

FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI EKSPORTOWEJ

Pomorski Broker Eksportowy,
Mosty Technologiczne, Go to Brand



Pomorski
BROKER EKSPORTOWY

www.brokereksportowy.pl



Fundusze
Europejskie
Program Regionalny



URZĄD MARSZAŁKOWSKI
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



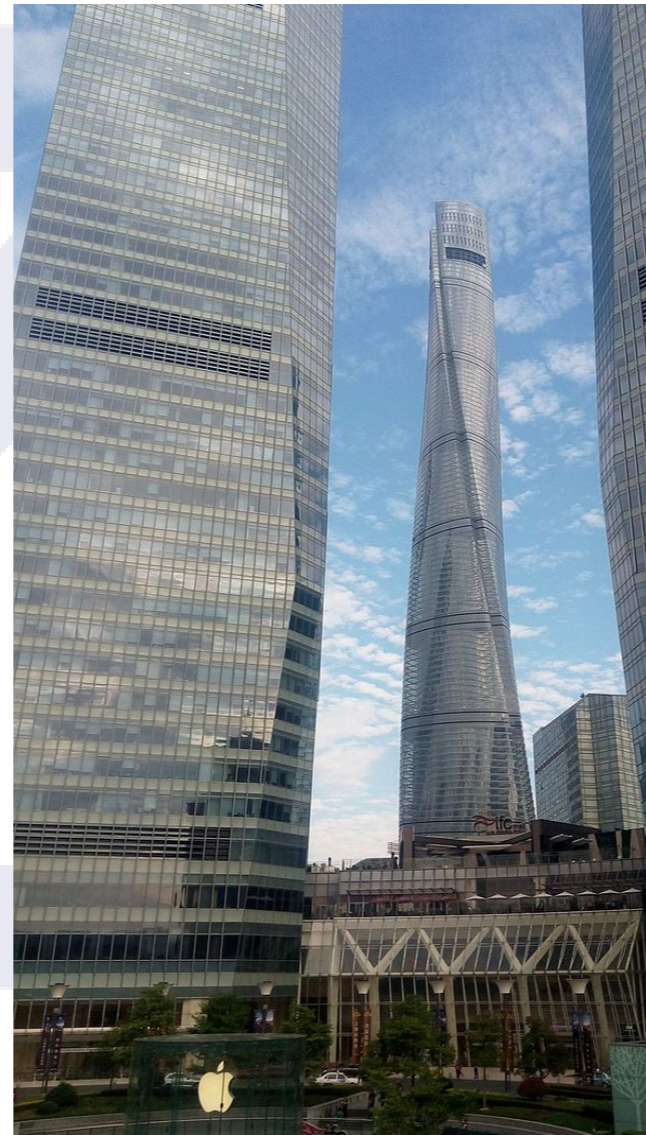
Jak rozpocząć?

Jakie Państwo macie potrzeby?

Strategia eksportowa

Plan rozwoju eksportu

Plan rozwoju produktu



Nie zawsze brak planu musi oznaczać porażkę.
Może jednak wiązać się z przeoczeniem największych szans eksportowych firmy.



Analiza sytuacji firmy



Wybór rynku



Wybór produktów eksportowych



Wybór sposobu dystrybucji, kanałów dystrybucji



Forma promocji firmy



Budżet



Harmonogram

Pomorski Broker Eksportowy



Pomorski
BROKER EKSPORTOWY

www.brokereksportowy.pl

Rozwój eksportu

Przykłady działań

- Misje gospodarcze
- Wyjazdy na targi
- Wydarzenia połączone z udziałem w międzynarodowych konferencjach branżowych
- Inne wydarzenia zagraniczne
- Broker zagraniczny



