku produktowego lub są komplementarne względem siebie, a planowane do poniesienia koszty będą również służyły już oferowanemu na danym rynku produktowi – wówczas działalność taka będzie związana z wywozem i udzielenie pomocy będzie niedozwolone. Przez nowy zagraniczny rynek zbytu (w ujęciu geograficznym) należy rozumieć kraj, z którym do czasu realizacji projektu nie była prowadzona przez dane przedsiębiorstwo wymiana handlowa, co oznacza, że przedsiębiorstwo nie może posiadać żadnej umowy lub faktury dokumentującej sprzedaż tych samych, zamiennych lub substytucyjnych produktów na rzecz jakiegokolwiek podmiotu posiadającego miejsce rejestracji działalności gospodarczej w danym kraju, wskazanym jako nowy zagraniczny rynek zbytu.

KATALOG DOPUSZCZALNYCH KOSZTÓW KWALIFIKOWALNYCH:

Wsparcie dotyczy:

- kosztów usług doradczych świadczonych przez doradców zewnętrznych, w celu opracowania nowego/zaktualizowanego modelu biznesowego/strategii/planu rozwoju przedsiębiorstwa,
- wyszukiwania potencjalnych partnerów zagranicznych i doprowadzenia do etapu negocjacji handlowych (z wyłączeniem usług pośrednictwa handlowego oraz doradztwa związanego z bezpośrednim uczestnictwem doradcy w negocjacjach),
- doradztwa w zakresie projektowania dopasowania produktu do potrzeb rynku docelowego (w tym m.in. badanie marketingowe na rynku docelowym),
- doradztwa w zakresie projektowania kanałów dystrybucji i kanałów obsługi otoczenia formalno-prawnego umożliwiającego wejście na dany rynek,

- doradztwa w zakresie uzyskania certyfikacji, akredytacji, koncesji lub innego typu dokumentów i praw niezbędnych dla prowadzenia działalności gospodarczej/ sprzedaży produktów na docelowym rynku (z wyłączeniem kosztów finalnego uzyskania dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów na wybranym rynku docelowym),
- projektowania planu szczegółowej kampanii promocyjnej (w tym kampanii w Internecie),
- projektowania materiałów reklamowych i promocyjnych oraz stron internetowych przeznaczonych do promocji i sprzedaży produktów, których dotyczy projekt,
- projektowania wzornictwa opakowań, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych, tworzenia regulaminów usług, gwarancji produktowych i projektowania innych dokumentów niezbędnych dla wprowadzenia produktu na nowy rynek,
- doradztwa w zakresie uzyskania ochrony własności przemysłowej za granicą w przypadku produktów przeznaczonych do sprzedaży na rynkach zagranicznych,
- innych usług doradczych związanych bezpośrednio z przygotowaniem do wdrożenia nowej strategii działania przedsiębiorstwa np. w zakresie: badań i testów (technicznych, fizycznych, chemicznych lub biologicznych) produktów, projektowania procesów technologicznych lub logistycznych,
- zakupu środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych usprawniających procesy (np. produkcyjne, organizacyjne) w przedsiębiorstwie (koszty inwestycyjne),
- szkolenia pracowników, którzy zajęli się nowymi obszarami działania firmy wynikającymi ze zmienionych okoliczności wymiany handlowej ze Zjednoczonym Królestwem,
- zakupu usług doradczych dotyczących adaptacji do zmian, jakie zaszły w wyniku brexit w handlu z rynkiem Zjednoczonego Królestwa np. w zakresie: dostępu do specjalistycznych baz danych i źródeł informacji, tłumaczeń, badań i testów (technicznych, fizycznych, chemicznych lub biologicznych) produktów, projektowania procesów technologicznych lub logistycznych.

PRZYKŁADOWE KOSZTY NIEKWALIFIKOWALNE:

- podatek VAT,
- wydatki wspierające przeniesienie zgodnie z definicją w art. 2 pkt 61a rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014,
- wydatki na nabycie prawa użytkowania wieczystego gruntu oraz nabycie prawa własności nieruchomości,
- usługi doradcze dla przedsiębiorstw świadczone przez doradców zewnętrznych nieposiadających co najmniej 3 letniego doświadczenia w świadczeniu danych usług doradczych,
- z uwagi na zakaz udzielania ze środków unijnych pomocy wywozowej, dofinansowaniu nie będą podlegać koszty, które dotyczą tworzenia i prowadzenia sieci dystrybucji oraz te, które są bezpośrednio związane z ilością wywożonych produktów.

