



REGIONALNA  
IZBA  
GOSPODARCZA  
P O M O R Z A



**Pomorski**  
BROKER EKSPORTOWY

[www.brokereksportowy.pl](http://www.brokereksportowy.pl)



Fundusze  
Europejskie  
Program Regionalny



URZĄD MARSZAŁKOWSKI  
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO

Unia Europejska  
Europejski Fundusz  
Rozwoju Regionalnego



# Plany na 2019 rok – kierunki priorytetowe



SEMINARIA



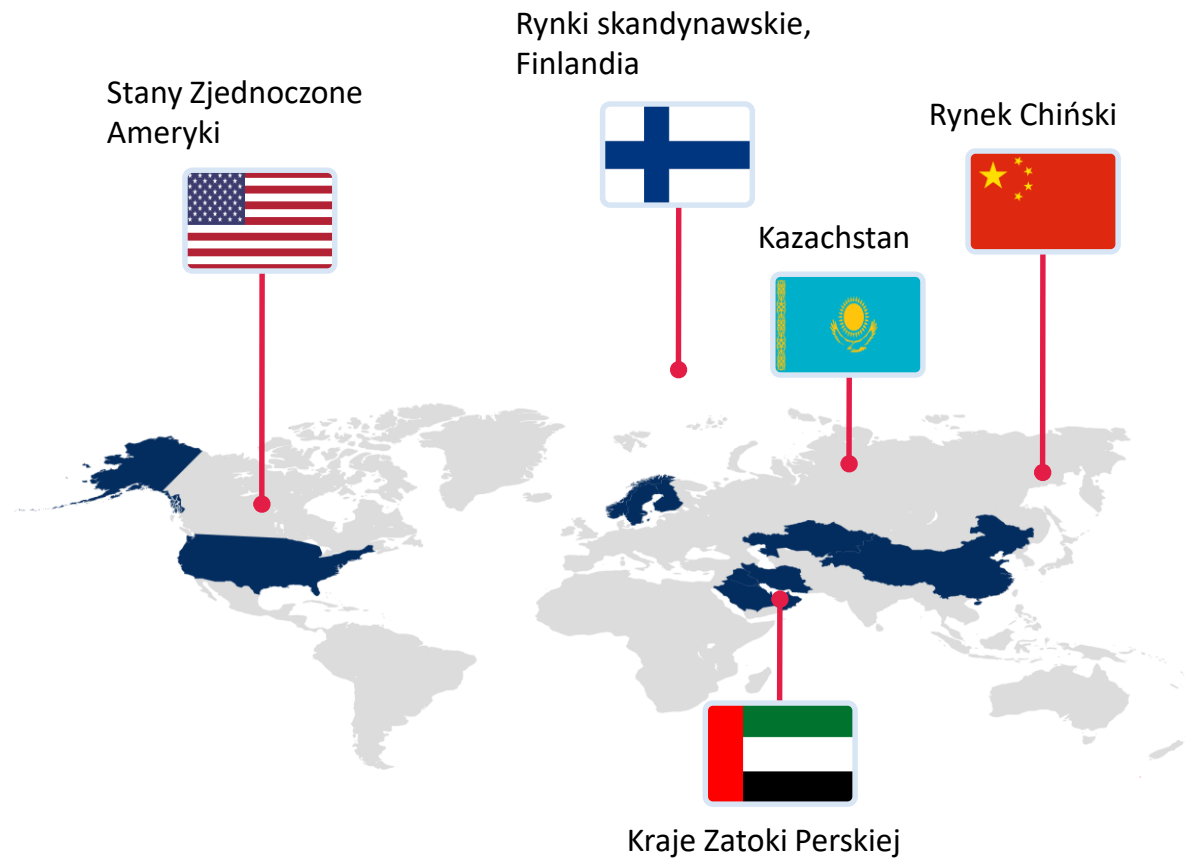
KLUBY  
EKSPORTERA



TARGI / MISJE  
GOSPODARCZE



GRANTY  
I KW. 2019



# Wydarzenia 2019

## **Międzynarodowe wydarzenia gospodarcze (targi)**

1. BETT Show Londyn (Londyn) – 23-26 stycznia 2019 (Edukacja, nowe technologie)
2. MWC Barcelona (Barcelona) – 25-28 luty 2019 (Telekomunikacja, nowe technologie)
3. China International Beauty Expo – 06 – 08 sierpnia 2019 (Branża kosmetyczna)
4. Indie Beauty Expo (Nowy Jork) – 21-22 sierpnia 2019 (Producenci kosmetyków)
5. Middle East Design & Hospitality Week (Dubaj) – 17-19 września 2019 (Budowa i wyposażenie obiektów hotelowych)
6. The BIG FIVE (Dubaj) – listopad 2019 (Branża budowlana)
7. Astana Build Kazachstan / Power Astana (Branża budowlana / branża elektryczna)

## **Misje gospodarcze**

1. Misja gospodarcza do USA (II/III kwartał) dla branży ICT (STARTER)
2. Misja gospodarcza do Chin (Pekin-Dalian) z udziałem przedstawicieli władz regionu dla branży ochrony środowiska towarzysząca targom China International Environmental Protection Exhibition & Conference. Termin realizacji czerwiec 2019. (ARP)
3. Misja gospodarcza towarzysząca targom HABITARE, które odbędą się w Helsinkach (Finlandia) w dniach 11-15.09.2019 (SWP)

# Plan 2019 – pozostałe działania

1. Wydarzenie gospodarcze podczas targów CES Las Vegas (8-11.01.2019) dla branży technologii konsumenckich (PPNT)
2. Wydarzenie gospodarcze podczas konferencji „Innovation Day Karlskrona” w dniach 07-08.03.2019 dla branż IT, e-health, maritime (PPNT)
3. Wydarzenie gospodarcze dla branży kosmetycznej (GARG)
4. Wydarzenie gospodarcze podczas konferencji „Rev3Days Lille” w dniach 05-07.02.2018 (ARP)
5. Wydarzenie gospodarcze dla branży budowlanej w Norwegii w dniach 28-29.03.2019 (GARG)
