

2017

Instrumenty umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorców





Drodzy przedsiębiorcy!

Wychodząc naprzeciw Państwa potrzebom mam przyjemność przekazać niniejsze opracowanie o najważniejszych instrumentach wsparcia przeznaczonych dla polskich eksporterów i przedsiębiorców zainteresowanych ekspansją zagraniczną.

Jak powszechnie wiadomo, działalność eksportowa jest przede wszystkim domeną dużych przedsiębiorców, jednak mam nadzieję, że dzięki wykorzystaniu naszego wsparcia coraz więcej mikro, małych i średnich przedsiębiorców będzie zdobywać zagraniczne rynki.

W opracowaniu znajdą Państwo informacje o krajowych i unijnych projektach, wraz z ich opisem, sposobem i warunkami uzyskania pomocy oraz wskazaniem instytucji odpowiedzialnej za wdrażanie. Wierzę, że te instrumenty pomogą Państwu nie tylko w zwiększaniu wolumenu eksportu, lecz również w wychodzeniu ze swoją ofertą handlową do nowych zagranicznych partnerów. Mam nadzieję, że wspólnymi działaniami uda nam się zwiększyć innowacyjność i konkurencyjność naszych towarów eksportowych oraz zbudować silną markę Polski za granicą.

Zdaję sobie sprawę, jak ważnym elementem ekspansji zagranicznej jest pomoc krajowych instytucji. Dlatego, aby zapewnić jeszcze lepsze wsparcie dla polskich firm zainteresowanych wejściem na nowe atrakcyjne rynki, podejmujemy również szereg innych działań i wprowadzamy usprawnienia w systemie umiędzynarodawiania przedsiębiorców, zarówno w naszym kraju, jak i bezpośrednio za granicą.

Naszym zadaniem w Ministerstwie Rozwoju jest zapewnienie dynamicznego rozwoju polskiej gospodarki. Nie jest to możliwe bez zaangażowania krajowych producentów i przedsiębiorców. Dlatego serdecznie zachęcam do lektury, do korzystania z instrumentów oraz oczywiście do eksportu naszych wspaniałych produktów i usług na rynki międzynarodowe.

Tadeusz Kościński

Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Rozwoju

Spis treści

1.	Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych - Go to Brand.....	4
1.1.	Dofinansowanie udziału w branżowych programach promocji	6
1.1.1.	Program promocji branży sprzętu medycznego.....	6
1.1.2.	Program promocji branży maszyn i urządzeń.....	7
1.1.3.	Program promocji branży biotechnologii i farmaceutyków.....	9
1.1.4.	Program promocji branży moda polska	10
1.1.5.	Program promocji branży kosmetycznej.....	11
1.1.6.	Program promocji branży budowy i wykańczania budowli	12
1.1.7.	Program promocji branży jachtów i łodzi rekreacyjnych.....	13
1.1.8.	Program promocji branży meblarskiej.....	14
1.1.9.	Program promocji branży polskich specjalności żywnościowych	15
1.1.10.	Program promocji branży części samochodowych i lotniczych	16
1.1.11.	Program promocji branży IT/ICT	18
1.1.12.	Program promocji branży usług prozdrowotnych.....	19
1.2.	Dofinansowanie udziału w programach promocji na rynkach perspektywicznych	20
1.3.	Dofinansowanie udziału w dużych przedsięwzięciach promocyjnych	20
1.3.1.	Program promocji dla przedsiębiorców w związku z udziałem Polski w Międzynarodowej Wystawie Expo w Astanie w 2017 r.....	20
1.3.2.	Program promocji dla przedsiębiorców w związku z udziałem Polski w targach Hannover Messe 2017	21
2.	Pomoc de minimis na promocję eksportu	22
2.1.	Dofinansowanie certyfikatów wyrobów.....	23
2.2.	Dofinansowanie przedsięwzięć promocyjnych i wspierających eksport	24
2.3.	Dofinansowanie przedsięwzięć wydawniczych promujących eksport.....	25
2.4.	Dofinansowanie branżowych projektów promocyjnych dotyczących eksportu	26
3.	Polskie Mosty Technologiczne	28
4.	Umiejscowienie Krajowych Klastrow Kluczowych.....	30
5.	Internacjonalizacja MŚP	32
6.	Program Rządowy Finansowe Wspieranie Eksportu.....	33
7.	Program DOKE system dopłat z budżetu państwa do oprocentowania kredytów eksportowych	34
8.	Program wsparcia ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw.	35
9.	Kompetencje – pomoc w tworzeniu wstępnej strategii ekspansji zagranicznej	36
10.	Zachęty inwestycyjne	36
11.	Doradztwo lokalizacyjne dla polskich inwestorów	37
12.	Projekt Polski Chempion.....	38

13. Programy Go Africa i Go China.....	39
14. Warsztaty i szkolenia.....	40
15. Ubezpieczenia średnio i długoterminowe w handlu międzynarodowym	41
16. Gwarancje w handlu międzynarodowym.....	42
17. Ubezpieczenia należności krótkoterminowych w handlu międzynarodowym	43
18. Gwarancje ubezpieczeniowe zapłaty należności związanych z akredytywami	45
19. Uproszczone ubezpieczenie, zapewniające wypłatę odszkodowania w krótkim terminie, dedykowane MSP - dystrybuowane za pośrednictwem banków komercyjnych (produkt planowany).....	46

1. Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych - Go to Brand

Poddziałanie 3.3.3 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020

Cel projektu: promowanie polskich marek produktowych z wybranych branż, które mają szansę stać się markami rozpoznawalnymi na rynkach zagranicznych oraz promowanie Marki Polskiej Gospodarki.

Opis instrumentu: przedsiębiorcy mogą uzyskać dofinansowanie na pokrycie części kosztów związanych z udziałem w targach, szkoleniach i misjach gospodarczych oraz z realizacją innych określonych przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych. Wsparcie będzie przyznawane wyłącznie na działania wpisujące się w jeden z programów promocji. Projekt obejmuje następujące programy promocji:

12 programów promocji dla wybranych branż:

- sprzęt medyczny;
- maszyny i urządzenia;
- kosmetyki;
- IT/ICT;
- biotechnologia i farmaceutyka;
- moda polska;
- budowa i wykańczanie budowli;
- jachty i łodzie;
- meble;
- polskie specjalności żywnościowe;
- sektor usług prozdrowotnych;
- części samochodowe i lotnicze.

5 programów promocji na następujących rynkach perspektywicznych:

- Algieria;
- Indie;
- Iran;
- Meksyk;
- Wietnam.

2 programy promocji podczas dużych przedsięwzięć promocyjnych:

- Expo Astana 2017;
- Hannover Messe 2017.

Poszczególne programy promocji zostały opisane na stronach 5-21.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy.

Maksymalne dofinansowanie:

- 80% wydatków kwalifikowanych dla mikro przedsiębiorstw;
- 75% wydatków kwalifikowanych dla małych przedsiębiorstw;
- 60% wydatków kwalifikowanych dla średnich przedsiębiorstw;

Rodzaje kosztów kwalifikujących się do dofinansowania:

- wynajem, budowa i obsługa stoiska wystawowego podczas uczestnictwa MŚP w danych targach lub wystawie;
- organizacja stoiska wystawowego na targach lub wystawie (alternatywnie);
- podróż służbowa pracowników przedsiębiorcy;

- transport i ubezpieczenia osób i eksponatów;
- rezerwacja miejsca wystawowego na targach, opłata rejestracyjna za udział w targach oraz wpis do katalogu targowego (koszty muszą być poniesione nie wcześniej niż 12 miesięcy przed dniem złożenia wniosku);
- reklama w mediach targowych;
- udział w seminariach, kongresach i konferencjach;
- organizacja pokazów, prezentacji i degustacji produktów w zakresie promocji marki produktowej;
- koszty informacyjno-promocyjne projektu;
- usługi doradcze dotyczącej umiędzynarodowienia przedsiębiorcy;
- szkolenia w zakresie umiędzynarodowienia przedsiębiorcy;
- koszty ustanowienia i utrzymania zabezpieczenia dla zaliczki wypłaconej na rzecz MŚP.

Zasady udzielenia wsparcia:

- przedsiębiorcy, mogą ubiegać się o wsparcie finansowe na pokrycie części kosztów działań promocyjnych, objętych programem zgodnie z katalogiem kosztów kwalifikowanych wykazanych [ROZPORZĄDZENIU MINISTRA INFRASTRUKTURY I ROZWOJU Z DNIA 10 LIPCA 2015 R. W SPRAWIE UDZIELANIA PRZEZ POLSKĄ AGENCJĘ ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI POMOCY FINANSOWEJ W RAMACH PROGRAMU OPERACYJNEGO INTELIGENTNY ROZWÓJ 2014–2020¹](#);
- maksymalna łączna wartość wydatków kwalifikowanych, objętych wsparciem finansowym, nie może przekroczyć kwoty 1 mln zł.

Nabory wniosków prowadzi: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP).

Informacje o planowanych naborach: dostępne na stronie [PARP POŚWIECONEJ PROGRAMOWI OPERACYJNEMU INTELIGENTNY ROZWÓJ²](#) w zakładce terminy naborów.

Obecnie ogłoszono nabory dla przedsiębiorców zainteresowanych udziałem w targach Hannover Messe 2017 (24-28 kwietnia 2017 r.) oraz w Międzynarodowej Wystawie Expo 2017 w Astanie., a także branżowych programach promocji.

Środki UE przeznaczone na realizację projektu: 90 mln euro

Szczegółowe informacje: dostępne na stronie [PARP POŚWIECONEJ PROGRAMOWI OPERACYJNEMU INTELIGENTNY ROZWÓJ³](#).

¹ <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150001027>

² <http://poir.parp.gov.pl/harmonogram-naboru-wnioskow-poir/terminy-naborow-dla-programu-operacyjnego-inteligentny-rozwoj>

³ <http://poir.parp.gov.pl/wsparcie-msp-w-promocji-marek-produktowych-go-to-brand-pl/poddzialanie-3-3-3-wsparcie-msp-w-promocji-marek-produktowych-go-to-brand>

1.1. Dofinansowanie udziału w branżowych programach promocji

1.1.1. Program promocji branży sprzętu medycznego

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą w ramach przynajmniej jednej z poniższych kategorii działalności (PKD 2007):

- 32.50.Z - produkcja urządzeń, instrumentów oraz wyrobów medycznych włączając dentystyczne;
- 26.51.Z - produkcja instrumentów i przyrządów pomiarowych, kontrolnych i nawigacyjnych;
- 26.60.Z - produkcja urządzeń napromieniowujących, sprzętu elektromedycznego i elektroterapeutycznego;
- 20.59.Z - produkcja pozostałych wyrobów chemicznych, gdzie indziej niesklasyfikowana.

Termin realizacji programu: 25 czerwca 2016 r – 30 czerwca 2019 r.

Rynki perspektywiczne dla branży:

- USA;
- Zjednoczone Emiraty Arabskie;
- Chiny;
- Turcja;
- Singapur;
- Brazylia;
- RPA.

Zasady udziału w programie: przedsiębiorca ma obowiązek:

- wybrać przynajmniej 1 z pozaunijnych rynków perspektywicznych wskazanych w programie, który będzie zgodny ze strategią ekspansji jego firmy;
- wziąć udział przynajmniej w 6 działaniach targowych wskazanych w programie;
- dokonać zakupu przynajmniej 1 usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynki perspektywiczne;
- w trakcie całego programu, wziąć udział w przynajmniej 2 działaniach fakultatywnych wskazanych w programie;
- przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU](#)⁴.

Szczegółowe informacje o programie promocji: dostępne na stronie [MINISTERSTWA ROZWOJU](#)⁵.

