



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

Rola Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu w procesie umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw

Justyna Lipczyńska
Kierownik Regionu Europa Północna
Centrum Eksportu PAIH

Piła, 25.10.2021 r.



Efekt synergii. Komplementarna oferta Grupy PFR



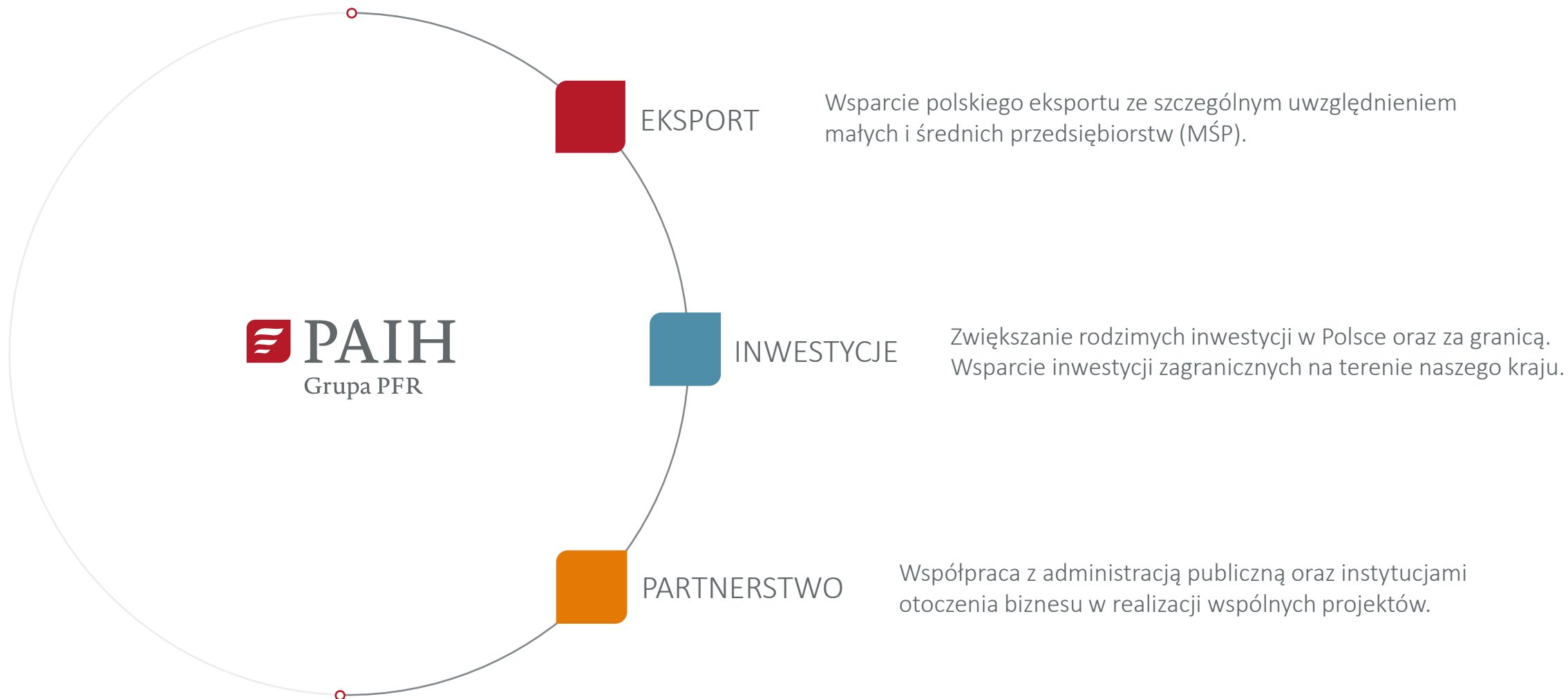
Nasze zadania ustawowe jako partnera w międzynarodowym biznesie

- Promocja eksportu polskich przedsiębiorców, w szczególności małych i średnich.
- Promocja polskich branż.
- Wsparcie inwestycji polskich w kraju i za granicą.
- Wsparcie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski.
- Organizowanie przedsięwzięć informacyjnych i promocyjnych.
- Dostarczanie przedsiębiorcom informacji ekonomiczno-handlowych na temat rynków zagranicznych.