6. Wydarzenie gospodarcze podczas Konferencji Web Summit w Lizbonie w dniach 03-08.11.2019 dla branży technologicznej oraz IT (Starter)
7. Wydarzenie gospodarcze podczas „Transport Logistics Monachium” w dniach 03-07.06.2019 dla branży logistycznej, kolejowej, transportowej i lotniczej (Starter)
8. Wydarzenie gospodarcze podczas targów „China International Import Expo” w Shanghaju w dniach 05-10.11.2019 (ARP)
9. Wydarzenie gospodarcze podczas konferencji Impact w Krakowie 20-22.05.2019 skierowanej do branż technologicznych i IT (Starter)
10. Wydarzenie gospodarcze podczas I Forum Logistycznego Polska-Ukraina Fracht 2019, które odbędzie się 03.04.2019. Polskie lądowe i morskie terminale logistyczne, prezentacja potencjału i obsługiwanych dotychczas relacji komunikacyjnych (ARP)

# Seminaria

Data	Organizator	Temat
30.01.2019	RIGP	Pomorski Broker Eksportowy - Nowe Perspektywy
07.02.2019	RIGP	Litwa, Łotwa i Rumunia - nowe kierunki rozwoju polskich przedsiębiorstw
31.01.2019	Starter	Seminarium eksportowy epilog po misji do Izraela
27.02.2019	RIGP	Kierunek Norwegia, Biznes nad Fiordami - jak zacząć?
27.02.2019	SWP	Oferta polskich i unijnych organizacji wspierających eksporterów 2019
05.03.2019	ARP	Seminarium poświęcone regulacjom oraz trendom kosmetycznym w Chinach
07.03.2019	RIGP	Rozwiń biznes za oceanem.
11.03.2019	ARP	Seminarium przygotowujące do wyjazdu na targi Middle East Design & Hospitality Week. Spotkanie z Head of Partnership Division Emaar Hospitality Group.
21.03.2019	Starter	Seminarium eksportowy epilog po wydarzeniu do Berlina
12.06.2019	SWP	Rozliczanie eksportowanych usług IT
08.05.2019	SWP	Seminarium o rynku kazachstańskim (pre - przygotowanie do wyjazdu na Astana Power expo)
22.05.2019	SWP	Delegowanie pracowników na rynki zagraniczne
03.09.2019	SWP	Rynek fiński (pre - przygotowanie do wyjazdu na Habitare)
11.10.2019	SWP	Rynek fiński (post - podsumowanie wyjazdu na Habitare)
III/IV kw.	Starter	Seminarium eksportowy epilog po misji do USA
IV kw.	Starter	Seminarium eksportowy prolog przed wyjazdem na Web Summit w Lizbonie
	ARP	Rynek chiński
	ARP	Cykl 4 seminariów przygotowujących firmy do udziału w międzynarodowych targach (raz na kwartał) wspólne dla wszystkich branż i rynków