⁴ <https://www.trade.gov.pl>

⁵ <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/>

1.1.2. Program promocji branży maszyn i urządzeń

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą w ramach przynajmniej jednej z poniższych kategorii działalności (PKD 2007):

- 06.10.Z – górnictwo ropy naftowej;
- 06.20.Z – górnictwo gazu ziemnego;
- 07.10.Z – górnictwo rud żelaza;
- 07.21.Z – górnictwo rud uranu i toru;
- 07.29.Z – górnictwo pozostałych rud metali nieżelaznych;
- 08.11.Z – wydobywanie kamieni ozdobnych oraz kamienia dla potrzeb budownictwa, skał wapiennych, gipsu, kredy i łupków;
- 08.12.Z – wydobywanie żwiru i piasku; wydobywanie gliny i kaolinu;
- 08.91.Z – wydobywanie minerałów dla przemysłu chemicznego oraz do produkcji nawozów;
- 08.99.Z – pozostałe górnictwo i wydobywanie, gdzie indziej niesklasyfikowane;
- 09.10.Z – działalność usługowa wspomagająca eksploatację złóż ropy naftowej i gazu ziemnego;
- 09.90.Z – działalność usługowa wspomagająca pozostałe górnictwo i wydobywanie;
- 22.19.Z – produkcja pozostałych wyrobów z gumy;
- 25.11.Z – produkcja konstrukcji metalowych i ich części;
- 25.62.Z – obróbka mechaniczna elementów metalowych;
- 25.93.Z – produkcja wyrobów z drutu, łańcuchów i sprężyn;
- 25.94.Z – produkcja złączy i śrub;
- 25.99.Z – produkcja pozostałych gotowych wyrobów metalowych, gdzie indziej niesklasyfikowana;
- 26.51.Z – produkcja instrumentów i przyrządów pomiarowych, kontrolnych i nawigacyjnych;
- 27.11.Z – produkcja elektrycznych silników, prądnic i transformatorów;
- 27.12.Z – produkcja aparatury rozdzielczej i sterowniczej energii elektrycznej;
- 27.31.Z – produkcja kabli światłowodowych;
- 27.32.Z – produkcja pozostałych elektronicznych i elektrycznych przewodów i kabli;
- 27.40.Z – produkcja elektrycznego sprzętu oświetleniowego;
- 28.11.Z – produkcja silników i turbin, z wyłączeniem silników lotniczych, samochodowych i motocyklowych;
- 28.12.Z – produkcja sprzętu i wyposażenia do napędu hydraulicznego i pneumatycznego;
- 28.13.Z – produkcja pozostałych pomp i sprężarek;
- 28.14.Z – produkcja pozostałych kurków i zaworów;
- 28.15.Z – produkcja łożysk, kół zębatach, przekładni zębatach i elementów napędowych;
- 28.21.Z – produkcja pieców, palenisk i palników piecowych;
- 28.22.Z – produkcja urządzeń dźwigowych i chwytaków;
- 28.23.Z – produkcja maszyn i sprzętu biurowego, z wyłączeniem komputerów i urządzeń peryferyjnych;
- 28.24.Z – produkcja narzędzi ręcznych mechanicznych;
- 28.25.Z – produkcja przemysłowych urządzeń chłodniczych i wentylacyjnych;
- 28.29.Z – produkcja pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia, gdzie indziej niesklasyfikowana;
- 28.30.Z – produkcja maszyn dla rolnictwa i leśnictwa;
- 28.41.Z – produkcja maszyn do obróbki metalu;
- 28.49.Z – produkcja pozostałych narzędzi mechanicznych;
- 28.91.Z – produkcja maszyn dla metalurgii;
- 28.92.Z – produkcja maszyn dla górnictwa i do wydobywania oraz budownictwa;
- 28.93.Z – produkcja maszyn stosowanych w przetwórstwie żywności, tytoniu i produkcji napojów;
- 28.94.Z – produkcja maszyn dla przemysłu tekstylnego, odzieżowego i skórzanego;
- 28.95.Z – produkcja maszyn dla przemysłu papierniczego;
- 28.96.Z – produkcja maszyn do obróbki gumy lub tworzyw sztucznych oraz wytwarzania wyrobów z tych materiałów;
- 28.99.Z – produkcja pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia, gdzie indziej niesklasyfikowana;
- 32.99.Z – produkcja pozostałych wyrobów, gdzie indziej niesklasyfikowana;
- 33.11.Z – naprawa i konserwacja metalowych wyrobów gotowych;
- 33.12.Z – naprawa i konserwacja maszyn;
- 33.13.Z – naprawa i konserwacja urządzeń elektronicznych i optycznych;
- 33.14.Z – naprawa i konserwacja urządzeń elektrycznych;
- 33.19.Z – naprawa i konserwacja pozostałego sprzętu i wyposażenia;
- 33.20.Z – instalowanie maszyn przemysłowych, sprzętu i wyposażenia;
- 43.21.Z – wykonywanie instalacji elektrycznych

Termin realizacji programu: 12 lutego 2017 r. – 31 grudnia 2019 r.

Rynki perspektywiczne dla branży:

- Chiny;
- Indie;
- Iran;
- Kazachstan;
- Rosja;
- Turcja.

Zasady udziału w programie: przedsiębiorca ma obowiązek:

- wybrać przynajmniej 1 z pozaunijnych rynków perspektywicznych wskazanych w programie, który będzie zgodny ze strategią ekspansji jego firmy;
- wziąć udział przynajmniej w 5 działaniach targowych wskazanych w programie;
- dokonać zakupu przynajmniej 1 usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynki perspektywiczne;
- w trakcie całego programu, wziąć udział w przynajmniej 2 działaniach fakultatywnych wskazanych w programie;
- przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU⁶](#).

Szczegółowe informacje o programie promocji: dostępne na stronie [MINISTERSTWA ROZWOJU⁷](#).

⁶ <https://www.trade.gov.pl>

⁷ <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/>

1.1.3. Program promocji branży biotechnologii i farmaceutyków

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą w ramach przynajmniej jednej z poniższych kategorii działalności (PKD 2007):

- 72.11 - badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie biotechnologii;
- 72.19 - badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie pozostałych nauk przyrodniczych i technicznych;
- 20.59 - produkcja pozostałych wyrobów chemicznych, gdzie indziej niesklasyfikowana;
- 21.10 - produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych;
- 21.20 - produkcja leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych;
- 10.89 - produkcja pozostałych artykułów spożywczych, gdzie indziej niesklasyfikowana (kategoria dla producentów suplementów diety);
- 46.46 - sprzedaż hurtowa wyrobów farmaceutycznych i medycznych;
- 86.90 - pozostała działalność w zakresie opieki zdrowotnej, gdzie indziej niesklasyfikowana.

Termin realizacji programu: 11 lutego 2017 r – 31 grudnia 2019 r.

Rynki perspektywiczne dla branży:

- Zjednoczone Emiraty Arabskie;
- Chiny;
- Indie;
- Rosja;
- Brazylia;
- USA.

Zasady udziału w programie: przedsiębiorca ma obowiązek:

- wybrać przynajmniej 1 z pozaunijnych rynków perspektywicznych wskazanych w programie, który będzie zgodny ze strategią ekspansji jego firmy;
- wziąć udział przynajmniej w 6 działaniach targowych wskazanych w programie;
- Przedsiębiorca zobowiązany jest do zakupu przynajmniej 1 usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynki perspektywiczne;
- w trakcie całego programu, wziąć udział w przynajmniej 2 działaniach fakultatywnych wskazanych w programie;
- przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU](#)⁸.

Szczegółowe informacje o programie promocji: dostępne na stronie [MINISTERSTWA ROZWOJU](#)⁹.

⁸ <https://www.trade.gov.pl>

⁹ <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/>

1.1.4. Program promocji branży moda polska

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą w ramach przynajmniej jednej z poniższych kategorii działalności (PKD 2007):

- 14.11.Z - produkcja odzieży skórzanej;
- 14.13.Z - produkcja pozostałej odzieży wierzchniej;
- 14.14.Z - produkcja bielizny;
- 14.19.Z - produkcja pozostałej odzieży i dodatków do odzieży;
- 14.20.Z - produkcja wyrobów futrzarskich;
- 14.31.Z - produkcja wyrobów pończosznicych;
- 14.39.Z - produkcja pozostałej odzieży dzianej;
- 15.12.Z - produkcja toreb bagażowych, toreb ręcznych i podobnych wyrobów kaletniczych; produkcja wyrobów rymarskich;
- 15.20.Z - produkcja obuwia;
- 32.12.Z - produkcja wyrobów jubilerskich i podobnych;
- 32.13.Z - produkcja sztucznej biżuterii i wyrobów podobnych;
- 74.10.Z - działalność w zakresie specjalistycznego projektowania.

Termin realizacji programu: 1 stycznia 2017 r. – 31 grudnia 2019 r.

Rynki perspektywiczne dla branży:

- Chiny;
- USA;
- Rosja;
- Japonii;
- Indie.

Zasady udziału w programie: przedsiębiorca ma obowiązek:

- wybrać przynajmniej 1 z pozaunijnych rynków perspektywicznych wskazanych w programie, który będzie zgodny ze strategią ekspansji jego firmy;
- wziąć udział przynajmniej w 5 działaniach targowych wskazanych w programie;
- dokonać zakupu przynajmniej 1 usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynki perspektywiczne;
- w trakcie całego programu, wziąć udział w przynajmniej 4 działaniach fakultatywnych wskazanych w programie;
- przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU¹⁰](https://www.trade.gov.pl).

Program jest skierowany do przedsiębiorców zajmujących się produkcją wyrobów, a nie pośrednictwem czy sprzedażą hurtową.

Szczegółowe informacje o programie promocji: dostępne na stronie [MINISTERSTWA ROZWOJU¹¹](http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/).

¹⁰ <https://www.trade.gov.pl>

¹¹ <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/>

1.1.5. Program promocji branży kosmetycznej

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą w ramach przynajmniej jednej z poniższych kategorii działalności (PKD 2007):

- 20.42.Z – produkcja wyrobów kosmetycznych i toaletowych.

Termin realizacji programu: 25 czerwca 2016 r – 30 czerwca 2019 r.

Rynki perspektywiczne dla branży:

- Zjednoczone Emiraty Arabskie;
- Ukraina;
- Rosja;
- Japonia;
- Turcja;
- Indonezja;
- Chiny;
- Korea.

Zasady udziału w programie: przedsiębiorca ma obowiązek:

- wybrać przynajmniej 1 z pozaunijnych rynków perspektywicznych wskazanych w programie, który będzie zgodny ze strategią ekspansji jego firmy;
- wziąć udział przynajmniej w 9 działaniach targowych wskazanych w programie;
- dokonać zakupu przynajmniej 1 usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynki perspektywiczne;
- w trakcie całego programu, wziąć udział w przynajmniej 2 działaniach fakultatywnych wskazanych w programie;
- przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU¹²](#).

Szczegółowe informacje o programie promocji: dostępne na stronie [MINISTERSTWA ROZWOJU¹³](#).

¹² <https://www.trade.gov.pl>

¹³ <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/>

1.1.6. Program promocji branży budowy i wykańczania budowli

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą w ramach przynajmniej jednej z poniższych kategorii działalności (PKD 2007):

- 16.2 - produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i materiałów używanych do wyplatania – z wyłączeniem 16.24.Z.
- 17.11.Z. - produkcja masy włóknistej;
- 17.24.Z. - produkcja tapet;
- 20.1 - produkcja podstawowych chemikaliów, nawozów i związków azotowych, tworzyw sztucznych i kauczuku syntetycznego w formach podstawowych – z wyłączeniem 20.11.Z i 20.15.Z.;
- 20.30.Z. - produkcja farb, lakierów i podobnych powłok, farb drukarskich i mas uszczelniających;
- 20.52.Z. - produkcja klejów;
- 20.60.Z. - produkcja włókien chemicznych;
- 22.19.Z. - produkcja pozostałych wyrobów z gumy;
- 22.2. - produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych ;
- 23. - produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych;
- 24. - produkcja metali - z wyłączeniem 24.43.Z., 24.46.Z.;
- 25.- produkcja metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń - z wyłączeniem 25.40.Z., 25.71.Z.;
- 26. - produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych – z wyłączeniem 26.2., 26.4., 26.52.Z., 26.6., 26.7., 26.8.;
- 27.- produkcja urządzeń elektrycznych;
- 28.1. - produkcja maszyn ogólnego przeznaczenia – z wyłączeniem 28.11.Z., 28.13.Z., 28.15.Z.;
- 28.2. - produkcja pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia – z wyłączeniem 28.23.Z.;
- 32.91.Z.- produkcja mioteł, szczotek, pędzli;
- 36.00.Z - pobór, uzdatnianie i dostarczanie wody
- 41. - roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków;
- 42. - roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej;
- 43. - roboty budowlane specjalistyczne;
- 71.1. - działalność w zakresie architektury i inżynierii oraz związane z nią doradztwo techniczne.

Termin realizacji programu: 12 lutego 2017 r. – 31 grudnia 2019 r.

Rynki perspektywiczne dla branży:

- Kazachstan;
- Azerbejdżan;
- Rosja;
- Iran;
- Ukraina;
- ZEA;
- Turcja;
- Norwegia.

Zasady udziału w programie: przedsiębiorca ma obowiązek:

- wybrać przynajmniej 1 z pozaunijnych rynków perspektywicznych wskazanych w programie, który będzie zgodny ze strategią ekspansji jego firmy;
- wziąć udział przynajmniej w 6 działaniach targowych wskazanych w programie;
- dokonać zakupu przynajmniej 1 usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynki perspektywiczne.;
- w trakcie całego programu, wziąć udział w przynajmniej 2 działaniach fakultatywnych wskazanych w programie;
- przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU¹⁴](#).

Szczegółowe informacje o programie promocji: dostępne na stronie [MINISTERSTWA ROZWOJU¹⁵](#).

