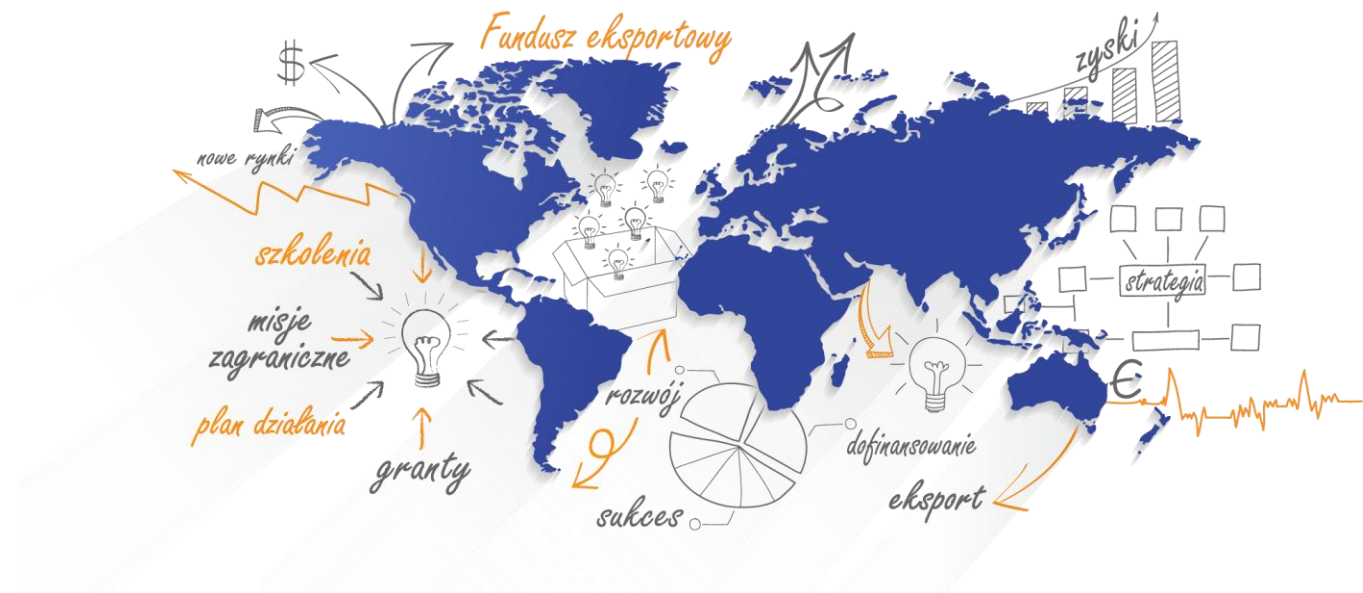




FUNDUSZ EKSPORTOWY DLA KUJAW I POMORZA – wsparcie dla MŚP

Toruń, 29 czerwca 2026 r.

ZAŁOŻENIA PROJEKTU



Fundusze Europejskie
dla Kujaw i Pomorza



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Samorząd Województwa
Kujawsko-Pomorskiego

O PROJEKCIE



Okres realizacji projektu:

01.01.2024 r. do 31.03.2028 r.

Priorytet 1. Fundusze Europejskie na rzecz wzrostu innowacyjności i konkurencyjności regionu

Działania 1.3 Wsparcie MŚP w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Kujaw i Pomorza 2021-2027

