

Program promocji branży IT/ICT- informacja dla przedsiębiorców – wersja nr II z dnia 14.06.16 r.

I. Informacje o programie promocji.

Program promocji branży IT/ICT 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 IT/ICT. Program promocji przygotowany został w taki sposób, aby zapewnić komplementarność działań podejmowanych na rzecz promocji polskich produktów i usług IT/ICT.

II. Adresaci programu promocji.

1. Program skierowany jest do Mikro, Małych i Średnich przedsiębiorców¹, którzy prowadzą działalność gospodarczą w ramach przynajmniej jednej z poniższych kategorii działalności (PKD 2007)²:
 - a. 26.1 – produkcja elektronicznych elementów i obwodów drukowanych
 - b. 26.2 – produkcja komputerów i urządzeń peryferyjnych
 - c. 26.3 – produkcja sprzętu
 - d. 26.4 – produkcja elektronicznego sprzętu powszechnego użytku
 - e. 26.8 – produkcja magnetycznych i optycznych niezapisanych nośników informacji
 - f. 58.2 – działalność wydawnicza w zakresie oprogramowania
 - g. 62.0 – działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana
 - h. 63.1 – przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi.
2. Termin realizacji programu – 25 czerwiec 2016 r. – 30 czerwiec 2019 r.

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.).

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 1 mln zł.

Szczegółowych informacji nt. trybu udzielania wsparcia oraz warunków przyjmowania wniosków w ramach poddziałania 3.3.3 PO IR, udziela Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

IV. Działania promocyjne przewidziane w programie promocji dla przedsiębiorców.

A. Zakres działań obligatoryjnych, w których muszą wziąć udział przedsiębiorcy korzystający z programu

1. Przedsiębiorca zobowiązany jest wybrać przynajmniej jeden z poniższych pozaunijnych rynków perspektywicznych, który będzie zgodny ze strategią ekspansji firmy:
 - a. Brazylia,
 - b. Japonia,
 - c. Korea Południowa,
 - d. USA,
 - e. Iran,
 - f. Izrael,
 - g. Zjednoczone Emiraty Arabskie.
2. Przedsiębiorca, w trakcie trwania całego programu, zobowiązany jest do wzięcia udziału w przynajmniej sześciu (6) targach branżowych (tab. 1 i 2) w charakterze wystawcy, przy czym przynajmniej 1 z tych działań stanowić powinny imprezy targowe, w ramach których zostanie zorganizowane narodowe stoisko informacyjne, w tym przynajmniej 1 z tych działań powinno stanowić imprezę targową na rynku/rynkach wybranym/wybranych w ramach pkt.IV.A.1, w ramach której zostanie zorganizowane narodowe stoisko informacyjne.

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

L.p.	Nazwa targów	Miejsce odbywania się targów	Termin odbywania się targów	Narodowe stoisko informacyjne
1.	EB Games Expo	Sydney, Australia	IV kwartał 2016 , IV kwartał 2017, IV kwartał 2018	



2.	International Astronautical Congress	Adelaide, Australia	III kwartał 2017	
3.	ITS World Congress	Melbourne, Australia	IV kwartał 2016	
4.	Futurecom	Rio de Janeiro, Brazylia	IV kwartał 2016 , IV kwartał 2017 , IV kwartał 2018	IV kwartał 2017 – organizacja 50 m ² stoiska promocyjno - informacyjnego polskiej branży IT/ICT
5.	Brazil Game Show	Sao Paulo, Brazylia	III kwartał 2016, III kwartał 2017, III kwartał 2018	
6.	NetCom	Sao Paulo, Brazylia	III kwartał 2017	
7.	Rio Info	Rio de Janeiro, Brazylia	III kwartał 2016, III kwartał 2017, III kwartał 2018	
8.	Japan IT Week (edycja wiosenna i jesienna)	Tokio, Japonia	IV kwartał 2016, II kwartał 2017, IV kwartał 2017, II kwartał 2018, IV kwartał 2018	II kwartał 2018 – organizacja 50 m ² stoiska promocyjno - informacyjnego polskiej branży IT/ICT
9.	Tokyo Game Show	Tokio, Japonia	III kwartał 2016, III kwartał 2017, III kwartał 2018	
10.	3D & Virtual reality Expo (IVR)	Tokio, Japonia	II kwartał 2017, II kwartał 2018	
11.	CEATEC Japan	Chiba, Japonia	IV kwartał 2016, IV kwartał 2017, IV kwartał 2018	
12.	INTEROP Tokyo	Chiba, Japonia	II kwartał 2017, II kwartał 2018	
13.	Gitex Technology	Dubaj, Zjednoczone Emiraty Arabskie	IV kwartał 2016, IV kwartał 2017, IV kwartał 2018	
14.	Gitex Shopper	Dubaj, Zjednoczone Emiraty Arabskie	II kwartał 2017, II kwartał 2018	