¹⁴ <https://www.trade.gov.pl>

¹⁵ <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/>

1.1.7. Program promocji branży jachtów i łodzi rekreacyjnych

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą w ramach przynajmniej jednej z poniższych kategorii działalności (PKD 2007):

- 30.12 - produkcja łodzi wycieczkowych i sportowych;
- 13.92.Z - produkcja gotowych wyrobów tekstylnych;
- 13.99.Z - produkcja pozostałych wyrobów tekstylnych, gdzie indziej niesklasyfikowana;
- 25.99.Z - produkcja pozostałych gotowych wyrobów metalowych, gdzie indziej niesklasyfikowana;
- 33.15.Z - naprawa i konserwacja statków i łodzi;
- 27.33.Z - produkcja sprzętu instalacyjnego;
- 27.90.Z - produkcja pozostałego sprzętu elektrycznego.

Termin realizacji programu: 25 czerwca 2016 r. – 30 czerwca 2019 r.

Rynki perspektywiczne dla branży:

- USA;
- Zjednoczone Emiraty Arabskie;
- Norwegia;
- Turcja;
- Rosja;
- Australia;
- Chiny.

Zasady udziału w programie: przedsiębiorca ma obowiązek:

- wybrać przynajmniej jeden z pozaunijnych rynków perspektywicznych wskazanych w programie, który będzie zgodny ze strategią ekspansji jego firmy;
- wziąć udział przynajmniej w 6 działaniach targowych wskazanych w programie;
- dokonać zakupu przynajmniej 1 usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynki perspektywiczne;
- w trakcie całego programu, wziąć udział w przynajmniej 4 działaniach fakultatywnych wskazanych w programie;
- przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU¹⁶](#).

Szczegółowe informacje o programie promocji: dostępne na stronie [MINISTERSTWA ROZWOJU¹⁷](#).

¹⁶ <https://www.trade.gov.pl>

¹⁷ <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/>

1.1.8. Program promocji branży meblarskiej

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą w ramach przynajmniej jednej z poniższych kategorii działalności (PKD 2007):

- 31.0 - produkcja mebli;
- 74.1 - działalność w zakresie specjalistycznego projektowania.

Termin realizacji programu: 25 czerwca 2016 r – 30 czerwca 2019 r.

Rynki perspektywiczne dla branży:

- Chiny;
- Zjednoczone Emiraty Arabskie;
- USA;
- Turcja;
- Rosja;
- Kazachstan;
- Indie.

Zasady udziału w programie: przedsiębiorca ma obowiązek:

- wybrać przynajmniej 1 z pozaunijnych rynków perspektywicznych wskazanych w programie, który będzie zgodny ze strategią ekspansji jego firmy;
- wziąć udział przynajmniej w 4 działaniach targowych wskazanych w programie;
- Przedsiębiorca zobowiązany jest do zakupu przynajmniej 1 usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynki perspektywiczne;
- w trakcie całego programu, wziąć udział w przynajmniej 2 działaniach fakultatywnych wskazanych w programie;
- przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU¹⁸](#).

Szczegółowe informacje o programie promocji: dostępne na stronie [MINISTERSTWA ROZWOJU¹⁹](#).

¹⁸ <https://www.trade.gov.pl>

¹⁹ <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/>

1.1.9. Program promocji branży polskich specjalności żywnościowych

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą w ramach przynajmniej jednej z poniższych kategorii działalności (PKD 2007):

- 10.11.Z - przetwarzanie i konserwowanie mięsa, z wyłączeniem mięsa z drobiu;
- 10.12.Z - przetwarzanie i konserwowanie mięsa z drobiu;
- 10.13.Z - produkcja wyrobów z mięsa, włączając wyroby z mięsa drobiowego;
- 10.32.Z - produkcja soków z owoców i warzyw;
- 10.39.Z - pozostałe przetwarzanie i konserwowanie owoców i warzyw;
- 10.41.Z - produkcja olejów i pozostałych tłuszczów płynnych;
- 10.42.Z - produkcja margaryny i podobnych tłuszczów jadalnych;
- 10.51.Z - przetwórstwo mleka i wyrób serów;
- 10.61.Z - wytwarzanie produktów przemiału zbóż;
- 10.71.Z - produkcja pieczywa, świeżych wyrobów ciastkarskich i ciastek;
- 10.72.Z - produkcja wyrobów ciastkarskich;
- 10.73.Z - produkcja makaronów;
- 10.82.Z - produkcja kakao, czekolady i wyrobów cukierniczych;
- 10.83.Z - przetwórstwo herbaty i kawy;
- 10.84.Z - produkcja przypraw;
- 10.85.Z - wytwarzanie gotowych posiłków i dań;
- 10.86.Z - produkcja artykułów spożywczych homogenizowanych i żywności dietetycznej;
- 11.07.Z - produkcja napojów bezalkoholowych; produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych.

Termin realizacji programu: 25 czerwca 2016 r – 30 czerwca 2019 r.

Rynki perspektywiczne dla branży:

- Chiny;
- Indie;
- Japonia;
- Korea Południowa;
- USA;
- Wietnam;
- RPA;
- Zjednoczone Emiraty Arabskie.

Zasady udziału w programie: przedsiębiorca ma obowiązek:

- wybrać przynajmniej 1 z pozaunijnych rynków perspektywicznych wskazanych w programie, który będzie zgodny ze strategią ekspansji jego firmy;
- wziąć udział przynajmniej w 6 działaniach targowych wskazanych w programie;
- dokonać zakupu przynajmniej 1 usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynki perspektywiczne;
- w trakcie całego programu, wziąć udział w przynajmniej 2 działaniach fakultatywnych wskazanych w programie;
- przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU](https://www.trade.gov.pl)²⁰.

Szczegółowe informacje o programie promocji: dostępne na stronie [MINISTERSTWA ROZWOJU](https://www.mr.gov.pl)²¹.

²⁰ <https://www.trade.gov.pl>

²¹ <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/>

1.1.10. Program promocji branży części samochodowych i lotniczych

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą w ramach przynajmniej jednej z poniższych kategorii działalności (PKD 2007):

- 2211Z - produkcja opon i dętek z gumy, bieżnikowanie i regenerowanie opon z gumy;
- 2219Z - produkcja pozostałych wyrobów z gumy;
- 2222Z - produkcja opakowań z tworzyw sztucznych;
- 2223Z - produkcja wyrobów dla budownictwa z tworzyw sztucznych;
- 2229Z - produkcja pozostałych wyrobów z tworzyw sztucznych;
- 2312Z - kształtowanie i obróbka szkła płaskiego;
- 2319Z - produkcja i obróbka pozostałego szkła włączając szkło techniczne;
- 2391Z - produkcja wyrobów ściernych;
- 2434Z - produkcja metali, produkcja drutów ze stali poprzez ciągnięcie na zimno stalowych prętów;
- 2452Z - odlewnictwo staliwa;
- 2453Z - odlewnictwo metali lekkich;
- 2550Z - kucie, prasowanie, wytłaczanie i walcowanie metali; metalurgia proszków;
- 2561Z - obróbka metali i nakładanie powłok na metale;
- 2562Z - obróbka mechaniczna elementów metalowych;
- 2591Z - produkcja pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia gdzie indziej niesklasyfikowana;
- 2593Z - produkcja wyrobów z drutu, łańcuchów i sprężyn;
- 2599Z - produkcja pozostałych gotowych wyrobów metalowych, gdzie indziej niesklasyfikowana;
- 2651Z - produkcja instrumentów i przyrządów pomiarowych, kontrolnych i nawigacyjnych;
- 2670Z - produkcja instrumentów optycznych i sprzętu fotograficznego;
- 2720Z - produkcja baterii i akumulatorów;
- 2733Z - produkcja sprzętu instalacyjnego;
- 2740Z - produkcja elektrycznego sprzętu oświetleniowego;
- 2790Z - produkcja pozostałego sprzętu elektrycznego;
- 2812Z - produkcja sprzętu i wyposażenia do napędu hydraulicznego i pneumatycznego;
- 2813Z - produkcja pozostałych pomp i sprężarek;
- 2815Z - produkcja łożysk, kół zębatach, przekładni zębatach i elementów napędowych;
- 2822Z - produkcja urządzeń dźwigowych i chwytaków;
- 2824Z - produkcja pozostałych wyrobów, gdzie indziej niesklasyfikowana;
- 2825Z - produkcja przemysłowych urządzeń chłodniczych i wentylacyjnych;
- 2930Z - produkcja części i akcesoriów do pojazdów silnikowych;
- 2931Z - produkcja wyposażenia elektrycznego i elektronicznego do pojazdów silnikowych;
- 2932Z - produkcja pozostałych części i akcesoriów do pojazdów silnikowych, z wyłączeniem motocykli;
- 3030Z - produkcja statków powietrznych, statków kosmicznych i podobnych maszyn;
- 3091Z - produkcja motocykli;
- 3299Z - produkcja narzędzi ręcznych mechanicznych;
- 3316Z - naprawa i konserwacja statków powietrznych i statków kosmicznych;
- 4510Z - sprzedaż hurtowa i detaliczna pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli;
- 4520Z - konserwacja i naprawa pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli;
- 4530Z - sprzedaż hurtowa i detaliczna części i akcesoriów do pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli;
- 4531Z - sprzedaż hurtowa części i akcesoriów do pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli;
- 4540Z - sprzedaż hurtowa i detaliczna motocykli, ich naprawa i konserwacja oraz sprzedaż hurtowa i detaliczna części i akcesoriów do nich;
- 4675Z – sprzedaż hurtowa wyrobów chemicznych;
- 4669Z - sprzedaż hurtowa pozostałych maszyn i urządzeń;
- 5223Z - działalność usługowa wspomagająca transport lotniczy;
- 7112Z - działalność w zakresie inżynierii i związane z nią doradztwo techniczne;
- 7219Z - badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie pozostałych nauk przyrodniczych i technicznych;
- 7410Z - działalność w zakresie specjalistycznego projektowania;
- 2910E - produkcja pozostałych pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli;
- 2910D - produkcja nadwozi do pojazdów silnikowych; produkcja przyczep i naczep;
- 7120B - pozostałe badania i analizy techniczne;
- 1392Z - produkcja gotowych wyrobów tekstylnych;
- 1412Z - produkcja odzieży roboczej;
- 1920Z - wytwarzanie i przetwarzanie produktów rafinacji ropy naftowej;
- 2016Z - produkcja tworzyw sztucznych w formach podstawowych;
- 2030Z - produkcja farb, lakierów i podobnych

- 2829Z - produkcja pojemników metalowych;
- 2899Z - produkcja pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia, gdzie indziej niesklasyfikowana;
- 2910Z - produkcja silników do pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli) oraz do ciągników rolniczych;
- 2920Z - produkcja nadwozi do pojazdów silnikowych; produkcja przyczep i naczep;
- powłok, farb drukarskich i mas uszczelniających;
- 2041Z - produkcja mydła i detergentów, środków myjących i czyszczących;
- 2042Z - produkcja wyrobów kosmetycznych i toaletowych;
- 2053Z - produkcja olejków eterycznych;
- 2059Z - produkcja pozostałych wyrobów chemicznych, gdzie indziej niesklasyfikowanych.

Termin realizacji programu: 12 lutego 2017 r. – 31 grudnia 2019 r.

Rynki perspektywiczne dla branży:

- Chiny;
- Australia;
- Rosja;
- USA;
- Kanada;
- Meksyk;
- RPA.

Zasady udziału w programie: przedsiębiorca ma obowiązek:

- wybrać przynajmniej 1 z pozaunijnych rynków perspektywicznych wskazanych w programie, który będzie zgodny ze strategią ekspansji jego firmy;
- wziąć udział przynajmniej w 6 działaniach targowych wskazanych w programie;
- dokonać zakupu przynajmniej 1 usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynki perspektywiczne;
- w trakcie całego programu, wziąć udział w przynajmniej 2 działaniach fakultatywnych wskazanych w programie;
- przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU²²](#).

Szczegółowe informacje o programie promocji: dostępne na stronie [MINISTERSTWA ROZWOJU²³](#).

²² <https://www.trade.gov.pl>

²³ <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/>

1.1.11. Program promocji branży IT/ICT

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą w ramach przynajmniej jednej z poniższych kategorii działalności (PKD 2007):

- 26.1 - produkcja elektronicznych elementów i obwodów drukowanych;
- 26.2 - produkcja komputerów i urządzeń peryferyjnych;
- 26.3 - produkcja sprzętu;
- 26.4 - produkcja elektronicznego sprzętu powszechnego użytku;
- 26.8 - produkcja magnetycznych i optycznych niezapisanych nośników informacji;
- 58.2 - działalność wydawnicza w zakresie oprogramowania;
- 62.0 - działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana;
- 63.1 - przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi.

Termin realizacji programu: 25 czerwca 2016 r. – 30 czerwca 2019 r.

Rynki perspektywiczne dla branży:

- Brazylia;
- Japonia;
- Korea Południowa;
- USA;
- Iran;
- Izrael;
- Zjednoczone Emiraty Arabskie.

