

Program Akcelerator Branżowy

Czym jest akcelerator?

Akcelerator pomaga **firmom** zdynamizować **ekspansję zagraniczną** w oparciu o **narzędzia** dostępne w ramach oferty **Grupy PFR** oraz **współpracę z instytucjami publicznymi** w dialogu służącym rozwojowi branży.

Co oferuje?

1. Strefa Rozwiązań – wsparcie eksportu:

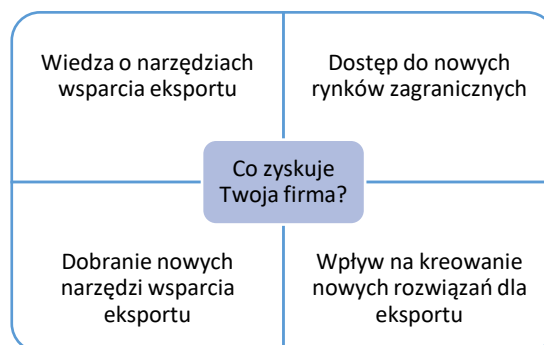
- **warsztaty** – przekazanie praktycznej wiedzy o narzędziach służących rozwojowi eksportu, oferowanych przez Grupę PFR oraz podmioty współpracujące z Akceleratorem (PFR S.A., BGK, PAIH, PARP, KUKE, KUKE Finance, PFR TFI, ARP).

2. Strefa Dialogu – współpraca z administracją publiczną (m.in. MPiIT, MSZ, placówki dyplomatyczne) i ekspertami w celu definiowania założeń do narzędzi służących rozwojowi eksportu.

3. Strefa B2B – koordynacja procesu doboru narzędzi wsparcia eksportu z oferty Grupy PFR indywidualnie do potrzeb firmy.

Co wyróżnia Akcelerator?

- **Indywidualnie dobrane narzędzia**, odpowiadające potrzebom firmy, bez konieczności samodzielnego organizowania konsultacji z wszystkimi podmiotami Grupy PFR.
- **Współpraca z administracją publiczną** przy projektowaniu narzędzi służących wsparciu procesów eksportowych firm.



Dla kogo?

Dla **firm** z dominującym udziałem kapitału polskiego, które:

- posiadają istotny potencjał produkcyjny,
- przygotowały lub realizują strategię ekspansji zagranicznej.

Ile trwa akceleracja?

3 miesiące

I edycja Akceleratora:

- Nabór: 19.03 - 10.04.2019 r.
- Strefa Rozwiązań: 24.04 – 25.04.2019 r.
- Strefa Dialogu: 15.04. – 31.05.2019 r.

- Strefa B2B: 26.04. – 31.05.2019 r.
- Zamknięcie akceleratora – czerwiec 2019 r.

Ile kosztuje akceleracja?

Strefa Rozwiązań, Strefa Dialogu, Strefa B2B – bezpłatnie

Uczestnicy pokrywają koszty zakwaterowania, wyżywienia i przejazdów.

Co obejmują warsztaty?

1. Oferta Grupy PFR na obsługę handlu z odroczonym terminem płatności

Warsztat ma odpowiedzieć na pytania: Jak zyskać a nie stracić na obsłudze klientów, którzy oczekują odroczonego terminem płatności? Jak najłatwiej ubezpieczyć transakcję? Jakie warunki należy spełnić, aby szybko otrzymać gotówkę za wysłany towar?

Przykładowe omawiane instrumenty:

- BGK: akredytywy, finansowania dla zagranicznego nabywcy, kredyt dla polskiego przedsiębiorcy planującego ekspansję zagraniczną;
- KUKI – rodzaje polis ubezpieczeniowych należności w handlu międzynarodowym
- KUKI Finance - faktoring krajowy i zagranicznych transakcji w handlu międzynarodowym

2. Instrumenty Grupy PFR wspierające uczestnictwo w przetargach oraz inwestycje

Warsztat ma odpowiedzieć na pytania: Jak grupa PFR może pomóc w przygotowaniu oferty na zagraniczny przetarg? Na jakich warunkach można pozyskać kapitał na inwestycje i przejęcia w kraju lub za granicą?

Przykładowe omawiane instrumenty

- PFR S.A. oraz PFR TFI: wejścia kapitałowe Funduszu Ekspansji Zagranicznej lub Funduszu Inwestycji Polskich Przedsiębiorstw. Zasady przygotowania projektów do inwestycji z Funduszem.
- BGK: zaangażowania BGK w projekty inwestycyjne w kraju i za granicą.
- KUKI: Ubezpieczenia inwestycji zagranicznych. Gwarancje należytego wykonania umowy w przetargach zagranicznych.
- ARP: Oferta Specjalnych Stref Ekonomicznych w zarządzie ARP, pożyczki dla przedsiębiorstw w procesie restrukturyzacji.

3. Dotacje i usługi doradcze oferowane przez Grupę PFR i instytucje partnerskie

Warsztat ma odpowiedzieć na pytania: Jak rozpocząć korzystanie z usług Grupy PFR? Jakie programy dotacyjne są realizowane przez grupę PFR? Kiedy będą najbliższe nabory? Jak Akcelerator może ułatwić korzystanie z usług i dotacji Grupy PFR?

Przykładowe omawiane instrumenty:

- Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii – pomoc de minimis, Program BRAND
- PAIH – usługi Zagranicznych Biur Handlowych, Polskie Mosty Technologiczne
- PARP – Centrum Rozwoju MŚP; nabory do konkursów dotacyjnych na najbliższe 12 miesięcy
- ARP – usługi wspierania innowacji, programy dotacyjne i wsparcie kapitałowe
- BGK – Kredyt na innowacje technologiczne, sieć oddziałów BGK.

Jakie narzędzia wsparcia eksportu są w ofercie Grupy PFR?

- **PFR Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.** - udział kapitałowy w inwestycjach zagranicznych Funduszu Ekspansji Zagranicznej FIZAN,
- **Bank Gospodarstwa Krajowego** - "Finansowanie dłużne eksportu", "Finansowanie dłużne ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw",
- **Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. (KUKE S.A.)** - Ubezpieczenia w handlu międzynarodowym, Gwarancje w handlu międzynarodowym, ubezpieczenie inwestycji bezpośrednich za granicą,
- **KUKE Finance S.A.** – wszystkie rodzaje faktoringu,
- **Agencja Rozwoju Przemysłu S.A.** – Pożyczki dla przedsiębiorstw w procesie restrukturyzacji,
- **Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.** - Misje gospodarcze, kontakty lokalne, weryfikacja partnerów biznesowych na wybranych rynkach,
- **Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości** – programy dotacyjne i usługi doradcze dla MŚP.

Ważne:

W poszczególnych działaniach przewidzianych programem akceleratora rekomendowany udział osób decyzyjnych w firmie w zakresie ekspansji zagranicznej oraz decyzji strategicznych – członków zarządu, właścicieli lub kadry menadżerskiej wyższego stopnia.