15.	IOTX the Big Data Show	Dubaj, Zjednoczone Emiraty Arabskie	I kwartał 2017, I kwartał 2018, I kwartał 2019	
16.	G-STAR	Pusan, Korea Południowa	IV kwartał 2016, IV kwartał 2017, IV kwartał 2018	IV kwartał 2018 – organizacja 50 m ² stoiska promocyjno - informacyjnego polskiej branży IT/ICT
17.	MK SMART TECH SHOW	Seul, Korea Południowa	II kwartał 2018	
18.	World IT Show	Seul, Korea Południowa	II kwartał 2017, II kwartał 2018	
19.	E3	Los Angeles, USA	II kwartał 2017, II kwartał 2018	
20.	Consumer Electronic Show (CES)	Las Vegas, USA	I kwartał 2017, I kwartał 2018, I kwartał 2019	
21.	IoT World	San Francisco, USA	II kwartał 2017, II kwartał 2018	II kwartał 2017 – organizacja 50 m ² stoiska promocyjno - informacyjnego polskiej branży IT/ICT
22.	Pax Prime	Seattle, USA	III kwartał 2016, III kwartał 2017, III kwartał 2018	
23.	PAX East	Boston, USA	II kwartał 2017, II kwartał 2018	
24.	GameShop Expo	Anaheim, USA (2016; kolejne lokalizacje nieznane)	III kwartał 2016, III kwartał 2017, III kwartał 2018	
25.	Cloud Expo/Internet of Things Expo	Nowy York, USA	II kwartał 2017, II kwartał 2018	
		Santa Clara, USA	IV kwartał 2016, IV kwartał 2017, IV kwartał 2018	
26.	Techcrunch Disrupt	San Francisco, USA	III kwartał 2016, III kwartał 2017, III kwartał 2018	III kwartał 2017 i III kwartał 2018 – organizacja 8 m ² stoiska promocyjno - informacyjnego polskiej branży IT/ICT
27.	Casual Connect USA	San Francisco, USA	III kwartał 2016, III kwartał 2017, III kwartał 2018	
28.	Game Developers Conference	San Francisco, USA	I kwartał 2017, I kwartał 2018,	

			I kwartał 2019	
29.	SXSXW	Austin, USA	I kwartał 2017, I kwartał 2018, I kwartał 2019	
30.	Precision Farming Expo	USA	I kwartał 2017, I kwartał 2018, I kwartał 2019	
31.	Cybertech	Tel Awiw, Izrael	I kwartał 2017, I kwartał 2018, I kwartał 2019	
32.	Casual Connect Tel Awiw	Tel Awiw, Izrael	IV kwartał 2016, IV kwartał 2017, IV kwartał 2018	
33.	DLD	Tel Awiw, Izrael	III kwartał 2016, III kwartał 2017, III kwartał 2018	
34.	HLS & Cyber	Tel Awiw, Izrael	IV kwartał 2016, IV kwartał 2018	
35.	Mobile Innovation	Tel Awiw, Izrael	IV kwartał 2016, IV kwartał 2017, IV kwartał 2018	
36.	Casual Connect Asia	Singapur, Singapur	II kwartał 2017, II kwartał 2018	
37.	Data Center World Asia/ Cloud Expo Asia	Singapur, Singapur	IV kwartał 2016, IV kwartał 2017, IV kwartał 2018	
38.	International Astronautical Congress (IAC)	Guadalajara, Meksyk	III kwartał 2016	
39.	Igromir	Moskwa, Rosja	IV kwartał 2016, IV kwartał 2017, IV kwartał 2018	
40.	Data Center World	Hongkong, Chiny	II kwartał 2017, II kwartał 2018	
41.	ITS World Congress	Montreal, Kanada	IV kwartał 2017	
42.	International ICT & Digital media Exhibition (ITDMEX)	Teheran, Iran	I kwartał 2017, I kwartał 2018, I kwartał 2019	