Zasady udziału w programie: przedsiębiorca ma obowiązek:

- wybrać przynajmniej 1 z pozaunijnych rynków perspektywicznych wskazanych w programie, który będzie zgodny ze strategią ekspansji jego firmy;
- wziąć udział przynajmniej w 6 działaniach targowych wskazanych w programie;
- dokonać do zakupu przynajmniej 1 usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynki perspektywiczne;
- w trakcie całego programu, wziąć udział w przynajmniej 2 działaniach fakultatywnych wskazanych w programie;
- przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU](https://www.trade.gov.pl)²⁴.

Szczegółowe informacje o programie promocji: dostępne na stronie [MINISTERSTWA ROZWOJU](http://www.mr.gov.pl)²⁵.

²⁴ <https://www.trade.gov.pl>

²⁵ <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/>

1.1.12. Program promocji branży usług prozdrowotnych

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą w ramach przynajmniej jednej z poniższych kategorii działalności (PKD 2007):

- 79.1 - działalność agentów i pośredników turystycznych oraz organizatorów turystyki;
- 79.9 - pozostała działalność usługowa w zakresie rezerwacji i działalności z nią związane;
- 55.1 - hotele i podobne obiekty zakwaterowania;
- 55.2 - obiekty noclegowe turystyczne i miejsca krótkotrwałego zakwaterowania;
- 55.9 - pozostałe zakwaterowanie ;
- 86.9 - pozostała działalność w zakresie opieki zdrowotnej;
- 86.10.Z - działalność szpitali;
- 86.21.Z - praktyka lekarska ogólna;
- 86.22.Z - praktyka lekarska specjalistyczna;
- 86.23.Z - praktyka lekarska dentystryczna;
- 86.90.A - działalność fizjoterapeutyczna;
- 86.90.D - działalność paramedyczna;
- 86.90.E - pozostała działalność w zakresie opieki zdrowotnej, gdzie indziej niesklasyfikowana.

Termin realizacji programu: 25 czerwca 2016 r – 30 czerwca 2019 r.

Rynki perspektywiczne dla branży:

- Rosja;
- Ukraina;
- Norwegia;
- USA;
- Zjednoczone Emiraty Arabskie.

Zasady udziału w programie: przedsiębiorca ma obowiązek:

- wybrać przynajmniej 1 z pozaunijnych rynków perspektywicznych wskazanych w programie, który będzie zgodny ze strategią ekspansji jego firmy;
- wziąć udział przynajmniej w 4 działaniach targowych wskazanych w programie;
- dokonać zakupu przynajmniej 1 usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynki perspektywiczne;
- w trakcie całego programu, wziąć udział w przynajmniej 2 działaniach fakultatywnych wskazanych w programie;
- przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU²⁶](#).

Szczegółowe informacje o programie promocji: dostępne na stronie [MINISTERSTWA ROZWOJU²⁷](#).

²⁶ <https://www.trade.gov.pl>

²⁷ <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/>

1.2. Dofinansowanie udziału w programach promocji na rynkach perspektywicznych

Cel projektu: umożliwienie przedsiębiorcom ekspansji na rynki pozaunijne o dużym potencjale importowym dla polskich produktów.

Rynki objęte programami promocji:

- Algieria;
- Indie;
- Iran;
- Meksyk;
- Wietnam.

Szczegółowe informacje: trwają prace nad opracowaniem programów promocji dla poszczególnych rynków perspektywicznych.

Programy promocji zostaną opublikowane w 2017 r. na stronie: [MINISTERSTWA ROZWOJU²⁸](#).

1.3. Dofinansowanie udziału w dużych przedsięwzięciach promocyjnych

1.3.1. Program promocji dla przedsiębiorców w związku z udziałem Polski w Międzynarodowej Wystawie Expo w Astanie w 2017 r.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą w ramach przynajmniej jednej z poniższych kategorii działalności:

- wydobywanie węgla kamiennego i węgla brunatnego (lignitu);
- górnictwo ropy naftowej i gazu ziemnego;
- górnictwo ród metali;
- pozostałe górnictwo i wydobywanie;
- działalność usługowa wspomagająca górnictwo i wydobywanie;
- produkcja artykułów spożywczych;
- produkcja napojów;
- produkcja metali;
- produkcja urządzeń elektrycznych;
- produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana;
- wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych;
- pobór, uzdatnianie i dostarczanie wody;
- odprowadzanie i oczyszczanie ścieków;
- działalność związana ze zbieraniem, przetwarzaniem i unieszkodliwianiem odpadów, odzysk surowców;
- działalność związana z rekultywacją i pozostała działalność usługowa związana z gospodarką odpadami;

²⁸ <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/>

- roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej;
- roboty budowlane specjalistyczne.

Termin realizacji programu: 11 lutego 2017 r. – 31 grudnia 2017 r.

Zasady udziału w programie: przedsiębiorca ma obowiązek:

- wziąć udział przynajmniej w 2 działaniach targowych wskazanych w programie;
- wziąć udział przynajmniej w 1 z 2 Forów wskazanych w programie (Forum Energii Przyszłości w Astanie lub Polsko-Kazachstańskim Forum Gospodarczym);
- dokonać zakupu przynajmniej 1 usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynki perspektywiczne;
- w trakcie całego programu, wziąć udział w przynajmniej 1 działaniu fakultatywnym wskazanym w programie;
- przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU²⁹](#).

Szczegółowe informacje o programie promocji: dostępne na stronie [MINISTERSTWA ROZWOJU³⁰](#).

1.3.2. Program promocji dla przedsiębiorców w związku z udziałem Polski w targach Hannover Messe 2017

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą o profilu zgodnym z tematyką Międzynarodowych Targów Innowacyjnych Technologii Przemysłowych Hannover Messe 2017.

Termin realizacji programu: 12 stycznia 2017 r. – 28 kwietnia 2017 r.

Zasady udziału w programie: przedsiębiorca ma obowiązek:

- wziąć udział w charakterze wystawcy w targach Hannover Messe odbywających się w Hanowerze w terminie 24 – 28 kwietnia 2017 r.;
- przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU³¹](#);
- instalacji na stoisku wystawienniczym elementów dekoracyjnych uwzględniających założenia wizualizacji Marki Polskiej Gospodarki tj. panelu promocyjnego MPG.

Szczegółowe informacje o programie promocji: dostępne na stronie [MINISTERSTWA ROZWOJU³²](#).

²⁹ <https://www.trade.gov.pl>

³⁰ <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/>

³¹ <https://www.trade.gov.pl>

³² <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/>

2. Pomoc de minimis na promocję eksportu

Cel działania: wzrost polskiego eksportu oraz rozwój współpracy gospodarczej polskich przedsiębiorstw z zagranicą.

Opis instrumentu: przedsiębiorcy mogą złożyć wniosek i skorzystać z dotacji na pokrycie części kosztów:

- uzyskania certyfikatu wyrobu wymaganego na pozaunijnych rynkach zagranicznych;
- organizacji przedsięwzięć promocyjnych i wspierających eksport (seminaria, konferencje, zbiorowe pokazy itp.);
- wydawnictw o charakterze zbiorowym, promujących eksport lub sprzedaż na rynku wewnętrznym UE;
- realizacji branżowych projektów promocyjnych - wsparcie projektów realizowanych przez grupę co najmniej czterech przedsiębiorców, mających na celu promocję produktów i usług lub prowadzących do nawiązania kontaktów handlowych.

Wsparcie udzielane jest na podstawie 4 rozporządzeń Rady Ministrów z dnia 4 listopada 2014 r. (Dz. U. 2014 r. poz. 1569, 1570, 1571 i 1572).

Nabory wniosków prowadzi: Departament Polityki Eksportowej w Ministerstwie Rozwoju

Informacje o planowanych naborach: nabór prowadzony przez cały rok w miarę dostępności środków.

Szczegółowe informacje o działaniu: dostępne na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU](#)³³.

Planowane środki na pomoc dla przedsiębiorców: 3 mln zł w 2017 r.

³³ <https://www.trade.gov.pl/pl/niezbednik-eksportera/finansowanie/De-Minimis>

2.1. Dofinansowanie certyfikatów wyrobów

Opis instrumentu: przedsiębiorcy mogą złożyć wniosek i skorzystać z dofinansowania części kosztów uzyskania certyfikatów wyrobu wymaganych przepisami prawa na rynkach zagranicznych.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy, wykonujący działalność gospodarczą na terytorium RP.

Maksymalne dofinansowanie:

- do 50 tys. zł na jednego przedsiębiorcę w ciągu jednego roku; i
- do 50% wydatków kwalifikowalnych

Rodzaje kosztów kwalifikujących się do dofinansowania:

- niezbędne usługi doradcze;
- przygotowanie i tłumaczenie dokumentacji technicznej;
- transport i ubezpieczenia próbek wyrobu i dokumentacji technicznej wysyłanych do badań certyfikacyjnych;
- przeprowadzenie audytu;
- przeprowadzenie badań certyfikacyjnych;
- wystawienie i wydania certyfikatu wyrobu.

Zasady udzielenia wsparcia: dofinansowaniu podlegać mogą działania związane z uzyskaniem oraz przedłużeniem ważności certyfikatów, świadectw, deklaracji zgodności i atestów wyrobu, wymaganych w obrocie towarami na rynkach zagranicznych, z wyłączeniem dokumentów wymaganych w obrocie towarami na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej.

Szczegółowe informacje o działaniu: zasady i tryb udzielania pomocy de minimis na uzyskanie certyfikatu wyrobu na rynkach zagranicznych z budżetu MR reguluje: [ROZPORZĄDZENIE RADY MINISTRÓW Z DNIA 4 LISTOPADA 2014 R. W SPRAWIE UDZIELANIA POMOCY DE MINIMIS NA UZYSKANIE CERTYFIKATU WYROBU WYMAGANEGO NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH](#)³⁴.

Więcej informacji dostępnych jest również na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU](#)³⁵.

³⁴ <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20140001570>

³⁵ <https://www.trade.gov.pl/pl/niezbednik-eksportera/finansowanie/De-Minimis/88411,Dofinansowanie-certyfikat%C3%B3w-wyrob%C3%B3w.html>

2.2. Dofinansowanie przedsięwzięć promocyjnych i wspierających eksport

Opis instrumentu: przedsiębiorcy mogą złożyć wniosek i zdobyć dofinansowanie części kosztów związanych z organizacją przedsięwzięć promocyjnych (takich jak np. konferencje, seminaria, prezentacje, zbiorowe pokazy) służących promocji i wspieraniu eksportu lub sprzedaży na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej. Przedsięwzięcia promocyjne muszą mieć charakter zbiorowy i proeksportowy.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: przedsiębiorcy wykonujący działalność gospodarczą na terytorium RP.

Maksymalne dofinansowanie: do 50% kosztów kwalifikowalnych.

Rodzaje kosztów kwalifikujących się do dofinansowania:

- wynajęcie sali wraz z wyposażeniem;
- nagłośnienie;
- obsługa techniczna;
- dodatkowe oświetlenie;
- druk materiałów informacyjnych i konferencyjnych;
- tłumaczenia;
- inne koszty wynikające ze specyfiki realizowanego przedsięwzięcia promocyjnego.

Zasady udzielenia wsparcia: przy ocenie wniosków złożonych przez przedsiębiorców bierze się pod uwagę:

- proeksportowy i zbiorowy charakter przedsięwzięcia promocyjnego;
- rodzaj przedsięwzięcia promocyjnego z uwzględnieniem programu, uczestników lub współorganizatorów;
- zamierzone efekty realizacji przedsięwzięcia promocyjnego;
- zasięg przedsięwzięcia promocyjnego (krajowy, międzynarodowy);
- budżet przedsięwzięcia promocyjnego i źródła jego finansowania;
- niezbędność uzyskania pomocy w celu realizacji przedsięwzięcia promocyjnego;
- doświadczenie organizatorów.

Szczegółowe informacje o działaniu: zasady i tryb udzielania pomocy de minimis na realizację niektórych przedsięwzięć promocyjnych z budżetu MR reguluje: [ROZPORZĄDZENIE RADY MINISTRÓW Z DNIA 4 LISTOPADA 2014 R. W SPRAWIE UDZIELANIA POMOCY DE MINIMIS NA REALIZACJĘ NIEKTÓRYCH PRZEDSIĘWZIĘĆ W ZAKRESIE PROMOCJI I WSPIERANIA EKSPORTU LUB SPRZEDAŻY NA RYNKU WEWNĘTRZNYM UE](#)³⁶.

Więcej informacji dostępnych jest również na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU](#)³⁷.

³⁶ <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20140001569>

³⁷ <https://www.trade.gov.pl/pl/niezbednik-eksportera/finansowanie/De-Minimis/88414,Dofinansowanie-przedsi%C4%99wzi%C4%99%C4%87-promocyjnych-i-wspieraj%C4%85cych-eksport.html>

2.3. Dofinansowanie przedsięwzięć wydawniczych promujących eksport

Opis instrumentu: przedsiębiorcy mogą złożyć wniosek i otrzymać dotację na pokrycie części kosztów przedsięwzięć wydawniczych o charakterze zbiorowym promujących eksport lub sprzedaż na Jednolitym Rynku Europejskim.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: przedsiębiorcy wykonujący działalność gospodarczą na terytorium RP.

