

2360**ROZPORZĄDZENIE RADY MINISTRÓW**

z dnia 19 października 2004 r.

w sprawie udzielania pomocy *de minimis* na szkolenia o tematyce handlu zagranicznego

Na podstawie art. 4a ust. 2 ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (Dz. U. Nr 109, poz. 1158, z późn. zm.¹⁾) zarządza się, co następuje:

§ 1. 1. Rozporządzenie określa przeznaczenie, warunki dopuszczalności oraz tryb udzielania przedsiębiorcom pomocy finansowej dotyczącej szkoleń o tematyce handlu zagranicznego, o której mowa w art. 4a ust. 1 ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, zwanej dalej „pomocą w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego”.

2. Pomoc w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego jest udzielana jako pomoc *de minimis* zgodnie z przepisami rozporządzenia nr 69/2001 z dnia 12 stycznia 2001 r. w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy w ramach zasady *de minimis* (Dz.Urz. WE L 10 z 13.01.2001).

3. Pomoc w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego może być udzielana nie dłużej niż do dnia 30 czerwca 2007 r.

§ 2. 1. Pomoc w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego obejmuje szkolenia o tematyce handlu zagranicznego organizowane przez podmioty spełniające warunki określone w § 5, zwane dalej „jednostkami szkoleniowymi”, i ma na celu podnoszenie wiedzy i kwalifikacji przedsiębiorców w zakresie techniki i organizacji transakcji handlu zagranicznego.

2. Pomoc w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego może być udzielana jako dotacja na dofinansowanie udziału przedsiębiorców, wykonujących działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, w szkoleniach o tematyce handlu zagranicznego.

§ 3. Pomocy w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego nie udziela się:

- 1) przedsiębiorcom wykonującym działalność gospodarczą w sektorze transportu;
- 2) w zakresie działalności związanej z produkcją, przetwarzaniem i wprowadzaniem do obrotu produktów rolnych, rybołówstwa i rybactwa, wymienionych w załączniku I do Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską;

3) jeżeli byłaby bezpośrednio związana z ilością eksportowanych produktów, utworzeniem i funkcjonowaniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności eksportowej;

4) jeżeli byłaby uwarunkowana pierwszeństwem użycia towarów produkcji krajowej.

§ 4. 1. Pomoc w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego może być udzielana na szkolenia, o których mowa w ust. 2, realizowane przez jednostki szkoleniowe, na zasadach i po spełnieniu warunków określonych w rozporządzeniu.

2. Przez szkolenie należy rozumieć:

- 1) kurs obejmujący co najmniej 6 godzin lekcyjnych w danym roku kalendarzowym;
- 2) studium handlu zagranicznego, obejmujące co najmniej 95 godzin lekcyjnych w danym roku kalendarzowym, kończące się egzaminem, zwane dalej „studium”;
- 3) studia podyplomowe handlu zagranicznego, obejmujące co najmniej 220 godzin lekcyjnych, zwane dalej „studiami podyplomowymi”.

3. Przez godzinę lekcyjną, o której mowa w ust. 2, należy rozumieć 45 minut.

4. Jednostka szkoleniowa ustala samodzielnie program szkoleń i ich organizację, z zastrzeżeniem ust. 5.

5. Program szkolenia powinien być zgodny z tematyką handlu zagranicznego i w przypadku:

- 1) studiów podyplomowych — powinien zawierać co najmniej zagadnienia wymienione w załączniku nr 1 do rozporządzenia, w wymiarze godzinowym określonym w tym załączniku;
- 2) studium — powinien zawierać co najmniej zagadnienia wymienione w załączniku nr 2 do rozporządzenia, w wymiarze godzinowym określonym w tym załączniku;
- 3) kursu — powinien pozostawać w ścisłym związku z zakresem tematycznym określonym w załącznikach nr 1 lub 2 do rozporządzenia, z tym że co najmniej połowa programu kursu i godzin lekcyjnych jest poświęcona wybranym zagadnieniom wymienionym w tych załącznikach.

6. Liczba uczestników studiów podyplomowych nie może przekraczać 40 osób.

¹⁾ Zmiany wymienionej ustawy zostały ogłoszone w Dz. U. z 2002 r. Nr 25, poz. 253, Nr 66, poz. 596 i Nr 216, poz. 1824 oraz z 2004 r. Nr 145, poz. 1537.

7. Szkolenia objęte pomocą w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego kończą się odpowiednio:

- 1) kurs — zaliczeniem i otrzymaniem zaświadczenia;
- 2) studium — egzaminem i otrzymaniem zaświadczenia;
- 3) studia podyplomowe — obroną pracy i wydaniem świadectwa.

8. Jednostka szkoleniowa wydaje uczestnikom szkolenia zaświadczenie lub świadectwo, o którym mowa w ust. 7, zgodnie z wzorami stanowiącymi załączniki nr 1 i 2 do rozporządzenia Ministra Edukacji Narodowej oraz Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 12 października 1993 r. w sprawie zasad i warunków podnoszenia kwalifikacji zawodowych i wykształcenia ogólnego dorosłych (Dz. U. Nr 103, poz. 472) oraz dodatkowe zaświadczenie lub świadectwo ukończenia szkolenia objętego pomocą w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego, którego wzór stanowi załącznik nr 3 do rozporządzenia.

§ 5. 1. Jednostką szkoleniową może być każdy podmiot, który spełnia określone w odrębnych przepisach wymagania do prowadzenia działalności w zakresie doskonalenia zawodowego i kształcenia, z zastrzeżeniem ust. 2, nieposiadający zaległości podatkowych oraz zaległości z tytułu składek wobec Zakładu Ubezpieczeń Społecznych.

2. W przypadku studium i studiów podyplomowych jednostkami szkoleniowymi mogą być wyłącznie:

- 1) państwowe i niepaństwowe szkoły wyższe oraz wyższe szkoły zawodowe;
- 2) Polska Akademia Nauk.

3. Jednostka szkoleniowa jest upoważniona do prowadzenia szkoleń objętych pomocą w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego po podpisaniu umowy, o której mowa w § 8 ust. 10.

4. Jednostka szkoleniowa bezzwłocznie informuje ministra właściwego do spraw gospodarki, zwanego dalej „Ministrem”, o niedojeździe szkolenia do skutku najpóźniej w planowanym dniu rozpoczęcia szkolenia, lub o jego przerwaniu przed planowanym zakończeniem, najpóźniej w dniu przerwania szkolenia.