PODSTAWA UDZIELENIA POMOCY I POZIOM DOFINANSOWANIA

Wsparcie udzielane będzie zgodnie z właściwymi przepisami prawa unijnego i krajowego dotyczącymi zasad udzielania tej pomocy, obowiązującymi w momencie udzielania wsparcia:

1. jako pomoc *de minimis* na podstawie Rozporządzenia Komisji (UE) nr 1407/2013:
 - a) Intensywność pomocy nie przekracza 100 % wartości kosztów kwalifikowalnych w odniesieniu do projektów realizowanych przez MŚP oraz 85% wartości kosztów kwalifikowalnych w odniesieniu do projektów realizowanych przez przedsiębiorców innych niż MŚP.
 - b) Za kwalifikowalne uznaje się koszty wskazane w „KATALOG DOPUSZCZALNYCH KOSZTÓW KWALIFIKOWALNYCH” w ramach TYPU 3.
2. jako pomoc publiczna zgodnie z artykułem 18: „Pomoc na usługi doradcze na rzecz MŚP” Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014:
 - a) Intensywność pomocy nie przekracza 50% wartości kosztów kwalifikowalnych.
 - b) Możliwość skorzystania wyłącznie przez MŚP.
 - c) Kosztami kwalifikowalnymi są koszty usług doradczych świadczonych przez doradców zewnętrznych.
 - d) Usługi doradcze nie mogą mieć charakteru ciągłego ani okresowego oraz nie mogą być związane ze zwykłymi kosztami operacyjnymi przedsiębiorstwa, takimi jak rutynowe usługi doradztwa podatkowego, regularne usługi prawnicze lub reklama.
 - e) Podstawa prawna nie ma zastosowania do pomocy przyznawanej w sektorze rybołówstwa i akwakultury, objętej rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1379/2013;
 - f) Podstawa prawna ma zastosowanie do pomocy przyznawanej w sektorze produkcji podstawowej produktów rolnych.
3. jako pomoc publiczna zgodnie z art. 31: „Pomoc szkoleniowa” Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014:
 - a) Intensywność pomocy nie przekracza 50 % kosztów kwalifikowalnych, przy czym można ją zwiększyć maksymalnie do 70 % kosztów kwalifikowalnych w następujący sposób:
 - o 10 punktów procentowych w przypadku pracowników niepełnosprawnych, o których mowa w art. 2 pkt 3 Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014, lub szkoleń dla pracowników znajdujących się w szczególnie niekorzystnej sytuacji, o których mowa w art. 2 pkt 4 Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014,
 - o 10 punktów procentowych w przypadku pomocy na rzecz średniego przedsiębiorstwa i o 20 punktów procentowych w przypadku pomocy na rzecz mikro i małego przedsiębiorstwa.
 - b) Pomoc szkoleniowa nie może być udzielana na szkolenia, których obowiązek przeprowadzenia wynika z przepisów prawa.
 - c) Za koszty kwalifikowalne uznaje się koszty wskazane w art. 31 ust. 3 Rozporządzenia Komisji (UE) 651/2014.
4. jako pomoc publiczna zgodnie z artykułem 14: „Regionalna pomoc inwestycyjna” Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014:

- a) Maksymalną intensywność regionalnej pomocy inwestycyjnej na pokrycie kosztów kwalifikowalnych, określa się zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 14 grudnia 2021 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2022-2027.
- b) Regionalna pomoc inwestycyjna udzielana jest na inwestycję początkową, a w przypadku dużego przedsiębiorcy w województwach: dolnośląskim i wielkopolskim oraz na obszarach regionu warszawskiego stołecznego należących do gmin: Baranów, Błonie, Dąbrówka, Dobrze, Góra Kalwaria, Grodzisk Mazowiecki, Jadów, Jaktorów, Kałuszyn, Kampinos, Kołbiel, Latowicz, Leoncin, Leszno, Mrozy, Nasielsk, Osieck, Prażmów, Serock, Siennica, Sobienie-Jeziory, Strachówka, Tarczyn, Tłuszcz, Zakroczym i Żabia Wola – wyłącznie na inwestycję początkową na rzecz nowej działalności gospodarczej, po spełnieniu warunków określonych w art. 14 ust. 16 Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014. Pomoc nie może być udzielona na inwestycję prowadzącą wyłącznie do odtworzenia zdolności produkcyjnych.
- c) Do kosztów kwalifikowalnych zalicza się koszty:
- nabycia lub wytworzenia środków trwałych,
 - nabycia robót i materiałów budowlanych,
 - nabycia wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, licencji, know-how oraz innych praw własności intelektualnej, jeżeli spełniają łącznie następujące warunki:
 - będą wykorzystywane wyłącznie w przedsiębiorstwie przedsiębiorcy otrzymującego pomoc,
 - będą podlegać amortyzacji zgodnie z przepisami o rachunkowości,
 - będą nabyte od osób trzecich niepowiązanych z przedsiębiorcą na warunkach rynkowych,
 - będą stanowić aktywa przedsiębiorcy otrzymującego pomoc i pozostaną związane z projektem, na który przyznano pomoc, przez co najmniej pięć lat lub trzy lata w przypadku MŚP.
- d) W przypadku przedsiębiorstw innych niż MŚP koszty wartości niematerialnych i prawnych są kwalifikowalne jedynie do wysokości 50 % całkowitych kwalifikowalnych kosztów inwestycji początkowej.
- e) Przedsiębiorca, zawierając umowę o dofinansowanie, zobowiązuje się do utrzymania inwestycji na zasadach określonych w art. 14 ust. 5 Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014.
- f) Nabywane aktywa są nowe, z wyjątkiem aktywów nabywanych przez MŚP.
- g) W przypadku pomocy przyznanej przedsiębiorstwom innym niż MŚP na zasadniczą zmianę procesu produkcji koszty kwalifikowalne muszą przekraczać koszty amortyzacji aktywów związanych z działalnością podlegającą modernizacji w ciągu trzech poprzednich lat obrotowych.
- h) W przypadku pomocy przyznanej na dywersyfikację istniejącego zakładu koszty kwalifikowalne muszą przekraczać o co najmniej 200 % wartość księgową ponownie wykorzystywanych aktywów, odnotowaną w roku obrotowym poprzedzającym rozpoczęcie prac.
- i) Ostateczny odbiorca pomocy musi wnieść wkład finansowy w wysokości co najmniej 25 % kosztów kwalifikowalnych, pochodzący ze środków własnych lub

zewnętrznych źródeł finansowania, w postaci wolnej od wszelkiego publicznego wsparcia finansowego.

- j) Ostateczny odbiorca potwierdza, że nie dokonał przeniesienia do zakładu, w którym ma zostać dokonana inwestycja początkowa, której dotyczy wnioski o pomoc, w ciągu dwóch lat poprzedzających złożenie wniosku o pomoc, oraz zobowiązuje się, że nie dokona takiego przeniesienia przez okres dwóch lat od zakończenia inwestycji początkowej, której dotyczy wnioski o pomoc.

W odniesieniu do zobowiązań zaciągniętych przed dniem 31 grudnia 2019 r. wszelka likwidacja miejsc pracy związanych z taką samą lub podobną działalnością w jednym z pierwotnych zakładów ostatecznego odbiorcy w EOG, która miała miejsce od dnia 1 stycznia 2020 r. do dnia 30 czerwca 2021 r., nie jest uznawana za przeniesienie w rozumieniu art. 2 pkt 61a) niniejszego rozporządzenia.

4.1.4. TYP 4. BREXIT BEZ STRATY

INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE DLA TYPU PROJEKTU

Pomoc skierowana zostanie do podmiotów, które ucierpiały w wyniku brexit. Warunkiem udzielenia wsparcia będzie udowodnienie zdiagnozowanych negatywnych skutków, które przedsiębiorstwo poniosło wyłącznie i bezpośrednio w związku z nowymi wymogami wynikającymi z brexit.

Dofinansowanie udzielane będzie wyłącznie w formie pomocy *de minimis* i dotyczyć będzie udokumentowanych, rzeczywiście poniesionych kosztów przez przedsiębiorcę, które są bezpośrednio i wyłącznie związane z brexit i stanowią odpowiedź na zdiagnozowane negatywne skutki wystąpienia Zjednoczonego Królestwa z UE.

Dofinansowaniu podlegać będą wyłącznie koszty, które przedsiębiorcy ponieśli od 1 stycznia 2020 r. do momentu ogłoszenia na stronie internetowej Podmiotu Zarządzającego Regulaminu naboru wniosków o dofinansowanie projektów

Z uwagi na zakaz udzielania ze środków unijnych pomocy wywozowej, dofinansowaniu nie będą podlegać koszty, które dotyczyły tworzenia i prowadzenia sieci dystrybucji oraz te, które były bezpośrednio związane z ilością wywożonych produktów.

