



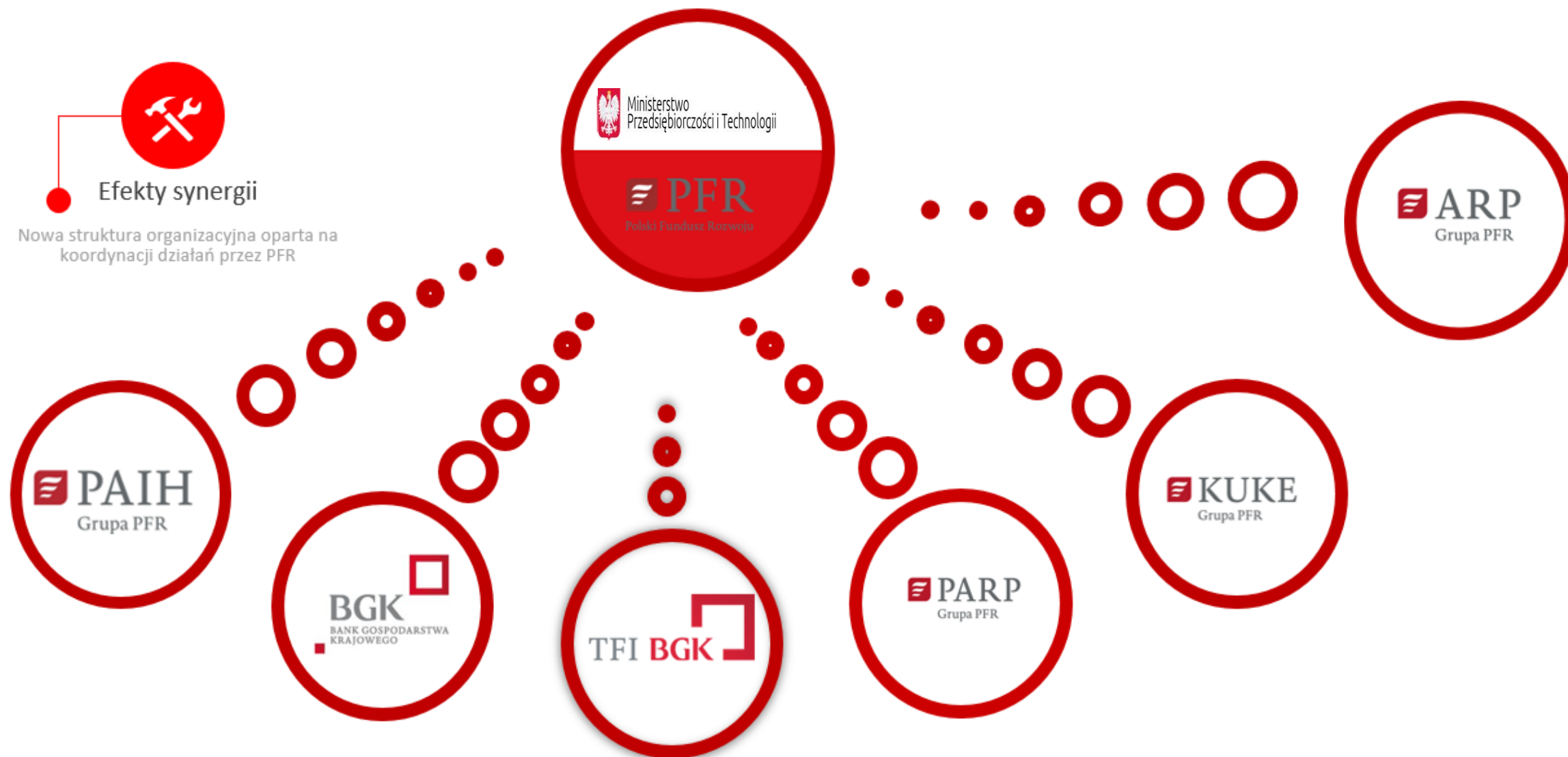
Polish Investment
& Trade Agency
PFR Group

POLSKA AGENCJA INWESTYCJI I HANDLU

AKTYWIZACJA EKSPORTOWA PRZEDSIĘBIORSTW



NOWA STRUKTURA WSPARCIA POLSKIEGO BIZNESU

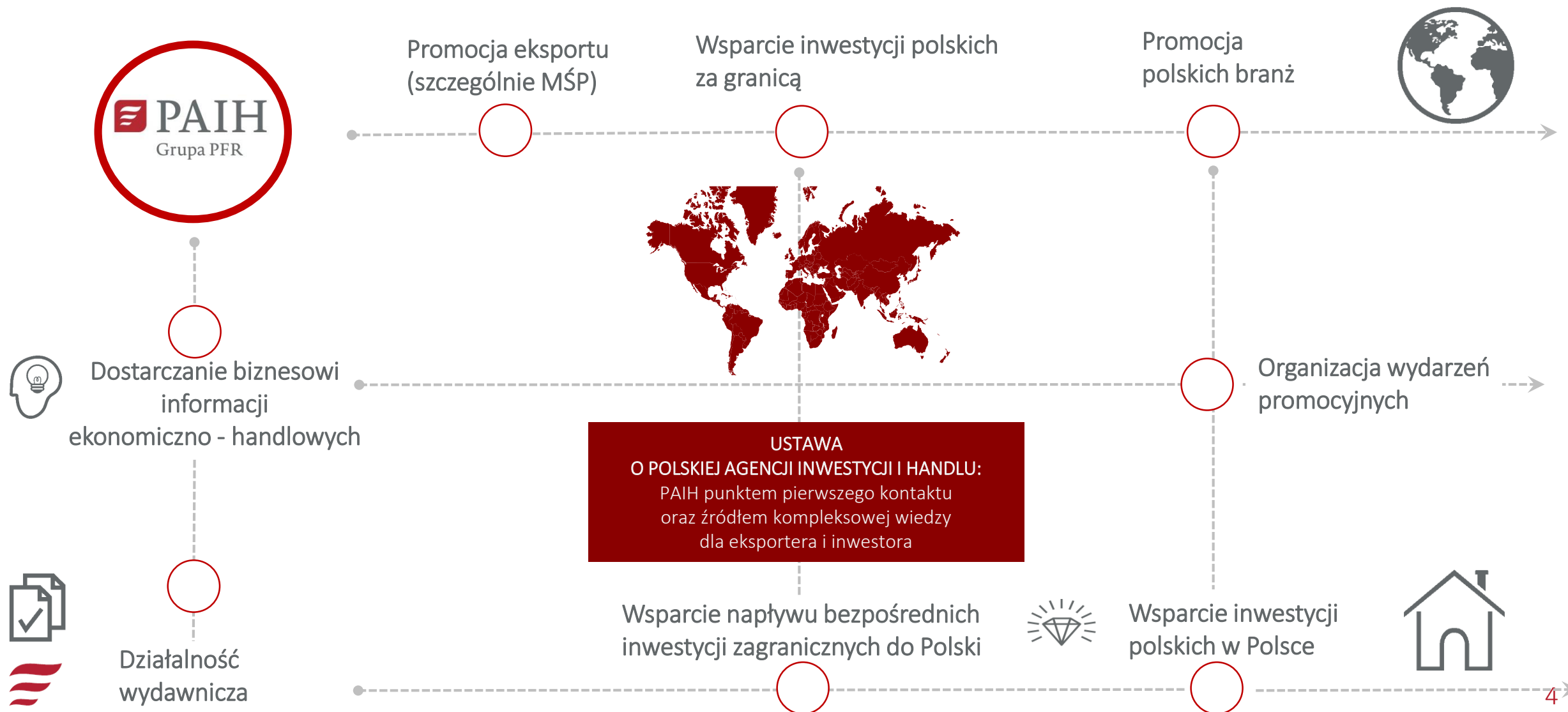


- Konkurencyjność zagranicznych rynków
- Nasycenie rynków
- Brak lub małe doświadczenie w budowaniu międzynarodowych kanałów dystrybucji
- Problem z weryfikacją potencjalnego partnera biznesowego
- Brak informacji na temat warunków panujących na rynku
- Brak wykwalifikowanej kadry managerskiej mającej doświadczenie zarządcze na rynkach międzynarodowych
- Wysokie koszty wejścia na rynek. Brak wiedzy na temat prawnych regulacji, zasadach działania handlu i dystrybucji.
- Brak informacji dotyczących regulacji i procedur eksportowych



POLSKA AGENCJA INWESTYCJI I HANDLU

POD SKRZYDŁAMI USTAWY OD 18.08.2017 r.



Zagraniczne Biura Handlowe (ZBH) Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu to globalna sieć przedstawicielstw Agencji, których zadaniem jest wspieranie eksportu oraz inwestycji polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, jak również przyciąganie inwestorów do Polski.



Polish Investment
& Trade Agency
PFR Group





Zadania Zagranicznych Biur Handlowych:

- Bezpieczne wejście na rynek
- Zarządzanie informacją gospodarczą, definiowanie strategicznych segmentów rynku
- Opieka managera projektu, pomoc w przygotowaniu oferty
- B2B, poszukiwanie partnerów biznesowych
- Doradztwo lokalizacyjne; Wizyty studyjne
- Promocja, targi, konferencje
- Dostęp do instrumentów wsparcia Grupy PFR
- Coworking w wybranych lokalizacjach

WSPARCIE ZAGRANICZNEJ EKSPANSJI IMPLEMENTACJA INWESTYCJI ZA GRANICĄ

Unikatowa usługa PAIH dla polskich inwestorów zagranicznych:

-  Kompleksowe doradztwo lokalizacyjne;
-  Bezpośrednie wsparcie na rynkach zagranicznych - opieka ZBH, wizyty lokalizacyjne managerów PAIH z firmami;
-  Edukacja - warsztaty inwestycyjne dla polskich firm zainteresowanych ekspansją.

Ścieżka doradztwa lokalizacyjnego



Etap 1 - strategia:

- ~ Budowanie market entry;
- ~ Market intelligence;
- ~ Doradztwo lokalizacyjne.



Etap 2 - finansowanie projektu:

- ~ Doradztwo z zakresu instrumentów wsparcia Grupy PFR



Etap 3 - implementacja projektu:

- ~ Wizyty lokalizacyjne zagranicą;
- ~ Współpraca z ZBH
- ~ Coworking



Etap 4 - after care:

- ~ Budowanie relacji z firmą
- ~ Wsparcie public relations



Etap 5 - nowy projekt:

- ~ Wsparcie w rozwoju

Wsparcie dedykowanego Project Managera



WSPARCIE ZAGRANICZNEJ EKSPANSJI PROGRAMY REALIZOWANE PRZEZ PAIH



Branżowe Programy Promocji „Brand”

Co: Wsparcie MŚP w wejściu na rynki poza-unijne.

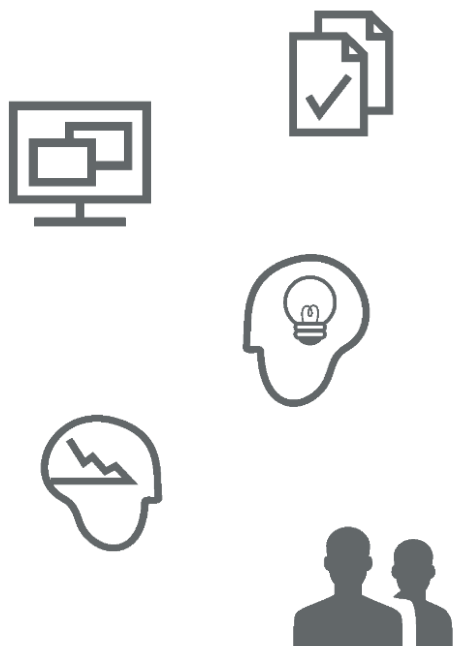
Jak: Doradztwo, szkolenia, misje gospodarcze, udział w targach branżowych



- | | |
|---|---|
|  Sprzęt medyczny |  Jachty i łodzie |
|  Maszyny i urządzenia |  Meble |
|  Biotechnologia i Farmaceutyka |  Usługi prozdrowotne |
|  Moda Polska |  Części samochodowe i lotnicze |
|  Wykańczanie budowli | |