5. Jednostka szkoleniowa promuje szkolenia objęte pomocą w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego oraz informuje o nich osoby zainteresowane.

§ 6. 1. Pomoc w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego może być udzielana na szkolenia, których uczestnikiem jest przedsiębiorca, będący osobą fizyczną, który zgłosił się do udziału w szkoleniu, lub wskazana przez przedsiębiorcę osoba fizyczna zatrudniona u niego na podstawie umowy o pracę, powołania, wyboru, mianowania lub spółdzielczej umowy o pracę albo pełniąca funkcję w jego organach, jeżeli spełnia następujące wymagania kwalifikacyjne:

- 1) posiada świadectwo maturalne — w przypadku studium;

- 2) posiada co najmniej tytuł zawodowy licencjata lub równorzędny — w przypadku studiów podyplomowych.

2. Rekrutację uczestników prowadzi jednostka szkoleniowa.

3. Uczestnikami nie mogą być osoby zatrudnione przez jednostkę szkoleniową na podstawie umowy o pracę, powołania, wyboru, mianowania lub spółdzielczej umowy o pracę lub świadczące usługi na jej rzecz na podstawie umowy cywilnoprawnej albo sprawujące funkcje w organach jednostki szkoleniowej.

§ 7. Minister może udzielić pomocy w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego, jeżeli:

- 1) jednostka szkoleniowa złoży zgłoszenie szkolenia;
- 2) przedsiębiorca przekaze jednostce szkoleniowej wypełniony formularz zgłoszeniowy uczestnika szkolenia objętego pomocą w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego, zwany dalej „formularzem zgłoszeniowym”;
- 3) przedsiębiorca nie posiada zaległości podatkowych oraz zaległości z tytułu składek wobec Zakładu Ubezpieczeń Społecznych;
- 4) przedsiębiorca nie otrzymał pomocy publicznej na udział w tym szkoleniu z innych źródeł;
- 5) przedsiębiorca w okresie kolejnych 3 lat poprzedzających dzień złożenia formularza zgłoszeniowego nie otrzymał pomocy *de minimis*, której wartość brutto, łącznie z pomocą, o którą się ubiega, przekraczałaby równowartość 100 tys. euro;
- 6) w przypadku kursów lub studium — uczestnik uzyska zaświadczenie ukończenia kursu lub studium;
- 7) w przypadku studiów podyplomowych — uczestnik zostanie dopuszczony do udziału w zajęciach w następnym semestrze, a w przypadku ostatniego semestru obroni pracę i uzyska świadectwo;
- 8) szkolenie, którego dotyczy zgłoszenie, o którym mowa w pkt 1, zostanie ukończone do dnia 30 listopada danego roku; w przypadku studiów podyplomowych termin ten dotyczy semestrów zakończonych w danym roku kalendarzowym;
- 9) w przypadku kursów i studium — jednostka szkoleniowa złoży rozliczenie kursu lub studium;
- 10) w przypadku studiów podyplomowych — jednostka szkoleniowa złoży rozliczenie semestru oraz rozliczenie końcowe.

§ 8. 1. Jednostka szkoleniowa zgłasza szkolenie, dotyczące danego roku kalendarzowego, nie później niż trzy miesiące przed planowanym rozpoczęciem szkolenia, pod rygorem odrzucenia zgłoszenia.

2. Zgłoszenie szkolenia powinno zawierać informacje dotyczące:

- 1) jednostki szkoleniowej i prowadzonej przez nią działalności;
- 2) szkolenia.

3. Zgłoszenie szkolenia sporządza się zgodnie z wzorem stanowiącym załącznik nr 4 do rozporządzenia.

4. Do zgłoszenia szkolenia jednostka szkoleniowa dołącza następujące dokumenty:

- 1) program kursu, studium lub studiów podyplomowych;
- 2) życiorysy zawodowe kadry prowadzącej szkolenie;
- 3) kalkulację kosztów szkolenia zgodnie z załącznikiem nr 5 do rozporządzenia;
- 4) dokument wskazujący osobę uprawnioną do zaciągania zobowiązań w jej imieniu;
- 5) dokumenty potwierdzające status prawny jednostki szkoleniowej oraz prawo do prowadzenia działalności, a w przypadku państwowych szkół wyższych — informację o podstawie prawnej działania;
- 6) zwięzłą informację o pozostającej w dyspozycji jednostki szkoleniowej kadrze dydaktycznej, obejmującą określenie liczby pracowników, ich stopni naukowych, formy zatrudnienia.

5. Jednostka szkoleniowa składa zgłoszenie szkolenia wraz z wymaganymi dokumentami w trzech egzemplarzach.

6. Kopie składanych dokumentów należy poświadczyc za zgodność z oryginałem.

7. Minister rozpatruje zgłoszenie szkolenia w terminie nieprzekraczającym 45 dni od dnia wpływu zgłoszenia szkolenia.

8. Zgłoszeniu szkolenia, które nie spełnia wymagań określonych w ust. 1—6 i nie zostanie poprawione lub uzupełnione w wyznaczonym terminie, nie dłuższym niż 7 dni, nie nadaje się dalszego biegu.

9. Minister ocenia zgłoszenie szkolenia, biorąc pod uwagę następujące kryteria:

- 1) co najmniej trzyletnie doświadczenie w realizacji usług w zakresie doskonalenia zawodowego i doskazywania, uwzględniając jednostki szkoleniowe powstałe z połączenia lub podziału jednostek szkoleniowych działających co najmniej 3 lata;
- 2) doświadczenie w realizacji szkoleń o tematyce handlu zagranicznego (minimum 5 zrealizowanych szkoleń);
- 3) profesjonalizm jednostki szkoleniowej (jednostka szkoleniowa posiada personel składający się z wysoko kwalifikowanych szkoleniowców i organizatorów szkoleń; dopuszczalne jest prowadzenie zajęć przez osoby niepozostające w stosunku pracy z jednostką szkoleniową);
- 4) adekwatność kwalifikacji i doświadczenia kadry dydaktycznej prowadzącej szkolenie do programu szkolenia;

5) odpowiednie miejsce i techniczne zaplecze do przeprowadzenia szkolenia.

10. W przypadku pozytywnej oceny zgłoszenia szkolenia Minister zawiera z jednostką szkoleniową umowę.

§ 9. 1. Po podpisaniu umowy, o której mowa w § 8 ust. 10, jednostka szkoleniowa przyjmuje od przedsiębiorcy formularz zgłoszeniowy w dwóch egzemplarzach. Jednostka szkoleniowa przekazuje oryginał formularza zgłoszeniowego do Ministra, razem z rozliczeniem, o którym mowa w § 7 pkt 9 i 10.