## Konferencja „Sztuka eksportu”

- Termin: listopad 2019r.
- Wydarzenie skierowane będzie do przedsiębiorców, przedstawicieli samorządu, managerów hoteli. Połączone zostały ze sobą: merytoryczna konferencja oraz promocja pomorskich eksporterów poprzez umożliwienie w formie wystawienniczej poprzez przedstawienie marek i ofert. Głównym celem jest promocja gospodarcza regionu, założeń projektu „Pomorski Broker Eksportowy” oraz pomorskich firm, korzystających z projektu. Zestaw 5 paneli tematycznych ma za zadanie dostarczyć użytecznej wiedzy uczestnikom o eksporcie, jego formach i narzędziach, a także technologiach wspierających jego realizację. Część wystawiennicza, zagospodarowana przez pomorskich eksporterów będzie miejscem spotkań i prezentacji ofert.

## Grant – kwota alokacji: 5 mln PLN - Wnioskodawca indywidualny

- **40 000 PLN**, jeżeli w projekcie **nie zaplanowano** wydarzeń uwzględniających koszty wynajmu i/lub budowy stoiska wystawowego;
- **60 000 PLN**, jeżeli w projekcie **zaplanowano** wydarzenia uwzględniające koszty wynajmu i/lub budowy stoiska wystawowego, przy czym dofinansowanie na pozostałe wydarzenia nie może przekroczyć 40 000 PLN;

## - Wnioskodawca grupowy:

- **400 000 PLN** (jednak nie więcej niż 40 000 PLN na jedno przedsiębiorstwo będące ostatecznym odbiorcą wsparcia), jeżeli w projekcie **nie zaplanowano** wydarzeń uwzględniających koszty wynajmu i/lub budowy stoiska wystawowego;
- **600 000 PLN** (jednak nie więcej niż 60 000 PLN na jedno przedsiębiorstwo będące ostatecznym odbiorcą wsparcia), jeżeli w projekcie **zaplanowano** wydarzenia uwzględniające koszty wynajmu i/lub budowy stoiska wystawowego, przy czym dofinansowanie na pozostałe wydarzenia nie może przekroczyć 400 000 PLN łącznie i 40 000 PLN na jedno przedsiębiorstwo będące ostatecznym odbiorcą wsparcia.



# Typy grantobiorców

- **wnioskodawcy indywidualni, tj. mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa** realizujące projekty indywidualnie;
- **wnioskodawcy grupowi, tj. instytucje otoczenia biznesu realizujące projekty na rzecz grupy MŚP (od 3 do 10)**, przy czym ostatecznymi odbiorcami wsparcia mogą być jedynie **mikro-, mali i średni przedsiębiorcy**, a realizowane w ramach projektu pojedyncze wydarzenie musi wspierać działalność eksportową co najmniej trzech ostatecznych odbiorców wsparcia.