Maksymalne dofinansowanie: do 50% kosztów kwalifikowalnych.

Rodzaje kosztów kwalifikujących się do dofinansowania:

- zakup papieru;
- druk;
- skład;
- łamanie i naświetlanie;
- tłoczenie płyt;
- oprawa;
- tłumaczenie przedsięwzięcia wydawniczego;
- wysyłka gotowych wydawnictw do odbiorcy docelowego.

Zasady udzielenia wsparcia: przy ocenie wniosków złożonych przez przedsiębiorców bierze się pod uwagę:

- proeksportowy i zbiorowy charakter wydawnictwa;
- zawartość merytoryczną;
- przeznaczenie;
- sposób dystrybucji;
- nakład;
- liczbę wersji językowych i wybrane języki;
- przydatność w działalności promocyjnej urzędu obsługującego ministra właściwego do spraw gospodarki;
- budżet przedsięwzięcia wydawniczego i źródła jego finansowania;
- niezbędność uzyskania pomocy w celu realizacji przedsięwzięcia wydawniczego.

Dotacje nie są przyznawane na publikację materiałów reklamowych jednego przedsiębiorcy. Dofinansowywane są wyłącznie przedsięwzięcia o charakterze grupowym.

Szczegółowe informacje o działaniu: zasady i tryb udzielania pomocy de minimis na realizację przedsięwzięć wydawniczych z budżetu MR reguluje [ROZPORZĄDZENIE RADY MINISTRÓW Z DNIA 4 LISTOPADA 2014 R. W SPRAWIE UDZIELANIA POMOCY DE MINIMIS NA REALIZACJĘ PRZEDSIĘWZIĘĆ WYDAWNICZYCH PROMUJĄCYCH EKSPORT LUB SPRZEDAŻ NA RYNKU WEWNĘTRZNYM UE](#)³⁸.

Więcej informacji dostępnych jest również na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU](#)³⁹.

³⁸ <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20140001572>

³⁹ <https://www.trade.gov.pl/pl/niezbednik-eksportera/finansowanie/De-Minimis/88415,Dofinansowanie-przedsi%C4%99wzi%C4%99%C4%87-wydawniczych-promuj%C4%85cych-eksport.html>

2.4. Dofinansowanie branżowych projektów promocyjnych dotyczących eksportu

Opis instrumentu: przedsiębiorcy mogą złożyć wniosek i otrzymać dofinansowanie na pokrycie kosztów działań promocyjnych. Dotacja przyznawana jest na działania realizowane przez grupę co najmniej 4 przedsiębiorców (reprezentujących tę samą lub kilka pokrewnych branż lub grup towarowych), w ciągu jednego roku kalendarzowego. Zaplanowane działania muszą służyć promocji produktów i usług lub prowadzić do nawiązania kontaktów handlowych.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: przedsiębiorcy wykonujący działalność gospodarczą na terytorium RP.

Maksymalne dofinansowanie:

- do 100 tys. zł – na poziomie projektu; i
- do 8 tys. zł – na jednego przedsiębiorcę; i
- do 50% kosztów kwalifikowalnych poszczególnych przedsiębiorców.

Rodzaje kosztów kwalifikujących się do dofinansowania:

- transport eksponatów, ich ubezpieczenie, odprawa celna i spedycja;
- wynajem powierzchni wystawienniczej lub sal;
- zabudowa powierzchni, montażu, scenografii;
- obsługa techniczna;
- przygotowanie i wydruku zaproszeń, materiałów informacyjnych i reklamowych;
- przejazd i zakwaterowanie jednego przedstawiciela przedsiębiorcy uczestniczącego w projekcie;
- przeprowadzenie badania rynku zagranicznego;
- koszt niezbędnych zadań zleconych i usług wynikających ze specyfiki projektu.

Zasady udzielenia wsparcia: przy ocenie wniosków złożonych przez przedsiębiorców bierze się pod uwagę:

- branżę lub grupę towarową;
- program i dostosowanie formy działań promocyjnych do specyfiki branży i promowanych produktów;
- zamierzone efekty realizacji projektu;
- opinię właściwego wydziału promocji handlu i inwestycji ambasady lub konsulatu RP, a w przypadku gdy w ambasadzie lub konsulacie nie został utworzony wydział promocji handlu i inwestycji – właściwego wydziału ekonomicznego ambasady lub konsulatu;
- niezbędność uzyskania pomocy w celu realizacji projektu;
- budżet projektu, w szczególności adekwatność wysokości i rodzajów wydatków do proponowanych działań promocyjnych, szczegółowość i przejrzystość oraz źródła finansowania projektu;
- doświadczenie i zaplecze organizacyjne podmiotów.

Branżowy projekt promocyjny powinien obejmować, co najmniej dwie formy działań promocyjnych zorganizowanych przez koordynatora projektu, takie jak: pokazy, degustacje,

wystawy, prezentacje, demonstracje, spotkania branżowe, konferencje prasowe, szkolenia, seminaria i warsztaty.

Szczegółowe informacje o działaniu:

Zasady i tryb udzielania pomocy de minimis na realizację branżowych projektów promocyjnych z budżetu MR reguluje [ROZPORZĄDZENIE RADY MINISTRÓW Z DNIA 4 LISTOPADA 2014 R. W SPRAWIE UDZIELANIA POMOCY DE MINIMIS NA REALIZACJĘ BRANŻOWYCH PROJEKTÓW PROMOCYJNYCH W ZAKRESIE EKSPORTU LUB SPRZEDAŻY NA RYNKU WEWNĘTRZNYM UE](#)⁴⁰.

Więcej informacji dostępnych jest również na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU](#)⁴¹.

⁴⁰ <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20140001571>

⁴¹ <https://www.trade.gov.pl/pl/niezbednik-eksportera/finansowanie/De-Minimis/209773,realizacja-branzowych-projektow-promocyjnych-dotyczacych-eksportu.html>

3. Polskie Mosty Technologiczne

Poddziałanie 3.3.1 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020

Cel projektu: przyśpieszenie rozwoju (akceleracja) polskich mikro małych i średnich przedsiębiorców o dużym potencjale internacjonalizacji działalności, którzy są zainteresowani sprzedażą swoich produktów i usług lub inwestycjami na rynkach zagranicznych.

Opis instrumentu: przedsiębiorcy będą mogli zdobyć dofinansowanie na uczestnictwo w programach akceleracyjnych, umożliwiających im:

- dopasowanie i realizację strategii ekspansji firmy na rynku zagranicznym objętym programem;
- pozyskanie wiedzy eksperckiej ułatwiającej dostosowanie produktu/usługi do wymogów rynku;
- pozyskanie wyspecjalizowanych usług mentorskich, dopasowanych do potrzeb firm, przygotowujących je do wejścia i współpracy bezpośrednio na rynku zagranicznym.

Planuje się, że programy akceleracyjne będą realizowane na wybranych 20 rynkach zagranicznych i będą składały się z dwóch etapów:

- etapu krajowego, w ramach którego organizowany będzie obóz szkoleniowy, przygotowujący przedsiębiorców do ekspansji na rynku zagranicznym (ze wsparciem doświadczonych ekspertów, dostosowanym do potrzeb uczestniczących firm);
- etapu zagranicznego, w ramach którego organizowane będą dni kalibracyjne za granicą podczas których możliwe będzie pozyskiwanie wyspecjalizowanych usług eksperckich i mentorskich, służących realizacji strategii ekspansji na tym rynku. W ramach etapu zagranicznego przedsiębiorcy będą mieli również możliwość indywidualnego korzystania z usług mentorów przez 6 miesięcy.

Termin realizacji programu: do 2023 r. w dwóch trzyletnich etapach, tj. 2017-2019 i 2020-2023

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: mikro, mali i średni przedsiębiorcy, posiadający potencjał eksportowy tzn. którzy:

- prowadzą działalność gospodarczą na terytorium RP nie krócej niż 1 rok przed datą złożenia wniosku o udział w programie akceleracyjnym;
- posiadają duży potencjał do internacjonalizacji działalności;
- są zainteresowani sprzedażą swoich innowacyjnych produktów, usług lub technologii na rynkach zagranicznych;
- posiadają doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej na rynkach zagranicznych (tj. w dowolnym roku obrotowym w okresie 3 lat przed złożeniem wniosku posiadają udział eksportu w całkowitej sprzedaży nie mniejszy niż 5%. W przypadku przedsiębiorców, którzy prowadzą działalność gospodarczą krócej niż 3 lata, muszą się oni wykazać 5% udziałem eksportu w sprzedaży przez cały okres jej prowadzenia. Przez eksportu należy rozumieć sprzedaż towarów i usług zarówno na Jednolity Rynek Europejski, jak i do państw spoza tego rynku).

Maksymalne dofinansowanie: poziom dofinansowania kosztów obozów przygotowawczych w Polsce, dni kalibracyjnych organizowanych za granicą oraz usług mentorów na rynku zagranicznym:

- 75% dla przedsiębiorców zarejestrowanych w województwie mazowieckim;
- 80% dla przedsiębiorców zarejestrowanych w pozostałych województwach.

Przewiduje się również dofinansowanie udziału w dniach kalibracyjnych do maksymalnie 50% kosztów przejazdu i pobytu na tych dniach.

Zasady udzielenia wsparcia:

- pomoc otrzymywana przez przedsiębiorców będzie pomocą de minimis;
- w trakcie naborów przedsiębiorców do udziału w programach akceleryjnych stosowana będzie preferencja dla przedsiębiorców z branż wpisujących się w Krajowe Inteligentne Specjalizacje;
- zgodnie z formułą programów akceleryjnych, przewiduje się oddzielnie kwalifikowanie do udziału w poszczególnych ich etapach (krajowym i zagranicznym), tj.:
 - 1) selekcja kwalifikująca przedsiębiorcę do udziału w obozie przygotowawczym,
 - 2) selekcja do udziału w etapie zagranicznym programu akceleryjnego, prowadzonym po zakończonym udziale firmy w obozie przygotowawczym;
- szczegółowe zasady dotyczące składania i oceny wniosków o udział w programie akceleryjnym będą znajdować się w regulaminach naborów wniosków ogłaszanych przez wykonawców programów akceleryjnych.

Nabory wniosków prowadzić będą: wykonawcy wybrani w trybie ustawy Prawo zamówień publicznych.

Informacje o planowanych naborach: rozpoczęcie naborów przedsiębiorców do udziału w programach akceleryjnych przewidywane jest w II połowie 2017 roku.

Środki UE przeznaczone na realizację projektu: 185,9 mln zł

Szczegółowe informacje: publikowane będą na dedykowanej zakładce dotyczącej projektu Polskie Mosty Technologiczne na [PORTALU PROMOCJI EKSPORTU](https://www.trade.gov.pl)⁴².

⁴² <https://www.trade.gov.pl>

4. Umiedzynarodowienie Krajowych Klastrow Kluczowych

Poddzialanie 2.3.3 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwoj 2014-2020

Cel projektu: wzrost internacjonalizacji przedsiebiorstw dzialajacych w ramach Krajowych Klastrow Kluczowych. Koncentrowanie sie na wspieraniu ekspansji miedzynarodowej klastra w powiazaniu z jego dzialalnoscia badawczo-rozwojowa i innowacyjna.

Opis instrumentu: dofinansowanie moga uzyskac projekty obejmujace uslugi zwiazane z:

- wprowadzaniem na rynki zagraniczne oferty/produktow klastra i/lub jego czlonkow, ze szczegolnym uwzglednieniem produktow zaawansowanych technologicznie;
- aktywizacja czlonkow klastra w obszarze internacjonalizacji;
- tworzeniem sieci kontaktow;
- wymiana wiedzy z partnerami zagranicznymi;
- wspolpraca miedzynarodowa;
- zwiekszeniem widocznosci klastra na rynkach miedzynarodowych.

Wsparcie bedzie oferowane w formie dotacji:

- dla koordynatora klastra jako pomoc publiczna;
- dla czlonka klastra jako pomoc de minimis udzielana przez koordynatora.

Podmioty moga ubiegac sie o wsparcie: koordynatorzy Krajowych Klastrow Kluczowych, chociaz ostatecznym odbiorca wsparcia beda rowniez przedsiebiorcy wchodzacy w sklad Krajowego Klastra Kluczowego.

Maksymalne dofinansowanie:

- 80% dla czlonka klastra reprezentujacego mikro lub male przedsiebiorstwo;
- 70% dla czlonka klastra reprezentujacego srednie przedsiebiorstwo;
- 50% dla koordynatora klastra oraz czlonka klastra reprezentujacego przedsiebiorstwo inne niz MSP.

Wydatki kwalifikowane na poziomie projektu powinny sie miec w przedziale od 500 tys. zl do 6 mln zl.