43.	INOTEX – International Innovation and Technology Exhibition	Teheran, Iran	II kwartał 2017, II kwartał 2018	
44.	International Electronics, consumer Electronics, Computer & E-Commerce Exhibition in Iran (Elecomp)	Teheran, Iran	IV kwartał 2016, IV kwartał 2017, IV kwartał 2018	
45.	Iran Telecom	Teheran, Iran	III kwartał 2016, III kwartał 2017, III kwartał 2018	

Tab. 2. Wykaz targów branżowych o znaczeniu międzynarodowym organizowanych na terenie UE.

1.	CeBIT	Hanower, Niemcy	I kwartał 2017, I kwartał 2018, I kwartał 2019	I kwartał 2017 – organizacja 50 m ² stoiska promocyjno - informacyjnego polskiej branży IT/ICT
2.	Gamescom	Kolonia, Niemcy	III kwartał 2016, III kwartał 2017, III kwartał 2018	III kwartał 2017 – organizacja 50 m ² stoiska promocyjno - informacyjnego polskiej branży IT/ICT
3.	International Games Week Berlin	Berlin, Niemcy	II kwartał 2017, II kwartał 2018	
4.	International Astronautical congress (IAC)	Brema, Niemcy	IV kwartał 2018	
5.	Mobile World Congress	Barcelona, Hiszpania	I kwartał 2017, I kwartał 2018, I kwartał 2019	I kwartał 2018 – organizacja 50 m ² stoiska promocyjno - informacyjnego polskiej branży IT/ICT
6.	Smart City Expo	Barcelona, Hiszpania	IV kwartał 2016, IV kwartał 2017, IV kwartał 2018	
7.	Data Centre World/ Cloud Expo Europe/ Smart IoT London/ Cloud Security Expo	Londyn, Wielka Brytania	II kwartał 2017, II kwartał 2018	
8.	UC EXPO	Londyn, Wielka Brytania	II kwartał 2017, II kwartał 2018	
9.	Service Desk & IT Support	Londyn, Wielka	II kwartał 2017,	

	Show	Brytania	II kwartał 2018	
10.	Mobile Game Forum London	Londyn, Wielka Brytania	I kwartał 2017, I kwartał 2018, I kwartał 2019	
11.	M2M World Congress	Londyn, Wielka Brytania	II kwartał 2017, II kwartał 2018	
12.	Pioneers Festival	Wiedeń, Austria	II kwartał 2017, II kwartał 2018	II kwartał 2017 i II kwartał 2018 – organizacja 8 m ² stoiska promocyjno-informacyjnego polskiej branży IT/ICT
13.	Web Summit	Lizbona, Portugalia	IV kwartał 2016, IV kwartał 2017, IV kwartał 2018	IV kwartał 2017 oraz IV kwartał 2018 – organizacja 8 m ² stoiska promocyjno-informacyjnego polskiej branży IT/ICT
14.	Slush	Helsinki, Finlandia	IV kwartał 2017, IV kwartał 2018	
15.	ESA Industry Space Days	Noordwijk, Holandia	II kwartał 2018	

- Przedsiębiorca biorący udział w programie zobowiązany jest do zakupu przynajmniej jednej 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). Usługi doradcze muszą zostać nabyte do 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 całego programu, zobowiązany jest do wzięcia udziału w przynajmniej 2 działaniach o których mowa w pkt B, przy czym działania te muszą dotyczyć pozaunijnych rynków perspektywicznych określonych w pkt IV.A.1.
- Przedsiębiorca, do dnia złożenia wniosku o dofinansowanie powinien zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na Portalu Promocji Eksportu - www.trade.gov.pl.