Oferta Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (PAIH)

Trzy kluczowe filary





Analiza potencjału eksportowego



Przygotowanie pakietów informacyjnych



Organizacja spotkań B2B



Organizacja misji biznesowych



Opracowanie listy partnerów biznesowych



Weryfikacja partnerów biznesowych



Opracowanie strategii ekspansji na wybrane rynki



Wsparcie w kontaktach z administracją

PAIH24

Wsparcie w pandemii COVID-19

NARZĘDZIA WSPARCIA



Webinaria
Podcasty



Szkolenia



PAIH Biznes Mikser
Aktywny e-Program
Eksportowy



Mapa Rynków
Zagranicznych



Współpraca
z administracją
publiczną

Współdziałanie na rzecz wspierania polskiej przedsiębiorczości, znoszenia barier w wejściu na rynki zagraniczne oraz tworzenie przyjaznego klimatu dla inwestycji.



Współpraca
z partnerami
regionalnymi

Współpraca z partnerami regionalnymi, w tym podnoszenie kompetencji w zakresie obsługi inwestorów i eksporterów. Organizacja szkoleń, audytów i promocja nieruchomości inwestycyjnych.



Sieć współpracy
z instytucjami
wsparcia biznesu

Budowanie sieci współpracy z krajowymi i zagranicznymi instytucjami wsparcia biznesu, w tym z organizacjami polonijnymi.

