



Fundusze Europejskie
Inteligentny Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



Program promocji branży maszyn i urządzeń – informacja dla przedsiębiorców – wersja VII z dnia 21.02.2018 r.

I. Informacje o programie promocji.

Program promocji branży maszyn i urządzeń opracowany został w ramach poddziałania 3.3.2 „Promocja gospodarki w oparciu o polskie marki produktowe – Marka Polskiej Gospodarki – Brand” Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój (PO IR).

Udział przedsiębiorców w programie promocji sfinansowany zostanie ze środków poddziałania 3.3.3 „Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand” PO IR, za którego realizację odpowiada Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

W ramach programu opracowany został wykaz działań promocyjnych przeznaczonych dla przedsiębiorców, który uzupełniony został o tzw. działania ogólne promujące polską branżę maszyn i urządzeń. Program promocji przygotowany został w taki sposób, aby zapewnić komplementarność działań podejmowanych na rzecz promocji polskiego sektora branży maszyn i urządzeń.

II. Adresaci programu promocji.

1. Program skierowany jest do Mikro, Małych i Średnich przedsiębiorców¹ promujących markę produktową przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą w ramach przynajmniej jednej z poniższych kategorii działalności (PKD 2007)²:

- 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;

¹ Definicja Małego i Średniego przedsiębiorcy jest określona w załączniku nr I do rozporządzenia KE nr 651/2014.

² Pełną Listę klasyfikacji określa Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (Dz.U. 2007 nr 251 poz. 1885 z późn. zm.).



- 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 skózanego;
- 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;



Fundusze Europejskie
Inteligentny Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



- 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.

2. Termin realizacji programu: 1 marca 2018 r. – 31 grudnia 2019 r.

III. Zasady udzielania wsparcia na udział w programie.

Przedsiębiorcy, mogą ubiegać się o wsparcie finansowe na pokrycie części kosztów działań promocyjnych, objętych programem zgodnie z katalogiem kosztów kwalifikowanych wykazanych w 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 2014-2020 (Dz. U. poz. 1027z późn. zm.). Maksymalna łączna wartość wydatków kwalifikowanych, objętych wsparciem finansowym, nie może przekroczyć kwoty 1 mln zł.

Szczegółowe informacje nt. warunków udzielania wsparcia oraz przyjmowania wniosków w ramach poddziałania 3.3.3 PO IR, zostaną zamieszczone na stronie internetowej Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w dniu ogłoszenia konkursu.

IV. Działania promocyjne przewidziane w programie promocji dla przedsiębiorców.

A. Zakres obowiązkowych działań promocyjnych:

1. Przedsiębiorca zobowiązany jest wybrać przynajmniej jeden z poniższych pozaunijnych rynków perspektywicznych, który będzie zgodny ze strategią ekspansji firmy:
 - a) Chiny,
 - b) Indie,
 - c) Iran,
 - d) Kazachstan,
 - e) Rosja,
 - f) Turcja.
2. Przedsiębiorca, w trakcie trwania całego programu, zobowiązany jest do wzięcia udziału w charakterze wystawcy w przynajmniej trzech (3) działaniach targowych, o których mowa poniżej, przy czym przynajmniej jedno (1) z tych działań stanowić powinna impreza targowa, w ramach której zostanie zorganizowane narodowe stoisko informacyjne, na dowolnie wybranym rynku.



Tab.1. Wykaz targów branżowych organizowanych na rynkach perspektywicznych.

L.p.	Nazwa targów	Miejsce odbywania się targów	Termin odbywania się targów	Narodowe stoisko informacyjne
1.	Bauma China	Szanghaj, Chiny	listopad 2018	2018
2.	China Coal and Mining EXPO	Pekin, Chiny	październik 2019	2019
3.	CIMES	Pekin, Chiny	czerwiec 2018	
4.	IME KALKUTA	Kalkuta, Indie	listopad 2019	2019
5.	Bauma Conexpo India	New Delhi, Indie	grudzień 2018	2018
6.	IranConMin	Teheran, Iran	listopad 2018, 2019	2018
7.	Iran Agrofood	Teheran, Iran	czerwiec 2018, 2019	2018
8.	Project Iran	Teheran, Iran	kwiecień 2018, 2019	
9.	KazComak	Astana, Kazachstan	czerwiec 2018, 2019	2018, 2019
10.	Mining Week Kazakhstan	Karaganda, Kazachstan	kwiecień 2018, 2019	
11.	MiningWorld Central Asia / Metaltech Central Asia	Astana, Kazachstan	czerwiec 2018, 2019	
12.	AgroWorld Kazakhstan / WorldFood Tech	Ałmaty, Kazachstan	Październik / listopad 2018, 2019	2018
13.	Ugol Rossii & Mining	Nowokuźnieck, Rosja	czerwiec 2018, 2019	2018
14.	YugAgro	Krasnodar, Rosja	listopad 2018, 2019	
15.	MosBuild	Moskwa, Rosja	kwiecień 2018, 2019	
16.	FARMINGEXPO	Krasnodar, Rosja	październik 2018, 2019	
17.	Agroprodmasz	Moskwa, Rosja	październik 2018, 2019	
18.	Minex	Izmir, Turcja	październik 2019	2019