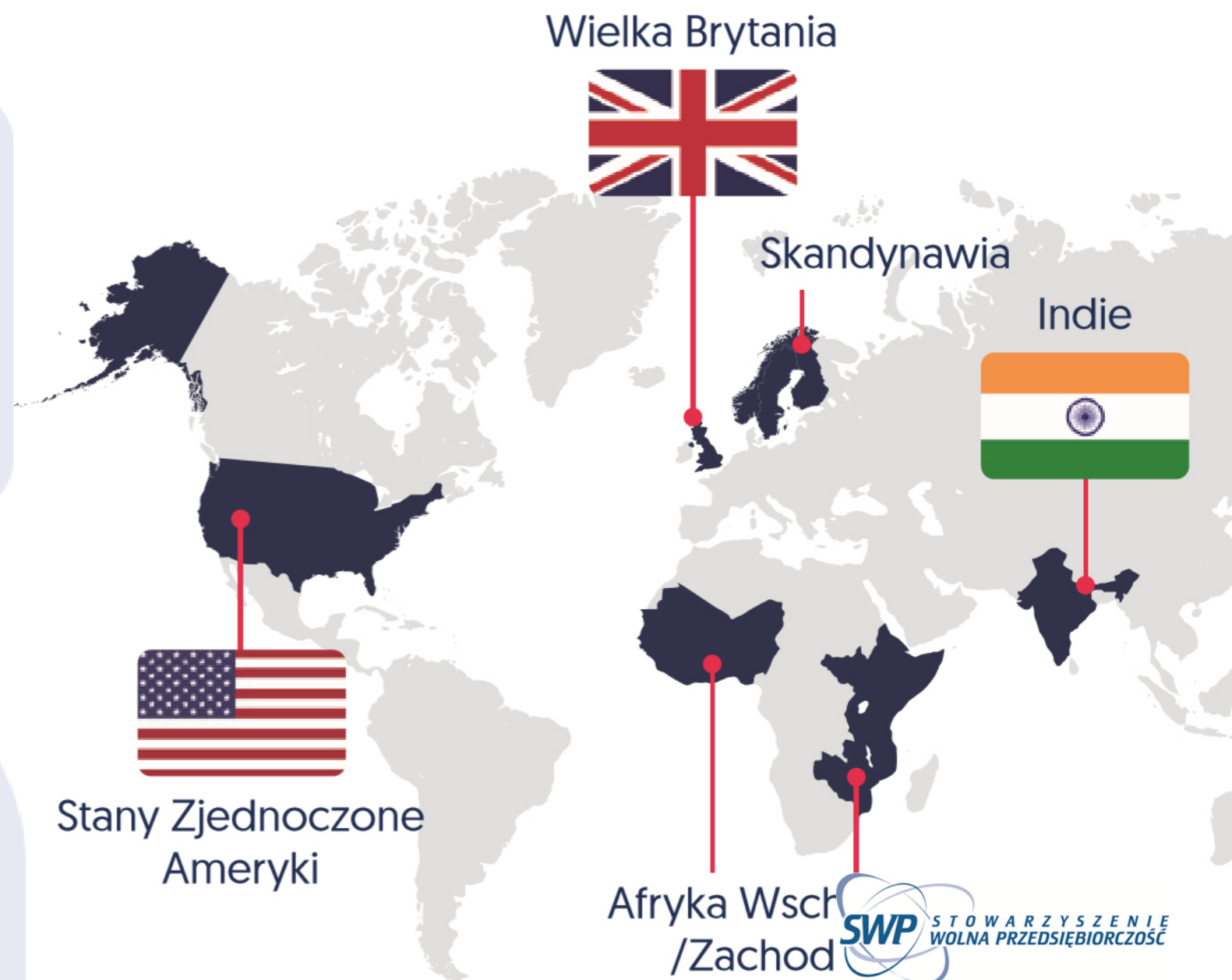
Hannover Messe. 25.04.2017. P. Tracz / KPRM

Broker zagraniczny

System informacji o rynkach zagranicznych

Działania w ramach usługi mogą dotyczyć rynków:

- Stanów Zjednoczonych Ameryki
- Skandynawia
- Indie
- Afryka Wschodnia
- Afryka Zachodnia
- Wielka Brytania



Broker zagraniczny

System informacji o rynkach zagranicznych

Na czym polega usługa *Brokera zagranicznego*?