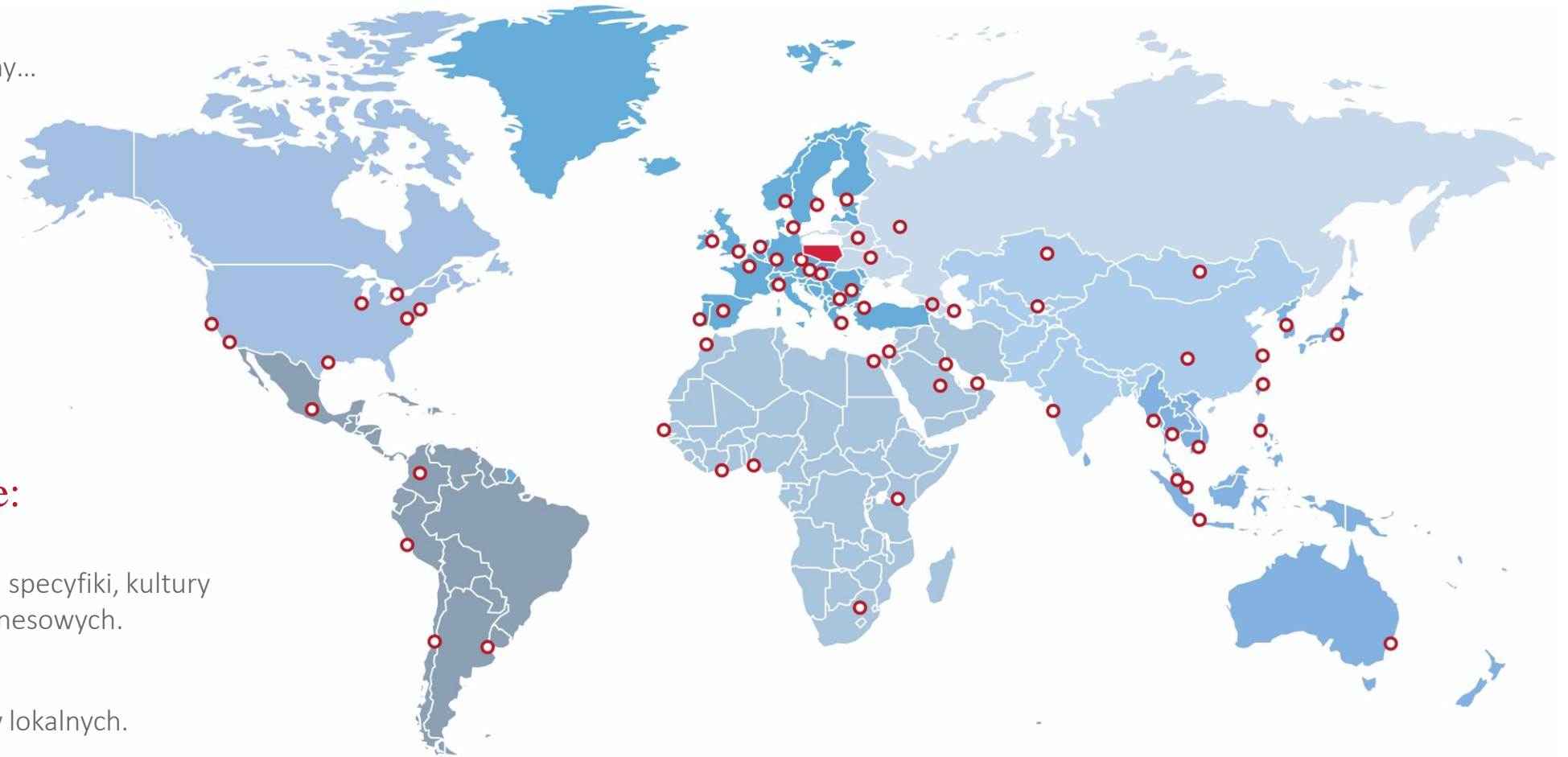


Partnerzy PAIH, m.in.:




- Ministerstwo Spraw Zagranicznych
- Ministerstwo Finansów
- Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi
- Fundacja GPW (program stażowy Go4Poland)
- Bigram SA (program Enactus Poland)
- NCBR Investment Fund ASI S.A.
- Polsko-Węgierska Izba Gospodarcza
- Szkoła Główna Handlowa
- Centralny Port Komunikacyjny Sp. z o.o.
- BNP Paribas Bank Polska S.A.
- Krajowa Izba Gospodarcza
- Polchambers
- European-Australian Business Council
- World Association of Investment Promotion Agencies (WAIPA)
- European Trade Promotion Organisations (ETPO)

Gdzie jesteśmy?

Regiony, w których działamy...



Nasze kompetencje:

-  Znajomość lokalnej specyfiki, kultury i uwarunkowań biznesowych.
-  Znajomość języków lokalnych.
-  Identyfikacja kluczowych branż na poszczególnych rynkach.

1. Zgłoszenie online

Wysłanie zapytania poprzez formularz kontaktowy.

3. Pogłębiona analiza potrzeb

Przeprowadzenie szczegółowej analizy możliwości rozwojowych przedsiębiorstwa.

5. Przedstawienie oferty i uzgodnienie zakresu działań

Spotkanie z przedsiębiorcą w celu przedstawienia oferty i uzgodnienia zakresu działań.

7. Aftercare

Stały kontakt z ekspertem PAIH i dalsze wsparcie w rozwoju.



2. Wstępna weryfikacja i ocena zgłoszenia

Przyjęcie, przeanalizowanie i akceptacja zgłoszenia przez eksperta PAIH.

4. Przygotowanie propozycji oferty

Opracowanie oferty dla przedsiębiorcy, która odpowiada na jego zapotrzebowanie.

6. Realizacja projektu przy wsparciu PAIH

Projekt może dotyczyć ekspansji, inwestycji, udziału w targach itp..