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

- Przedsiębiorca biorący udział w programie ma możliwość zakupu 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).

2. Przedsiębiorca, w trakcie trwania całego programu, ma możliwość wzięcia udziału w grupowych, wyjazdowych misjach gospodarczych, których celem jest rozpoznanie rynku, nawiązanie kontaktów biznesowych, wymiana doświadczeń, co doprowadzić powinno do nawiązania współpracy handlowej. Program ewentualnej 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. Przedsiębiorcy biorący udział w wyjazdowych misjach gospodarczych są zobowiązani po odbyciu misji przedstawić raport z przebiegu misji gospodarczej zawierający w szczególności program misji, w tym program spotkań b2b oraz dane kontaktowe odwiedzanych kontrahentów. Raport z misji gospodarczej jest przedstawiany Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w celach informacyjnych.
3. Przedsiębiorca, w trakcie trwania całego programu może zorganizować max. 6 przyjazdowych misji gospodarczych (wizyt studyjnych) dla dealerów, kontrahentów oraz dziennikarzy bezpośrednio związanych z branżą IT/ICT, których celem jest prezentacja produktu oraz organizacja pokazu. Misja gospodarcza przyjazdowa może zostać zorganizowana wyłącznie dla dealerów, kontrahentów oraz dziennikarzy bezpośrednio związanych z branżą IT/ICT 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.

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 gospodarczej jest przedstawiany Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w celach informacyjnych.

4. Przedsiębiorca biorący udział w programie ma możliwość organizacji indywidualnej misji gospodarczej do krajów, o których mowa w pkt. IV.A.1, przy czym misja taka powinna trwać nie dłużej niż 3 dni na miejscu i obejmować minimum: spotkanie/a z minimum 2 kontrahentami,

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).

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.

organizację pokazu bądź prezentacji dla kontrahentów. Przedsiębiorcy biorący udział w misjach gospodarczych są zobowiązani po odbyciu misji przedstawić raport z przebiegu misji gospodarczej zawierający w szczególności program misji, w tym program spotkań b2b oraz dane kontaktowe odwiedzanych kontrahentów. Raport z misji gospodarczej jest przedstawiany Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w celach informacyjnych.

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 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 www.trade.gov.pl i www.mr.gov.pl bądź możliwe do pozyskania u realizatora branżowego programu promocji branży IT/ICT, tj. w Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

V. Działania promocyjne ogólne promujące całą branżę IT/ICT.

1. Wykonawcą programu w zakresie realizacji działań ogólnych promujących polską branżę IT/ICT jest Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
2. W ramach działań ogólnych promujących polską branżę IT/ICT zaplanowano:
 - uruchomienie podstron internetowych programu wraz z katalogiem polskich firm IT/ICT,
 - opracowanie raportu w wersji polskiej i angielskiej nt. polskiej branży IT/ICT,
 - organizację na wybranych targach narodowych stoisk informacyjnych służących wsparciu polskich przedsiębiorców obecnych na targach poprzez:
 - możliwość bezpłatnego korzystania z miejsca do odbywania spotkań z kontrahentami;
 - możliwość zamieszczenia informacji o firmie wraz z lokalizacją jej stoiska wystawienniczego w katalogu informacyjnym wydawanym na dane targi przez Ministerstwo Rozwoju;
 - możliwość korzystania z usług informacyjnych obsługi narodowego stoiska informacyjno-promocyjnego o zakresie produktów i lokalizacji stoiska firmy;
 - możliwość zaprezentowania filmu reklamowego firmy na urządzeniach multimedialnych zainstalowanych na stoisku promocyjno-informacyjnym;
 - możliwość zorganizowania pokazu/prezentacji oferty firmy na stoisku informacyjnym.