Budżet projektu, w tym

Budżet na Granty

Wydatki ogółem: 31 656 625,50 zł

21 000 000,00 zł

Dofinansowanie: 25 856 205,50 zł

15 750 000,00 zł

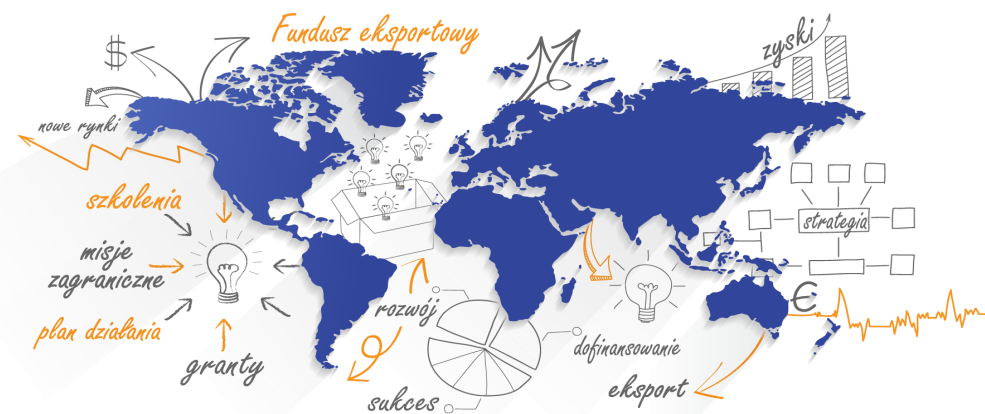
Udzielone w ramach projektu wsparcie stanowi dla przedsiębiorstw **pomoc de minimis** zgodnie z przepisami rozporządzenia KE nr 2023/2831 oraz rozporządzenia *de minimis* RPO

CEL PROJEKTU

- **Zwiększenie zdolności eksportowej** przedsiębiorstw z sektora MŚP z województwa kujawsko-pomorskiego poprzez kompleksowe wsparcie finansowe i pozafinansowe dostosowane do indywidualnych potrzeb firm.
- **Wzrost kompetencji MŚP** w zakresie internacjonalizacji.
- **Promocja gospodarcza regionu** poprzez promocję marek regionu.



**FUNDUSZ
EKSPORTOWY**
DLA KUJAW I POMORZA



FORMY WSPARCIA



FUNDUSZ
EKSPORTOWY
DLA KUJAW I POMORZA





O wsparcie mogą się ubiegać przedsiębiorstwa, które:

- posiadają status **MŚP**;
- prowadzą działalność gospodarczą na terenie woj. kujawsko-pomorskiego od co najmniej **12 miesięcy** (na dzień złożenia wniosku);
- spełniają **warunki** określone w rozporządzeniu Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 17 kwietnia 2024 w sprawie udzielenia **pomocy de minimis** w ramach regionalnych programów na lata 2021-2027;
- dysponują niewykorzystanym **limitem pomocy de minimis** (od stycznia 2024 r. limit wynosi 300 000,00 EUR w okresie 3 lat);
- posiadają **produkt lub usługę o potencjale eksportowym**, który został skutecznie skomercjalizowany. Zakłada się, że usługa/produkt Wnioskodawcy przeznaczona/y na eksport został skutecznie skomercjalizowany, gdy przychody ze sprzedaży tej usługi/tego produktu/grupy produktowej stanowią co najmniej **10%*** przychodów ze sprzedaży ogółem firmy za ostatni, zamknięty rok obrotowy.

**nie dotyczy szkoleń*

DORADZTWO - nowe rynki zagraniczne – pierwszy etap



FUNDUSZ
EKSPORTOWY
DLA KUJAW I POMORZA



ANKIETA GOTOWOŚCI EKSPORTOWEJ



Ankieta

Przed złożeniem wniosku o usługę doradcą zapraszamy Państwa do udziału w badaniu gotowości eksportowej.

Celem badania jest wstępne określenie możliwości eksportowych dla Państwa przedsiębiorstwa, pozwalające dostosować do potrzeb przedsiębiorstwa najlepsze formy wsparcia oferowane w ramach projektu. Wyniki ankiety będą przetwarzane wyłącznie na potrzeby realizacji projektu.

Udział w ankiecie jest dobrowolny, a jej wypełnienie zajmie Państwu nie więcej niż 10 minut.

Po otrzymaniu odpowiedzi, skontaktujemy się z Państwem z informacją o formach i możliwościach wsparcia dla Państwa przedsiębiorstwa w działaniach proeksportowych.

Zapraszamy do wypełnienia [ankiety](#) ↗

Link do ankiety

<https://forms.office.com/pages/responsepage.aspx?id=y88X4cxyDkSs95w6UH3S4sO-fdL4aYxHtNjBG2pnU0JUQVpXNVA0S0FPVENYTjkzMlE4SEFKVjQ0WS4u&route=shorturl>

Strona www

<https://funduszeksportowy.tarr.org.pl/>

Gotowość eksportowa:

potencjał organizacyjny i techniczny do internacjonalizacji działalności gospodarczej, skomercjalizowany produkt/usługa, co najmniej na rynku polskim.

