

# Program promocji o charakterze ogólnym dla przedsiębiorców – ALGERIA – wersja z dnia

19.03.2018

## I. Informacje o programie promocji.

Program promocji 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.

## II. Adresaci programu promocji.

1. Program skierowany jest do mikro, małych i średnich przedsiębiorców, którzy prowadzą działalność gospodarczą o profilu zgodnym z tematyką targów, w których zamierzają wziąć udział w ramach programu promocji.

2. Termin realizacji programu – 5 kwietnia 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. 1027). Maksymalna łączna wartość wydatków kwalifikowanych, objętych wsparciem finansowym, nie może przekroczyć kwoty 500 000 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 działań obligatoryjnych, w których muszą wziąć udział przedsiębiorcy korzystający z programu

1. Przedsiębiorca w trakcie trwania całego programu zobowiązany jest do wzięcia udziału w charakterze wystawcy w przynajmniej jednym (1) działaniu targowym, o którym mowa w poniższej tabeli.

Lp.	Nazwa targów	Miejsce*	Termin*
1.	BATIMATEC branża budowlana	Algier	22-26 kwiecień 2018, 2019
2.	ORAN BATI'WEST branża budowlana	Oran	Październik 2018, 2019 <sup>1</sup>
3.	SITP branża budowlana	Algier	21-25 listopad 2018, 2019
4.	DJAZAGRO branża spożywcza	Algier	9-12 kwiecień 2018, 2019
5.	NAPEC branża ropy i gazu	Oran / Algier	marzec 2019 (naprzemiennie Oran / Algier)
6.	HASSI MESSAOUD EXPO branża ropy i gazu	Hassi Messaoud	28-30 październik 2018, 2019
7.	SIEHM branża medyczna	Algier	marzec 2019
8.	EQUIP AUTO ALGERIA branża automotive	Algier	luty/marzec 2019
9.	FIA targi wielobranżowe	Algier	8-13 maj 2018, 2019
10.	SIMA-SIPSA branża rolniczo-hodowlana	Algier	8-11 październik 2018, 2019
11.	SIEE - POLLUTEC branża technologie środowiskowe i wodne	Algier	marzec 2019

<sup>1</sup> Jeśli zostaną zorganizowane

12.	ERA branża OZE	Oran	15-17 październik 2018, 2019
13.	Alger Industrie branża ogólnoprzemysłowa	Algier	październik 2018, 2019

\* Z uwagi na specyfikę rynku algierskiego zarówno daty jak i miejsca odbywania się targów mogą ulec zmianie. Możliwe jest też zastąpienie danych targów przez inne.

- Przedsiębiorca biorący udział w programie zobowiązany jest do zakupu przynajmniej jednej (1) usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynek algierski, w związku z udziałem w targach odbywających się na tym rynku. 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.
- Przedsiębiorca, w trakcie trwania całego programu jest zobowiązany do wzięcia udziału w minimum jednej (1) grupowej, wyjazdowej misji gospodarczej. 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 trzy (3) przedsiębiorców, trwającego nie dłużej niż trzy (3) dni na miejscu. 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.
- Przedsiębiorca, w trakcie całego programu, zobowiązany jest do wzięcia udziału w przynajmniej jednym (1) działaniu, o którym mowa w pkt. B.
- Przedsiębiorca, do dnia złożenia wniosku o dofinansowanie powinien zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na portalu trade.gov.pl.
- Przedsiębiorca przed wyjazdem na targi zobowiązany jest wziąć udział w zorganizowanym w Polsce seminarium informacyjnym na temat realiów prowadzenia biznesu w Algierii.

**B. Zakres działań fakultatywnych, w których mogą wziąć udział przedsiębiorcy korzystający z programu:**

- Przedsiębiorca, w trakcie trwania całego programu może zorganizować maksymalnie pięć (5) przyjazdowych misji gospodarczych (wizyt studyjnych) dla dealerów,

kontrahentów oraz dziennikarzy, działających na rynku algierskim, bezpośrednio związanych z branżą, którą reprezentuje przedsiębiorca. Misja gospodarcza musi obejmować prezentację firmy przedsiębiorcy, organizację pokazu bądź prezentację produktu. Misja nie powinna trwać dłużej niż trzy (3) dni na miejscu.

Przedsiębiorca zobowiązuje się, że dziennikarz uczestniczący w misji opublikuje w reprezentowanym przez siebie czasopiśmie, portalu internetowym, artykuł będący wynikiem uczestnictwa w misji<sup>2</sup>.

Przedsiębiorca organizujący przyjazdową misję gospodarczą jest zobowiązany do przygotowania raportu z przebiegu misji zawierającego opis przebiegu misji oraz dane kontaktowe uczestników misji.

2. Przedsiębiorca ma możliwość organizacji indywidualnej misji gospodarczej, przy czym misja taka powinna trwać nie dłużej niż trzy (3) dni na miejscu i obejmować co najmniej: spotkanie/a z minimum dwoma (2) kontrahentami, organizację pokazu bądź prezentacji dla kontrahentów. Przedsiębiorcy biorący udział w misjach gospodarczych są zobowiązani po odbyciu misji przygotować raport z przebiegu misji gospodarczej zawierający w szczególności program misji, w tym program spotkań b2b oraz dane kontaktowe odwiedzanych kontrahentów.

### **C. Zakres działań fakultatywnych - uzupełniających, w których mogą wziąć udział przedsiębiorcy korzystający z programu:**

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 MPG;
  - 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, 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 [Portal Promocji Eksportu](#) i stronie [Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii](#) .

---

<sup>2</sup> 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.