Główne programy i narzędzia wsparcia dla przedsiębiorców



Programy i narzędzia wsparcia



Informujemy oraz edukujemy

- Mapa Rynków Zagranicznych
 - Charakterystyka rynków
 - Kluczowe sektory
 - Szanse eksportowe
- Webinaria



Łączymy biznes w kraju i za granicą

- Baza Kontrahentów
- Katalogi branżowe
- Expo Dubaj 2020
- Polskie Mosty Technologiczne



 PAIH *webinaria*

 PAIH Biznes Mikser

Poland.
Expo2020.Dubai

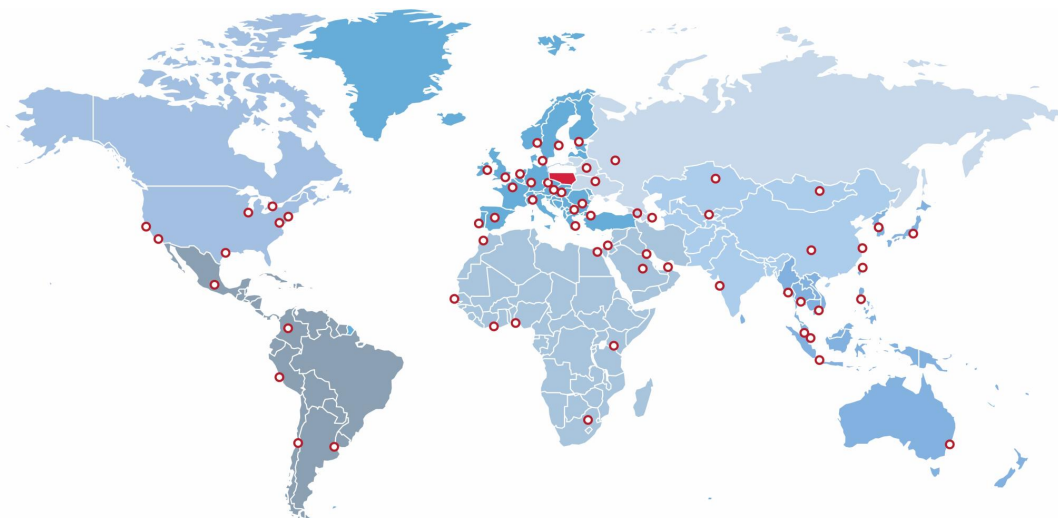
polskie mosty
technologiczne

Mapa Rynków Zagranicznych. Informujemy oraz edukujemy



Cel

- Informacje „z pierwszej ręki” w zakresie realnych możliwości ekspansji zagranicznej i wzmocnienia pozycji polskich przedsiębiorstw.
- Holistyczne podejście – kompleksowa informacja dla eksportera/inwestora.



Dla przedsiębiorcy

- Cyklicznie aktualizowane materiały nt. uwarunkowań prowadzenia biznesu na danym rynku.
Najnowsze: *„Wiarygodność kontrahenta”, „Brexit”, Przygotowanie do eksportu - od czego zacząć?*
- Bieżąca informacja o sytuacji epidemiologicznej i szansach eksportowych.
- Informacje podatkowe.
- Charakterystyka rynku i kultura biznesowej, istotnej w relacjach handlowych.



Alert rynkowy



Charakterystyka
rynku

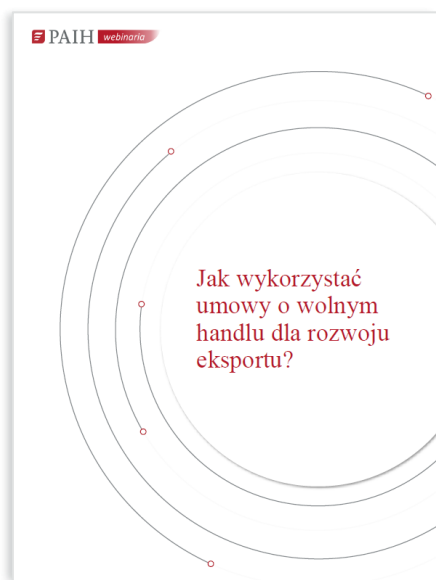


Informacje
podatkowe

Webinaria. Informujemy oraz edukujemy

Seria specjalistycznych webinarów dotyczących wybranych branż, rynków, aspektów prowadzenia działalności, zarówno pod kątem eksportowym, jak i inwestycyjnym.