Zakłada się, że usługa/produkt Wnioskodawcy przeznaczona/y na eksport został skutecznie skomercjalizowany, gdy przychody ze sprzedaży tej usługi/tego produktu/grupy produktowej stanowią co najmniej **10%** przychodów ze sprzedaży ogółem firmy za ostatni, zamknięty rok obrachunkowy.

Wartość dofinansowania:

3 000,00 zł dla firm posiadających aktualny dokument strategiczny dotyczący eksportu (100% dofinansowania),

14 000,00 zł dla firm, które nie posiadają dokumentu strategicznego (100% dofinansowania).

<https://funduszeksporthowy.tarr.org.pl/strona-3392-doradztwo.html>



Obszary analizy – cz. 1

Spis treści

CZĘŚĆ A. ANALIZA POTENCJAŁU PRZEDSIĘBIORSTWA W KONTEKŚCIE INTERNACJONALIZACJI 14

A.1 Obecna działalność przedsiębiorstwa.....	4
Ogólne informacje o przedsiębiorstwie	4
Obszar i skala działalności.....	4
Struktura organizacyjna	5
Potencjał organizacyjny i produkcyjny	5
Przegląd sytuacji finansowej	6
A.2 Przygotowanie produktu/usługi w kontekście internacjonalizacji	6
Opis produktu	6
Sposób produkcji	7
Marketing.....	9
Dystrybucja.....	9
Grupa docelowa.....	10
A.3 Cele przedsiębiorstwa w kontekście internacjonalizacji w tym prognozowane rynki docelowe z uwzględnieniem przyjętego modelu biznesowego	10
Cel internacjonalizacji	10
Gotowość eksportera do podjęcia działań na rynku zagranicznym.....	11
Analiza SWOT przedsiębiorstwa.....	12
Wskazanie prognozowanych rynków docelowych	14



Obszary analizy – cz. 2

CZĘŚĆ B. ANALIZA WYBRANYCH RYNKÓW DOCELOWYCH.....	25
B.1 Niemcy	25
Analiza PESTEL.....	25
Ogólna charakterystyka rynku	35
Bariery i ryzyka wejścia na rynek niemiecki:	37
Trendy rynkowe	39
Analiza konkurencji	41
Model biznesowy sprecyzowany na dany rynek.....	43
B.2 CZECHY	45
Analiza PESTEL.....	45
Ogólna charakterystyka rynku	57
Bariery i ryzyka wejścia na rynek czeski:	59
Trendy rynkowe	61
Analiza konkurencji	63
Model biznesowy sprecyzowany na dany rynek.....	66
B.3 SŁOWENIA.....	68



Obszary analizy i rekomendacje – cz. 3

Analiza PESTEL.....	68
Ogólna charakterystyka rynku.....	81
Bariery i ryzyka wejścia na rynek szwajcarski:	82
Trendy rynkowe	84
Analiza konkurencji	85
Model biznesowy sprecyzowany na dany rynek.....	87
CZĘŚĆ C. REKOMENDACJE DZIAŁAŃ	89
C.1 Organizacja przedsiębiorstwa	89
C.2 Kompetencje kadr	91
C.3 Udział w międzynarodowych imprezach wystawienniczych	92
C.4 Efektywne narzędzia marketingowe	96
C.5 Wykorzystanie dostępnych narzędzi wspierających działania proeksportowe	99

Wartość wsparcia - limity

1. Maksymalna wartość grantu dla przedsiębiorstwa – **315 000 PLN**
2. Maksymalny poziom wsparcia - **75 %**
3. Wartość przyznanego **grantu na jedno targi** nie może przekraczać **105 000 PLN**, w tym:
 - wartość przyznanego grantu na koszty związane z wynajęciem i zabudową stoiska na jedno wydarzenie nie mogą przekraczać **90 000 PLN**;
 - łączna wartość przyznanego grantu na koszty osobowe związane z obsługą stoiska i poligrafię na jedno wydarzenie nie mogą przekraczać **15 000 PLN**.