Rodzaje kosztow kwalifikujacych sie do dofinansowania:

w zakresie pomocy dla koordynatora klastra:

- wynagrodzenia personelu koordynatora klastra zatrudnionego przy realizacji projektu;
- administracyjne, w tym koszty ogolne zwiazane z realizacja projektu dotyczace: aktywizacji klastra w celu ulatwienia wspolpracy, marketingu klastra, zarzadzania zapleczem klastra, organizacji programow szkoleniowych, warsztatow i konferencji w celu wsparcia dzielenia sie wiedza, tworzenia sieci kontaktow i wspolpracy transnarodowe;
- ustanowienia i utrzymania zabezpieczenia w formie, o ktorej mowa w art. 131 ust. 4 lit. a rozporzadzenia Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1303/2013, dla zaliczki wypaconej na rzecz MSP.

w zakresie pomocy dla czlonkow klastra:

- dostepu do zagranicznej infrastruktury badawczo-rozwojowej;

- usługi doradczej dotyczącej umiędzynarodowienia przedsiębiorcy;
- szkolenia w zakresie umiędzynarodowienia przedsiębiorcy;
- usługi niezbędnej do aktywizacji przedsiębiorcy będącego członkiem klastra na arenie międzynarodowej;
- 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;
- reklamy w mediach targowych;
- udziału w seminariach, kongresach i konferencjach;
- organizacji pokazów, prezentacji i degustacji produktów w zakresie promocji marki produktowej;
- koszty wynajmu, budowy i obsługi stoiska wystawowego podczas uczestnictwa MŚP w danych targach lub danej wystawie.

Zasady udzielenia wsparcia: projekt powinien:

- uwzględniać zidentyfikowane potrzeby klastra związane z internacjonalizacją działalności i koncentrować się na bezpośrednim wspieraniu ekspansji międzynarodowej klastra w powiązaniu z jego działalnością badawczo-rozwojową i innowacyjną;
- być zgodny ze strategią rozwoju klastra;
- wspierać wprowadzenie oferty klastra i/lub jego członków na rynki zagraniczne;
- przyczyniać się do podniesienia zdolności klastra do trwałej współpracy z podmiotami zagranicznymi, a także do zacieśniania współpracy w ramach klastra;
- wpisywać się w Krajowe Inteligentne Specjalizacje.

Nabory wniosków prowadzi: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Informacje o planowanych naborach: dostępne na stronie [PARP POŚWIĘCONEJ PROGRAMOWI OPERACYJNEMU INTELIGENTNY ROZWÓJ⁴³](#) w zakładce terminy naborów.

Kolejny nabór zaplanowano na połowę maja 2017 r.

Środki UE przeznaczone na realizację projektu: 43,81 mln euro

Szczegółowe informacje: dostępne na stronie [PARP POŚWIĘCONEJ PROGRAMOWI OPERACYJNEMU INTELIGENTNY ROZWÓJ⁴⁴](#) w zakładce Umiędzynarodowienie Krajowych Klastrow Kluczowych

⁴³ <http://poir.parp.gov.pl/harmonogram-naboru-wnioskow-poir/terminy-naborow-dla-programu-operacyjnego-inteligentny-rozwoj>

⁴⁴ <http://poir.parp.gov.pl/umiedzynarodowienie-krajowych-klastrow-kluczowych/poddzialanie-2-3-3-umiedzynarodowienie-krajowych-klastrow-kluczowych>

5. Internacjonalizacja MŚP

Działanie 1.2. Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020

Cel projektu: zwiększenie aktywności gospodarczej MŚP z makroregionu Polski Wschodniej na rynkach międzynarodowych, w szczególności przedsiębiorstw rozpoczynających działalność eksportową na nowym rynku.

Opis instrumentu: przedsiębiorcy mogą zdobyć dofinansowanie na kompleksowe działania doradcze związane z opracowaniem i przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu internacjonalizacji działalności. Wsparcie może być przeznaczane na:

- diagnozę potencjału w zakresie internacjonalizacji;
- przygotowanie przedsiębiorstwa i jego oferty pod kątem eksportu;
- analizę rynku docelowego;
- przedstawienie możliwych i optymalnych kanałów dystrybucji;
- aktywne poszukiwanie partnerów biznesowych w celu wprowadzenia produktów lub usług na wybrane rynki zagraniczne.

Ponadto przewiduje się możliwość przeznaczania dofinansowania na udział w zagranicznych targach, wystawach lub misjach handlowych.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: MŚP z makroregionu Polski Wschodniej (tj. województw lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego lub warmińsko-mazurskiego), które:

- posiadają w ofercie, co najmniej jeden produkt, wyrób lub usługę, który może być przedmiotem sprzedaży zagranicznej,
- posiadają przychody ze sprzedaży zagranicznej w ostatnim roku obrotowym mniejsze od 30% sumy przychodów netto ze sprzedaży towarów i usług.

Maksymalne dofinansowanie:

- 80% kosztów kwalifikowalnych

Zasady udzielenia wsparcia: są w trakcie modyfikacji w celu zwiększenia efektywności wsparcia oferowanego w projekcie.

Nabory wniosków prowadzi: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Informacje o planowanych naborach: dostępne na stronie [PARP POŚWIĘCONEJ PROGRAMOWI OPERACYJNEMU POLSKA WSCHODNIA](#)⁴⁵ w zakładce terminy naborów.

Środki UE przeznaczone na realizację projektu: 115,05 mln EUR

Szczegółowe informacje: dostępne na stronie [PARP](#)⁴⁶.

⁴⁵ <https://popw.parp.gov.pl/terminy-naborow/terminy-naborow-dla-programu-operacyjnego-polska-wschodnia>

⁴⁶ <https://popw.parp.gov.pl/dzialanie-1-2-internacjonalizacja-msp/dzialanie-1-2-internacjonalizacja-msp>

6. Program Rządowy Finansowe Wspieranie Eksportu

Cel instrumentu: wsparcie polskich przedsiębiorstw w zakresie finansowania eksportu towarów, usług i dóbr inwestycyjnych.

Opis instrumentu: program jest realizowany przez Bank Gospodarstwa Krajowego wspólnie z Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych. Podstawowe instrumenty wykorzystywane do wspierania polskich eksporterów to:

- akredytywy,
- kredyty dla banku nabywcy,
- kredyt dla nabywcy
- wykupy wierzytelności z kontraktów eksportowych.

Produkty te mają na celu pośrednie wsparcie polskiego przedsiębiorcy poprzez udzielenie finansowania bankowi zagranicznemu - odbiorcy polskich dóbr i usług, na korzystnych warunkach oraz zabezpieczenie ryzyka płatności.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: przedsiębiorstwa z siedzibą zarejestrowaną w Polsce, których produkt spełnia warunki opisane w [ROZPORZĄDZENIU MINISTRA GOSPODARKI Z DNIA 19 GRUDNIA 2014 R. W SPRAWIE MAKSYMALNEGO PROCENTOWEGO UDZIAŁU SKŁADNIKÓW POCHODZENIA ZAGRANICZNEGO W PRZYCHODZIE NETTO Z REALIZACJI KONTRAKTU EKSPORTOWEGO ORAZ RODZAJU DOWODÓW, NA PODSTAWIE KTÓRYCH USTALA SIĘ POCHODZENIE PRODUKTU LUB USŁUGI](#)⁴⁷.

Maksymalna kwota finansowania w zależności od instrumentu finansowania:

- do 100% wartości kontraktu eksportowego - w przypadku akredytyw,
- do 85% wartości kontraktu eksportowego w przypadku produktów długoterminowych.

Rodzaje kosztów kwalifikujących się do wsparcia: koszty związane z realizacją kontraktu eksportowego ujęte w kwocie kontraktu.

Zasady udzielenia wsparcia: wsparcie jest udzielane:

- bezpośrednio eksporterowi w przypadku dyskontowania akredytywy, potwierdzania akredytywy, wykupu wierzytelności eksportowych,
- bezpośrednio importerowi w przypadku kredytu dla nabywcy,
- pośrednio importerowi poprzez bank nabywcy w przypadku postfinansowania akredytywy, kredytu dla banku nabywcy.

Nabory wniosków prowadzi: Bank Gospodarstwa Krajowego. Ocena możliwości udzielenia finansowania i procedura udzielenia finansowania prowadzona jest w trybie ciągłym na podstawie zapytań od: polskich eksporterów, zagranicznych importerów oraz banków zagranicznych.

Środki przeznaczone na realizację projektu: brak ograniczeń odnośnie kwot do wykorzystania w ramach Programu.

Szczegółowe informacje: dostępne na stronie [BGK](#)⁴⁸

⁴⁷ <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20140001978>

⁴⁸ <https://www.bgk.pl/przedsiębiorstwa/wspieranie-eksportu/program-rzadowy-finansowe-wspieranie-eksportu/>

7. Program DOKE system dopłat z budżetu państwa do oprocentowania kredytów eksportowych

Cel instrumentu: stabilizacja oprocentowania kredytów eksportowych, które mogą być udzielane nabywcom przez banki krajowe i zagraniczne lub międzynarodowe organizacje finansowe.

Opis instrumentu: możliwość otrzymania wsparcia ze środków pochodzących z budżetu państwa na transakcje eksportowe o przynajmniej dwuletnim okresie spłaty liczoną od dostawy, których przedmiotem są towary i/lub usługi o charakterze inwestycyjnym.

Wsparcie mogą uzyskać przedsiębiorstwa, które ubiegają się o następujące rodzaje kredytów:

- kredyty udzielone bezpośrednio zagranicznym nabywcom lub ich bankom na finansowanie zakupu towarów i usług,
- kredyty udzielone polskim dostawcom na refinansowanie kredytów kupieckich udzielonych przez nich zagranicznym nabywcom,
- kredyty na pokrycie kosztów lokalnych związanych bezpośrednio z realizacją kontraktów eksportowych (niezbędne wydatki na towary i usługi w kraju nabywcy).

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: przedsiębiorstwa eksportujące dobra o charakterze inwestycyjnym – zwłaszcza w przypadku transakcji długoterminowych.

Maksymalne kwota finansowania: zgodnie z Konsensusem OECD, kredyt eksportowy może finansować do 85% wartości kontraktu eksportowego.

Rodzaje kosztów kwalifikujących się do wsparcia: koszty finansowe związane z oprocentowaniem kredytów eksportowych – zmiana ze stopy zmiennej na stałą.

Zasady udzielenia wsparcia: kredyty muszą spełniać następujące warunki Programu:

- przedmiotem kredytowania musi być eksport polskich dóbr/usług o charakterze inwestycyjnym, w których udział składników pochodzenia zagranicznego nie przekracza 60% przychodu netto z realizacji kontraktu eksportowego (poza kilkoma wyjątkami),
- kredyt eksportowy może finansować do 85% wartości kontraktu,
- zaliczka w wysokości, co najmniej 15% wartości kontraktu musi być wpłacona eksporterowi przez nabywcę do daty Starting Point of Credit (SPoC) - do dnia dostawy,
- kredyt jest oprocentowany według stałej stopy procentowej CIRR,
- okres spłaty kredytu nie może być krótszy niż 2 lata od dostawy,
- kwota kapitału kredytu powinna być spłacana w równych ratach, w odstępach nie dłuższych niż 6 miesięcy,
- kredyty będące przedmiotem dofinansowania muszą być ubezpieczone przez KUKiE,

Naborzy wniosków prowadzi: Bank Gospodarstwa Krajowego. Ocena możliwości finansowania i procedura udzielenia finansowania prowadzona jest w trybie ciągłym na podstawie zapytań polskich eksporterów, zagranicznych importerów oraz banków.

Informacje o planowanych naborach: ocena możliwości finansowania prowadzona w sposób ciągły – brak ograniczeń odnośnie dat aplikowania

Środki przeznaczone na realizację projektu: brak ograniczeń odnośnie kwot do wykorzystania w ramach Programu.

Szczegółowe informacje: dostępne na stronie [BGK⁴⁹](https://www.bgk.pl/przedsiębiorstwa/wsparcie-eksportu/program-wspierania-eksportu-doke/)

⁴⁹ <https://www.bgk.pl/przedsiębiorstwa/wsparcie-eksportu/program-wspierania-eksportu-doke/>

8. Program wsparcia ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw.

Cel instrumentu: wsparcie polskich przedsiębiorstw w zakresie internacjonalizacji polskiego kapitału.

Opis instrumentu: polskie przedsiębiorstwa poszukujące możliwości finansowania ekspansji zagranicznej mogą skorzystać z kredytów inwestycyjnych udzielanych przez BGK w zakresie mandatu własnego. Są to kredyty udzielane poza Programem Rządowym, w ich przypadku nie mają zastosowania wytyczne Konsensusu OECD. BGK w ten sposób wspiera polskie przedsiębiorstwa występujące w roli inwestora za granicą (m.in. zakup spółek/aktywów zagranicznych, budowa zakładów produkcyjnych/centrów logistycznych poza Polską). Jest to zazwyczaj długoterminowe finansowanie w oparciu o bilans polskiego podmiotu, cechą charakterystyczną tego rodzaju finansowania jest fakt, że zabezpieczenia kredytu ustanawiane są w pierwszej kolejności na aktywach zagranicznych (projektu/podmiotu zagranicznego).

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: polskie przedsiębiorstwa i grupy kapitałowe realizujące projekty zagraniczne.

Maksymalna kwota finansowania: w zależności od projektu, co do zasady BGK może sfinansować do 80% wartości budżetu projektu.

Przykładowe projekty kwalifikujące się do wsparcia:

- przejęcia zagranicznych podmiotów,
- budowa sieci dystrybucji za granicą,
- budowa zakładów produkcyjnych za granicą.

Zasady udzielenia wsparcia: długoterminowy kredyt inwestycyjny może być udzielany zarówno polskim spółkom, jak również i zagranicznym spółkom córkom polskich grup kapitałowych, a także J&V z udziałem polskiego kapitału. W ocenie możliwości finansowania BGK koncentruje się przede wszystkim na *business planie* i aktywach zagranicznych projektu – w pierwszej kolejności obok kondycji finansowej polskiego podmiotu analizowane są przepływy oraz zabezpieczenia zagraniczne.

Nabory wniosków prowadzi: Bank Gospodarstwa Krajowego. Ocena możliwości finansowania i procedura udzielenia finansowania prowadzona jest w trybie ciągłym na podstawie zapytań polskich przedsiębiorstw.

Informacje o planowanych naborach: ocena możliwości finansowania prowadzona w sposób ciągły – brak ograniczeń odnośnie dat aplikowania.

Środki przeznaczone na realizację projektu: ograniczenie kapitałów własnych banku, oraz wewnętrznych limit zaangażowania.

Szczegółowe informacje: dostępne na stronie [BGK⁵⁰](https://www.bgk.pl/przedsiębiorstwa/wsparcie-eksportu/dzialalnosc-wlasna-bgk/)

⁵⁰ <https://www.bgk.pl/przedsiębiorstwa/wsparcie-eksportu/dzialalnosc-wlasna-bgk/>

9. Kompetencje - pomoc w tworzeniu wstępnej strategii ekspansji zagranicznej

Cel instrumentu: przedsiębiorca może skorzystać z warsztatów inwestycyjnych, podczas których otrzyma wiedzę z obszarów związanych z ekspansją zagraniczną. Możliwy jest również oddzielny tor obsługi na zasadzie mentoringu dla firm, które nie mają możliwości udziału w warsztatach i/lub posiadają bardziej sprecyzowane plany.

Opis instrumentu: organizacja warsztatów inwestycyjnych sprofilowanych pod oczekiwania konkretnej firmy. Warsztaty są organizowane w siedzibie Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych oraz w wybranych przez klienta miejscach.

Warsztaty inwestycyjne są głównie skierowane do firm na wstępnym etapie ekspansji. Mentoring bezpośredni dla firm bardziej zaawansowanych w procesie decyzyjnym.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: nowe innowacyjne firmy, mali i średni przedsiębiorcy, duże firmy. Przedsiębiorca powinien:

- posiadać sprecyzowany zarys projektu inwestycyjnego wraz ze wskazanymi państwami docelowymi jak i planowanymi procesami projektu,
- być zdecydowany co do ekspansji zagranicznej rozumianej jako bezpośrednia inwestycja zagraniczna,
- wyrażać potrzebę budowy zestawu kompetencji oraz wiedzy dotyczących ekspansji zagranicznej.

Szczegółowe informacje: wskazany jest kontakt z Polską Agencją Inwestycji i Handlu S.A

10. Zachęty inwestycyjne

Cel instrumentu: pomoc przedsiębiorcom w poszukiwaniu informacji na temat dostępności instrumentów wsparcia inwestycji zagranicznych na wybranym rynku.

Opis instrumentu: pomoc polskim inwestorom zagranicznym przy ubieganiu się o instrumenty wsparcia na lokalnym rynku, w tym granty finansowe oferowane przez rząd państwa docelowego. Dostępność oraz specyfika instrumentów w wybranym kraju wymaga analizy na zasadzie case by case.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: nowe innowacyjne firmy, mali i średni przedsiębiorcy, duże firmy.

Przedsiębiorca powinien być przed etapem implementacji projektu inwestycyjnego na wybranym rynku.

Szczegółowe informacje: wskazany jest kontakt z Polską Agencją Inwestycji i Handlu S.A

11. Doradztwo lokalizacyjne dla polskich inwestorów

Cel instrumentu: pomoc w podjęciu decyzji inwestycyjnej oraz doradztwo lokalizacyjne dedykowane wybranemu rynkowi składającego się z elementów:

- analitycznych,
- strategicznych,
- wsparcia bezpośredniego zagranicą,
- opieki poinwestycyjnej.

Opis instrumentu: Wsparcie klientów od początku procesu inwestycyjnego. Przygotowanie listy atrakcyjnych lokalizacji, gdzie inwestycja klienta ma największe szanse na realizację.

Organizacja misji dla przyszłych inwestorów do kraju, gdzie projekt ma być realizowany, aby przyjrzeć się jego potencjałowi inwestycyjnemu tzw. study tour.

Doradztwo z zakresu pozyskiwania narodowych instrumentów wsparcia będących elementem grupy Polskiego Funduszu Rozwoju. Doradztwo z zakresu pozyskiwania zagranicznych zachęt inwestycyjnych mające na celu analizę możliwości skorzystania przez polskiego inwestora z grantów rządowych dostępnych za granicą. Po zakończonej inwestycji sprawdzanie i wspieranie inwestorów w dalszych działaniach tzw. after care.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: nowe innowacyjne firmy, mali i średni przedsiębiorcy, duże firmy. Przedsiębiorca powinien:

- posiadać sprecyzowany projekt inwestycji zagranicznej,
- projekcję finansową do realizacji projektu,
- przygotowanie merytoryczne kadry menadżerskiej.

Szczegółowe informacje: wskazany jest kontakt z Polską Agencją Inwestycji i Handlu S.A.

12. Projekt Polski Chempion

Cel instrumentu: udostępnienie przedsiębiorcom platformy informacyjnej poświęconej tematyce ekspansji zagranicznej. Umożliwienie nawiązania współpracy z innymi firmami z programu na zasadzie synergii - wspólnych projektów biznesowych.

Opis instrumentu: program jest narzędziem służącym budowaniu grupy liderów ekspansji zagranicznej wśród polskich firm prywatnych. Uczestnicy Programu uczą się identyfikować bariery w ekspansji zagranicznej, pod skrzydłami ekspertów rozwijają dobre praktyki w biznesie oraz otrzymują wsparcie w inwestycjach zagranicznych od polskich władz publicznych. W ramach Programu Polski Champion, organizowane są m.in. warsztaty na temat finansowania ekspansji, czy poświęcone prawnym i podatkowym aspektom ekspansji.

Program realizowany jest przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu S.A, a jej głównym partnerem jest firma doradcza PWC.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: nowe innowacyjne firmy, mali i średni przedsiębiorcy, duże firmy.

Możliwość przystąpienia do Programu Polski Czempion posiadają firmy, które już dokonały bezpośredniej inwestycji zagranicznej lub są tuż przed realizacją takiego projektu. Program stanowi pewien "klub inwestora".

Szczegółowe informacje: wskazany jest kontakt z Polską Agencją Inwestycji i Handlu S.A. Informacje dostępne również na stronie [PWC⁵¹](http://www.pwc.pl/pl/firmy-prywatne/program-polski-czempion.html)

⁵¹ <http://www.pwc.pl/pl/firmy-prywatne/program-polski-czempion.html>

13. Programy Go Africa i Go China

Cel instrumentu: wsparcie przedsiębiorców w procesie ekspansji na rynek chiński i rynki afrykańskie.

Opis instrumentu: w ramach programów realizowane są następujące działania i usługi na rzecz przedsiębiorców:

- organizacja misji gospodarczych, zapewnienie udziału przedsiębiorców w warsztatach, konferencjach, targach a także spotkaniach biznesowych, które umożliwiają lepsze zrozumienie nowego rynku,
- organizacja w Polsce i za granicą skrojonych spotkań biznesowych, zgodnie z zapotrzebowaniem profilowym przedsiębiorców oraz zadeklarowaną formą współpracy,
- rekomendowanie strategii wejścia na rynek dla określonej grupy produktowej na podstawie wnikliwej analizy oczekiwań przedsiębiorcy i profilu jego działalności biznesowej,
- ułatwienie wyboru i dotarcie do potencjalnych partnerów biznesowych wspólnie z polskim przedstawicielstwem zagranicznym,
- przeprowadzenie weryfikacji wiarygodności wybranej firmy,
- pomoc w kompleksowym przygotowaniu polskich przedsiębiorców do udziału w targach zagranicznych,
- konsultacje w opracowaniu materiałów marketingowych dopasowanych do lokalnej kultury biznesowej,
- pomoc w kontakcie z władzami lokalnymi,
- dostarczenie kompleksowej wiedzy na temat wybranych rynków, pozwalające na znalezienie odpowiedniego partnera biznesowego,
- dostarczanie informacji na temat charakterystyki lokalnych kanałów dystrybucji.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: polscy przedsiębiorcy zainteresowani ekspansją zagraniczną, zweryfikowani pod względem wiarygodności.

Szczegółowe informacje: dostępne na stronach [GOAFRICA⁵²](http://www.goafrica.gov.pl/) i [GOCHINA⁵³](http://www.gochina.gov.pl/)

W przypadku zapotrzebowania na bardziej szczegółowe informacje wskazany jest kontakt z Polską Agencją Inwestycji i Handlu S.A.

⁵² <http://www.goafrica.gov.pl/>

⁵³ <http://www.gochina.gov.pl/>

14. Warsztaty i szkolenia

Cel instrumentu: przekazywanie wiedzy eksperckiej oraz doświadczeń innych przedsiębiorców operujących na danym rynku.

Opis instrumentu: organizowane szkolenia i warsztaty biznesowe pozwalają polskim firmom uzyskać wiedzę na szczeblu operacyjnym w procesie eksportu na nowy rynek. Wysokiej klasy eksperci i doświadczeni w zagranicznym biznesie praktycy, pokazują na przykładach jak sprawnie poruszać się po danym rynku. Opowiadają o logistyce towarów, zabezpieczeniach płatności, certyfikacji produktów, czy konkretnych procedurach administracyjnych.

W trakcie warsztatów uczestnicy mają możliwość zapoznania się także z kulturą biznesową w danym kraju, różnicami kulturowymi oraz dostępnymi narzędziami wspierającymi ekspansję zagraniczną na danym rynku. Wartością dodaną ze szkoleń jest kontakt z innymi przedsiębiorcami, którzy są na różnych etapach ekspansji zagranicznej. Szkolenia są prowadzone zarówno w Polsce, jak i na wybranych rynkach zagranicznych.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: polscy przedsiębiorcy zainteresowani ekspansją zagraniczną, zweryfikowani pod względem wiarygodności.

Szczegółowe informacje: wskazany jest kontakt z Polską Agencją Inwestycji i Handlu S.A.

15. Ubezpieczenia średnio i długoterminowe w handlu międzynarodowym

Opis instrumentu: ubezpieczenia średnio i długoterminowe:

- należności wynikających z indywidualnych kontraktów eksportowych dotyczących dóbr inwestycyjnych (ubezpieczenie kredytu dostawy),
- należności wynikających z umów kredytowych finansujących kontrakt eksportowy, umów leasingu finansowego czy umów wykupu wierzytelności (ubezpieczenie kredytu dla nabywcy),
- inwestycji bezpośrednich za granicą.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie:

- eksporterzy towarów inwestycyjnych, zarejestrowani w Polsce i realizujący sprzedaż towarów krajowych w rozumieniu art. 6a–6e [USTAWY Z DNIA 7 LIPCA 1994 R. O GWARANTOWANYCH PRZEZ SKARB PAŃSTWA UBEZPIECZENIACH EKSPORTOWYCH](#)⁵⁴ oraz [ROZPORZĄDZENIA MINISTRA GOSPODARKI Z DNIA 19 GRUDNIA 2014 R. W SPRAWIE MAKSYMALNEGO PROCENTOWEGO UDZIAŁU SKŁADNIKÓW POCHODZENIA ZAGRANICZNEGO W PRZYCHODZIE NETTO Z REALIZACJI KONTRAKTU EKSPORTOWEGO ORAZ RODZAJU DOWODÓW, NA PODSTAWIE KTÓRYCH USTALA SIĘ POCHODZENIE PRODUKTU LUB USŁUGI](#)⁵⁵.
- polskie i zagraniczne instytucje finansujące eksport ww. towarów,
- inwestorzy planujący rozpocząć lub rozszerzający prowadzoną działalność gospodarczą za granicą.