Przewodniki - kompendium najważniejszych informacji dla uczestników webinarów.



PAIH *webinaria*

Przykładowe tematy webinarów:



ABC Eksportu.



Jak założyć spółkę w USA?



Jak wykorzystać umowy o wolnym handlu dla rozwoju eksportu?



Jak chronić się przed nieuczciwymi kontrahentami?



Potencjał rynku górniczego w Chile, Peru i RPA.

 Narzędzia wsparcia:



Baza
Kontrahentów

Wewnętrzna baza PAIH:

- polskich producentów półproduktów, komponentów i podzespołów,
- dostawców usług i nowoczesnych technologii.

Usprawnia wyszukanie polskiej firmy dla potencjalnego inwestora.



Aktywy
e-Program
Eksportowy

- Prezentowanie oferty w e-Katalogach branżowych potencjalnym kontrahentom na zagranicznych rynkach.
- Udział w dedykowanych wirtualnych konferencjach.

 Co możesz zyskać?



Szansę na szybsze znalezienie partnerów biznesowych w kraju i zagranicą.



Wsparcie ekspertów PAIH.



Wiarygodnego kontrahenta.



Perspektywę rozwoju Twojej firmy.



Cel: Umiędzynarodowienie małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP).



Gdzie: Rynki pozaunijne, między innymi: Stany Zjednoczone, Kenia, Tajwan, Chiny, Malezja, Meksyk, Arabia Saudyjska, Senegal, Singapur.



Dofinansowanie: do 200 tys. PLN (de minimis).



Czas trwania programu: 2018 r. – 2023 r.



Najbliższy nabór: drugi kwartał 2021 r.

Wartość dla przedsiębiorców:

- wzrost potencjału eksportowego i umiędzynarodowienie,
- wsparcie wykwalifikowanych ekspertów,
- przygotowanie planu ekspansji,
- wsparcie operacyjne i merytoryczne.



1

SEMINARIUM

- **Otwarcie naboru:**
 - założenia projektu,
 - wstępna analiza rynków docelowych.
- **Nabór i ocena wniosków**

2

DZIAŁANIA W KRAJU*

- **Warsztat:**
 - przygotowanie do ekspansji na wybrany rynek,
 - budowanie strategii internacjonalizacji,
 - indywidualne doradztwo eksperta.

3

DZIAŁANIA ZA GRANICĄ*

- **Wdrażanie projektu:**
 - wdrażanie strategii,
 - wsparcie operacyjne i merytoryczne,
 - indywidualne doradztwo ekspertów,
 - spotkania B2B, B2C.
- **Konsultacje:**
 - wdrażanie strategii,
 - budowa relacji z partnerami biznesowymi na rynku docelowym,
 - stałe wsparcie przedstawicieli Centrali PAIH i biur na rynkach zagranicznych.

