



**DOLNY
ŚLĄSK**

**GOSPODARCZA
MISJA WYJAZDOWA
PRZEDSIĘBIORCÓW
4.03 - 7.03. 2018
RZYM, WŁOCHY**

DWCG
Dolnośląska Agencja Współpracy Gospodarczej

Szanowni Państwo

Dolnośląska Agencja Współpracy Gospodarczej Sp. z o. o. w dniach od 4 do 7 marca bieżącego roku organizuje misję gospodarczą do Rzymu. Jej celem jest nawiązanie współpracy pomiędzy polskimi przedsiębiorstwami a firmami z Włoch. Do udziału w wydarzeniu zapraszamy przedsiębiorców zainteresowanych promocją swoich towarów i usług, pozyskaniem nowych rynków zbytu oraz kontrahentów.

GOSPODARCZA MISJA
WYJAZDOWA
PRZEDSIĘBIORCÓW

4.03–7.03.2018

RZYM, WŁOCHY

ORGANIZATORZY

Dolnośląska Agencja
Współpracy
Gospodarczej

Sp. z o.o.

Ambasada RP

w Rzymie

MISJA PODZIELONA
BĘDZIE
NA 3 KOMPONENTY :

- **Polsko-Włoskie Forum Gospodarcze**

organizowane przez DAWG oraz Ambasadę RP w Rzymie z udziałem włoskich przedsiębiorstw, izb gospodarczych, instytucji otoczenia biznesu. Podczas forum zaprezentowana zostanie oferta gospodarcza Dolnego Śląska oraz oferta dotycząca możliwości inwestycji na terenie Włoch.

- **Bezpośrednie rozmowy handlowe**

pomiędzy polskimi i włoskimi przedsiębiorstwami, po wcześniejszym dopasowaniu kontrahentów.

- **Wizyty studyjne**

w instytucjach gospodarczych, klastrach i lokalnych firmach, zgodnie z wybranymi branżami.



GOSPODARCZA

MISJA WYJAZDOWA PRZEDSIĘBIORCÓW

4.03–7.03.2018

RZYM, WŁOCHY

OFERTA

Do udziału w misji gospodarczej zapraszamy przedsiębiorców sektora MŚP. Opłata za misję uzależniona jest wybranej opcji i obejmuje:

1. Osobiste uczestnictwo w misji gospodarczej:

- udział w Forum Gospodarczym (wraz z lunchem), w tym prezentacja Państwa firmy,
- udział w bezpośrednich spotkaniach biznesowych z włoskimi przedsiębiorcami,
- wizyty studyjne w instytucjach gospodarczych, klastrach i lokalnych firmach (zgodnie z wybranymi branżami),
- opiekę organizatorów podczas wizyty,
- tłumaczenie.

2. Zaoczne uczestnictwo w misji gospodarczej:

- prezentacja Państwa firmy podczas Forum Gospodarczego (na podstawie otrzymanej prezentacji - 5 slajdów),
- znalezienie potencjalnych partnerów do mailowych/telefonicznych kontaktów,
- przekazanie Państwa wizytówek firmom włoskim.

WARUNKI FINANSOWE

Koszt uczestnictwa w programie:

- **osobiste uczestnictwo** przedsiębiorców z Dolnego Śląska - 1050 zł brutto /1osoba, spoza Dolnego Śląska -1700 zł brutto /1 osoba

DAWG sp. z o.o. al. Kasztanowa 3a, 53-125 Wrocław,
e-mail: coie@dawg.pl, tel. +48 71 73 66 300

- **zaoczne uczestnictwo** przedsiębiorców z Dolnego Śląska - 1700 zł brutto/ 1 firma,
spoza Dolnego Śląska -2100 zł brutto /1 firma

Płatności należy dokonać na podstawie faktury VAT proforma do dnia 26 lutego 2018 r.

DODATKOWE KOSZTY UCZESTNICTWA

Uczestnik misji pokrywa dodatkowo nie objęte ofertą:

- przelot lub przejazd oraz transport na miejscu,
- nocleg,
- wyżywienie.

DATA OSTATECZNEGO ZAMKNIĘCIA ZGŁOSZEŃ

16 lutego 2018. Liczba miejsc ograniczona. Decyduje kolejność zgłoszeń.

ZGŁOSZENIE UDZIAŁU

Zgłoszenie uczestnictwa w misji odbywa się poprzez wysłanie formularza zgłoszeniowego pocztą elektroniczną na adres organizatora **coie@dawg.pl** w terminie do **16 lutego 2018**.

Potwierdzone przez organizatora zgłoszenie oznacza zawarcie Umowy uczestnictwa w misji. W przypadku zgłoszenia w terminie wskazanym powyżej zostanie wystawiona jedna faktura VAT obejmująca całość płatności. Poprzez zgłoszenie swojego udziału w misji Uczestnik wyraża zgodę na otrzymywanie faktur drogą elektroniczną na adres mailowy wskazany w formularzu zgłoszeniowym.

REZYGNACJA I NISPEŁNIENIE WARUNKÓW

W przypadku rezygnacji z uczestnictwa w terminie po:

20.02. 2018 r. uczestnik zostanie obciążony 50% opłaty za uczestnictwo w misji.

26.02. 2018 r. uczestnik zostanie obciążony 100% opłaty za uczestnictwo w misji.

Organizator zastrzega sobie prawo odstąpienia od Umowy - po uprzednim bezskutecznym wezwaniu - w przypadku nieuregulowania przez Uczestnika płatności w terminie określonym w pkt. 3.