<https://funduszekSPORTOWY.tarr.org.pl/strona-3394-granty.html>

KOSZTY KWALIFIKOWALNE:

- wynajęcie powierzchni targowej wraz z opłatami narzuconymi przez organizatora (m.in. media, odbiór odpadów, wpis do katalogu, opłata rejestracyjna itp.),
- wynajęcie zabudowy targowej,
- zakup zindywidualizowanej zabudowy targowej,
- transport zabudowy i eksponatów wraz z ubezpieczeniem, odprawą celną i kosztami spedycji (w tym koszty uzyskania karnetu ATA),
- podróże służbowe: bilety, delegacje, noclegi, przejazdy komunikacją miejską bądź taksówkami z miejsca noclegu do miejsca imprezy targowej i z powrotem, ubezpieczenie pracowników, opłaty za autostrady),
- poligrafia w formie katalogów i ulotek sporządzonych w języku rynku docelowego.

Rynki docelowe (w tym kraje) - **nowe** rynki zagraniczne, na których dotychczas wnioskodawca nie był obecny, zgodnie z zaleceniami wynikającymi z Planu działania dla eksportera.

MISJE GOSPODARCZE

GRUPOWE MISJE WYJAZDOWE

- Toruńska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. ogłasza nabór na misję wyjazdową (grupową) na konkretne targi.
- W tym roku w kwietniu został ogłoszony nabór na misję wyjazdową na targi CANTON FAIR do Chin.
- Wyjazd ma charakter grupowy, zakładamy udział 5-8 firm (po dwie osoby z każdej firmy).

INDYWIDUALNE MISJE WYJAZDOWE

- Wyjazd w charakterze zwiedzającego na międzynarodowe targi zagraniczne lub targi zagraniczne w kraju rynku docelowego.
- Tematyka targów jest zgodna z rodzajem prowadzonej działalności.
- Przedsiębiorstwo samodzielnie wybiera targi, w których chce uczestniczyć.



FUNDUSZ
EKSPORTOWY
DLA KUJAW I POMORZA

<https://funduszeksportowy.tarr.org.pl/strona-3395-misje.html>

Organizator zapewnia:

- transport grupy do miejsca docelowego,
- transfer z Torunia na lotnisko i z powrotem (jeżeli dotyczy),
- zakwaterowanie w hotelu min. 3* wraz ze śniadaniem,
- transport lokalny w miejscu docelowym (lotnisko-hotel-targi),
- bilety wstępu na targi,
- koordynatora grupy.

Koszty po stronie przedsiębiorstwa:

- wkład własny (ok. 30% całkowitych kosztów wyjazdu),
- wyżywienie (oprócz śniadań),
- diety pobytowe,
- ubezpieczenie NNW.

Organizator zapewnia:

- transport lotniczy do miejsca docelowego i powrót,
- zakwaterowanie w hotelu o standardzie min. 3* wraz ze śniadaniem,
- bilety wstępu na targi lub na wydarzenia towarzyszące targom.

Ważne:

Powyższe świadczenia są rezerwowane i opłacane przez TARR S.A. po podpisaniu umowy z Przedsiębiorstwem. Nie ma możliwości refundacji wcześniej poniesionych kosztów.

Koszty po stronie przedsiębiorstwa:

- wkład własny (ok. 30% całkowitych kosztów wyjazdu),
- wyżywienie (oprócz śniadań),
- transport na lotnisko w Polsce (i z lotniska) oraz transport w miejscu docelowym (z lotniska do hotelu i z powrotem oraz z hotelu na targi i z targów do hotelu),
- koszty ubezpieczenia NNW, koszty leczenia i pomocy w podróży, ubezpieczenie sprzętu,
- ewentualne diety pobytowe oraz inne koszty dodatkowe związane z udziałem w misji (np. zakup wizy).



- Produkt o potencjalnie eksportowym, rynki docelowe oraz wybrane targi muszą być zgodne z Planem Działania dla Eksportera;
- usługa doradcza (Plan Działania dla Eksportera) trwa średnio ok. 2 miesiące – należy to uwzględnić przy planowaniu indywidualnej misji wyjazdowej/zgłaszaniu się na grupową misję wyjazdową;
- Misje indywidualne – przedsiębiorca sam wybiera targi, w których chce uczestniczyć jako zwiedzający i samodzielnie szacuje koszty wyjazdu;
- Świadczenia (hotel, bilety, wejściówki) są rezerwowane i opłacane przez TARR S.A. po podpisaniu umowy z Przedsiębiorstwem. Nie ma możliwości refundacji wcześniej poniesionych kosztów.
- po podpisaniu umowy – faktura zaliczkowa na wkład własny; po powrocie i podsumowaniu rzeczywistych kosztów – faktura końcowa (może być zwrot lub dopłata);