Maksymalne wsparcie:

- ubezpieczenie kredytu dostawcy i nabywcy - możliwe objęcie ochroną ubezpieczeniową do 85% wartości kontraktu eksportowego, ochrona obejmuje do 100% wartości ubezpieczonych należności.
- ubezpieczenie inwestycji bezpośrednich za granicą: ochrona obejmuje do 90% wartości ubezpieczonych nakładów.

Zasady udzielenia wsparcia:

- Aby skorzystać z ubezpieczeń należności, kontrakt eksportowy powinien być zawarty przez przedsiębiorcę zarejestrowanego w Polsce z zagranicznym kontrahentem i dotyczyć krajowych towarów lub usług.
- Ubezpieczenie inwestycji bezpośrednich za granicą chroni nakłady wniesione, czyli wyłącznie wkład własny przez polskiego inwestora przed stratami wywołanymi zdarzeniami o charakterze ryzyka politycznego w kraju inwestycji. Inwestycje zagraniczne powinny być długoterminowe, a także bezpośrednie (powinny zabezpieczać kontrolę polskiego inwestora nad zagraniczną spółką).

Nabory wniosków prowadzi: Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. w trybie ciągłym.

Szczegółowe informacje: dostępne na stronie [KUKKE](#)⁵⁶

⁵⁴ <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20010590609>

⁵⁵ <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20140001978>

⁵⁶ <http://www.kuke.com.pl/>

16. Gwarancje w handlu międzynarodowym

Opis instrumentu: Gwarancje ubezpieczeniowe potwierdzają zdolność firmy do realizacji kontraktu. Dzięki gwarancji KUKKE wykonawca nie musi angażować własnych środków finansowych i może starać się o pozyskanie kolejnych zamówień.

W ofercie znajdują się gwarancje zabezpieczające cały proces realizacji kontraktu: gwarancje zapłaty wadium, gwarancje należytego wykonania kontraktu, gwarancje zwrotu zaliczki, gwarancje usunięcia wad i usterek.

Dzięki oferowaniu gwarancji kontraktowych gwarantowanych przez Skarb Państwa KUKKE umożliwia udział polskich eksporterów w kontraktach eksportowych o wysokiej wartości.

Gwarancje kontraktowe:

- zabezpieczenie różnego rodzaju kontraktów eksportowych,
- zwiększenie wiarygodności przedsiębiorstwa wykonawcy w oczach kontrahenta,
- możliwość uniknięcia inwestowania własnych środków pieniężnych przez wykonawcę,
- możliwość zwolnienia wykonawcy ze stosowania innych zabezpieczeń realizacji kontraktu,
- zapewnienie niezależności finansowej od banków, a także w odróżnieniu od gwarancji bankowych dają możliwość uniknięcia obciążania linii kredytowej przedsiębiorcy,
- pewność, że w przypadku naruszenia warunków kontraktu przez wykonawcę, kontrahent otrzyma szybko kwotę stanowiącą zabezpieczenie kontraktu.

Gwarancja spłaty krótkoterminowego kredytu na realizację kontraktu:

- umożliwienie bankowi bezpiecznego finansowania kontraktu eksportowego,
- gwarancja stanowi uznaną przez bank formę zabezpieczenia spłaty kredytu - jest nieodwołalna i płatna na pierwsze żądanie.

Dzięki gwarancji KUKKE wykonawca nie musi angażować własnych środków finansowych i może starać się o pozyskanie kolejnych zamówień.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: przedsiębiorcy zarejestrowani w Polsce i realizujący sprzedaż towarów krajowych.

Maksymalne wsparcie: wartość gwarancji nie może przekroczyć 80% wymaganego zobowiązania przedsiębiorcy wobec beneficjenta.

Zasady udzielenia wsparcia:

- gwarancja udzielana jest na zlecenie krajowego eksportera na rzecz banku finansującego kontrakt eksportowy.
- eksportowany towar lub realizowana usługa muszą spełniać warunek polskości.

Nabory wniosków prowadzi: Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. w trybie ciągłym.

Szczegółowe informacje: dostępne na stronie [KUKKE⁵⁷](http://www.kuke.com.pl/)

⁵⁷ <http://www.kuke.com.pl/>

17. Ubezpieczenia należności krótkoterminowych w handlu międzynarodowym

Opis instrumentu: ubezpieczenie krótkoterminowych należności to:

- zabezpieczenie firm przed nieotrzymaniem płatności za dostarczony towar lub wykonaną usługę płatnych w kredycie do 2 lat,
- ochrona przed niewypłacalnością kontrahentów, opóźnień w regulowaniu zobowiązań od nagłych zmian w sytuacji politycznej krajów, z których pochodzą partnerzy handlowi, a także od ryzyka katastrofalnego,
- ubezpieczenie obejmuje zasięgiem większość rynków o podwyższonym ryzyku,
- możliwość ubezpieczenia sprzedaży cyklicznej do pojedynczego odbiorcy lub do wszystkich kontrahentów, jak również tylko pojedynczej transakcji,
- uproszczone procedury ubezpieczeniowe dostosowane do działalności każdej firmy, w szczególności rozpoczynającej działalność handlową,
- ocena wiarygodności handlowej kontrahentów i windykacja ubezpieczonych należności prowadzona bez dodatkowych opłat.

Oferowane są ubezpieczenia w ramach:

- Europolisy,
- Polisy Pakietowej
- Polisy na Wschód
- Polisy Indywidualnej

Ubezpieczenia to rozwiązanie, które pozwala kompleksowo zabezpieczyć ryzyko związane ze sprzedażą eksportową z odroczonym terminem płatności maksymalnie do 2 lat. Ubezpieczenie dostępne jest w uproszczonej formie dla firm rozpoczynających działalność handlową lub prowadzących biznes na niewielką skalę, jak również dla największych eksporterów w kraju.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: przedsiębiorcy realizujący sprzedaż szybko rotujących towarów w odroczonym terminie zapłaty do 2 lat. W przypadku ubezpieczeń gwarantowanych przez Skarb Państwa: Polisa na Wschód i Polisa Indywidualna przedsiębiorcy zarejestrowani w Polsce i realizujący sprzedaż towarów krajowych.

Maksymalne wsparcie: ochrona obejmuje w przypadku:

- Europolisy do 85 wartości ubezpieczonych należności,
- Polisy Pakietowej do 85 wartości ubezpieczonych należności,
- Polisy na Wschód do 95% wartości ubezpieczonych należności,
- Polisy Indywidualnej do 95% wartości ubezpieczonych należności.

Zasady udzielenia wsparcia:

Europolisa - warunki ubezpieczenia:

- sprzedaż prowadzona w eksporcie, której wysokość nie przekroczyła 1 mln euro w ciągu ostatnich 12 miesięcy, niezależnie od wielkości sprzedaży realizowanej w kraju,
- sprzedaż prowadzona na rynku krajowym i rynkach zagranicznych, z zastrzeżeniem, że wysokość sprzedaży za ostatnich 12 miesięcy nie przekroczyła 5 mln złotych w kraju i 1 mln euro w eksporcie,

- maksymalny termin odroczenia płatności za dostarczony towar lub wykonaną usługę nie może przekroczyć 180 dni,
- ubezpieczenie należności handlowych od kontrahentów z 34 krajów europejskich, z wyłączeniem krajów o podwyższonym ryzyku

Pakiet - warunki ubezpieczenia:

- oferta przeznaczona jest dla wszystkich przedsiębiorstw, którzy realizują sprzedaż eksportową w kredycie powyżej 1 mln euro w ciągu ostatnich 12 miesięcy,
- maksymalny termin odroczenia płatności za dostarczony towar lub wykonaną usługę nie może przekroczyć 720 dni,
- ubezpieczenie należności handlowych od kontrahentów z większości krajów świata. Wyjątkiem są kraje o podwyższonym ryzyku politycznym,
- warunki ubezpieczenia ustalane indywidualnie na podstawie kilku elementów: w największym stopniu zależą one od wielkości sprzedaży zgłoszonej do ubezpieczenia, ważna jest także branża, w której działa firma oraz liczba i wysokość przyznanych limitów kredytowych.

Polisa na Wschód i Polisa Indywidualna – warunki ubezpieczenia:

- ubezpieczenie należności handlowych od kontrahentów z 59 krajów o podwyższonym ryzyku z Europy, Azji, Afryki i Ameryki Południowej - w przypadku Polisy na Wschód, a w przypadku Polisy Indywidualnej - od kontrahentów spoza UE (aktualnie poza Grecją) i innych krajów wysokiego dochodu,
- eksportowany towar lub usługa musi spełniać warunek polskości (aktualnie maksymalnie dostawy zagraniczne mogą stanowić do 30% przychodu netto eksportera),
- maksymalny termin odroczenia płatności za dostarczony towar lub wykonaną usługę nie może przekroczyć dwóch lat.

Nabory wniosków prowadzi: Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. w trybie ciągłym.

Szczegółowe informacje: dostępne na stronie [KUKE](http://www.kuke.com.pl/)⁵⁸

⁵⁸ <http://www.kuke.com.pl/>

18. Gwarancje ubezpieczeniowe zapłaty należności związanych z akredytywami

Opis instrumentu: pokrycie ryzyka banków otwierających akredytywę, które mają swoją siedzibę w krajach, które mogą być obejmowane ochroną ubezpieczeniową KUKKE, z wyjątkiem krajów należących do Unii Europejskiej, Australii, Kanady, Islandii, Japonii, Nowej Zelandii, Norwegii, Szwajcarii oraz USA

- ograniczenie ryzyka banków związanego z finansowaniem krótkoterminowym,
- możliwość udzielenia gwarancji do 100% kwoty zabezpieczonej należności banku,
- szybka procedura wystawienia gwarancji - gwarancje są udzielane w ramach uprzednio ustalonych przez KUKKE limitów na poszczególne banki,
- gwarancje są nieodwołalne i płatne na pierwsze żądanie.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: banki potwierdzające, dyskontujące lub postfinansujące akredytywy otwarte przez zagraniczne banki.

Maksymalne wsparcie: możliwość udzielenia gwarancji do 100% kwoty zabezpieczonej należności banku.

Zasady udzielenia wsparcia: gwarancje mogą być udzielane:

- w związku z potwierdzeniem – dla akredytyw płatnych niezwłocznie po prezentacji dokumentów przez eksportera lub dla akredytyw z terminem płatności odroczonym nie więcej niż 719 dni od daty złożenia przez eksportera dokumentów zgodnych z warunkami akredytywy,
- w związku z należnościami związanymi z postfinansowaniem i dyskontem – dla należności z terminem płatności odroczonym nie więcej niż 719 dni od daty dokonania przez beneficjenta gwarancji wypłaty na rzecz eksportera.

Akredytywy muszą dotyczyć kontraktów eksportowych w ramach których następuję sprzedaż towarów krajowych

Nabory wniosków prowadzi: Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. w trybie ciągłym.

Szczegółowe informacje: dostępne na stronie [KUKKE⁵⁹](http://www.kuke.com.pl/)

⁵⁹ <http://www.kuke.com.pl/>

19. Uproszczone ubezpieczenie, zapewniające wypłatę odszkodowania w krótkim terminie, dedykowane MSP - dystrybuowane za pośrednictwem banków komercyjnych (instrument planowany)

Opis instrumentu:

- przedmiotem ubezpieczenia są należności od kontrahentów przedsiębiorcy, wynikające ze sprzedaży z odroczonym terminem płatności maksymalnie 60 dni (kraj i eksport),
- umowa ubezpieczenia zawierana na okres bezterminowy z automatycznym rocznym odnowieniem,
- składka płatna jednorazowo rocznie z góry,
- warunki ubezpieczenia określone są w jednym z 4 wariantów, które precyzują wysokość limitu, sumy ubezpieczenia, roczny obrót i wysokość składki.

Podmioty mogące ubiegać się o wsparcie: przedsiębiorcy będących klientami PKO Banku Polskiego S.A. posiadający rachunek lub kredyt, sprzedający towary i usługi z odroczonym terminem płatności.

Maksymalne wsparcie: możliwe objęcie ochroną ubezpieczeniową do 80% wartości umowy.

Zasady udzielenia wsparcia:

- polisa przeznaczona dla przedsiębiorców z sektora MSP prowadzących działalność gospodarczą od min 18 msc, którzy prowadzą lub zamierzają prowadzić sprzedaż z odroczonym terminem płatności w kraju lub za granicą;
- sprzedaż będzie prowadzona w oddziałach banku PKO BP;
- windykacja prowadzona będzie przez partnera zewnętrznego na zasadzie outsourcingu;
- udział własny ustalony na stałej wysokości 20 % ubezpieczającego w szkodzie;
- w ramach tzw. limitu na kontrahenta nienazwanego KUKE nie prowadzi oceny kontrahentów, do których przedsiębiorcy mogą realizować sprzedaż, dzięki czemu wzrasta dostępność polisy dla wszystkich firm MSP.

Nabory wniosków będzie prowadzić: PKO BP SA

Szczegółowe informacje: dostępne na stronie [KUKE⁶⁰](http://www.kuke.com.pl/)

⁶⁰ <http://www.kuke.com.pl/>