# Pozostałe warunki udziału w projekcie

- grantobiorcy oraz ostateczni odbiorcy wsparcia konkursów PBE.01.2017 oraz PBE.02.2018 mogą ponownie ubiegać się o wsparcie w bieżącym konkursie.
- wnioskodawca może złożyć maksymalnie trzy wnioski o udzielenie grantu w ramach konkursu;
- mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwo może maksymalnie trzykrotnie otrzymać wsparcie w ramach konkursu (indywidualnie lub w ramach grupy przedsiębiorstw);
- ostateczny odbiorca wsparcia może otrzymać dofinansowanie tylko w postaci pomocy de minimis;
- **okres realizacji:** nie więcej niż **24 miesiące**, maksymalnie do **31.12.2021 r.**
- **intensywność wsparcia:** do **50%** kwoty wydatków kwalifikowalnych

# Przedmiot konkursu

- zwiększony poziom eksportu sektora MŚP poprzez poszukiwanie nowych odbiorców produktów/usług i nowych rynków zbytu poprzez:
  - uczestnictwo **w targach, wystawach, misjach gospodarczych oraz innych imprezach o charakterze promocyjnym** – pomoc *de minimis* (50% dofinansowania)
  - uczestnictwo **w targach lub wystawach** – pomoc publiczna (50% dofinansowania)

# Wydatki kwalifikowalne (1)

- W ramach **pomocy *de minimis*** - koszty przygotowania i organizacji udziału w **targach, wystawach, misjach gospodarczych oraz innych imprezach o charakterze promocyjnym**, w tym m.in. koszty:
  - wynajmu, budowy i obsługi stoiska wystawowego podczas uczestnictwa przedsiębiorstwa w targach lub wystawie;
  - wpisu do katalogu targowego oraz opłat rejestracyjnych;
  - zakupu biletów wstępu na targi, wystawy i inne imprezy o charakterze promocyjnym;
  - wynajmu obiektów i pomieszczeń niezbędnych do organizacji imprezy o charakterze promocyjnym;
  - transportu i ubezpieczenia w związku z udziałem w targach, wystawach, misjach gospodarczych lub innych imprezach o charakterze promocyjnym;
  - koszty zakupu karnetu ATA;
  - delegacji i zakwaterowania osób uczestniczących w targach, wystawach, misjach gospodarczych lub innych imprezach o charakterze promocyjnym oraz opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz;
  - wynajmu lub zakupu (w przypadku ekonomicznego uzasadnienia) urządzeń niezbędnych do udziału w danym wydarzeniu;
  - informacyjno-promocyjne projektu związane m.in. z nabyciem lub wytworzeniem elementów dekoracyjnych uwzględniających założenia wizualizacji (emblematy informujące o źródłach finansowania projektu określone we wzorze umowy o powierzenie grantu stanowiącym załącznik do Regulaminu Konkursu); nabyciem lub wytworzeniem materiałów informacyjno-promocyjnych, takich jak foldery, ulotki; koszty reklamy w mediach targowych; koszty tłumaczeń.

## Wydatki kwalifikowalne (2)

- W ramach **pomocy publicznej** - koszty wynajmu, budowy i obsługi stoiska wystawowego podczas uczestnictwa przedsiębiorstwa w **targach lub wystawie**, w tym:
  - koszty wpisu do katalogu targowego oraz opłat rejestracyjnych;
  - koszty reklamy w mediach targowych;
  - koszty transportu i ubezpieczenia w związku z udziałem w targach lub wystawie;
  - koszty delegacji i zakwaterowania osób uczestniczących w targach lub wystawie oraz opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz.

Projekty realizowane w całości lub częściowo w ramach pomocy publicznej muszą spełniać EFEKT ZACHĘTY (pkt 2.4. *Regulaminu Konkursu*)