19.	AGROEXPO	Izmir, Turcja	luty 2018, 2019	2019
-----	----------	---------------	-----------------	------

Tab.2. Wykaz targów branżowych organizowanych na rynkach zagranicznych poza UE.

L.p.	Nazwa targów	Miejsce odbywania się targów	Termin odbywania się targów	Narodowe stoisko informacyjne
1.	AIMEX	Sydney, Australia	sierpień 2019	
2.	SIMA – SIPSA	Algier, Algieria	październik 2018	
3.	Agrofood West Africa	Akra, Ghana	grudzień 2018, 2019	
4.	Construction Indonesia	Jakarta, Indonezja	wrzesień 2018, 2019	
5.	Mining Indonesia	Jakarta, Indonezja	wrzesień 2019	
6..	EXPO Mongolia	Ułan Bator, Mongolia	październik 2018, 2019	
7.	AGRITECHNICA ASIA	Bangkok, Tajlandia	sierpień 2018, 2019	
8.	SIMA ASEAN	Bangkok, Tajlandia	czerwiec 2018, 2019	
9.	KyivBuild	Kijów, Ukraina	maj 2018, 2019	
10.	MiningWorld Ukraine	Kijów, Ukraina	październik 2018, 2019	
11.	Mining Vietnam	Hanoi, Wietnam	kwiecień 2018	
12.	Gulfood Manufacturing	Dubaj, ZEA	listopad 2018, 2019	
13.	BELAGRO	Mińsk, Białoruś	czerwiec 2018, 2019	

Tab. 3. Wykaz targów branżowych organizowanych na rynkach UE.

L.p.	Nazwa targów	Miejsce odbywania się targów	Termin odbywania się targów	Narodowe stoisko informacyjne
1.	SIMA	Paryż, Francja	luty 2019	



2.	Intermat	Paryż, Francja	Kwiecień 2018	
3.	SMOPYC	Saragossa, Hiszpania	Kwiecień 2018, 2019	
4.	BAUMA	Monachium, Niemcy	Kwiecień 2019	2019
5.	Agri Technica	Hanower, Niemcy	Listopad 2019	
6.	IFFA	Frankfurt, Niemcy	Maj 2018, 2019	
7.	Międzynarodowe Targi Górnictwa, Przemysłu Energetycznego i Hutniczego	Katowice, Polska	Wrzesień 2019	

3. Przedsiębiorca biorący udział w programie zobowiązany jest do zakupu przynajmniej jednej (1) usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynki perspektywiczne wymienione w ramach pkt IV.A.1, w związku z udziałem w targach odbywających się na tych rynkach (tj. wnioskodawca w ramach projektu musi wziąć udział w charakterze wystawcy w targach odbywających się na terenie tych krajów).
Przedsiębiorca może zakupić jedną usługę doradczą niezależnie od liczby wybranych rynków perspektywicznych określonych w pkt. IV.A.1, która może dotyczyć przygotowania wejścia na jeden lub więcej wybranych rynków perspektywicznych.
Usługi doradcze muszą zostać nabyte od podmiotu posiadającego potencjał do świadczenia usługi doradczej, w postaci oddziału firmy, jej przedstawicielstwa lub współpracowników na rynku, którego dotyczy przedmiotowa usługa doradcza lub od podmiotu bezpośrednio działającego na tym rynku.
4. Przedsiębiorca, w trakcie całego programu, niezależnie od liczby wybranych rynków perspektywicznych z określonych w pkt. IV.A.1, zobowiązany jest do wzięcia udziału w przynajmniej dwóch (2) działaniach z pkt. B, przy czym co najmniej 2 działania muszą dotyczyć wskazanych przez przedsiębiorcę pozaunijnych rynków perspektywicznych określonych w pkt IV.A.1. Przedsiębiorca może wziąć udział w dwóch działaniach tego samego rodzaju, o których mowa w pkt. B jeśli program nie ogranicza takiej możliwości.
5. Przedsiębiorca, do dnia złożenia wniosku o dofinansowanie powinien zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na Portalu Promocji Eksportu - www.trade.gov.pl.