WŁOCHY

Włochy to jeden z najważniejszych partnerów handlowych Polski. Od 2015 roku eksport polskich towarów do Włoch systematycznie wzrasta, zwłaszcza produktów spożywczych, wyrobów z gumy, plastiku i ceramiki. Ponadto eksportujemy do Włoch wyroby motoryzacyjne, metale i wyroby metalurgiczne (pochodna działalności w Polsce dużych włoskich inwestorów z tych branż).

Warunki dostępu dla polskich towarów i usług wynikające z włoskich przepisów (licencje, zezwolenia, kwalifikacje, wpisy na listy zawodowe) są identyczne dla wszystkich eksporterów i przedsiębiorców z UE.

Dużym zainteresowaniem partnerów włoskich cieszy się polski sektor mięsny, Półwysep Apeniński jest największym odbiorcą naszej- świeżej i mrożonej wieprzowiny. Jednak należy podkreślić zwiększenie zainteresowania także innymi produktami spożywczymi - sokami owocowymi, słodyczami, alkoholami, wyrobami mleczarskimi oraz produktami niszowymi, głównie niektórymi polskimi produktami regionalnymi.

Włoscy konsumenci interesują się coraz częściej polskimi wyrobami ze szkła artystycznego, a przedsiębiorcy włoscy wykazują zainteresowanie transferem nowoczesnych technologii i udziałem w pracach innowacyjnych. Duże zainteresowanie rynkiem włoskim okazują firmy polskie, świadczące usługi w charakterze podwykonawcy - głównie w sektorze budowlanym i pracach montażowych. Coraz częściej polskie produkty konkurują na włoskim rynku z produktami renomowanych firm włoskich i zagranicznych.

Pomimo to, w wymianie handlowej z Włochami notujemy od lat ujemne saldo - więcej importujemy niż sprzedajemy na Półwyspie Apenińskim.

DLACZEGO WARTO EKSPORTOWAĆ DO WŁOCH?

WŁOCHY należą do 8 najbardziej uprzemysłowionych i rozwiniętych gospodarczo państw świata.

WŁOCHY są 7. potęgą gospodarczą świata.

WŁOCHY znajdują się w czołówce strategicznych partnerów gospodarczych Polski.

WŁOCHY to rynek 61 mln ludzi.

Regiony **LOMBARDIA** i **PIEMONTE** należą do najbogatszych obszarów UE, o wysoko rozwiniętym i zaawansowanym technologicznie przemyśle i wydajnym rolnictwie.

WŁOCHY to duży, 58-milionowy rynek zbytu i warto poświęcić czas oraz pieniądze na jego zdobycie. Należy jednak starannie się do tego przygotować, ponieważ w dziedzinie handlu i autopromocji - Włosi są profesjonalistami. Z drugiej strony oferta eksportowa Włochów jest bogata, a włoskie marki mają silną pozycję na polskim rynku.

WŁOSI są otwarci, bezpośredni i chętniej będą prowadzić interesy z osobą poznaną osobiście, która zdobyła ich zaufanie. Szczególnie dotyczy to południa Włoch. Dlatego na początku warto mieć wsparcie osoby, która zna realia tamtejszego rynku i nawiązywać bezpośrednie relacje - uczestniczyć w targach branżowych, wystawach międzynarodowych i różnego typu konferencjach, korzystać z pomocy izb

handlowych, przemysłowych i organizacji wspierających międzynarodowe kontakty handlowe.

WŁOSI w stopniu niewielkim znają polską ofertę eksportową, a polska marka nie jest rozpoznawalna. Nadal nie postrzegają Polski jako kraju przedsiębiorczego, dynamicznego i nowoczesnego, producenta szerokiej gamy produktów przemysłowych o znakomitym wzornictwie i jakości. Polskie firmy są natomiast dobrze postrzegane jako kooperanci firm włoskich w różnych dziedzinach, co często bywa wstępnym etapem uruchomienia procesu eksportu.

W 2016 roku **WŁOSKIE FIRMY** sprzedały odbiorcom w Polsce produkty jubilerskie za prawie 44 mln euro, czyli blisko 15 proc. więcej r/r. W Polsce Włochy zajmują w tym obszarze drugie miejsce, tuż za Chinami, przed Tajlandią, Turcją i Indiami.

Barierą dla polskiego eksportu są wysokie wymagania rynku włoskiego co do jakości oraz wzornictwa. Włochy są światowym liderem we wzornictwie przemysłowym i nie wszystkie polskie wyroby spełniają te wymagania. Odczuwalny też jest brak marki, która identyfikowałaby określone produkty jako Made in Poland.

Trudności w eksporcie polskich towarów są również wynikiem słabej znajomości rynku włoskiego (popytu, upodobań konsumenta,



cen, działań potencjalnych konkurentów, słabe rozpoznanie kanałów dystrybucji), co przekłada się na źle przygotowane oferty



handlowe i cenniki, zbyt wysokie ceny, traktowanie wszystkich rynków zbytu w jednakowy sposób, stosowanie sztywnych terminów płatności. Polskie firmy bardzo niechętnie inwestują w promocję na rynku włoskim.

DODATKOWE INFORMACJE

DOLNOŚLĄSKIE CENTRUM OBSŁUGI
INWESTORA I EKSPORTERA DAWG
sp. z o.o.



**DOLNY
ŚLĄSK**

adres: al.
Kasztanowa 3a
53-125
Wrocław

e-mail: coie@dawg.pl
tel. +48 71 73 66 300

ZAPRASZAMY

DAWG

Dolnośląska Agencja Współpracy Gospodarczej

DAWG sp. z o.o. al. Kasztanowa 3a, 53-125 Wrocław,
e-mail: coie@dawg.pl, tel. +48 71 73 66 300