## Wydatki kwalifikowalne (3)

- **koszty podróży służbowych rozliczane będą w sposób uproszczony, na zasadzie kwot ryczałtowych;** tylko osoby uczestniczące w wydarzeniu gospodarczym; nie mogą przekraczać stawek określonych w przepisach w sprawie należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej (Dz.U. z 2013 r., poz. 167); w przypadku kosztów nieprzewidzianych w powyższych przepisach, np. przelotu, wiz, ubezpieczeń, należy oszacować ich wartość na podstawie cen rynkowych;
- przy kwalifikowaniu wydatków należy uwzględniać m.in. zapisy dokumentu *Wytyczne dla Grantobiorców dotyczące udzielania zamówień* (Załącznik nr 6 do Regulaminu Konkursu). **Przy szacowaniu wartości zamówienia należy mieć na uwadze, że jeżeli możliwe jest udzielenie podobnego przedmiotowo i funkcjonalnie zamówienia, występuje tożsamość czasowa zamówienia oraz może być ono wykonane przez jednego wykonawcę, mamy do czynienia z jednym zamówieniem, bez względu na fakt, czy jest ono finansowane przez zamawiającego z jednego lub kilku projektów, czy też z innych źródeł finansowania. Wartość tak określonego zamówienia należy oszacować zgodnie z postanowieniami Rozdziału 1 ww. wytycznych.**

# Nabór wniosków ciągły do wyczerpania alokacji

(w przypadku wniosków składanych za pośrednictwem poczty lub firmy kurierskiej decyduje data stempla pocztowego lub nadania przesyłki)

W sprawach dotyczących **naboru wniosków** informacji udzielają telefonicznie i za pomocą poczty elektronicznej:

**Agata Maleszyk**, tel. (58) 32 33 220, e-mail:  
[agata.maleszyk@arp.gda.pl](mailto:agata.maleszyk@arp.gda.pl),

**Małgorzata Zacharzyńska**, tel. (58) 32 33 108, e-mail:  
[malgorzata.zacharzynska@arp.gda.pl](mailto:malgorzata.zacharzynska@arp.gda.pl).

## BROKER ZAGRANICZNY

### System informacji o rynkach zagranicznych

**Dostarczenie analiz rynków zagranicznych ukierunkowanych pod konkretne branże, na podstawie usług świadczonych dla pomorskich MSP.**

Powiązanie usług Brokera zagranicznego z innymi działaniami w ramach projektu:

- Z usług będą mogły korzystać wyłącznie firmy uczestniczące w badaniu Proeksport,
- Usługi będą mogły dotyczyć wyłącznie rynków zagranicznych określonych jako strategiczne dla działań projektu 2019 roku,
- Analizy rynków i sposobów wejścia na te rynki na przykładzie firm będą publikowane w ramach projektu,
- Informacje zgromadzone w ramach przeprowadzonych analiz będą wykorzystane przy realizacji działań w ramach projektu na rynkach zagranicznych.



## USŁUGA BROKERA ZAGRANICZNEGO

*Usługa składa się z dwóch etapów:*

- etap I - wykonanie badań i analiz wybranego przez firmę rynku zagranicznego, w tym badania możliwości wejścia firmy ze swoimi produktami na ten rynek oraz poszukiwanie i pomoc w inicjowaniu kontaktów biznesowych,
- etap II – wsparcie firm w nawiązywaniu kontaktów biznesowych poprzez organizację wyjazdu na spotkania z potencjalnymi kooperantami na wskazany przez firmę rynek zagraniczny.
- Czas realizacji usługi dla firmy to 150 dni.
- Usługa jest bezpłatna dla firmy, objęta pomocą de minimis w wysokości 100 % kosztu usługi netto 60 tyś zł
- Usługa świadczona będzie przez wykonawcę wybranego przez Agencję Rozwoju Pomorza S.A. w przetargu.

## WARUNKI SKORZYSTANIA Z USŁUGI BROKERA ZAGR.

- Podpisanie umowy na udział w usłudze.
- Wpłata kaucji w wysokości 30% wartości usługi brutto (60 tys netto).
- Wyznaczenie osób do współpracy z wykonawcą usługi-  
udzielenie informacji, wyjazd na spotkania.
- Posiadanie materiałów promocyjnych do wykorzystania w trakcie spotkań.
- Wyrażenie zgody na opublikowanie analiz rynku zagranicznego.
- Udział w monitoringu realizacji usługi.

**Piotr Maksyś**  
**Broker Eksportowy**  
**Regionalna Izba Gospodarcza Pomorza**



**Tel: 882 430 983**

**Regionalna Izba Gospodarcza Pomorza**

**C.H. Manhattan**

**Aleja Grunwaldzka 82, 80-244 Gdańsk**