Szkolenia „Menadżer Eksportu” mają na celu przekazanie teoretycznej i praktycznej wiedzy, niezbędnej do przygotowania personelu przedsiębiorstw do procesu wejścia na rynki zagraniczne i skierowane są firm spełniających podstawowe warunki dostępowe **oraz potrzeba uzupełnienia kompetencji w danym obszarze tematycznym wynika z Planu Działania dla Eksportera, opracowanego na etapie usługi doradczej lub Analizy potrzeb szkoleniowych.**

Szkolenia „Menadżer Eksportu” prowadzone będą w 4 cyklach w następujących blokach tematycznych każdy:

- Konstrukcja skutecznej oferty konkurencyjnej i jej prezentacja;
- Aspekty formalno-prawne wejścia na rynki zagraniczne;
- Strategia eksportowa produktów i usług wraz z elementami modelu biznesowego;
- Finanse – konstrukcja strategii cenowych z elementami budżetu eksportowego na wybrane rynki;
- E-commerce/E-eksport w praktyce;
- Marketing międzynarodowy i efektywne narzędzia marketingowe w działalności eksportowej z elementami różnic kulturowych.

Szczegółowe zagadnienia poszczególnych bloków znajdują się na stronie projektu

<https://funduszeksporthowy.tarr.org.pl/strona-3393-szkolenia.html>

Forma i organizacja

- szkolenia stacjonarne (w Toruniu i w Bydgoszczy)
- realizacja w dni robocze
- minimum 5 godzin szkoleniowych (3h 45) na blok
- zajęcia w formie warsztatów i prelekcji
- szkolenia prowadzone przez ekspertów i praktyków biznesu
- organizowane będą przez firmę Eurofinance Training z Warszawy

<https://efszkolenia.pl/classic-business/>

Cykl szkoleń w Toruniu

Blok	Temat	Data
I	Oferta eksportowa	22.09.2026
II	Aspekty formalno-prawne	29.09.2026
III	Strategia eksportowa	6.10.2026
IV	Finanse i ceny eksportowe	13.10.2026
V	E-commerce i e-eksport	20.10.2026
VI	Marketing międzynarodowy	27.10.2026

Nabór trwa do 31 lipca 2026 r.

Cykl szkoleń w Bydgoszczy

Blok	Temat	Data
I	Oferta eksportowa	23.09.2026
II	Aspekty formalno-prawne	30.09.2026
III	Finanse i ceny eksportowe	7.10.2026
IV	Strategia eksportowa	14.10.2026
V	E-commerce i e-eksport	21.10.2026
VI	Marketing międzynarodowy	28.10.2026

Nabór do 17 sierpnia 2026 r.



Kto może być uczestnikiem

- właściciel lub pełnomocnik wskazany w dokumencie rejestrowym
- osoba reprezentująca firmę (np. zarząd)
- pracownik zatrudniony **na umowę o pracę**

Liczba uczestników

- 1–2 osoby z jednej firmy na jedno szkolenie
- grupa szkoleniowa: maks. **20 osób**

Zasady udziału

- firma może uczestniczyć w jednym lub kilku cyklach szkoleń
- ten sam temat można zrealizować **maks. 2 razy (w różnych cyklach)** dla różnych uczestników