KATALOG DOPUSZCZALNYCH KOSZTÓW KWALIFIKOWALNYCH:

Wsparcie dotyczy:

- kosztów udziału w międzynarodowych imprezach targowych i wystawienniczych oraz organizacji i udziału w misjach gospodarczych, o których mowa w opisie kosztów kwalifikowalnych dla Typu projektu 1 w Działaniu 1,
- kosztów nabycia albo wytworzenia środków trwałych, robót i materiałów budowlanych oraz wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, licencji, know-how oraz innych praw własności intelektualnej, o których mowa w opisie kosztów kwalifikowalnych dla Typu projektu 2 w Działaniu 1,

- kosztów usług doradczych świadczonych przez doradców zewnętrznych, w celu opracowania nowego/zaktualizowanego modelu biznesowego/strategii/planu rozwoju przedsiębiorstwa oraz pozostałych usług doradczych, o których mowa w opisie kosztów kwalifikowalnych dla Typu projektu 3 w Działaniu 1,
- zakupu środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych usprawniających procesy (np. produkcyjne, organizacyjne) w przedsiębiorstwie, o których mowa w opisie kosztów kwalifikowalnych dla Typu projektu 3 w Działaniu 1,
- szkolenia pracowników, którzy zajęli się nowymi obszarami działania firmy wynikającymi ze zmienionych okoliczności wymiany handlowej ze Zjednoczonym Królestwem, o których mowa w opisie kosztów kwalifikowalnych dla Typu projektu 3 w Działaniu 1,
- zakupu usług doradczych dotyczących adaptacji do zmian, jakie zaszły w wyniku brexit w handlu z rynkiem Zjednoczonego Królestwa np. w zakresie: dostępu do specjalistycznych baz danych i źródeł informacji, tłumaczeń, badań i testów (technicznych, fizycznych, chemicznych lub biologicznych) produktów, projektowania procesów technologicznych lub logistycznych, o których mowa w opisie kosztów kwalifikowalnych dla Typu projektu 3 w Działaniu 1.

PRZYKŁADOWE KOSZTY NIEKWALIFIKOWALNE

- podatek VAT,
- wydatki wspierające przeniesienie w rozumieniu definicji sformułowanej w art. 2 pkt 61a Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014,
- wydatki na nabycie prawa użytkowania wieczystego gruntu oraz nabycie prawa własności nieruchomości,
- usługi doradcze dla przedsiębiorstw świadczone przez doradców zewnętrznych nieposiadających co najmniej 3 letnie doświadczenie w świadczeniu danych usług doradczych.
- z uwagi na zakaz udzielania ze środków unijnych pomocy wywozowej, dofinansowaniu nie będą podlegać koszty, które dotyczą tworzenia i prowadzenia sieci dystrybucji oraz te, które są bezpośrednio związane z ilością wywożonych produktów.

PODSTAWA UDZIELENIA POMOCY I POZIOM DOFINANSOWANIA

Wsparcie udzielane będzie zgodnie z właściwymi przepisami prawa unijnego i krajowego dotyczącymi zasad udzielania tej pomocy, obowiązującymi w momencie udzielania wsparcia:

1. wyłącznie jako pomoc *de minimis* na podstawie Rozporządzenia Komisji (UE) nr 1407/2013:
 - a) Intensywność pomocy nie przekracza 100 % wartości kosztów kwalifikowalnych w odniesieniu do projektów realizowanych przez MŚP oraz 85% wartości kosztów kwalifikowalnych w odniesieniu do projektów realizowanych przez przedsiębiorców innych niż MŚP.

- b) Za kwalifikowalne uznaje się koszty wskazane w „KATALOG DOPUSZCZALNYCH KOSZTÓW KWALIFIKOWALNYCH” w ramach TYPU 4.

4.2. DZIAŁANIE 2. WSPARCIE PRZEDSIĘBIORSTW ZALEŻNYCH OD DZIAŁALNOŚCI POŁOWOWEJ W ZWIĄZKU Z OGRANICZENIAMI WYNIKAJĄCYMI Z BREXIT

Zaprojektowane wsparcie w ramach Działania 2 ma na celu wsparcie przedsiębiorstw, zależnych od działalności połowowej na wodach Zjednoczonego Królestwa, na wodach terytoriów o specjalnym statusie lub na wodach objętych umowami w sprawie połowów z państwami nadbrzeżnymi, na których uprawnienia do połowów dla flot Unii zostały ograniczone w wyniku brexiti jest zgodne z art. 5 ust. 1 lit. c Rozporządzenia BAR. Projekty będą realizowane jako projekty pomocy indywidualnej.

WARTOŚĆ ALOKACJI W RAMACH DZIAŁANIA

- 1 471 297,00 EUR

TYPY OSTATECZNYCH ODBIORCÓW:

- Przedsiębiorstwa prowadzące działalność połowową, bez względu na posiadany status

LISTA WSKAŹNIKÓW PRODUKTU

- Liczba przedsiębiorstw (objętych wsparciem)
- Planowana liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w ramach Działania 2: 2

FORMA WSPARCIA

- Dotacja