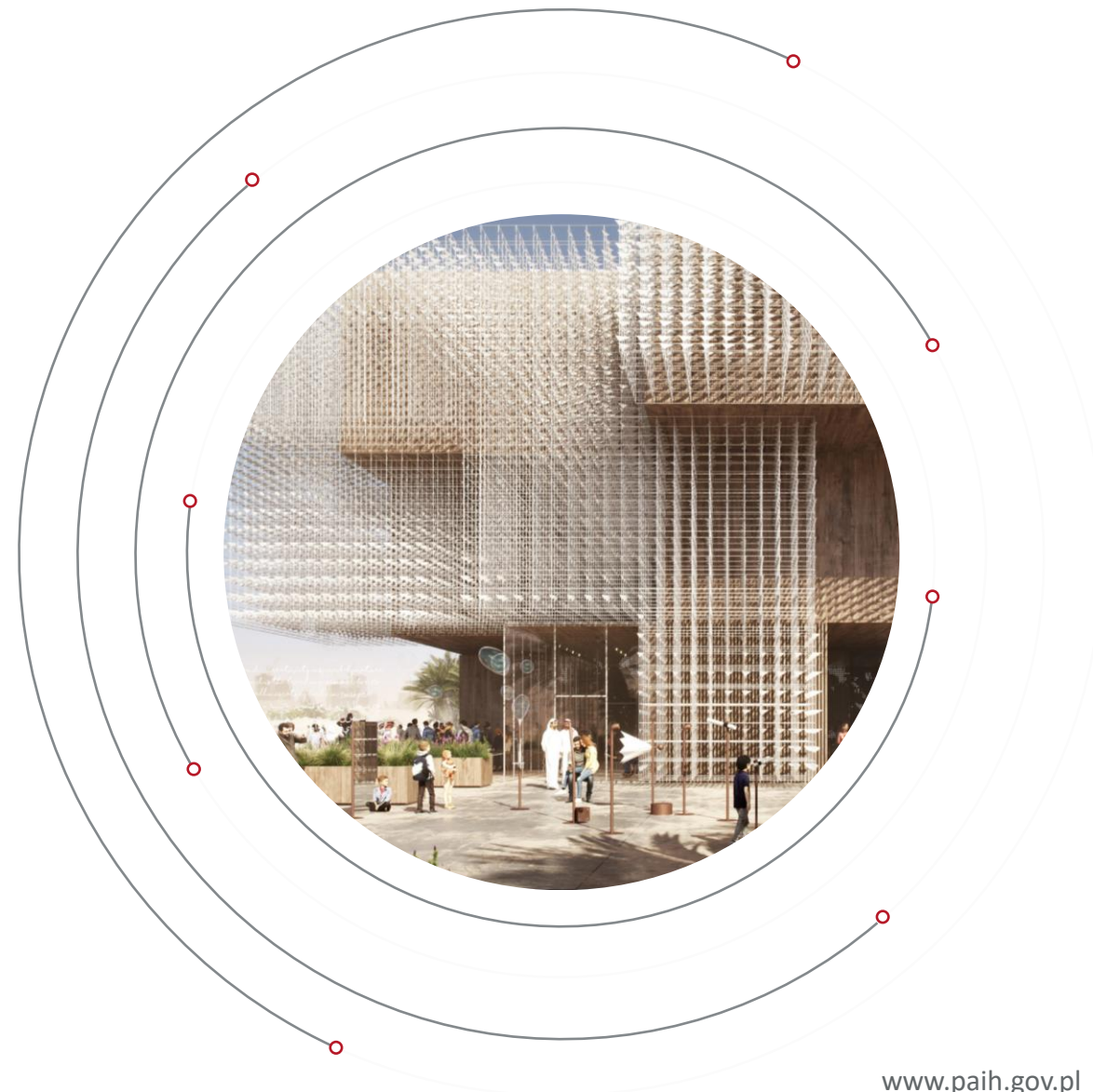


[Więcej informacji >>](#)
Polskie Mosty Technologiczne

Udział Polski w Wystawie Światowej EXPO 2020 w Dubaju to niepowtarzalna szansa prezentacji Polski w najlepszym miejscu wystawienniczym świata, przed wielonarodową i wielokulturową publicznością (ok. 18,5 mln osób) aż przez sześć miesięcy.

Wartość dla przedsiębiorców:

- promocja na rynkach zagranicznych,
- nawiązanie nowych kontaktów B2B,
- wsparcie finansowe.