Założenia dla stoisk narodowych



- Stoiska informacyjno-promocyjne o powierzchni od 36 do 150 m² (planowane większe powierzchnie na sugerowanych przez branżę targach)
- Punkt informacji o branży i polskich firmach
- Wymiana kontaktów handlowych za pośrednictwem m.in. organizacji branżowej
- Kreatywna oprawa audiowizualna
- Projekt w swych założeniach nie przewiduje obecności przedsiębiorców w charakterze wystawców na stoisku narodowym



wizualizacja



wykonanie

Stoisko – wykonanie VMG Expo



Stoisko stworzone przez nas na targach IMM Cologne 2018 w styczniu br. uzyskało prestiżowe wyróżnienie honorowe przyznawane przez **Kapitułę Konkursu StandOUT** wydawnictwa Exspace.



Stoisko – Beautyworld 2018 DUBAI



Założenia dla stoisk narodowych

- strefa spotkań B2B
- ekspert branżowy
- briefingi prasowe z udziałem eksperta branżowego
- dostęp do materiałów filmowych o sektorze
- dostęp do raportu nt. każdej branży
- interaktywna recepcja prezentująca treści dotyczące branży w formie portalu
- miejsce dla promocji polskich regionów
- możliwość wyświetlenia filmów promocyjnych polskich firm
- dystrybucja folderów reklamowych polskich firm
- prowadzenie zagranicznych kontrahentów po polskich stoiskach
- wsparcie dla przedsiębiorców, którzy odwiedzają targi a nie mają na nich własnych stoisk
- ewentualne wsparcie tłumaczeniowe i serwis kawowy



WSPARCIE ZAGRANICZNEJ EKSPANSJI PROGRAMY REALIZOWANE PRZEZ PAIH



Wiedza rynkowa
Warsztaty
Misje gospodarcze
Networking
Wsparcie dyplomatyczne



Co: Wsparcie MŚP w wejściu na rynki poza-unijne

Jak: Doradztwo, szkolenia, misje gospodarcze, udział
w targach branżowych





Instytucje zaangażowane w program:

- **PAIH (Grupa PFR)**
- **PARP**
- **ZBH Szanghaj**
- **MPiT**
- **MRiRW**
- **MSiT**

Zamierzeniem Strategii GoChina jest współpraca oraz koordynacja działań instytucji zaangażowanych w rozwój współpracy między Polską a Chinami.

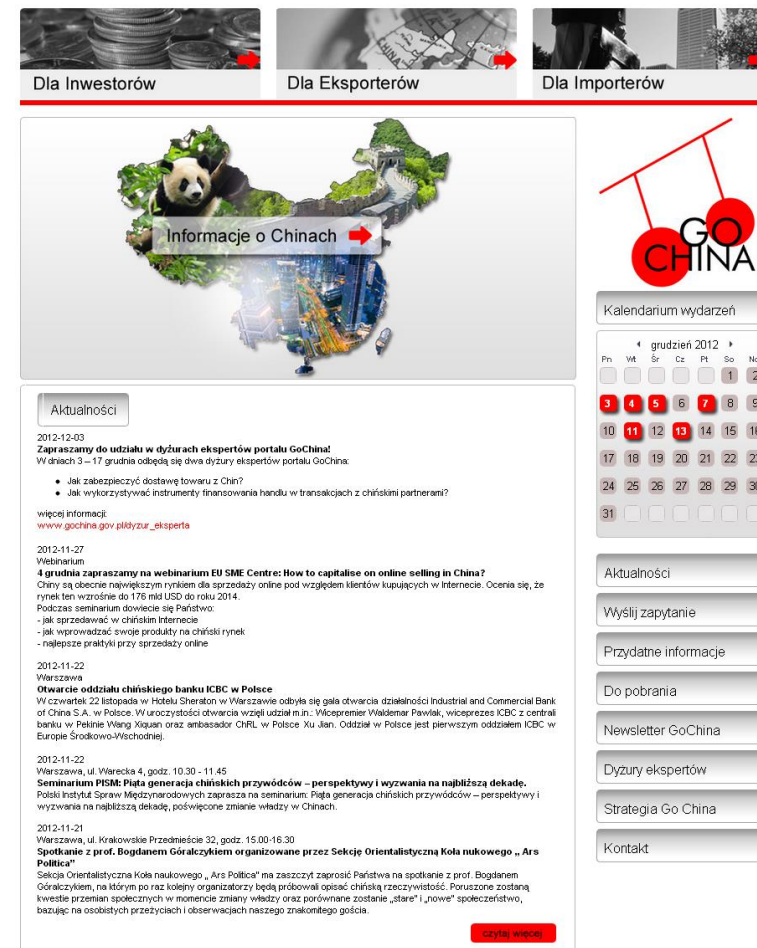
- Rządowa strategia wsparcia polskich przedsiębiorców na rynku chińskim
- Działanie na rzecz wymiany handlowej między Polską a Chinami
- Współpraca i koordynacja działań instytucji zaangażowanych w rozwój współpracy Polska – Chiny
- Współpraca z chińskimi instytucjami finansowymi oraz bankami
- Kontakty z lokalnymi władzami oraz przedsiębiorcami w Chinach
- Sprawdzanie wiarygodności partnera chińskiego przy użyciu ogólnodostępnych lokalnych narzędzi
- Doradztwo biznesowe dla polskich firm przy ekspansji na rynki chińskie
- Działania promocyjne w wyselekcjonowanych sektorach (spożywczy, maszynowy, energetyczny, górniczy, chemiczny, ICT, OZE, projekty infrastrukturalne).



Jednym z instrumentów Strategii jest portal **GoChina.gov.pl** – źródło wiedzy dla polskich przedsiębiorców zainteresowanych współpracą z chińskimi partnerami.

Portal GoChina to:

- Kompetentne źródło aktualnych informacji
- Kalendarium imprez targowych
- Informacje na temat najnowszych wydarzeń - Aktualności
- Zestawienie potrzebnych kontaktów
- Możliwość zadania pytania ekspertowi
- Materiały do pobrania





...i obecnie, Szanghaj



Miedź i wyroby z miedzi **Sektor spożywczy**

- organiczna żywność,
- mięso, produkty mleczne
- owoce i warzywa

Maszyzny i urządzenia elektryczne

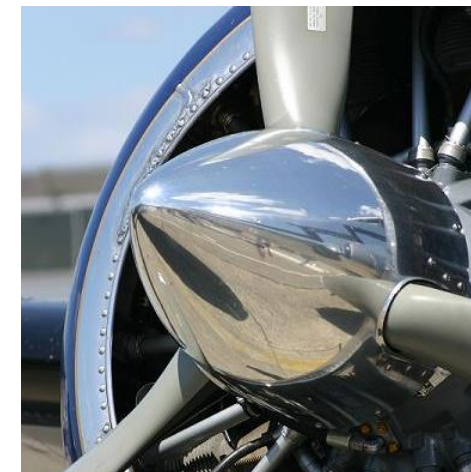
- odtwarzacze dźwięku i obrazu
- pojazdy nie szynowe
- akcesoria i części do powyższych

Produkty luksusowe

- Meble luksusowe
- Biżuteria
- Kosmetyki
- Jachty
- Ultralekkie samoloty

Sektor ochrony środowiska

Nowe technologie



- PZL Świdnik (montaż i dystrybucja cywilnych śmigłowców, Jiujiang, Jiangxi),
- Selena (zakłady produkcyjne produktów chemii budowlanej, Foshan, Guangdong oraz Nantong, Jiangsu),
- Maflow Poland (produkcja przewodów klimatyzacyjnych i przewodów gumowych, Dalian, Liaoning),
- Rafako (zakład produkcji maszyn dźwigowych i energetycznych, Zhangjiakou, Hebei),
- Kopex (zakłady produkcyjne maszyn górniczych, Taian, Shandong),
- Fakro (fabryka okien dachowych i schodów strychowych, Jiaonan, Shandong),
- Fasing (zakład produkujący łańcuchy górnicze, Shandong).





Polish Investment
& Trade Agency
PFR Group

Polskie Mosty Technologiczne



ZAŁOŻENIA PROJEKTU PMT

CEL



Wsparcie innowacyjnych **MŚP** w procesie internacjonalizacji (usługi eksperckie w procesie budowy **strategii ekspansji** i jej weryfikacja na rynku docelowym przy wsparciu Zagranicznych Biur Handlowych - ZBH)

RYNKI PRIORYTETOWE



20 rynków docelowych, m.in: Stany Zjednoczone Ameryki, Kanada, Meksyk, Wietnam, Chiny, Hongkong, Korea Południowa, Japonia, Turcja, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Arabia Saudyjska, Egipt, Iran, Indie, Norwegia, Szwajcaria, Ukraina, Rosja, Republika Południowej Afryki, Algieria

FINANSE



Wsparcie do **200 tys. PLN / MŚP**
Forma pomocy: **de minimis**

TERMIN REALIZACJI



Lata 2018 - 2023



SEMINARIUM

ETAP KRAJOWY

ETAP ZAGRANICZY



**NABÓR WNIOSKÓW
+
OCENA**



Seminarium otwierające

- Założenia udziału w projekcie
- Wstępna analiza rynków docelowych
- Korzyści dla przedsiębiorców

Etap I – warsztat i konsultacje

- Przygotowanie strategii ekspansji
- Indywidualne doradztwo eksperta



Etap II – wdrażanie strategii

- Wdrażanie strategii na rynku docelowym
- Wsparcie eksperta ZBH
- Indywidualne doradztwo ekspertów
- Spotkania B2B, B2C



Konsultacje indywidualne

- Cd. wdrażania strategii
- Budowa relacji z partnerami biznesowymi na rynku docelowym
- Stałe wsparcie przedstawicieli Centrali i ZBH



Wsparcie Project Managera

PLAN NA ROK 2018 – 3 NABORY

RYNKI DOCELOWE

Stany Zjednoczone – ZBH w San Francisco, Los Angeles, Waszyngtonie, etc.

Kanada – ZBH w Toronto

Meksyk – ZBH w Mexico City

Wietnam – ZBH w Ho Chi Minh

Chiny – ZBH w Szangaju

Japonia – ZBH w Tokio

Zjednoczone Emiraty Arabskie – ZBH w Dubaju

Iran – ZBH w Teheranie

Kenia – ZBH w Nairobi

PLANOWANY TERMIN URUCHOMIENIA NABORU

II kwartał 2018
Maj

III kwartał 2018
Wrzesień

IV kwartał 2018
Listopad





Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

PAIH Business Brief

Zapisz się i bądź na bieżąco!



UPRZEJMA PROŚBA O POZOSTAWIENIE KONTAKTU

- Baza przedsiębiorców z różnych branż
 - Możliwość dopasowania produktów Agencji do potrzeb przedsiębiorców
 - Misje przyjazdowe kontrahentów zagranicznych
 - Dopasowanie oferty szkoleniowej
-

ANKIETA

- Czy prowadzicie Państwo działalność eksportową?
- Czy eksportują Państwo do Unii Europejskiej?
- Czy eksportują Państwo na rynki pozaeuropejskie (poza UE)?
- Czy jesteście Państwo zainteresowani ekspansją na rynki Unii Europejskiej?
- Czy jesteście Państwo zainteresowani ekspansją na rynki pozaeuropejskie?





PAIH Expo

I Forum Wsparcia
Polskiego Biznesu za Granicą

25 | 10 | 2018 | WARSZAWA | PGE NARODOWY

POROZMAWIAJMY O EKSPORCIE



Polish Investment
& Trade Agency
PFR Group

PAIH EXPO 2018 - Pierwsze Forum Wsparcia Polskiego Biznesu za Granicą

- 25.10.2018, PGE Narodowy, Warszawa
- 12 pawilonów tematycznych za całego świata
- Dostępność ekspertów z 56 Zagranicznych Biur Handlowych PAIH ze wszystkich kontynentów
- Pawilon dla inwestorów
- 56 praktycznych warsztatów
- 168 raportów sektorowych i 56 przewodników po rynku
- Wieczorną sesję networkingową - PAIH EXPO Night
- Bezpłatny udział





Polish Investment
& Trade Agency
PFR Group

www.pfr.pl
www.paih.gov.pl
www.paihexpo.gov.pl

Dziękuję za uwagę

Grzegorz Gałczyński

Specjalista ds. Branży Motoryzacyjnej
Departament Promocji Gospodarczej
Polska Agencja Inwestycji i Handlu
m. +48 887 863 915
e. Grzegorz.Galczynski@paih.gov.pl