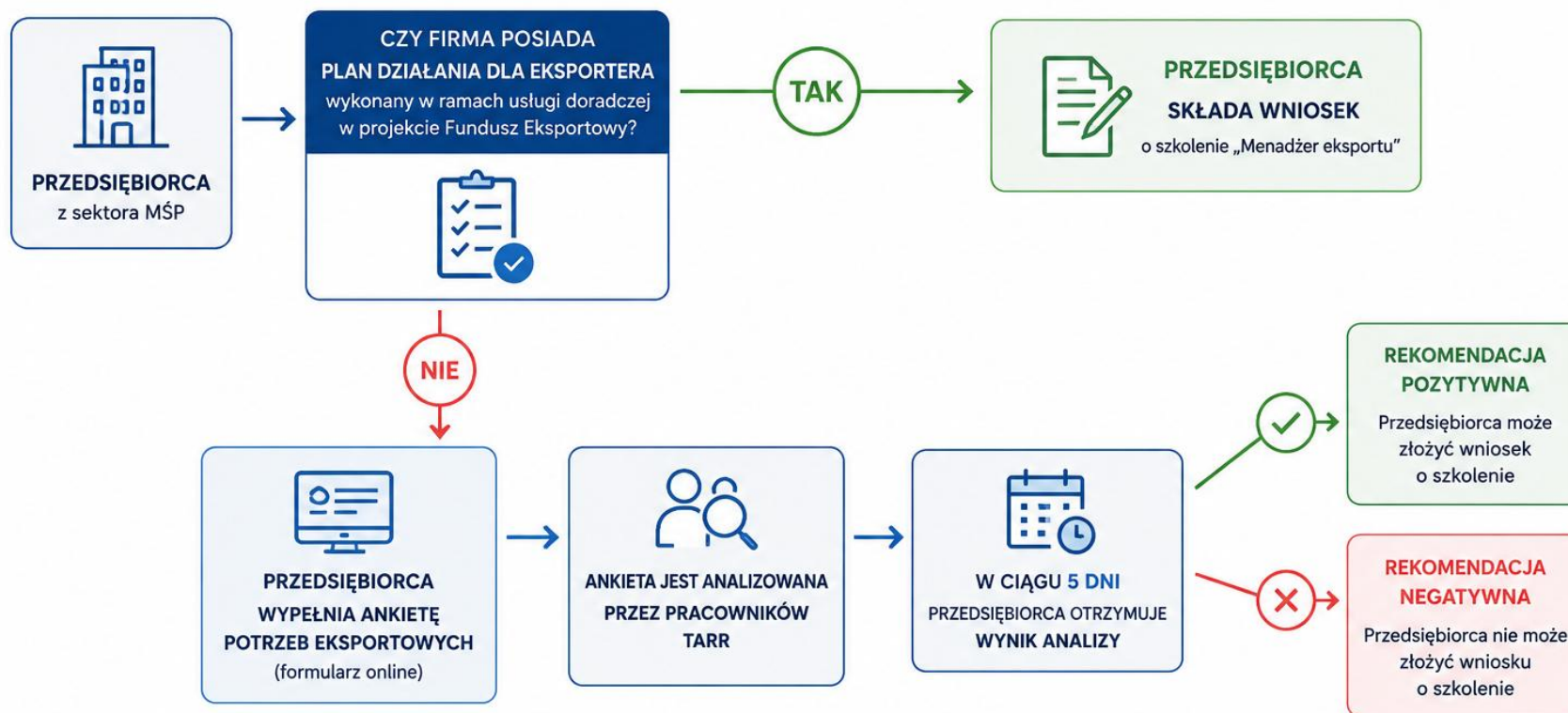


Warunki finansowe

- Szkolenia finansowane w 100% (pomoc de minimis)
540 zł netto / szkolenie / uczestnik – pomoc de minimis
 Udział 1 osoby w każdym z 6 bloków - 3240 zł
 Udział 2 osób w każdym z 6 bloków - 6480 zł
- Wnioskodawca pokrywa **wyłącznie VAT (23%)**
VAT: 124,20 zł / szkolenie / uczestnik
 Udział 1 osoby w każdym z 6 bloków - 745,20 zł
 Udział 2 osób w każdym z 6 bloków -1490,40 zł



SCHEMAT UBIEGANIA SIĘ O PRZYSTĄPIENIE DO UDZIAŁU W SZKOLENIU „MENADŻER EKSPORTU” w ramach Funduszu Eksportowego



Szkolenie „Menadżer eksportu” jest skierowane do przedsiębiorców z sektora MŚP i finansowane w ramach projektu Fundusz Eksportowy.



FUNDUSZ
EKSPORTOWY
DLA KUJAW I POMORZA

Ankieta potrzeb szkoleniowych

Celem ankiety jest przeprowadzenie analizy potrzeb szkoleniowych przedsiębiorstwa w obszarze internacjonalizacji i rozwoju działalności eksportowej. Ankieta służy identyfikacji poziomu przygotowania firmy do prowadzenia lub rozszerzenia sprzedaży na rynkach zagranicznych, ocenie posiadanych kompetencji i zasobów.