Cele:

- Promocja gospodarcza i wzmocnienie kontaktów gospodarczych Polski z ZEA oraz całym regionem Bliskiego Wschodu;
- Promocja technologii i firm reprezentujących branże strategiczne z punktu widzenia potencjału eksportowego na rynki Bliskiego Wschodu;
- Program polityczno-dyplomatyczny, program promocji kultury, program promocji turystyki oraz programy regionalne.



Czas trwania wydarzenia: 01.10.2021 r. – 31.03.2022 r.



Hasło Polskiego Pawilonu: Creativity inspired by nature



Podtematy ekspozycji polskiej: TECHNOLOGIA | WSPÓPRACA MIĘDZYNARODOWA | NATURA



Więcej informacji >>
www.expo.gov.pl





Go to Brand
Expo 2020



Program
partnerski



Stoiska narodowe
na targach w ZEA



Wsparcie
regionalne



Rezerwacja
przestrzeni
na spotkania
biznesowe



B2B App Expo



Webinaria



Forum
gospodarcze
Polska - ZEA



Raporty
branżowe



Tygodnie
tematyczne



Zamówienia
publiczne



Komisja
gospodarcza Polska
– ZEA



Polish games
show

[Oferta
EXPO Dubai
Więcej >>](#)



Forum
gospodarcze
Polska - ZEA

Termin: 6.12.2021.

W ramach wydarzenia m.in.:

- podpisanie umów dwustronnych,
- panele biznesowe,
- sesje biznesowe b2b dla przedsiębiorców.



Stoiska narodowe
na targach
w ZEA

Udziału w najważniejszych wydarzeniach targowych na terenie ZEA, m.in. Arab Health, Gulfood, BIG 5, Gitex, Dubai Boat Show, Beauty World Middle East, Hotel Show, Bride Show.



Go to Brand
Expo 2020

Wsparcie finansowe na realizację działań promocyjnych w Zjednoczonych Emiratach Arabskich.



Rezerwacja
przestrzeni
biznesowej

Udostępnienie przestrzeni, którą można rezerwować w celu organizacji spotkań biznesowych w Pawilonie Polski.



Program
partnerski

Współpraca z polskimi firmami w charakterze Partnerów-Sponsorów Wydarzeń, Partnerów Wyposażenia Pawilonu Polski oraz Partnerów Wydarzeń Branżowych.



B2B App Expo

Aplikacja umożliwiająca nawiązanie kontaktów biznesowych z partnerami z całego świata.



Wsparcie regionalne

Udziału w programach regionalnych we współpracy z urzędami marszałkowskimi.



Webinaria

Udział w cyklu spotkań online.



Raporty branżowe

Możliwość zaprezentowania się w ramach promocji 14 kluczowych branż prezentowanych w raportach.



Komisja gospodarcza Polska - ZEA

Wydarzenie o profilu gospodarczo-politycznym, którego celem będzie ożywienie relacji między ZEA a Polską.



Tygodnie tematyczne

Udział w tygodniach tematycznych: Kosmos, Klimat i bioróżnorodność, Rozwój miast i wsi, Tolerancja i inkluzja, Wiedza i nauka, Podróże, Globalne cele zrównoważonego rozwoju, Zdrowie i uroda, Żywność, Woda.



Zamówienia publiczne

Przetargi związane z przygotowaniem udziału Polski w EXPO 2020 w Dubaju. Do zakontraktowania usługi o wartości ok. 25 mln zł.



Polish games show

Zaprezentowanie potencjału polskiej branży gamedev, zarówno w ujęciu komercyjnym, jak i artystycznym. Przewidziane prezentacje polskich gier, producentów, konkursy i warsztaty.

[Oferta EXPO Dubaj](#)
[Więcej >>](#)



Dziękuję
za uwagę

Skontaktuj się z nami:

Polska Agencja Inwestycji i Handlu

Serwis PAIH24: +48 22 334 99 55
Kontakt PAIH24: paih24@paih.gov.pl

www.paih.gov.pl

PAIH Business Brief



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR