



Pomorski
BROKER EKSPORTOWY

POMORSKI BROKER EKSPORTOWY. KOMPLEKSOWY SYSTEM WSPIERANIA EKSPORTU W WOJEWÓDZTWIE POMORSKIM

ALEKSANDRA HARASIUK – BROKER EKSPORTOWY

PODSTAWOWE INFORMACJE

Czas trwania projektu: lipiec 2016 - czerwiec **2023**

Budżet projektu:

Cały budżet projektu:	84,08 mln zł
Dofinansowanie projektu:	64, 08mln zł

- **Projekt adresowany jest do:**

Mikro, małych i średnich przedsiębiorców nastawionych na rozpoczęcie działań eksportowych, wzrost eksportu i zdobywanie nowych rynków.

- Liczba przedsiębiorstw, które otrzymają wsparcie w ramach projektu - **1800**



POMORSKI BROKER EKSPORTOWY TO PROJEKT PARTNERSTKI

- **Agencja Rozwoju Pomorza – PARTNER WIODĄCY**
- Regionalna Izba Gospodarcza Pomorza
- Stowarzyszenie Wolna Przedsiębiorczość, OT Gdańsk
- Inkubator STARTER
- InvestGDA
- Pomorski Park Naukowo Technologiczny

Projekt będzie realizowany w ramach trzech głównych zadań:

- I. Wstęp do eksportu**
- II. Rozwój eksportu pomorskich firm na wybranych rynkach**
- III. Granty dla MSP**

I. WSTĘP DO EKSPORTU

Identyfikacja potencjalnych eksporterów w regionie

Przygotowanie MŚP do eksportu poprzez działania edukacyjno-konsultacyjne

Najważniejszą częścią tego etapu projektu jest stworzenie sieci brokerów lokalnych, których zadaniem będzie:

- dotarcie do firm w regionie, które chciałyby eksportować, ale nie wiedzą jak zacząć, lub już eksportują, ale chciałyby wejść na inne rynki,
- identyfikacja MSP z potencjałem eksportowym nieaktywnych dotychczas na rynkach zagranicznych,
- zbudowanie bazy o takich firmach i ich potencjale rynkowym, ich produktach, usługach,
- **praca z firmami i pomoc im w przygotowaniu do eksportu**

Inne działania to m.in.: **seminaria** o rynkach i różnych aspektach współpracy międzynarodowej, **moduły szkoleniowe**, **konferencje eksportowe**, **informacja rynkowa**, **analizy rynkowe**, **spotkania** doświadczonych eksporterów z początkującymi eksporterami, itp.



+

nazwa cyklu	„Eksportowy Prolog”	„Export professionals”	„USA & China Gate”	„Eksportowy Epilog”
liczba wydarzeń w ramach projektu	58	6	6	12
czas trwania jednego wydarzenia (h)	do 6 godzin zegarowych	60 godzin lekcyjnych	60 godzin lekcyjnych	do 6 godzin zegarowych
spodziewana liczba uczestników jednego wydarzenia	do 20 osób	do 30 osób	do 20 osób	do 20 osób
grupa docelowa	firmy zainteresowane tematyką eksportu	firmy rozpoczynające lub kontynuujące działalność eksportową	firmy rozpoczynające lub kontynuujące działalność eksportową	firmy rozwijające działalność eksportową
doświadczenie eksportowe grupy docelowej	początkujący eksporterzy	początkujący eksporterzy oraz firmy zainteresowane nowymi rynkami	początkujący eksporterzy oraz firmy zainteresowane nowymi rynkami	eksporterzy wdrażający plan ekspozycji na danym rynku/sektorze

nazwa cyklu	„Eksportowy Prolog”	„Export professionals”	„USA & China Gate”	„Eksportowy Epilog”
przykładowa tematyka	<ul style="list-style-type: none"> – ogólne zagadnienia eksportowe – analiza rynków – planowanie eksportu – prezentacja wybranych rynków – promocja działalności eksportowej – wymiana dobrych i złych praktyk – wybrane kwestie prawne zw. z eksportem 	<ul style="list-style-type: none"> – eksport biznes canvas – polityka cenowa i sprzedażowa – market fitting – strategia ekspozycji na docelowym rynku – marketing i branding – plan promocji i strategia komunikacji z rynkiem – zarządzanie projektem eksportowym – zagadnienia logistyczne – zarządzanie personelem – kompetencje miękkie – negocjacje międzynarodowe – przygotowanie do udziału w spotkaniach b2b 	<ul style="list-style-type: none"> – export business model: <ul style="list-style-type: none"> o canvas o market fitting o strategy and financial modelling – product development: <ul style="list-style-type: none"> o MVP o UX o Alpha tests – people skills: <ul style="list-style-type: none"> o pitching o sales o storytelling 	<ul style="list-style-type: none"> – międzynarodowe spory prawne i zasady ich rozstrzygnięcia – incoterms i warunki kontraktacji – biznesowy code of conduct na wybranym rynku – opracowywanie indywidualnej strategii ekspozycji – narzędzia montażu finansowego działalności eksportowej – udział w międzynarodowych przetargach i zamówieniach publicznych – organizacja grup eksportowych i producenckich

II. ROZWÓJ EKSPORTU FIRM POMORSKICH NA WYBRANYCH RYNKACH

▪ PROMOCJA GOSPODARCZA REGIONU

▪ DZIAŁANIA:

- wykorzystanie i **rozwój kontaktów zagranicznych**, które posiadają poszczególni Partnerzy projektu;
- zidentyfikowanie istniejących i zbudowanie nowych kontaktów zagranicznych na wybranych rynkach w oparciu o **brokerów zagranicznych** (będą na bieżąco dostarczać informacji z danych rynków, szukać kontrahentów i wykonywać usługi dla pomorskich MSP) stali Brokerzy zagraniczni będą działali w Chinach i USA;
- **organizacja wystaw, spotkań dla kupujących**, aby pomóc pomorskim MSP w tworzeniu kanałów zbytu i znalezieniu odbiorców;
- udział w **targach i organizacja misji gospodarczych**;
- realizacja inicjatyw, w ramach których firmy pomorskie nawiązują ze sobą współpracę i są w stanie na większą skalę odpowiadać na przetargi lub inne zapytania ofertowe z tych rynków.

III. GRANTY dla MŚP

CEL:

Dzięki grantom firmy lub grupy firm będą miały możliwość wsparcia swojej aktywności eksportowej.

KTO MOŻE SKŁADAĆ WNIOSKI?

- mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa z siedzibą na terenie woj. pomorskiego
- firmy, które nie podejmowały jeszcze działań eksportowych lub są początkującymi eksporterami, jak i firm planujących rozwijać prowadzoną już działalność eksportową

NA CO MOŻNA OTRZYMAĆ DOFINANSOWANIE?

- na udział w międzynarodowych targach, wystawach, misjach gospodarczych, promujących ofertę produktową i usługową grantobiorców.

Maksymalna intensywność wsparcia wynosi 50% kosztów kwalifikowalnych*

**Typy pomocy, z której można skorzystać: pomoc de minimis i pomoc publiczna dla MSP na udział w targach*

Przygotowanie MŚP do eksportu poprzez działania edukacyjno-konsultacyjne

1. BADANIE PROeksport – obszary , oferta, potencjalne rynki
2. REKOMENDACJE
3. SYSTEMATYCZNY KONTAKT Z FIRMA
4. TARGI- KRYTERIA DOSTĘPU I KRYTERIA PREMIUJĄCE
(koszty stoiska, transportu, noclegów, wyżywienia, ubezpieczenia – pomoc publiczna)
5. NAWIĄZYWANIE RELACJI EKSPORTOWYCH

Przygotowanie MŚP do eksportu

POTENCJAŁ – możliwość, sprawność, wydajność, SWOT + (3 „inwestycje” – czas, całkowita uwaga, finansowe zaangażowanie).

ludzie => wiedza, umiejętności, postawy, predyspozycje, zarządzanie

organizacja => możliwość do realizacji zadań, kultura organizacyjna

kapitał => środki własne, inwestycje

produkt/usługa => zdolność do konkutowania (wew.: pierwotne-kapitał, know-how; wtórne-materialne czynniki produkcji, zasoby kadrowe, zarządzanie informacyjne; wynikowe- wizerunek przedsiębiorstwa, przywiązanie nabywcy do produktu)

Przygotowanie MŚP

9 SFER FUNKCJONALNO-ZASOBOWYCH:

1. DZIAŁALNOŚĆ BADAWCZO-ROZWOJOWA
2. PRODUKCJA
3. ZARZĄDZANIE JAKOŚCIĄ
4. LOGISTYKA ZAOPATRZENIOWA
5. MARKETING
6. FINANSE
7. ZATRUDNIENIE
8. ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE
9. OGÓLNE ZASOBY NIEWIDZIALNE (kultura org, skumulowana wiedza, renoma, posiadanie lojalnych klientów, zdolność przedsiębiorstwa do uczenia się, skłonność do aktywnej rywalizacji, zdolność do tworzenia przyjaznych firmie relacji nieformalnych z ośrodkami decyzyjnymi w otoczeniu, zdolność do tworzenia lobby)

Aleksandra Harasiuk
broker eksportowy

Agencja Rozwoju Pomorza S.A.

Gdańsk, Al. Grunwaldzka 472D

tel. (58) 32 33 209

email: Aleksandra.Harasiuk@arp.gda.pl