2. Formularz zgłoszeniowy powinien zawierać:

- 1) informacje dotyczące przedsiębiorcy;
- 2) informacje dotyczące pomocy *de minimis* uzyskanej przez przedsiębiorcę w okresie kolejnych 3 lat poprzedzających dzień złożenia formularza zgłoszeniowego;
- 3) informacje o osobach zgłaszanych do udziału w szkoleniu;
- 4) oświadczenia przedsiębiorcy o spełnieniu warunków, o których mowa w § 7 pkt 3—5, oraz oświadczenia o:
 - a) nieprzekroczeniu rocznego limitu pomocy w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego,
 - b) akceptacji ceny jednostkowej szkolenia,
 - c) wpłacie należności za udział w szkoleniu.

3. Wzór formularza zgłoszeniowego stanowi załącznik nr 6 do rozporządzenia.

4. Do formularza zgłoszeniowego przedsiębiorca dołącza kopie wszystkich zaświadczeń o pomocy *de minimis* uzyskanej przez przedsiębiorcę w okresie kolejnych 3 lat poprzedzających dzień złożenia formularza zgłoszeniowego.

5. Kopie dokumentów składanych wraz z formularzem zgłoszeniowym należy poświadczyc za zgodność z oryginałem.

6. Jednostka szkoleniowa ocenia kompletność i prawidłowość otrzymywanych od przedsiębiorców formularzy zgłoszeniowych, przyjmując kandydatów do udziału w szkoleniu tylko w przypadku spełnienia wszystkich wymagań stawianych w rozporządzeniu uczestnikowi szkolenia.

§ 10. 1. Jednostka szkoleniowa ustala cenę szkolenia jednego uczestnika w wysokości pomniejszonej o kwotę pomocy w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego określoną w ust. 6.

2. Przedsiębiorca otrzymuje do zapłaty fakturę wystawioną przez jednostkę szkoleniową za udział w szkoleniu na kwotę pomniejszoną o kwotę pomocy w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego określoną w ust. 6 wraz z informacją o źródle i wielkości uzyskanej przez przedsiębiorcę pomocy *de minimis*.

3. Kosztami kwalifikującymi się do objęcia pomocą w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego są koszty poniesione wyłącznie w związku z realizacją danego szkolenia i zalicza się do nich:

- 1) wynagrodzenia wypłacane przez jednostkę szkoleniową osobom realizującym zajęcia dydaktyczne;
- 2) koszt materiałów szkoleniowych;
- 3) koszt wynajmu lub użytkowania własnych sal szkoleniowych i sprzętu dydaktycznego;
- 4) wydatki bieżące związane z realizacją szkolenia, w szczególności wydatki na obsługę administracyjno-biurową, materiały eksploatacyjne.

4. Maksymalny dopuszczalny koszt kwalifikujący się do objęcia pomocą w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego wynosi, w przypadku:

- 1) wynagrodzenia osób realizujących zajęcia dydaktyczne — 1 000 zł za 1 godzinę lekcyjną;
- 2) materiałów szkoleniowych — 250 zł za komplet dla 1 uczestnika;
- 3) wynajmu lub użytkowania własnych sal szkoleniowych i sprzętu dydaktycznego — 3 000 zł za 1 dzień;
- 4) wydatków bieżących — do 30 % sumy kosztów bezpośrednich, o których mowa w pkt 1—3.

5. Pomoc w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego wypłacana jest jednostce szkoleniowej na każdego uczestnika szkolenia, który spełnił warunek określony w § 7 pkt 6 i 7, w wysokości określonej w ust. 6.

6. Wielkość pomocy w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego przypadająca na jednego uczestnika szkolenia wynosi 50 % kosztów netto szkolenia kwalifikujących się do objęcia pomocą w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego, jednak nie więcej niż:

- 1) 1 tys. zł — w przypadku kursu;
- 2) 2 tys. zł — w przypadku studium;
- 3) 4 tys. zł — w przypadku studiów podyplomowych.

7. W przypadku studiów podyplomowych pomoc w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego przypadająca na jednego uczestnika przysługuje na każdy semestr, w wysokości stanowiącej iloraz kwoty określonej w ust. 6 i liczby semestrów.

8. Roczny limit pomocy w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego, jaka może być udzielona jednemu przedsiębiorcy, wynosi 12 tys. zł.

§ 11. 1. W 2004 r. wymogu zachowania terminu, o którym mowa w § 8 ust. 1, nie stosuje się w przypadku zgłoszeń studiów podyplomowych.

2. W 2004 r. zgłoszenia studiów podyplomowych składa się nie później niż do dnia 10 listopada.

§ 12. Rozporządzenie wchodzi w życie z dniem ogłoszenia.

Prezes Rady Ministrów: *M. Belka*

Załączniki do rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 października 2004 r. (poz. 2360)

Załącznik nr 1

ZAKRES TEMATYCZNY STUDIÓW PODYPLOMOWYCH HANDLU ZAGRANICZNEGO objętych pomocą w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego

1. Program studiów podyplomowych powinien zawierać wymienione poniżej tematy i podtematy (zaznaczone pogrubioną czcionką). Podpunkty przypisane podtematom stanowią jedynie wskazówkę.
2. Określony poniżej wymiar godzinowy przewidziany na realizację poszczególnych tematów może być zmniejszony przez jednostki szkoleniowe o nie więcej niż 25 %.