B. Zakres wymaganych rodzajów działań promocyjnych:

1. Przedsiębiorca biorący udział w programie ma możliwość zakupu jednej (1) usługi szkoleniowej w zakresie umiędzynarodowienia przedsiębiorcy na rynkach perspektywicznych wymienionych w ramach pkt IV.A.1, w związku z udziałem w targach odbywających się na tych rynkach (tj. wnioskodawca w ramach projektu musi wziąć udział w charakterze wystawcy w targach odbywających się na terenie tych krajów).



Fundusze Europejskie
Inteligentny Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



2. Przedsiębiorca, w trakcie trwania całego programu, może wziąć udział w maksymalnie dwóch (2) grupowych wyjazdowych misjach gospodarczych, których celem jest rozpoznanie rynku, nawiązanie kontaktów biznesowych, wymiana doświadczeń, co doprowadzić powinno do nawiązania współpracy handlowej.

Program wizyty powinien zostać opracowany w porozumieniu z zainteresowanymi uczestnikami i obejmować przynajmniej udział w spotkaniu b2b oraz organizację pokazu bądź prezentacji. Misja powinna mieć charakter grupowego wyjazdu minimum 3 przedsiębiorców, trwającego nie dłużej niż 3 dni na miejscu i być związana z udziałem w międzynarodowym wydarzeniu branżowym, o których mowa w pkt. IV.A.2 tabeli 1 i 2.

W ramach etapu przedmisyjnego organizator misji zobowiązany jest do przeprowadzenia szkolenia uczestników misji z zakresu regulacji/kultury biznesowej etc. W ramach etapu pomisyjnego, organizator jest zobowiązany do wspierania przedsiębiorców w podtrzymywaniu nawiązanych podczas misji kontaktów handlowych.

Przedsiębiorcy biorący udział w wyjazdowych misjach gospodarczych są zobowiązani

do przygotowania raportu z przebiegu misji zawierającego w szczególności program misji, program spotkań b2b oraz dane kontaktowe odwiedzanych kontrahentów. Raport z misji gospodarczej powinien zostać przedstawiany operatorowi programu promocji w celach informacyjnych.

Wyjazdowa grupowa misja gospodarcza może być zorganizowana samodzielnie przez przedsiębiorcę.

3. Przedsiębiorca biorący udział w programie ma możliwość organizacji indywidualnej misji gospodarczej do wskazanego przez przedsiębiorcę pozaunijnego rynku perspektywicznego z krajów wymienionych w pkt. IV.A.1. W ramach misji możliwe jest wzięcie udziału w międzynarodowym wydarzeniu branżowym wskazanym w tabeli 1 w pkt. IV.A.2. Misja powinna mieć charakter indywidualnego wyjazdu przedsiębiorcy, trwającego nie dłużej niż 3 dni na miejscu.

Przedsiębiorcy biorący udział w wyjazdowych misjach gospodarczych są zobowiązani do przygotowania raportu z przebiegu misji zawierającego w szczególności program misji, program spotkań b2b oraz dane kontaktowe odwiedzanych kontrahentów. Raport z misji gospodarczej powinien zostać przedstawiany operatorowi programu promocji w celach informacyjnych.

4. Przedsiębiorca, w trakcie trwania całego programu może zorganizować maksymalnie 6 przyjazdowych misji gospodarczych (wizyt studyjnych) dla dealerów, kontrahentów oraz dziennikarzy bezpośrednio związanych z branżą maszyn i urządzeń, których celem jest prezentacja produktu oraz organizacja pokazu. Misja gospodarcza przyjazdowa może zostać zorganizowana wyłącznie dla dealerów, kontrahentów oraz dziennikarzy bezpośrednio związanych z branżą maszyn i urządzeń pochodzących z krajów, o których mowa w pkt IV.A.1³. Misja gospodarcza musi obejmować prezentację firmy przedsiębiorcy, organizację pokazu bądź prezentację produktu. Misja nie powinna trwać dłużej niż 3 dni na miejscu.

³ Przyjmuje się, że:

1) kontrahent pochodzi z danego kraju, jeżeli prowadzi działalność na terenie danego kraju lub eksportuje swoje produkty na teren danego kraju;

2) dziennikarz pochodzi z danego kraju, jeżeli reprezentowane przez niego medium jest dostępne dla odbiorców w danym kraju (czasopismo jest wydawane lub dystrybuowane na terenie danego kraju, strona internetowa posiada wersję językową właściwą dla danego kraju).