[Ankieta potrzeb szkoleniowych – Wypełnij formularz](#)

HARMONOGRAM



FUNDUSZ
EKSPORTOWY
DLA KUJAW I POMORZA

PLANY DZIAŁANIA DLA EKSPORTERA



Nabór ciągły
trwa
do 30.09.2027 r.

MISJE GOSPODARCZE GRUPOWE



Nabór
trwa
do **4.09.2026**
na targi [Canton Fair](#)

MISJE GOSPODARCZE INDYWIDUALNE



Nabór ciągły
trwa
do 30.09.2027 r.

SZKOLENIA „MENADŻER EKSPORTU”



Nabór
trwa
Toruń do 31.07.2026
Bydgoszcz do 17.08.2026

GRANTY



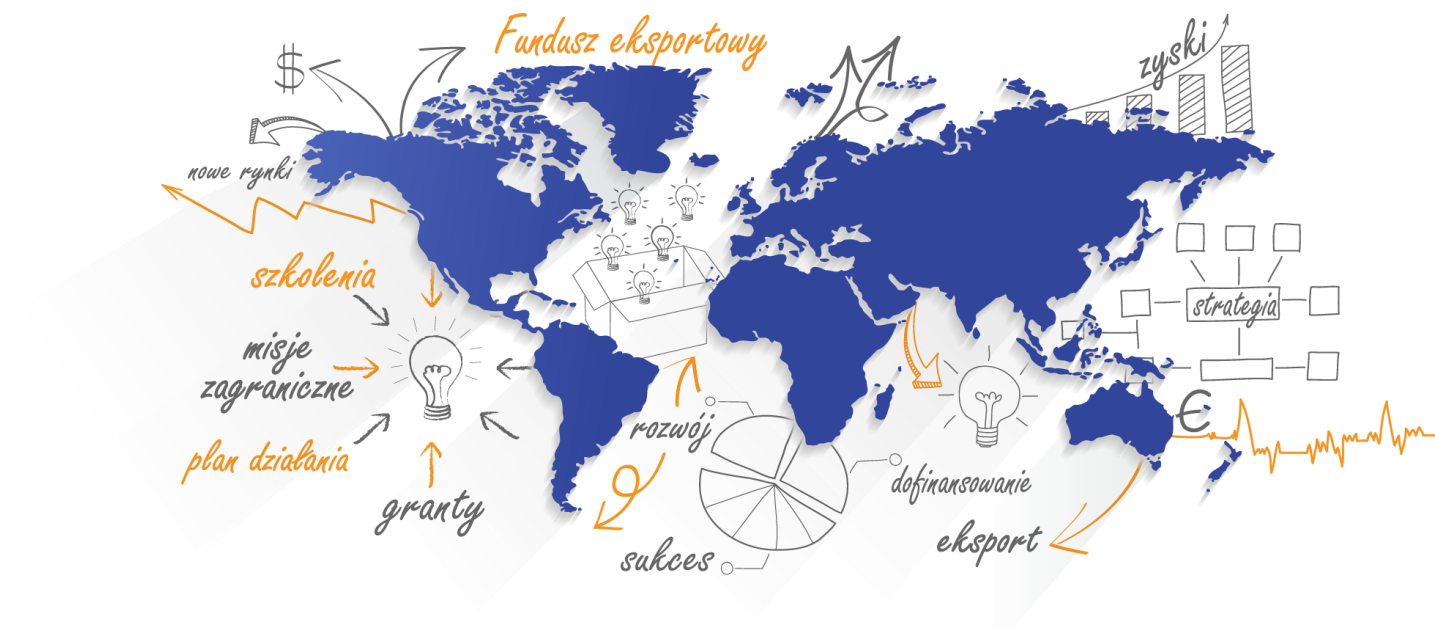
Nabór ciągły
trwa
do 30.06.2027 r.

Nabór wniosków przez Generator:

<https://generator-funduszeksporthowy.tarr.org.pl/regulamin.html>



**FUNDUSZ
EKSPORTOWY**
DLA KUJAW I POMORZA



KONTAKT:  tel.: 56 699 54 81; 56 699 54 82  e-mail: kontakt.eksport@tarr.org.pl

www.funduszeksporthowy.tarr.org.pl

FUNDUSZ EKSPORTOWY DLA KUJAW I POMORZA



Fundusze Europejskie
dla Kujaw i Pomorza



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Samorząd Województwa
Kujawsko-Pomorskiego