| Lp. | Temat | Podtematy szczegółowe | Wymiar godzinowy |
|-----|--|--|------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Międzynarodowe stosunki gospodarcze | 1. Teorie handlu międzynarodowego a współczesny międzynarodowy podział pracy — klasyczne teorie handlu międzynarodowego — neoklasyczne teorie handlu międzynarodowego — teorie neotechnologiczne 2. Równowaga zewnętrzna w gospodarce otwartej i sposoby jej utrzymywania — bilans płatniczy jako narzędzie analizy ekonomicznej — równowaga bilansu płatniczego | 16 |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|----|
| | | <p>3. Kurs walutowy i polityka kursowa — kurs walutowy i rynek walutowy — ustalanie poziomu kursu walutowego</p> <p>4. Zagraniczna i międzynarodowa polityka handlowa — taryfowe i pozataryfowe narzędzia polityki handlowej — wolny handel a protekcjonizm</p> <p>5. Procesy integracji gospodarczej we współczesnym świecie — czynniki sprzyjające procesowi integracji — kierunki rozwoju integracji w Unii Europejskiej</p> <p>6. Teoria i polityka międzynarodowego ruchu czynników produkcji — przyczyny międzynarodowego przepływu czynników produkcji — międzynarodowe przepływy kapitału — inwestycje bezpośrednie i portfelowe — międzynarodowe przepływy siły roboczej</p> <p>7. Globalizacja i zasady Nowej Gospodarki — Nowa Gospodarka jako gospodarka oparta na wiedzy — różne wymiary globalizacji</p> | |
| 2 | Prawne uwarunkowania handlu zagranicznego | <p>1. Charakterystyka międzynarodowego prawa prywatnego — wąskie i szerokie ujęcie międzynarodowego prawa prywatnego — podstawy prawa kolizyjnego — unifikacja prawa prywatnego na podstawie umów międzynarodowych — podstawy prawa spółek w ujęciu porównawczym</p> <p>2. Umowa i jej charakterystyka — sposoby zawierania umów — warunki ważności umów</p> <p>3. Typologia umów — typy umów w handlu międzynarodowym — stopień standaryzacji i unifikacji umów w handlu międzynarodowym</p> <p>4. Sposoby zabezpieczenia wykonania umowy w handlu międzynarodowym</p> | 20 |
| 3 | Marketing w handlu zagranicznym | <p>1. Koncepcja marketingu w eksporcie z uwzględnieniem różnic między marketingiem produktów konsumpcyjnych i dóbr przemysłowych — orientacja marketingowa a inne orientacje przedsiębiorstw — koncepcja marketing-mix — marketing produktów konsumpcyjnych — marketing dóbr przemysłowych</p> <p>2. Specyfika marketingu <i>Business-to-Business</i> (B2B) — istota marketingu kierowanego do nabywców instytucjonalnych — charakterystyka poszczególnych grup działań marketingowych</p> | 26 |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---------------------------------|--|----|
| | | <p>3. Analiza koniunktury i badanie rynków zagranicznych — charakterystyka przedmiotu badań koniunktury i mechanizm cyklu koniunkturalnego — międzynarodowe aspekty cyklu koniunkturalnego — metody stosowane w badaniach rynków zagranicznych</p> <p>4. Metody badań marketingowych i źródła informacji rynkowej dla eksporterów (źródła tradycyjne i bazy danych w Internecie) — badania pierwotne i badania wtórne — tradycyjne i nowoczesne źródła informacji (w tym bazy danych w Internecie) — tworzenie systemu informacji marketingowych</p> <p>5. Strategie marketingowe w eksporcie — metody oceny pozycji rynkowej przedsiębiorstwa — strategie ze względu na stopień globalizacji — strategie wejścia na rynki zagraniczne — strategie funkcjonalne</p> <p>6. Kształtowanie produktu i asortymentu, ceny, dystrybucji i promocji</p> <p>7. Zasady organizacji imprez targowych — wybór imprez targowych i źródła informacji na ten temat — przygotowanie, realizacja i analiza wystąpień targowych</p> <p>8. Organizacja marketingu w przedsiębiorstwie — kryteria tworzenia służb marketingowych (kryterium funkcjonalne, produktowe, geograficzne, wg grup nabywców) — wady i zalety różnych wariantów organizacji</p> | |
| 4 | Transakcje handlu zagranicznego | <p>1. Formalno-prawne uwarunkowania prowadzenia wymiany międzynarodowej</p> <p>2. Rodzaje transakcji — transakcje eksportowe i importowe — transakcje wyodrębnione ze względu na przedmiot obrotu</p> <p>3. Transakcje zawierane na rynkach instytucjonalnie zorganizowanych — giełdy — aukcje — przetargi — targi</p> <p>4. Nietypowe transakcje w obrocie z zagranicą — transakcje barterowe i kompensacyjne — transakcje wiązane — obrót uszlachetniający — samospłata (buy-back) — obrót licencyjny i franchising — inne transakcje</p> <p>5. Cykl transakcyjny i realizacja poszczególnych jego faz — przygotowanie transakcji — zawarcie transakcji</p> | 28 |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|--|---|----|
| | | <ul style="list-style-type: none"> — realizacja — kontrola transakcji <p>6. Analiza klauzul kontraktowych</p> <ul style="list-style-type: none"> — klauzule zasadnicze — klauzule uzupełniające — specyficzne klauzule kontraktowe w obrocie dobrami przemysłowymi <p>7. Dokumenty w handlu zagranicznym</p> <ul style="list-style-type: none"> — dokumenty podstawowe (faktura handlowa, dokumenty przewozowe, dokumenty ubezpieczeniowe) — dokumenty pomocnicze <p>8. Zwyczaje i uzanse handlowe</p> <ul style="list-style-type: none"> — Incoterms — inne zwyczaje i uzanse | |
| 5 | Rozliczenia międzynarodowe | <p>1. Bezpośrednie rozliczenia między kupującymi i sprzedającymi</p> <ul style="list-style-type: none"> — barter — regulowanie należności i zobowiązań w transakcjach uwarunkowanych — zapłata w pieniądzu gotówkowym <p>2. Sposoby rozliczeń</p> <ul style="list-style-type: none"> — rozliczenia za pośrednictwem banków — rozliczenia dewizowe — rozliczenia clearingowe <p>3. Sposoby zapłat w rozliczeniach pośrednich</p> <ul style="list-style-type: none"> — niewarunkowane — weksel, czek, polecenie zapłaty — uwarunkowane — inkaso dokumentowe i akredytywa dokumentowa <p>4. Rola kredytu w rozliczeniach międzynarodowych</p> <ul style="list-style-type: none"> — technika kredytowania — koszty kredytów zagranicznych <p>5. Ryzyko związane z rozliczeniami międzynarodowymi</p> <ul style="list-style-type: none"> — rodzaje ryzyka — metody zabezpieczania się przed ryzykiem — gwarancje bankowe | 20 |
| 6 | Finanse przedsiębiorstw uczestniczących w obrotach zagranicznych | <p>1. Pojęcie i organizacja finansów przedsiębiorstwa</p> <p>2. Przychody i koszty przedsiębiorstwa</p> <p>3. Efektywność finansowa przedsiębiorstwa</p> <p>4. Zasilanie finansowe przedsiębiorstwa</p> <p>5. Zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie</p> | 10 |
| 7 | Finansowanie handlu zagranicznego | <p>1. Istota i pojęcie finansowania handlu zagranicznego</p> <p>2. Pojęcie i rodzaje kredytów eksportowych</p> <ul style="list-style-type: none"> — kredyt kupiecki | 10 |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|----|--|--|----|
| | | <p>— refinansowanie eksporterów przez banki komercyjne, specjalne instytucje finansowe, konsorcja, bank centralny, kredyty banków i specjalnych instytucji finansowych przyznawane importerom, „wiązane” kredyty państwowe</p> <p>3. Specjalne systemy finansowania i ubezpieczenia kredytów eksportowych</p> <p>4. Finansowanie handlu zagranicznego w Polsce — rola banków w finansowaniu handlu zagranicznego — KUK S.A. jako element systemu ubezpieczenia kredytów eksportowych w Polsce</p> | |
| 8 | Ubezpieczenia w obrotach zagranicznych | <p>1. Ryzyko w obrotach zagranicznych — pojęcie ryzyka — metody eliminacji albo ograniczania ryzyka</p> <p>2. Ubezpieczenie a reasekuracja</p> <p>3. Podstawy prawne i organizacja rynku ubezpieczeniowego związanego z handlem zagranicznym</p> <p>4. Rodzaje ubezpieczeń w handlu międzynarodowym</p> <p>5. Ubezpieczenie kredytu w transakcjach handlu zagranicznego</p> | 12 |
| 9 | Handel elektroniczny w biznesie międzynarodowym | <p>1. Internet jako globalne narzędzie komunikowania — istota Internetu jako medium interaktywnego — korzyści i zagrożenia związane ze stosowaniem Internetu</p> <p>2. Narzędzia Internetu stosowane przez przedsiębiorstwa — e-mail — witryny WWW — WAP</p> <p>3. Istota handlu elektronicznego B2B i B2C — podmioty działające na rynku handlu elektronicznego — handel między przedsiębiorstwami — detaliczny handel elektroniczny (detaliści „czystej gry” i detaliści „wielokanałowi”)</p> <p>4. Wirtualne rynki — giełdy towarowe i ich charakterystyka — platformy handlu elektronicznego</p> <p>5. Podpis elektroniczny</p> | 10 |
| 10 | Logistyka i transport w handlu zagranicznym | <p>1. Logistyka jako instrument strategii przedsiębiorstwa — koncepcja łańcucha dostaw jako podstawa logistyki — funkcje logistyki — logistyka a strategia przedsiębiorstwa — koszty logistyczne</p> <p>2. Logistyka globalna a międzynarodowe łańcuchy dostaw</p> | 12 |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|----|---|--|-----|
| | | <p>3. Rynek międzynarodowych usług logistycznych — podmioty działające na międzynarodowym rynku usług logistycznych — zasady funkcjonowania rynku</p> <p>4. Logistyka w sferze zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji</p> <p>5. Tendencje w zarządzaniu logistycznym — charakterystyka zarządzania logistycznego — logistyka a nowoczesne koncepcje zarządzania (Just-in-Time, Lean Management, Total Quality Management, Time Based Management, Reengineering)</p> <p>6. Transport w systemach logistycznych</p> | |
| 11 | Negocjacje w biznesie międzynarodowym | <p>1. Proces negocjacji i jego fazy — przygotowanie negocjacji — realizacja — podsumowanie negocjacji</p> <p>2. Techniki negocjacji i umiejętność ich doboru w różnych sytuacjach — podejście psychologiczne a podejście psychocybernetyczne do osoby negocjatora — techniki skutecznych negocjacji — negocjowanie klauzul kontraktowych</p> <p>3. Komunikowanie werbalne i niewerbalne</p> <p>4. Etykieta w biznesie — szacunek dla osoby negocjatora — zasady organizacji spotkania negocjacyjnego</p> <p>5. Zasady negocjacji z partnerami z różnych kręgów kulturowych — wpływ stylu zarządzania na styl negocjacji — kulturowe uwarunkowania procesu negocjacji i sposoby reagowania na nie</p> <p>6. Charakterystyka najczęstszych błędów negocjacyjnych</p> | 12 |
| 12 | Zajęcia praktyczne specjalizacyjne | | 12 |
| 13 | Seminarium dyplomowe | | 4 |
| 14 | Liczba godzin do zagospodarowania wg uznania jednostki szkoleniowej | | 28 |
| | | Łącznie | 220 |

**ZAKRES TEMATYCZNY
STUDIUM HANDLU ZAGRANICZNEGO**

objętego pomocą w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego

1. Program studium handlu zagranicznego powinien zawierać wymienione poniżej tematy i podtematy (zaznaczone pogrubioną czcionką). Podpunkty przypisane podtematom stanowią jedynie wskazówkę.
2. Określony poniżej wymiar godzinowy przewidziany na realizację poszczególnych tematów może być zmniejszany przez jednostki szkoleniowe o nie więcej niż 25 %.

| Lp. | Temat | Podtematy szczegółowe | Wymiar godzinowy |
|-----|--|--|------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Prawne uwarunkowania handlu zagranicznego | <p>1. Charakterystyka międzynarodowego prawa prywatnego</p> <ul style="list-style-type: none"> — wąskie i szerokie ujęcie międzynarodowego prawa prywatnego — podstawy prawa kolizyjnego — unifikacja prawa prywatnego na podstawie umów międzynarodowych — podstawy prawa spółek w ujęciu porównawczym <p>2. Umowa i jej charakterystyka</p> <ul style="list-style-type: none"> — sposoby zawierania umów — warunki ważności umów <p>3. Typologia umów</p> <ul style="list-style-type: none"> — typy umów w handlu międzynarodowym — stopień standaryzacji i unifikacji umów w handlu międzynarodowym <p>4. Sposoby zabezpieczenia wykonania umowy w handlu międzynarodowym</p> <p>Zajęcia praktyczne specjalizacyjne</p> | 12 |
| 2 | Marketing w handlu zagranicznym | <p>1. Koncepcja marketingu w eksporcie z uwzględnieniem różnic między marketingiem produktów konsumpcyjnych i dóbr przemysłowych</p> <ul style="list-style-type: none"> — orientacja marketingowa a inne orientacje przedsiębiorstw — koncepcja marketing-mix — marketing produktów konsumpcyjnych — marketing dóbr przemysłowych <p>2. Specyfika marketingu <i>Business-to-Business</i> (B2B)</p> <ul style="list-style-type: none"> — istota marketingu kierowanego do nabywców instytucjonalnych — charakterystyka poszczególnych grup działań marketingowych <p>3. Analiza koniunktury i badanie rynków zagranicznych</p> <ul style="list-style-type: none"> — charakterystyka przedmiotu badań koniunktury i mechanizm cyklu koniunkturalnego — międzynarodowe aspekty cyklu koniunkturalnego — metody stosowane w badaniach rynków zagranicznych | 14 |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---------------------------------|--|----|
| | | <p>4. Metody badań marketingowych i źródła informacji rynkowej dla eksporterów (źródła tradycyjne i bazy danych w Internecie)</p> <ul style="list-style-type: none"> — badania pierwotne i badania wtórne — tradycyjne i nowoczesne źródła informacji (w tym bazy danych w Internecie) — tworzenie systemu informacji marketingowych <p>5. Strategie marketingowe w eksporcie</p> <ul style="list-style-type: none"> — metody oceny pozycji rynkowej przedsiębiorstwa — strategie ze względu na stopień globalizacji — strategie wejścia na rynki zagraniczne — strategie funkcjonalne <p>6. Kształtowanie produktu i asortymentu, ceny, dystrybucji i promocji</p> <p>7. Zasady organizacji imprez targowych</p> <ul style="list-style-type: none"> — wybór imprez targowych i źródła informacji na ten temat — przygotowanie, realizacja i analiza wystąpień targowych <p>8. Organizacja marketingu w przedsiębiorstwie</p> <ul style="list-style-type: none"> — kryteria tworzenia służb marketingowych — wady i zalety różnych wariantów organizacji <p>9. Handel elektroniczny i zastosowanie Internetu w marketingu</p> <p>Zajęcia praktyczne specjalizacyjne</p> | |
| 3 | Transakcje handlu zagranicznego | <p>1. Formalno-prawne uwarunkowania prowadzenia wymiany międzynarodowej</p> <p>2. Rodzaje transakcji</p> <ul style="list-style-type: none"> — transakcje eksportowe i importowe — transakcje wyodrębnione ze względu na przedmiot obrotu <p>3. Transakcje zawierane na rynkach instytucjonalnie zorganizowanych</p> <ul style="list-style-type: none"> — giełdy — aukcje — przetargi — targi <p>4. Nietypowe transakcje w obrocie z zagranicą</p> <ul style="list-style-type: none"> — transakcje barterowe i kompensacyjne — transakcje wiązane — obrót uszlachetniający — samospłata (buy-back) — obrót licencyjny i franchising — inne transakcje <p>5. Cykl transakcyjny i realizacja poszczególnych jego faz</p> <ul style="list-style-type: none"> — przygotowanie transakcji — zawarcie transakcji — realizacja — kontrola transakcji <p>6. Analiza klauzul kontraktowych</p> <ul style="list-style-type: none"> — klauzule zasadnicze — klauzule uzupełniające | 16 |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|--|----|
| | | <ul style="list-style-type: none"> — specyficzne klauzule kontraktowe w obrocie dobrami przemysłowymi <p>7. Dokumenty w handlu zagranicznym</p> <ul style="list-style-type: none"> — dokumenty podstawowe (faktura handlowa, dokumenty przewozowe, dokumenty ubezpieczeniowe) — dokumenty pomocnicze <p>8. Zwyczaje i uzanse handlowe</p> <ul style="list-style-type: none"> — Incoterms — inne zwyczaje i uzanse <p>Zajęcia praktyczne specjalizacyjne</p> | 4 |
| 4 | Finansowe zagadnienia handlu zagranicznego | <p>1. Rozliczenia międzynarodowe</p> <ul style="list-style-type: none"> — bezpośrednie rozliczenia między kupującymi i sprzedającymi — sposoby rozliczeń za pośrednictwem banków, rozliczenia dewizowe i rozliczenia clearingowe — nieuwarunkowane i uwarunkowane sposoby zapłat w rozliczeniach pośrednich — rola kredytu w rozliczeniach międzynarodowych — ryzyko związane z rozliczeniami międzynarodowymi <p>2. Finanse przedsiębiorstw uczestniczących w obrotach zagranicznych</p> <ul style="list-style-type: none"> — pojęcie i organizacja finansów przedsiębiorstwa — przychody i koszty przedsiębiorstwa — efektywność finansowa przedsiębiorstwa — zasilanie finansowe przedsiębiorstwa — zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie <p>3. Finansowanie handlu zagranicznego</p> <ul style="list-style-type: none"> — istota i pojęcie finansowania handlu zagranicznego — pojęcie i rodzaje kredytów eksportowych — refinansowanie eksporterów przez banki komercyjne, specjalne instytucje finansowe, konsorcja, bank centralny, kredyty banków i specjalnych instytucji finansowych przyznawane importerom, „wiązane” kredyty państwowe — specjalne systemy finansowania i ubezpieczenia kredytów eksportowych — finansowanie handlu zagranicznego w Polsce — rola banków i KUK S.A. <p>Zajęcia praktyczne specjalizacyjne</p> | 21 |
| 5 | Ubezpieczenia w obrotach zagranicznych | <p>1. Ryzyko w obrotach zagranicznych</p> <ul style="list-style-type: none"> — pojęcie ryzyka — metody eliminacji albo ograniczania ryzyka <p>2. Ubezpieczenie a reasekuracja</p> <p>3. Podstawy prawne i organizacja rynku ubezpieczeniowego związanego z handlem zagranicznym</p> <p>4. Rodzaje ubezpieczeń w handlu międzynarodowym</p> <p>5. Ubezpieczenie kredytu w transakcjach handlu zagranicznego</p> <p>Zajęcia praktyczne specjalizacyjne</p> | 8 |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|--|--|----|
| 6 | Logistyka i transport w handlu zagranicznym | <p>1. Logistyka jako instrument strategii przedsiębiorstwa</p> <ul style="list-style-type: none"> — koncepcja łańcucha dostaw jako podstawa logistyki — funkcje logistyki — logistyka a strategia przedsiębiorstwa — koszty logistyczne <p>2. Logistyka globalna a międzynarodowe łańcuchy dostaw</p> <p>3. Rynek międzynarodowych usług logistycznych</p> <ul style="list-style-type: none"> — podmioty działające na międzynarodowym rynku usług logistycznych — zasady funkcjonowania rynku <p>4. Logistyka w sferze zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji</p> <p>5. Tendencje w zarządzaniu logistycznym</p> <ul style="list-style-type: none"> — charakterystyka zarządzania logistycznego — logistyka a nowoczesne koncepcje zarządzania (Just-in-Time, Lean Management, Total Quality Management, Time Based Management, Reengineering) <p>6. Transport w systemach logistycznych</p> <p>Zajęcia praktyczne specjalizacyjne</p> | 8 |
| 7 | Negocjacje w biznesie międzynarodowym | <p>1. Proces negocjacji i jego fazy</p> <ul style="list-style-type: none"> — przygotowanie negocjacji — realizacja — podsumowanie negocjacji <p>2. Techniki negocjacji i umiejętność ich doboru w różnych sytuacjach</p> <ul style="list-style-type: none"> — podejście psychologiczne a podejście psychocybernetyczne do osoby negocjatora — techniki skutecznych negocjacji — negocjowanie klauzul kontraktowych <p>3. Komunikowanie werbalne i niewerbalne</p> <p>4. Etykieta w biznesie</p> <ul style="list-style-type: none"> — szacunek dla osoby negocjatora — zasady organizacji spotkania negocjacyjnego <p>5. Zasady negocjacji z partnerami z różnych kręgów kulturowych</p> <ul style="list-style-type: none"> — wpływ stylu zarządzania na styl negocjacji — kulturowe uwarunkowania procesu negocjacji i sposoby reagowania na nie <p>6. Charakterystyka najczęstszych błędów negocjacyjnych</p> <p>Zajęcia praktyczne specjalizacyjne</p> | 16 |
| | | Łącznie | 95 |

WZÓR

Logo/Pieczęć jednostki szkoleniowej

**ZAŚWIADCZENIE/
ŚWIADECTWO ***

Pan/ Pani

Ukończył/a szkolenie

.....
(nazwa studiów podyplomowych/studium/kursu*)(w wymiarze godzin)
zrealizowane przez.....
(nazwa jednostki szkoleniowej)**objęte pomocą w ramach programu
AKADEMIA HANDLU ZAGRANICZNEGO**
na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 października 2004 r.
w sprawie udzielania pomocy *de minimis* na szkolenia
o tematyce handlu zagranicznego.....
(miejsce, data).....
podpisy (Rektor uczelni
/Kierownik szkolenia*)

* Niepotrzebne skreślić.

ZGŁOSZENIE

KURSU/STUDIUM/STUDIÓW PODYPLOMOWYCH*

Nr/rok (nr nadaje minister właściwy do spraw gospodarki)
na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 października 2004 r.
w sprawie udzielania pomocy *de minimis* na szkolenia o tematyce handlu zagranicznego

UWAGA! Zgłoszenie wraz z dokumentami wymienionymi w § 8 ust. 4 rozporządzenia należy złożyć w trzech egzemplarzach.

(miejsce na pieczęć jednostki
szkoleniowej)

.....
miejsce, data

Działając w imieniu i na rzecz jednostki szkoleniowej
oświadczam, że:

- 1) Spełniam/y warunki określone dla jednostki szkoleniowej w ww. rozporządzeniu Rady Ministrów.
- 2) Nie posiadam/y zaległości podatkowych oraz zaległości z tytułu składek wobec Zakładu Ubezpieczeń Społecznych.
- 3) Jednostka szkoleniowa nie jest zagrożona likwidacją, upadłością ani postępowaniem układowym.
- 4) Jednostka szkoleniowa rozpoczęła realizację usług w zakresie doskonalenia zawodowego i kształcenia w dniu
(podać datę)
- 5) Jednostka szkoleniowa *posiada/nie posiada** doświadczenie/a w realizacji szkoleń związanych z tematyką handlu zagranicznego
(podać liczbę zrealizowanych szkoleń o tej tematyce)
- 6) Zamierzam zorganizować *kurs/studium/studia podyplomowe** o nazwie
..... objęty/e pomocą w ramach programu Akademii Handlu Zagranicznego (AHZ) dla uczestników AHZ.
- 7) Program *kursu/studium/studiów podyplomowych** jest w związku/*spełnia** Zakres tematyczny *studium/studiów podyplomowych** AHZ.

8) Kierownikiem szkolenia jest

Kadra dydaktyczna prowadząca szkolenie składa się z (*podać imię i nazwisko, stopień naukowy, wykładany na szkoleniu temat*):

.....
.....
.....
.....

Szkolenie realizowane będzie w:
(*miejsce szkolenia — dane teleadresowe*)

Informacje o miejscu i technicznym zapleczu do przeprowadzenia szkolenia:

.....
.....

Termin rozpoczęcia szkolenia (dd-mm-rr):

Termin zakończenia szkolenia (dd-mm-rr):

Termin sesji egzaminacyjnej (*nie dotyczy kursów*):

Termin zakończenia I semestru studiów podyplomowych (dd-mm-rr):

9) Przedstawienie kosztów szkolenia:

a) koszt całkowity szkolenia: zł

b) planowana liczba uczestników AHZ:

c) koszt szkolenia na jednego uczestnika AHZ: zł

d) wielkość pomocy (*wybierz właściwe*)

50 % kosztu szkolenia na uczestnika w kwocie na jednego uczestnika AHZ: zł

..... zł jako maksymalną kwotę pomocy na uczestnika AHZ

e) ogólna kwota pomocy (b x d) = zł (słownie:)

f) kwotę pomocy określoną na podstawie rozliczenia szkolenia prosimy przekazać na nasze konto bankowe

w banku nr

.....
(*podpisy osób upoważnionych do reprezentacji, pieczęć*)

**Niepotrzebne skreślić.*

KALKULACJA KOSZTÓW SZKOLENIA nr .../rok ...
objętego pomocą w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego

Parametry wyjściowe

dzień szkolenia = godzin lekcyjnych szkolenia
(podać liczbę)

| | |
|-----------------------|----------------------------|
| Liczba dni szkolenia: | Liczba godzin efektywnych: |
| Liczba uczestników: | |

| Poz. | Rodzaj kosztu kwalifikowanego | | Koszt jednostkowy | Liczba jednostek | Kwota kosztu (PLN) |
|------|--|-----------------|-------------------|------------------|--------------------|
| | bezpośredni | pośredni | | | |
| 1 | Wynagrodzenia osób realizujących zajęcia dydaktyczne | | | | |
| 2 | Koszt materiałów szkoleniowych | | | | |
| 3 | Koszt wynajmu (użytkowania własnych) sal szkoleniowych i sprzętu dydaktycznego | | | | |
| 4 | Razem (od poz. 1 do poz. 3) | | | | |
| 5 | | Wydatki bieżące | do 30 % poz. 4 | | |
| 6 | Razem (poz. 4+poz. 5) | | | | |
| 7 | Koszt na 1 uczestnika | | | | |
| 8 | Kwota pomocy na 1 uczestnika AHZ (50 % poz. 7 lub kwota limitu) — zaokrąglona zawsze w dół do pełnego złotego | | | | |
| 9 | Cena dla 1 uczestnika AHZ (poz. 7 — poz. 8) | | | | |
| 10 | Ogólna kwota pomocy (liczba uczestników AHZ x poz. 8) | | | | |

WZÓR

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY UCZESTNIKA SZKOLENIA

objętego pomocą w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego

na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 października 2004 r.
w sprawie udzielania pomocy *de minimis* na szkolenia
o tematyce handlu zagranicznego

UWAGA! Zgłoszenie wraz z dokumentami wymienionymi w § 9 ust. 4 rozporządzenia należy złożyć w dwóch egzemplarzach.

| |
|---|
| <p><i>(miejsce na pieczęć przedsiębiorcy)</i></p> |
|---|

Do:

.....
(pełna nazwa jednostki szkoleniowej)

| | |
|---|---|
| Pełna nazwa (firma) przedsiębiorcy lub imię i nazwisko | |
| Pełny adres siedziby przedsiębiorcy lub miejsca zamieszkania, zgodnie z dokumentami rejestrowymi | |
| Siedmiocyfrowy identyfikator gminy, w której przedsiębiorca ma siedzibę lub miejsce zamieszkania, zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 15 grudnia 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad prowadzenia, stosowania i udostępniania krajowego rejestru urzędowego podziału terytorialnego kraju oraz związanych z tym obowiązków organów administracji rządowej i jednostek samorządu terytorialnego (Dz. U. Nr 157, poz. 1031, z późn. zm.) | |
| Telefon i faks | |
| REGON | |
| NIP | |
| Klasa rodzaju działalności wg PKD | |
| Forma opodatkowania (właściwie zaznaczyć) | <input type="checkbox"/> ryczałt od przychodów ewidencjonowanych; <input type="checkbox"/> karta podatkowa; <input type="checkbox"/> zasady ogólne — podatek dochodowy od osób fizycznych; <input type="checkbox"/> podatek dochodowy od osób prawnych |
| Forma prawna prowadzonej działalności (właściwie zaznaczyć) | <input type="checkbox"/> 1.A. przedsiębiorstwo państwowe; <input type="checkbox"/> 1.B. jednoosobowa spółka Skarbu Państwa; <input type="checkbox"/> 1.C. jednoosobowa spółka jednostki samorządu terytorialnego, w rozumieniu przepisów o gospodarce komunalnej; |

| | |
|---|--|
| | <input type="checkbox"/> 1.D. spółka akcyjna albo spółka z o.o., w stosunku do których Skarb Państwa, jednostka samorządu terytorialnego, przedsiębiorstwo państwowe lub jednoosobowa spółka Skarbu Państwa są podmiotami, które posiadają uprawnienia takie jak przedsiębiorcy dominujący w rozumieniu przepisów o ochronie konkurencji i konsumentów; <input type="checkbox"/> 2. przedsiębiorca nienależący do kategorii określonych kodem od 1.A. do 1.D. |
| Wielkość przedsiębiorcy (właściwie zaznaczyć) | <input type="checkbox"/> mikroprzedsiębiorca*; <input type="checkbox"/> przedsiębiorca mały*; <input type="checkbox"/> przedsiębiorca średni*; <input type="checkbox"/> inny przedsiębiorca |

* W rozumieniu rozporządzenia nr 70/2001 z dnia 12 stycznia 2001 r. w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw (Dz. Urz. WE L 10 z 13.01.2001 oraz L 063 z 28.02.2004).

Wartość pomocy *de minimis* uzyskanej przez przedsiębiorcę w okresie kolejnych 3 lat poprzedzających dzień złożenia niniejszego formularza zgłoszeniowego:

.....

⇒ w tym wartość pomocy publicznej, której charakter *de minimis* został potwierdzony zaświadczeniem, o którym mowa w art. 5 ust. 2 ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz. U. Nr 123, poz. 1291):

.....

Zgłoszenie

Niniejszym zgłaszam do udziału w (*niepotrzebne skreślić*) kursie/studium/studiach podyplomowych realizowanych pod nazwą

(pełna nazwa szkolenia)

w terminie W

(miejsce)

przez

(pełna nazwa jednostki szkoleniowej)

następujące osoby (*imię i nazwisko, data urodzenia, wykształcenie, stanowisko, dane teleadresowe*):

1.
2.
3.
4.

Jednocześnie oświadczam, że:

- 1) w okresie kolejnych 3 lat poprzedzających dzień złożenia niniejszego formularza zgłoszeniowego nie otrzymałem pomocy *de minimis*, której wartość brutto, łącznie z pomocą, o którą się ubiegam, przekraczałyby równowartość 100 tys. euro;
- 2) nie posiadam zaległości podatkowych oraz zaległości z tytułu składek wobec Zakładu Ubezpieczeń Społecznych;
- 3) nie otrzymałem pomocy publicznej na udział w powyższym szkoleniu z innych źródeł;
- 4) nie przekroczyłem rocznego limitu pomocy w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego w roku bieżącym. Do dnia złożenia niniejszego formularza zgłoszeniowego łączna kwota pomocy otrzymanej w roku (*proszę podać rok bieżący*) na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 października 2004 r. w sprawie udzielania pomocy *de minimis* na szkolenia o tematyce handlu zagranicznego wynosi zł (słownie:);
- 5) akceptuję cenę jednostkową szkolenia w kwocie ... zł, pomniejszoną o dofinansowanie kosztów udziału w szkoleniu udzielane z budżetu państwa z części 20 — Gospodarka w kwocie ... zł na jednego uczestnika szkolenia objętego pomocą w ramach programu Akademia Handlu Zagranicznego;
- 6) należność za udział w szkoleniu o nazwie za wszystkie zgłoszone osoby w kwocie zł została wpłacona na rachunek bankowy nr w banku Kopie dyspozycji przelewu w załączeniu.

.....
(miejsce, dnia)

.....
(podpisy osób upoważnionych do reprezentacji, pieczęć)