

stwa. Zakres geograficzny jest nieograniczony, a ze środków mogą skorzystać firmy niemal z każdego sektora gospodarki. Finansowe zaplecze ekspansji gwarantuje również BGK.

Warto również zajrzeć na stronę [www.parp.gov.pl/harmonogram-naborow](http://www.parp.gov.pl/harmonogram-naborow), w której firmy z całego kraju mogą wziąć udział w naborach związanych z międzynarodową ekspansją. Pewnym ułatwieniem dla firm może być zapowiedziana w ramach programu Polski Ład możliwości dodatkowego odliczenia kosztów, które musi ponieść przedsiębiorstwo, aby rozszerzać swoje rynki zbytu, w tym zagraniczne. Wydatki na ekspansję biznesu będą mogły zostać odliczone dwa razy – raz jako koszty uzyskania przychodów, drugi raz w ramach ulgi. Przy czym dla celów proponowanej ulgi odliczeniu może podlegać aż 1 mln zł. Jedynym warunkiem jest wzrost sprzedaży danego towaru o 30 proc. w ciągu dwóch lat.

#### CIĘKAWY ROZWIĄZANIA

Kto szuka, nie błądzi. Tym bardziej że wiele organizacji prowadzi specyficzne działania wspierające ekspansję na różne kraje. Przykładowo, we wrześniu zakończył się nabór do programu European FinTech Hackcelerator, którego głównym celem jest ułatwienie ekspansji startupów na rynek ASEAN – szczególnie poprzez Singapore FinTech Festival, czyli jedno z największych wydarzeń w branży fintech na świecie. Takich programów jest wiele i prowadzone są zarówno przez instytucje państwowe, jak i prywatne.

Polskie firmy powinny także zainteresować się programami prowadzonymi przez lokalne organizacje. Przykładowo, w Niemczech od 2009 r. działa Germany Trade and Invest, czyli odpowiednik polskiego PAIH. Instytucja oferuje nie tylko wsparcie dla rozwoju na niemieckim rynku, ale także informuje o wydarzeniach i kongresach ciekawych z punktu widzenia zagranicznych przedsiębiorstw. W Wielkiej Brytanii odpowiednikiem tej organizacji jest Department of International Trade. ©



**GRZEGORZ WASZKIEWICZ**  
broker ubezpieczeniowy,  
członek zarządu Krajowego Biura Obsługi Roszczeń Ubezpieczeniowych, twórca marki: [BezpieczenstwBiznesie.pl](http://BezpieczenstwBiznesie.pl)

## JAKIE UBEZPIECZENIA WARTO MIEĆ ZA GRANICĄ

Ubezpieczenia są jednym ze sposobów zabezpieczenia zagranicznej działalności operacyjnej oraz poszczególnych transakcji międzynarodowych. W handlu zagranicznym stosuje się ubezpieczenia: cargo (mienia w transporcie), casco środków transportu (lądowych, morskich, lotniczych), OC (środków transportu, działalności, za szkody spowodowane przez towar, usługę, za wady produktu, D&O), finansowe (głównie ubezpieczenie należności i gwarancje) oraz klasyczne ubezpieczenie majątku firmy. Na koniec ubezpieczenia pracownicze (w szczególności medyczne i wypadkowe dla podróżujących pracowników).

Oprócz określenia ryzyk, ważnym elementem jest wybór sposobu zarządzania polisami. Stając się międzynarodową firmą, możemy zezwolić swoim zagranicznym oddziałom na samodzielne, lokalne zawieranie umów ubezpieczeniowych. Oddziały zagraniczne firm muszą stosować się do przepisów obowiązujących w państwie, w którym prowadzą działalność. Zawieranie umów z lokalnymi ubezpieczycielami to pewność, że firma spełnia lokalne wymogi dotyczące polis i stosuje się do lokalnych przepisów. Zaletą zawierania umów ubezpieczeniowych na rynkach lokalnych jest to, że firmy mogą potrzebować – ze względu na umowy ze swoimi klientami – polisy wystawione przez ubezpieczyciela posiadającego lokalną licencję.

Są jednak i wady. Jeżeli wszystkie polisy wystawiane

są oddziałom zagranicznym na ich rynkach lokalnych, może powstać duże zamieszanie – różne polisy, różne warunki, różni ubezpieczyciele, różne okresy. Taka firma ma niewielką kontrolę nad poszczególnymi OWU, a globalne monitorowanie roszczeń i płatności składek staje się utrudnione.

Innym rozwiązaniem są Programy Międzynarodowe, dzięki Umowie „Master” dyrektor finansowy grupy wie dokładnie, jaki zakres ochrony ubezpieczeniowej dostępny jest w poszczególnych państwach. Umożliwia to zachowanie jednolitej ochrony w całej firmie. Wystawianie polis przebiega sprawniej, a daty odnowienia są ujednolicone, co ułatwia zarządzanie umowami i monitorowanie składek.

Należy jednak zadbać o to, by określony dokument dotyczący warunków ubezpieczenia uwzględniał specyfikę rynku lokalnego i lokalnej działalności. Odpowiednio opatrzone w klauzule program międzynarodowy pomoże dostosować się do przepisów dotyczących ubezpieczeń obowiązujących za granicą. Nie istnieje jeden uniwersalny sposób przygotowania programu międzynarodowego. Musi on przede wszystkim odzwierciedlać indywidualne potrzeby i preferencje danej firmy. Należy również dostosowywać go regularnie do zmieniających się potrzeb przedsiębiorstwa w szczególności w dynamicznie rozwijających się lokalnych rynkach.