

# Program Go To Brand, czyli działanie 3.3.3 POIR

Rafał Kruczkowski  
Enterprise Europe Network

Michał Rybak  
Grantera sp. z o.o.

[een.ec.europa.eu](http://een.ec.europa.eu)



## Trzy odsłony GoToBrand:

- I edycja: 2016 - branżowe programy eksportowe
- II edycja: 2017 - Expo Astana, Hannover Messe
- III edycja: 2017 – branżowe i rynkowe programy eksportowe

## Pierwszy nabór w liczbach:

- **435** wnioskodawców
- **176** (40,45%) projektów wybranych (w tym 50 z mazowieckiego)
- Średnia wartość wnioskowanego dofinansowania to **557** tyś zł, przy całkowitej wartości projektu **891** tyś zł.

## II i III nabór - terminy:

	ogłoszenie o konkursie	rozpoczęcie naboru	zamknięcie naboru
II edycja	13.12.2016	12.01.2017	13.02.2017
III edycja	10.01.2017	10.02.2017	13.03.2017

## PRZEDSIĘBIORCY

MŚP prowadzący działalność gospodarczą na terytorium RP

prowadzący działalność gospodarczą określoną (na podstawie PKD) w programie promocji

posiadający produkt konkurencyjny względem produktów z tej samej branży występujących na rynku międzynarodowym

premiowani:

prowadzący działalność eksportową w okresie 2 ostatnich lat;

prowadzący działalność B+R w okresie 3 ostatnich lat lub wdrażający wyniki prac B+R;

posiadający produkt cechujący się wysokim stopniem nasycenia wiedzą (klasyfikacja EUROSTAT - na podstawie rodzajów działalności).

## III edycja - zasady wsparcia:

- do **0,5 mln zł** dla jednego programu promocji o charakterze ogólnym
- do **1 mln zł** dla:
  - co najmniej dwóch programów promocji o charakterze ogólnym
  - branżowego programu promocji
  - branżowego programu promocji i co najmniej jednego programu promocji o charakterze ogólnym

## III edycja - intensywność wsparcia:

- Do **50%** wartości kosztów kwalifikowalnych w ramach pomocy publicznej.
- Do **50%** wartości kosztów kwalifikowalnych w ramach pomocy publicznej i de minimis.
- W ramach de minimis:
  - - do 60% - dla średniego przedsiębiorcy;
  - - do 75% - dla małego przedsiębiorcy;
  - - do 85% - dla mikroprzedsiębiorców.

# Rozliczenia i przepływy:

- Zaliczka do 40% dofinansowania.
- Płatności pośrednie:
  - łącznie do 90% dofinansowania (wliczając zaliczkę),
  - składane zgodnie z harmonogramem, jednak nie rzadziej niż co 3 miesiące,
  - wypłaty w formie refundacji poniesionych kosztów kwalifikowalnych.
- Płatność salda, po zakończeniu i rozliczeniu projektu.
- Koszty kwalifikowalne, dzień po złożeniu wniosków, za wyjątkiem opłat związanych z rezerwacją miejsc targowych.



# Program Go To Brand:

- Nie jest programem zindywidualizowanego osiągnięcia celów eksportowych.
- Jest ściśle połączony z planami proeksportowymi RP.
- Jest ograniczony jedynie do wybranych sektorów i rynków.
- Zakłada minimalne wskaźniki efektywności w zakresie ilości wykonywanych działań.
- Nie nadaje się dla startup-ów i firm rozpoczynających prowadzenie działalności.

# Programy promocji (III edycja):

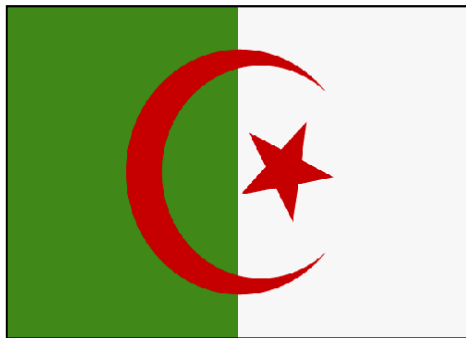
## Branżowe

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

## Rynkowe

Algieria  
Indie  
Iran  
Meksyk  
Wietnam

# Wymagania dla programu rynkowego, na przykładzie Algierii:



2 lub 3 działania targowe  
zakup usługi doradczej  
organizacja min. w misji:

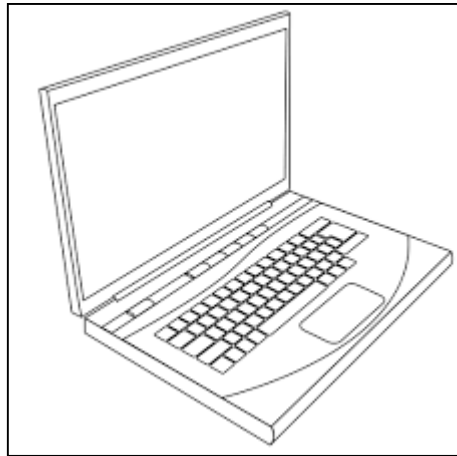
- 3 uczestników
- b2b
- dodatkowa prezentacja
- szkolenie z kultury biznesowej

rejestracja w portalu trade.gov.pl

udział w kraju, w seminarium o Algierii

udział w co najmniej jednej misji przyjazdowej z Algierii

# Wymagania dla programu branżowego, na przykładzie ICT:



6 działań targowych, przy czym co najmniej jedno w Brazylii, Japonii, Korei Płd., USA, ZEA, Izraelu lub Iranie

zakup usługi doradczej

udział w min. w 2 działaniach spośród:

- ☞ grupowej misji wyjazdowej (do Brazylii, Japonii, Korei Płd., USA, ZEA, Izraela lub Iranu)
  - min. 3 uczestników
  - b2b
  - dodatkowa prezentacja
- ☞ misji przyjazdowej
- ☞ indywidualnej misji wyjazdowej (do Brazylii, Japonii, Korei Płd., USA, ZEA, Izraela lub Iranu)
- ☞ zakup usł. szkoleniowej

rejestracja w portalu trade.gov.pl

kategoria wydatku	pomoc publiczna	de minimis		
		targi	misje wyjazdowe	misje przyjazdowe
usługa doradcza (do 5% kk)		✓		
szkolenia (do 2% kk)		✓		
podróż służbowa	(do 60% kk)	✓	✓	
transport i ubezpieczenie		✓	✓	✓
rezerwacja stoiska	✓	✓		
organizacja stoiska	✓	✓		
reklama w mediach targowych		✓		
udział w konferencjach i seminariach		✓	✓	
organizacja dodatkowych pokazów		✓	✓	✓
materiały informacyjno-promocyjne		✓	✓	✓
udział w B2B		✓	✓	
wizyty w przedsiębiorstwach			✓	✓
spotkania z organizacjami branżowymi i dziennikarzami			✓	✓

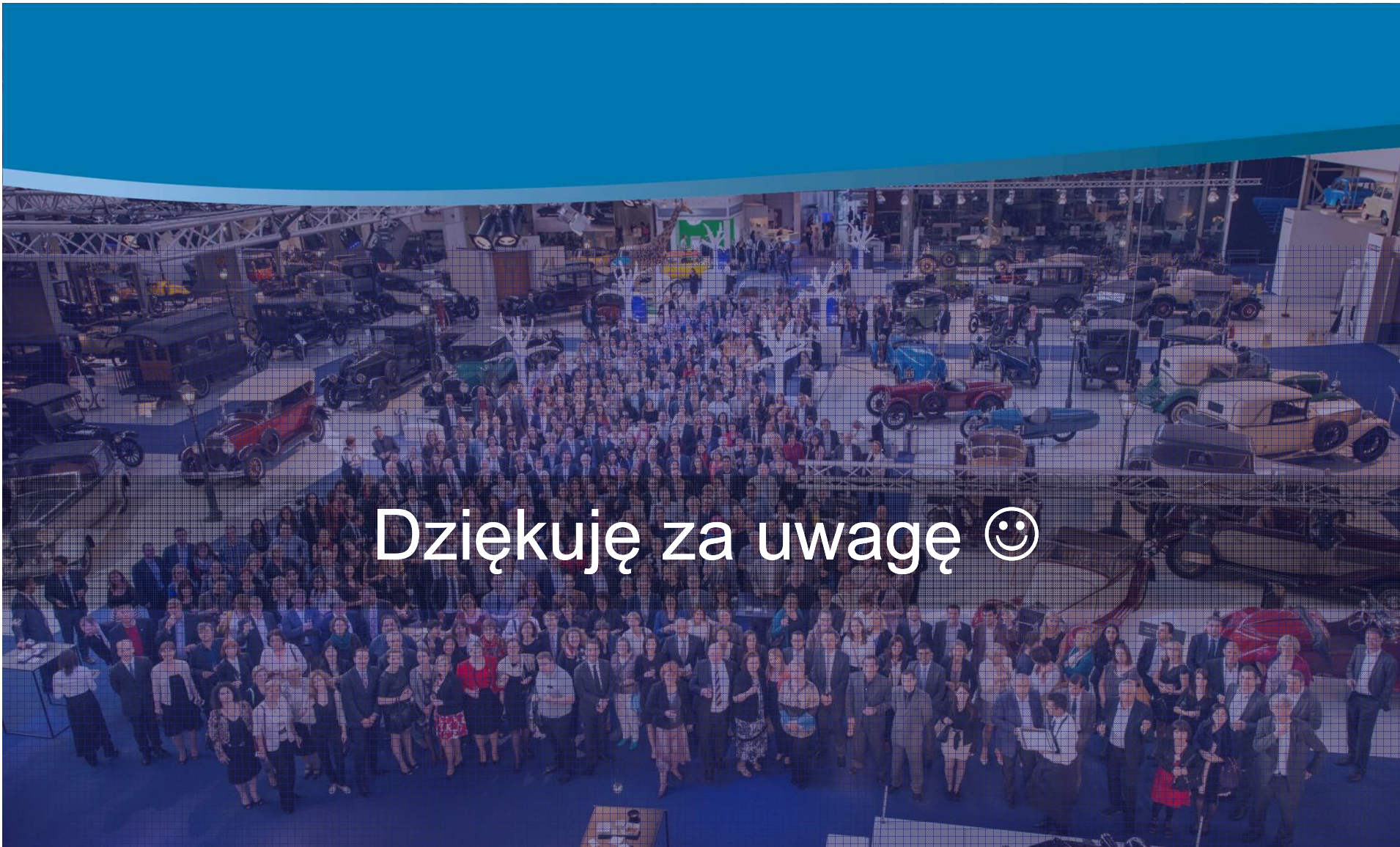
# Marka polskiej gospodarki:



Obowiązkowy element, do którego stosowania zobligowany jest każdy wnioskodawca, biorący udział w branżowych i rynkowych programach promocji.

Koncepcja wizualizacji związana z promocją polskiej gospodarki, określająca między innymi atrybuty Marki oraz system identyfikacji wizualnej.

Zawarta w Księdze Marki Polskiej Gospodarki dostępnej na stronie internetowej [www.mr.gov.pl](http://www.mr.gov.pl).



[een.ec.europa.eu](http://een.ec.europa.eu)