Fundusze Europejskie
Inteligentny Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



Przedsiębiorca zobowiązuje się, że dziennikarz uczestniczący w misji opublikuje w reprezentowanym przez siebie czasopiśmie, portalu internetowym, artykuł będący wynikiem uczestnictwa w misji⁴.

Przedsiębiorca organizujący przyjazdową misję gospodarczą jest zobowiązany po zakończeniu misji do przedstawienia raportu z przebiegu misji gospodarczej zawierającego w szczególności program misji oraz dane kontaktowe uczestników misji. Raport z misji jest przedstawiany operatorowi branżowego programu promocji w celach informacyjnych..

C. Zakres uzupełniających rodzajów działań promocyjnych:

1. Przedsiębiorca biorący udział w programie ma możliwość realizacji działań informacyjno-promocyjnych, w ramach których refundowane będą koszty:
 - a) nabycia lub wytworzenia oraz instalacji elementów dekoracyjnych uwzględniających założenia wizualizacji Marki Polskiej Gospodarki tj. panelu promocyjnego MPG⁵,
 - b) nabycia lub wytworzenia oraz dystrybucji materiałów informacyjno-promocyjnych takich jak gadżety, materiały drukowane np. foldery, ulotki, wizytówki,
 - c) przygotowania i prowadzenia działań informacyjno-promocyjnych w mediach tradycyjnych, elektronicznych i cyfrowych,
 - d) przygotowania lub tłumaczenia strony internetowej wnioskodawcy,
 - e) produkcji i emisji spotów i filmów informacyjno-promocyjnych.

Księga wizualizacji Marki Polskiej Gospodarki w tym panelu promocyjnego MPG dostępne są na stronie [Portal Promocji Eksportu](#) i [Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii](#) bądź możliwe
do pozyskania u operatora branżowego programu promocji.

V. Działania promocyjne ogólne promujące całą branżę.

1. Operatorem programu w zakresie realizacji działań ogólnych promujących branżę maszyn i urządzeń jest Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.
2. W ramach działań ogólnych promujących branżę maszyn i urządzeń zaplanowano m.in.:
 - a) organizację misji przyjazdowych typu Study Tour dla zagranicznych dziennikarzy i kontrahentów z krajów o których mowa w punkcie IV.A.1. Misje zostaną zorganizowane w 2018 r. oraz w 2019 r.
 - b) prowadzenie działań PR mających na celu budowanie spójnego wizerunku Polski i polskiej gospodarki, w tym koordynację działań komunikacyjnych branży maszyn i urządzeń;
 - c) organizację na wybranych targach wskazanych w punkcie IV.A.2, narodowych stoisk informacyjnych służących wsparciu polskich przedsiębiorców obecnych na targach.

⁴ W przypadku, kiedy warunek ten nie zostanie spełniony, kwota wydatków kwalifikowalnych związanych z organizacją przyjazdowej misji gospodarczej, zostanie obniżona odpowiednio o kwotę wydatków związanych z udziałem w misji dziennikarzy, którzy nie opublikowali artykułu.

⁵ Panel promocyjny Marki Polskiej Gospodarki stanowi obowiązkowy element stoiska wystawienniczego.



Fundusze Europejskie
Inteligentny Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



- d) Dodatkowe działania promujące organizowane przez operatora branżowego programu-promocji branży maszyn i urządzeń na narodowych stoiskach informacyjno-promocyjnych to m.in.:
- organizacja punktu informacyjnego o polskim sektorze maszyn i urządzeń;
 - organizacja strefy spotkań matchmakingowych;
 - poczęstunek;
 - profesjonalny film reklamowy prezentujący polską branżę maszyn i urządzeń;
 - folder informacyjny prezentujący polskie firmy z branży;
 - materiały reklamowe o spójnej szacie graficznej;
 - interaktywna recepcja, uwzględniająca numerację stoisk poszczególnych firm oraz przewodnik po polskich stoiskach;
 - briefingi dla prasy- oprowadzenie dziennikarzy po polskim stoisku oraz stoiskach polskich firm, prezentacja produktów, wywiady indywidualne.
- e) Działania towarzyszące imprezom targowo-wystawienniczym:
- kampania promocyjna w internecie branży maszyn i urządzeń, indywidualnie dobrana do potrzeb poszczególnych rynków;
 - prowadzenie strony internetowej programu na subportalu trade.gov.pl oraz aktywność na portalach społecznościowych;
 - reklama w katalogu targowym;
 - publikacje PR na portalach internetowych na danym rynku.