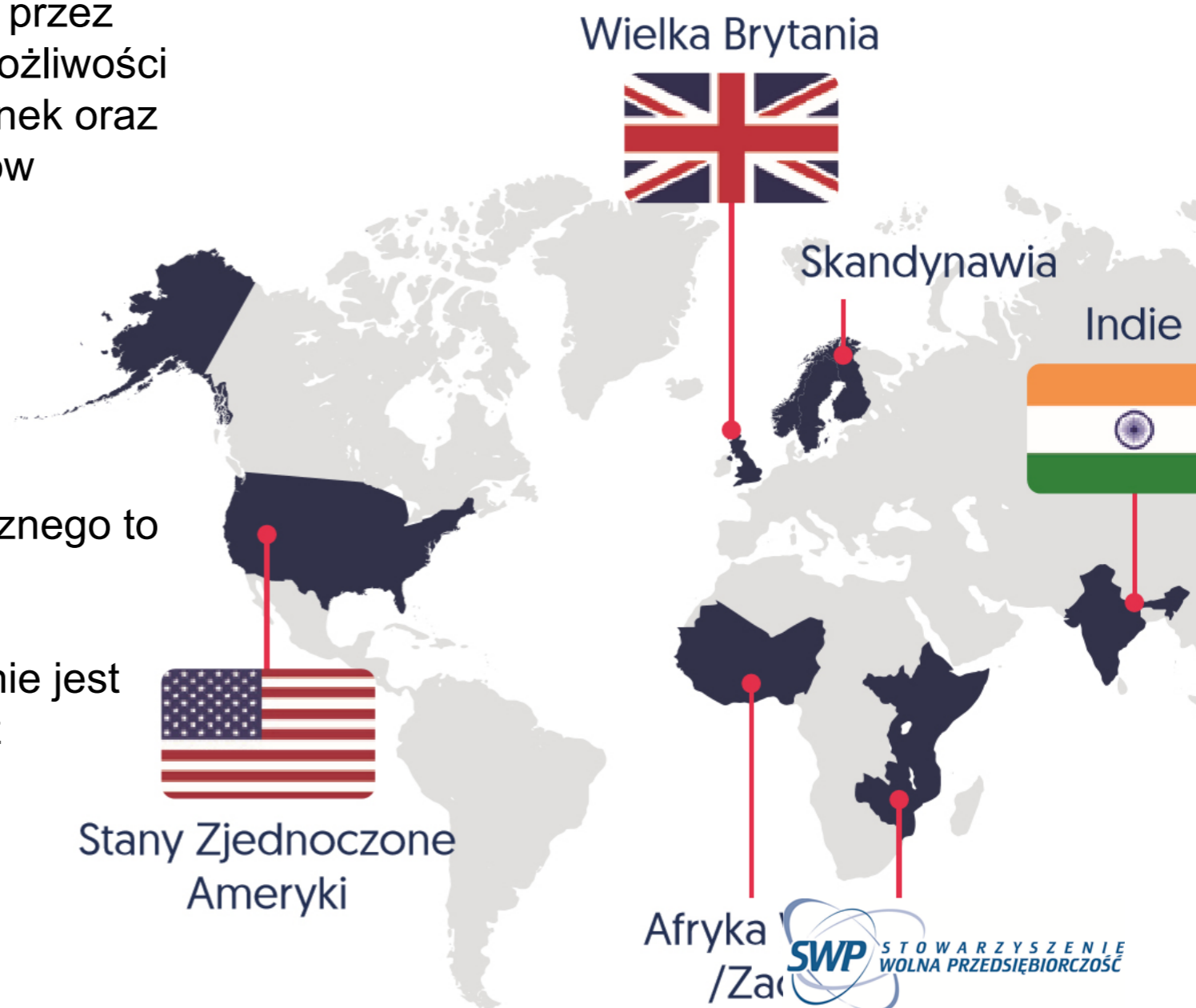
Usługa składała się z dwóch etapów:

etap I - wykonanie badań i analiz wybranego przez firmę rynku zagranicznego, w tym badania możliwości wejścia firmy ze swoimi produktami na ten rynek oraz poszukiwanie i pomoc w inicjowaniu kontaktów biznesowych,

etap II – organizacja wyjazdu na spotkania z potencjalnymi kooperantami

Szacowana wartość Usługi Brokera zagranicznego to kwota 70000 zł netto + podatek VAT.

Podatek VAT od ostatecznej wartości usługi nie jest objęty wsparciem i musi być zapłacony przez uczestnika wsparcia.



Granty



Nabór wniosków
maj 2020



Refundacja **do 50% kosztów** projektów polegających na udziale przedsiębiorców w międzynarodowych targach, wystawach, misjach gospodarczych oraz innych imprezach o charakterze promocyjnym



Maksymalna dopuszczalna kwota dofinansowania projektu **wynosi 40 000 PLN**

Konkurs skierowany jest do dwóch rodzajów wnioskodawców:



wnioskodawców indywidualnych tj. **mikro, małych i średnich** przedsiębiorstw realizujących projekty indywidualnie



wnioskodawców grupowych (wnioskodawcą IOB)

Wspólne wyjazdy na targi 2020

1. **Hannover Messe** [Hanower, Niemcy] / 20-24.04.2020 / sektor przemysłowy
2. **China International Beauty Expo** [Szanghaj, Chiny] / 13-15.05.2020 / kosmetyki

Wspólne wyjazdy na wydarzenia gospodarcze 2020

1. **Nordbygg** [Sztokholm, Szwecja] / 21-24.04.2020 / branża budowlana
2. **POSIDONIA 2020** [Ateny, Grecja] / 01-05.06.2020 / branża morska
3. **Innovation Day** [Karlskrona, Szwecja] / 05.2020 / IT, branża morska
4. **Konferencja FinTech INN 2020** [Wilno, Litwa] / IV kwartał 2020 / branża tech

Zaplanowane misje gospodarcze 2020

1. **Misja gospodarcza do USA połączona z prezentacją firm podlegających targów OTC w Houston** [Houston, USA] / 04/05 2020 / Maritime&Offshore
2. **Misja wielobranżowa do Chin** / 05/06 2020
3. **Misja wielobranżowa na Ukrainę** / III-IV kwartał 2020

Najbliższe seminaria i konferencje



SEMINARIA

Konferencja Business Beyond Borders – Destination Africa, Gdynia, 5.03.2020

Cykl Seminariów Export Professionals - 13 marca do 25 kwietnia 2020

Cykl Seminariów USA & China Gate / marzec - kwiecień 2020
/ branża spedycyjno-logistyczna

Poddziałanie 3.3.1 „Polskie Mosty Technologiczne”

CEL

Wsparcie w procesie internacjonalizacji polskich mikro, małych i średnich przedsiębiorstw poprzez zaoferowanie im wysokiej jakości usług doradczo – szkoleniowych oraz wypracowaniem strategii ekspansji na wybrany rynek.

DOFINANSOWANIE

Do 200 tys. zł (100% kosztów, nie trzeba ponosić wkładu własnego)

Wykonawcy usług świadczonych na rzecz przedsiębiorców startujących w konkursie wybierani są przez PARP.

Plan naborów wniosków do projektu Polskie Mosty Technologiczne w 2020 roku:

Marzec 2020 - Chiny, Malezja, Meksyk

Kwiecień 2020 - Arabia Saudyjska, Senegal,
Singapur

Maj 2020 - Kanada, Kazachstan, ZEA

Październik 2020 - Kenia, Tajwan, USA

KOSZTY KWALIFIKOWALNE:

1. Koszty doradztwa związane z przygotowaniem Grantobiorcy i jego produktu/usługi/technologii do certyfikacji niezbędnych dla prowadzenia działalności gospodarczej i sprzedaży produktów/usług/technologii na docelowym rynku zagranicznym,
2. Koszty doradztwa dotyczące: **wzornictwa opakowań**, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych,
3. Koszty doradztwa związane z **weryfikacją prawną i techniczną dokumentów niezbędnych** dla przyszłego wprowadzenia produktu/usługi/technologii na nowy rynek,
4. Koszty doradztwa związane z **uzyskaniem ochrony własności intelektualnej** za granicą odnoszących się do produktów/usług/technologii przeznaczonych do sprzedaży na rynkach zagranicznych,
5. Koszty doradztwa związane z zakupem wartości niematerialnych i prawnych,
6. Koszty tłumaczeń,
7. **Koszty związane z uczestnictwem m.in. w konferencjach branżowych**, imprezach targowo-wystawienniczych i programach dot. internacjonalizacji nieprzekraczające **30% wartości** grantu w formie gotówkowej,
8. **Koszty związane z działaniami promocyjno-informacyjnymi**, m.in. stworzeniem obcojęzycznej strony internetowej oraz publikacjami prasowymi, nieprzekraczające **10% wartości** grantu.

3.3.3 Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand

Nabór projektów – 11 luty 2020 r. do 11 marca 2020 r.

Kwota dofinansowania **425 670,00 PLN**

Poziomy dofinansowania w ramach pomocy de minimis:

- do 60% - dla średniego przedsiębiorcy,
- do 75 % - dla małego przedsiębiorcy,
- do 85 %- dla mikroprzedsiębiorców

Koszty projektu, rozliczane są w formie kwot **ryczałtowch.**

Działania finansowane z programu Go to Brand:

- a) misje wyjazdowe,
- b) misje przyjazdowe,
- c) stoiska na imprezach targowych lub targowo-konferencyjnych,
- d) zakup usługi doradczej,
- e) dodatkowe działania promocyjne.

W ramach konkurs przedsiębiorca zobowiązany jest do zrealizowania **3 działań** z punktów a) - c) (mogą być trzy (3) działania jednego rodzaju), w tym **jedna misji wyjazdowej lub stoisko** na wydarzeniu odbywającym się poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej, na którym przewidziano organizację narodowego stoiska informacyjno-promocyjnego

W ramach realizacji Programu przedsiębiorca jest zobowiązany do realizacji, **co najmniej jednego działania** promocyjnego na wybranym przez siebie **pozaunijnym rynku** perspektywicznym, z rynków wymienionym poniżej:

- a) Azja Południowo-Wschodnia (Japonia, Korea Południowa, państwa Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej ASEAN4),
- b) Ameryka Północna (Kanada, Stany Zjednoczone Ameryki, Meksyk),
- c) Bliski Wschód (Turcja, Iran, Izrael i państwa Zatoki Perskiej),
- d) Europa Centralna i Wschodnia (państwa Bałkanów Zachodnich, państwa członkowskie Wspólnoty Niepodległych Państw, Ukraina i Gruzja),
- e) państwa BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny, Republika Południowej Afryki)

Koszty kwalifikowalne:

- usługi **doradczej** dotyczącej umiędzynarodowienia przedsiębiorcy;
- **podróży służbowych** pracowników przedsiębiorcy uczestniczącego w targach, misjach gospodarczych lub programie wspierającym rozwój na rynkach zagranicznych;
- **transportu i ubezpieczenia** osób i eksponatów w związku z udziałem w targach i misjach gospodarczych;
- **rezerwacji miejsca wystawowego** na targach, opłaty rejestracyjnej za udział w targach oraz wpisu do katalogu targowego;
- **organizacji stoiska** wystawowego na targach lub wystawie, w tym koszty:
- **wynajmu, budowy i obsługi stoiska** wystawowego podczas uczestnictwa MŚP w danych targach lub danej wystawie, w tym koszty zakupu gotowych, zindywidualizowanych elementów zabudowy stoiska wystawowego,
- nabycia lub wytworzenia oraz instalacji na stoisku wystawienniczym trwałego i widocznego elementu dekoracyjnego uwzględniającego założenia wizualizacji Marki Polskiej Gospodarki;
- **reklamy** w mediach targowych
- udziału w **seminariach, kongresach i konferencjach**
- organizacji pokazów, prezentacji i degustacji produktów w zakresie promocji marki produktowej, w tym zakupu usług w tym zakresie: wynajmu niezbędnych pomieszczeń oraz sprzętu, zakupu usług tłumaczenia, zakupu usług cateringowych, zakupu usług hotelowych dla uczestników przyjazdowej misji gospodarczej
- **informacyjno-promocyjne projektu**

Branżowe programy promocji:

- Sprzęt medyczny;
- Maszyny i urządzenia;
- IT/ICT;
- Biotechnologia i farmaceutyki;
- Moda Polska;
- Kosmetyki;
- Budowa i wykańczanie budowli;
- Jachty i łodzie;
- Meble;
- Polskie specjalności żywnościowe;
- Usługi prozdrowotne;
- Części samochodowe i lotnicze.



www.brokereksportowy.pl



karolina.musielewicz@swp.gda.pl



donata.strycharczyk@swp.gda.pl



[/PomorskiBrokerEksportowy](https://www.facebook.com/PomorskiBrokerEksportowy)



[@EksportPomorski](https://twitter.com/EksportPomorski)



[/company/pomorski-broker-eksportowy](https://www.linkedin.com/company/pomorski-broker-eksportowy)



Pomorski
BROKER EKSPORTOWY



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



URZĄD MARSZAŁKOWSKI
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego

