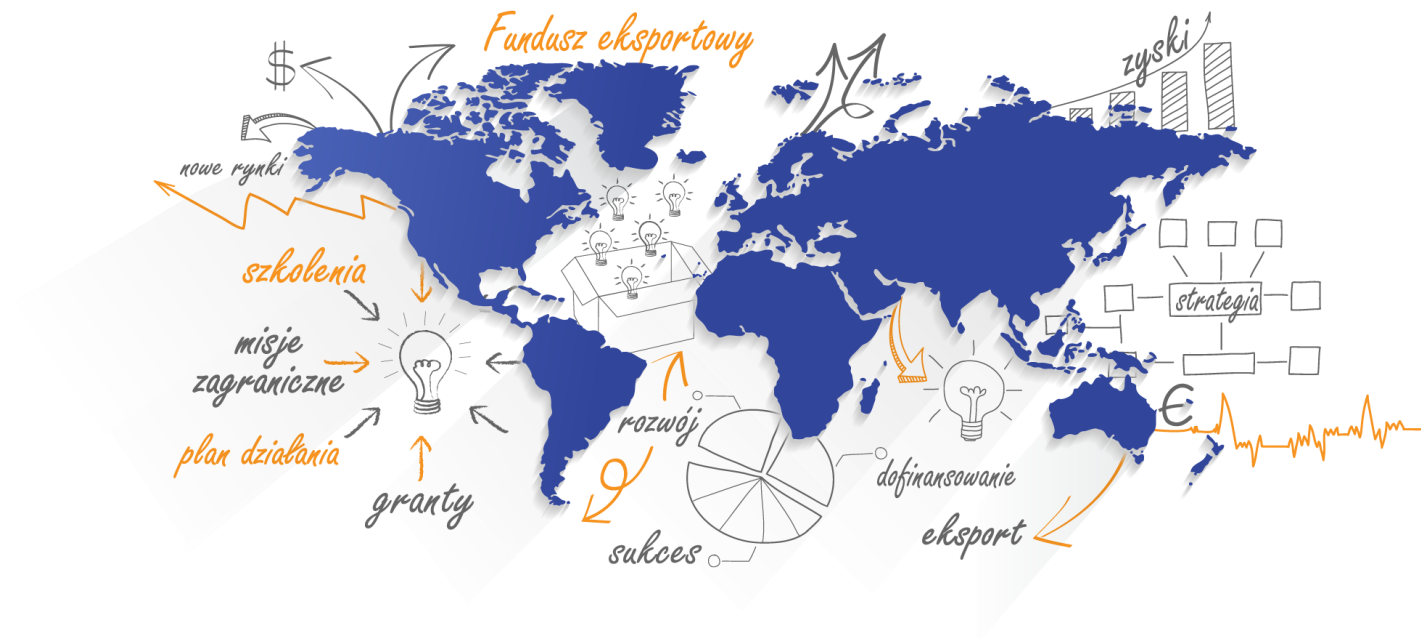




MISJE WYJAZDOWE (INDYWIDUALNE I GRUPOWE)

FUNDUSZ EKSPORTOWY DLA KUJAW I POMORZA

Toruń, 28.05.2026 r.



Fundusze Europejskie
dla Kujaw i Pomorza



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Samorząd Województwa
Kujawsko-Pomorskiego



GRUPOWE MISJE WYJAZDOWE

- Toruńska Agencja Rozwoju Regionalnego 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.

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).



GENERATOR WNIOSKÓW

STRONA PROJEKTU

POMOC

 MAPA STRONY » WNIOSKI

WNIOSKI O USŁUGĘ
DORADCZĄ

WNIOSKI O GRANT 2

WNIOSKI O MISJĘ
INDYWIDUALNE

WNIOSKI O MISJĘ
WYJAZDOWĄ

WNIOSKI O USŁUGĘ
SZKOLENIOWĄ

WNIOSKI O GRANT

Nabór wniosków o udział w misji wyjazdowej nr CFC26

Nazwa Misja wyjazdowa na targi CANTON FAIR 2026 do Kantonu
Czas trwania  01-06-2026 – 04-09-2026
Opis
Targ CANTON FAIR 2026
Termin targu  31-10-2026 – 04-11-2026

 **UTWÓRZ WNIOSK**

Nabór wniosków o udział w misji wyjazdowej nr EP26

Nazwa Misja wyjazdowa na targi EUROSATORY 2026 do Paryża
Czas trwania  16-02-2026 – 17-04-2026
Opis
Targ EUROSATORY 2026

 **UTWÓRZ WNIOSK**

GRUPOWE MISJE WYJAZDOWE

I. WNIOSKODAWCA – INFORMACJE OGÓLNE

Reprezentanci

Pełnomocnicy

II. INFORMACJE OGÓLNE O PRZEDSIĘWZIĘCIU

III. PRODUKT/USŁUGA WNIOSKODAWCY O POTENCJALE EKSPORTOWYM

IV. POTENCJAŁ INSTYTUCJONALNY WNIOSKODAWCY

V. UCZESTNICY

Sekcja VI-VIII

IX. TAJEMNICA PRZEDSIĘBIORSTWA

Składanie wniosku

Korespondencja

WRÓĆ

ZAPISZ

SPRAWDŹ

PDF WNIOSKU

I. WNIOSKODAWCA – INFORMACJE OGÓLNE

Nazwa wnioskodawcy *

Lorem "Ipsum" Sp. z o.o.

Status wnioskodawcy *

☐ mikro

☒ małym

☐ średnim

Data rozpoczęcia działalności zgodnie z dokumentem rejestrowym *

12.04.2017

Forma prawna wnioskodawcy *

☒ osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą

☐ spółka cywilna

☐ Spółka jawna

☐ spółka partnerska

☐ spółka komandytowa

☐ spółka komandytowo-akcyjna

☐ spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

☐ spółka akcyjna

☐ stowarzyszenie

☐ fundacja

☐ spółdzielnia

☐ inne

- informacje ogólne o firmie;
- reprezentanci;
- pełnomocnicy;

- w grupowych misjach wyjazdowych tytuł przedsięwzięcia wypełnia się automatycznie;
- bez Planu Działania dla Eksportera nie można złożyć wniosku o misję;

GRUPOWE MISJE WYJAZDOWE

I. WNIOSKODAWCA – INFORMACJE OGÓLNE

Reprezentanci

Pełnomocnicy

II. INFORMACJE OGÓLNE O PRZEDSIĘWZIĘCIU

III. PRODUKT/USŁUGA WNIOSKODAWCY O POTENCJALE EKSPORTOWYM

IV. POTENCJAŁ INSTYTUCJONALNY WNIOSKODAWCY

V. UCZESTNICY

Sekcja VI-VIII

IX. TAJEMNICA PRZEDSIĘBIORSTWA

Składanie wniosku

Korespondencja

← WRÓĆ

ZAPISZ

SPRAWDŹ

PDF WNIOSKU

III. PRODUKTY, KTÓRE BĘDĄ PODLEGAĆ INTERNACJONALIZACJI

Nazwa	PKD	Opis
(uzupełnij)		(uzupełnij)

Inteligentne specjalizacje województwa kujawsko-pomorskiego, w które wpisuje się produkt stanowiący główny przedmiot ekspansji międzynarodowej w ramach projektu *

☐ Nie dotyczy

☐ Zdrowa i bezpieczna żywność

☐ Zdrowie i turystyka zdrowotna

☐ Zaawansowane materiały i narzędzia

☐ Transport i mobilność

☐ Dziedzictwo kulturowe i przemysły kreatywne

☐ Cyfryzacja i usługi ICT

☐ Europejski Zielony Ład

☐ Automatyka przemysłowa i Gospodarka 4.0

Uzasadnienie *

- produkt musi być zgodny z Planem Działania dla Eksportera;



Produkt/Usługa *

(uzupełnij)

Nazwa lub rodzaj produktu/usługi, który/ła ma potencjał sprzedaży na nowym rynku zagranicznym

Numer kodu PKD 2007 działalności, która związana jest z udziałem w targach

Format: 00.00.X

Numer kodu PKD 2025 działalności, która związana jest z udziałem w targach

Format: 00.00.X

Oświadczam, że jestem wytwórcą produktu/bezpośrednim wykonawcą usługi *

☐ Nie

☐ Tak

Opis produktu/usługi *

(uzupełnij)

Maksymalnie 3000 znaków.

Sposób wytwarzania produktu/świadczenia usługi *

Maksymalnie 3000 znaków.

Rynek docelowy (w tym kraj) - zgodnie z Planem Działania dla Eksportera *

Należy uzasadnić, dlaczego dany rynek może być atrakcyjny. Maksymalnie 3000 znaków.

GRUPOWE MISJE WYJAZDOWE

I. WNIOSKODAWCA - INFORMACJE OGÓLNE

Reprezentanci

Pełnomocnicy

II. INFORMACJE OGÓLNE O PRZEDSIĘWZIĘCIU

III. PRODUKT/USŁUGA WNIOSKODAWCY O POTENCJALE EKSPORTOWYM

IV. POTENCJAŁ INSTYTUCJONALNY WNIOSKODAWCY

V. UCZESTNICY

Sekcja VI-VIII

IX. TAJEMNICA PRZEDSIĘBIORSTWA

Składanie wniosku

Korespondencja

← WRÓĆ

 ZAPISZ

✓ SPRAWDŹ

 PDF WNIOSKU

IV. POTENCJAŁ INSTYTUCJONALNY WNIOSKODAWCY DO INTERNACJONALIZACJI

Potencjał techniczny *

Należy wpisać jakie materiały promocyjne/marketingowe w języku angielskim posiada Wnioskodawca (adres strony www, ulotki, foldery). W przypadku wersji elektronicznych – adres strony, link do materiałów.
Maksymalnie 5000 znaków.

Doświadczenie Wnioskodawcy w realizacji zadań w podobnym zakresie:

Udział w targach w charakterze wystawcy *

Maksymalnie 2500 znaków.

Udział w targach w charakterze zwiedzającego *

Maksymalnie 3000 znaków.

← WRÓĆ

 ZAPISZ

✓ SPRAWDŹ

 PDF WNIOSKU

- materiały promocyjne w języku angielskim: strona www, ulotki, foldery;
- doświadczenie – potwierdzenie doświadczenia jako załączniki do wniosku; dotyczy tylko misji grupowych;

GRUPOWE MISJE WYJAZDOWE

I. WNIOSKODAWCA - INFORMACJE OGÓLNE	Reprezentanci	Pełnomocnicy
II. INFORMACJE OGÓLNE O PRZEDSIĘWZIĘCIU	III. PRODUKT/USŁUGA WNIOSKODAWCY O POTENCJALE EKSPORTOWYM	
IV. POTENCJAŁ INSTYTUCJONALNY WNIOSKODAWCY	V. UCZESTNICY	Sekcja VI-VIII
IX. TAJEMNICA PRZEDSIĘBIORSTWA	Składanie wniosku	Korespondencja

[← WRÓĆ](#) [ZAPISZ](#) [✓ SPRAWDŹ](#) [PDF WNIOSKU](#) [+ DODAJ UCZESTNIKA](#)

Uczestnicy

 Lista jest pusta

- maksymalnie 2 osoby z firmy;
- właściciel, członek zarządu, osoba współpracująca (w przypadku jednoosobowej działalności gospodarczej), pracownik, który wykonuje na rzecz przedsiębiorstwa pracę w ramach stosunku pracy (nie krócej niż 3 miesiące przed ogłoszeniem naboru);

GRUPOWE MISJE WYJAZDOWE

I. WNIOSKODAWCA - INFORMACJE OGÓLNE	Reprezentanci	Pełnomocnicy
II. INFORMACJE OGÓLNE O PRZEDSIĘWZIĘCIU	III. PRODUKT/USŁUGA WNIOSKODAWCY O POTENCJALE EKSPORTOWYM	
IV. POTENCJAŁ INSTYTUCJONALNY WNIOSKODAWCY	V. UCZESTNICY	Sekcja VI-VIII
IX. TAJEMNICA PRZEDSIĘBIORSTWA	Składanie wniosku	Korespondencja

[← WRÓĆ](#) [📄 ZAPISZ](#) [✓ SPRAWDŹ](#) [📄 PDF WNIOSKU](#)

VI. WSKAŹNIK REZULTATU

Wskaźniki rezultatu

Liczba kontaktów biznesowych * szt.

Minimum 3.

Sposób dokumentowania osiągniętego wskaźnika *

Maksymalnie 2500 znaków.

VII. ZESTAWIENIE FINANSOWE OGÓŁEM

Całkowite wydatki związane z udziałem w misji wyjazdowej - pomoc de minimis/na 1 osobę

Wartość ogółem (szacowana)	5 000,00
Wnioskowana kwota wsparcia	3 500,00
% wsparcia	70,0%
Wkład własny	1 500,00
% wkładu własnego	30,0%

VIII. OTRZYMANA POMOC ORAZ POWIĄZANIE PRZEDSIĘWZIĘCIA

Kwota pomocy de minimis, de minimis w rolnictwie i rybołówstwie uzyskanej przez wnioskodawcę (jako jednego przedsiębiorcę w rozumieniu art. 2 ust. 2 rozporządzenia Komisji (UE) pomoc de minimis występująca w EUR

- Przedsiębiorstwo zobowiązane będzie do osiągnięcia wskaźnika rezultatu „Liczba kontaktów handlowych” w liczbie min. 3 kontaktów z nowych rynków zagranicznych, uzyskanych podczas misji wyjazdowej. Uzyskane kontakty muszą być opisane w sprawozdaniu z misji wyjazdowej, którego wzór stanowi załącznik do Umowy udziału w misji;
- Szacunkowy koszt wyjazdu ustala TARR;



Misja wyjazdowa na targi zagraniczne CANTON FAIR 2026 do Kantonu (Guangzhou), Chiny

China Import and Export Fair, to największe i najbardziej prestiżowe targi handlowe w Chinach oraz jedno z największych wydarzeń targowych na świecie. Odbývają się dwa razy w roku w Kantonie (Guangzhou) i gromadzą tysiące producentów, eksporterów oraz kupców z całego świata. Jesienna edycja 2026, **faza III**, odbędzie się w terminie **31 października – 4 listopada 2026 r.**

- odzież damska, męska i dziecięca,
- bielizna, odzież sportowa i casualowa,
- obuwie, torby i akcesoria modowe,
- tekstylia domowe, tkaniny i surowce tekstylne,
- artykuły biurowe i szkolne,
- produkty sportowe, turystyczne i rekreacyjne,
- kosmetyki i artykuły higieniczne,
- produkty zdrowotne, medyczne i farmaceutyczne,
- żywność oraz regionalne produkty spożywcze.

Nabór prowadzony jest od dnia **1.06.2026 r.** do
dnia 4.09.2026 r.

Wkład własny przedsiębiorstwa (30%) to: 5 050,00 zł netto,
powiększone o VAT od wkładu własnego (1 161,50 zł) oraz VAT
od dofinansowania (2 710,17 zł), co daje w sumie: **8 921,67 zł
brutto.**

GENERATOR WNIOSKÓW

STRONA PROJEKTU

POMOC

 MAPA STRONY » WNIOSKI

WNIOSKI O USŁUGĘ
DORADCZĄ

WNIOSKI O GRANT 2

WNIOSKI O MISJĘ
INDYWIDUALNE

WNIOSKI O MISJĘ
WYJAZDOWĄ

WNIOSKI O USŁUGĘ
SZKOLENIOWĄ

WNIOSKI O GRANT

Nabór wniosków o udział w misji wyjazdowej nr 02

Nazwa MISJE INDYWIDUALNE

Czas trwania  04-05-2026 – 30-09-2027

Opis

Targ

Termin targu  –

 **UTWÓRZ WNIOSEK**

INDYWIDUALNE MISJE WYJAZDOWE

I. WNIOSKODAWCA - INFORMACJE OGÓLNE

Reprezentanci

Pełnomocnicy

II. INFORMACJE OGÓLNE O PRZEDSIĘWZIĘCIU

III. PRODUKT/USŁUGA WNIOSKODAWCY O POTENCJALE EKSPORTOWYM

IV. POTENCJAŁ INSTYTUCJONALNY WNIOSKODAWCY

V. UCZESTNICY

Sekcja VI-VIII

IX. TAJEMNICA PRZEDSIĘBIORSTWA

Składanie wniosku

Korespondencja

WRÓĆ

ZAPISZ

PDF WNIOSKU

**IV. POTENCJAŁ INSTYTUCJONALNY WNIOSKODAWCY DO
INTERNACJONALIZACJI**

Potencjał techniczny *

Należy wpisać jakie materiały promocyjne/marketingowe w języku angielskim posiada Wnioskodawca (adres strony www, ulotki, foldery). W przypadku wersji elektronicznych – adres strony, link do materiałów.
Maksymalnie 5000 znaków.

WRÓĆ

ZAPISZ

PDF WNIOSKU

- materiały promocyjne w języku angielskim: strona www, ulotki, foldery;

INDYWIDUALNE MISJE WYJAZDOWE

I. WNIOSKODAWCA - INFORMACJE OGÓLNE

Reprezentanci

Pełnomocnicy

II. INFORMACJE OGÓLNE O PRZEDSIĘWZIĘCIU

III. PRODUKT/USŁUGA WNIOSKODAWCY O POTENCJALE EKSPORTOWYM

IV. POTENCJAŁ INSTYTUCJONALNY WNIOSKODAWCY

V. UCZESTNICY

Sekcja VI-VIII

IX. TAJEMNICA PRZEDSIĘBIORSTWA

Składanie wniosku

Korespondencja

WRÓĆ

ZAPISZ

PDF WNIOSKU

VI. WSKAŹNIK REZULTATU
Wskaźniki rezultatu

Liczba kontaktów biznesowych * szt.

Sposób dokumentowania osiągniętego wskaźnika *

Maksymalnie 2500 znaków.

VII. ZESTAWIENIE FINANSOWE OGÓŁEM
Całkowite wydatki związane z udziałem w misji wyjazdowej - pomoc de minimis na 1 osobę

Wartość ogółem (szacowana) * 0,00 PLN

Wnioskowana kwota wsparcia * 0,00 PLN

% wsparcia * 0,00 %

Wkład własny * 0,00 PLN

% wkładu własnego * 0,00 %

VIII. OTRZYMANA POMOC ORAZ POWIĄZANIE PRZEDSIĘWZIĘCIA

Kwota pomocy de minimis, de minimis w rolnictwie i rybołówstwie uzyskanej przez Wnioskodawcę (jako jednego przedsiębiorcę w EUR

- Przedsiębiorstwo zobowiązane będzie do osiągnięcia wskaźnika rezultatu „Liczba kontaktów handlowych” w liczbie min. 3 kontaktów z nowych rynków zagranicznych, uzyskanych podczas misji wyjazdowej. Uzyskane kontakty muszą być opisane w sprawozdaniu z misji wyjazdowej, którego wzór stanowi załącznik do Umowy udziału w misji;
- Szacunkowy koszt wyjazdu ustala Przedsiębiorstwo – do p. VII należy przepisać wartości z arkusza pomocniczego do oszacowania kosztów wyjazdu; wypełniony arkusz stanowi załącznik do wniosku o udział w indywidualnej misji wyjazdowej;

INDYWIDUALNE MISJE WYJAZDOWE



**FUNDUSZ
EKSPORTOWY**
DLA KUJAW I POMORZA

Szacowanie kosztów kwalifikowanych				
Rodzaj kosztu	Szczegóły (w tych polach należy jak najdokładniej opisać szczegóły zamówienia; informacja w komentarzu)	Kwota jednostkowa w PLN	Liczba osób biorących udział w indywidualnej misji wyjazdowej (1 lub 2)	Kwota łącznie w PLN (Kwota jednostkowa w PLN x Liczba osób)
Bilet lotniczy (bilet w dwie strony, klasa ekonomiczna, bagaż rejestrowany + podręczny)				0,00
Zakwaterowanie (nocleg w hotelu 3* lub 4* ze śniadaniem, pokój jednoosobowy)				0,00
Bilet wstępu na targi				0,00
RAZEM:				0,00
ZESTAWIENIE FINANSOWE OGÓŁEM - wartości z tej tabeli należy przepisać do wniosku o udział w indywidualnej misji wyjazdowej (p. VII)				
Całkowite wydatki związane z udziałem w indywidualnej misji wyjazdowej - pomoc de minimis				
Wartość ogółem (szacowana)	0,00			
Wnioskowana kwota wsparcia	0,00			
% wsparcia	70,00%			
Wkład własny	0,00			
% wkładu własnego	30,00%			
RAMOWY PLAN INDYWIDUALNEJ MISJI WYJAZDOWEJ		Proszę wstępnie zaplanować udział w misji i wpisać: datę wylotu z Polski, daty uczestnictwa w targach, daty ewentualnych spotkań B2B poza targami, data wylotu do Polski.		
Data	Działanie			

- Szacowanie kosztów – należy podać jak najwięcej szczegółów logistycznych;
- W arkuszu są formuły – wszystko zliczy się automatycznie;
- Ramowy Plan Indywidualnej Misji Wyjazdowej;

Doradztwo



Wniosek o
udział w misji



Umowa

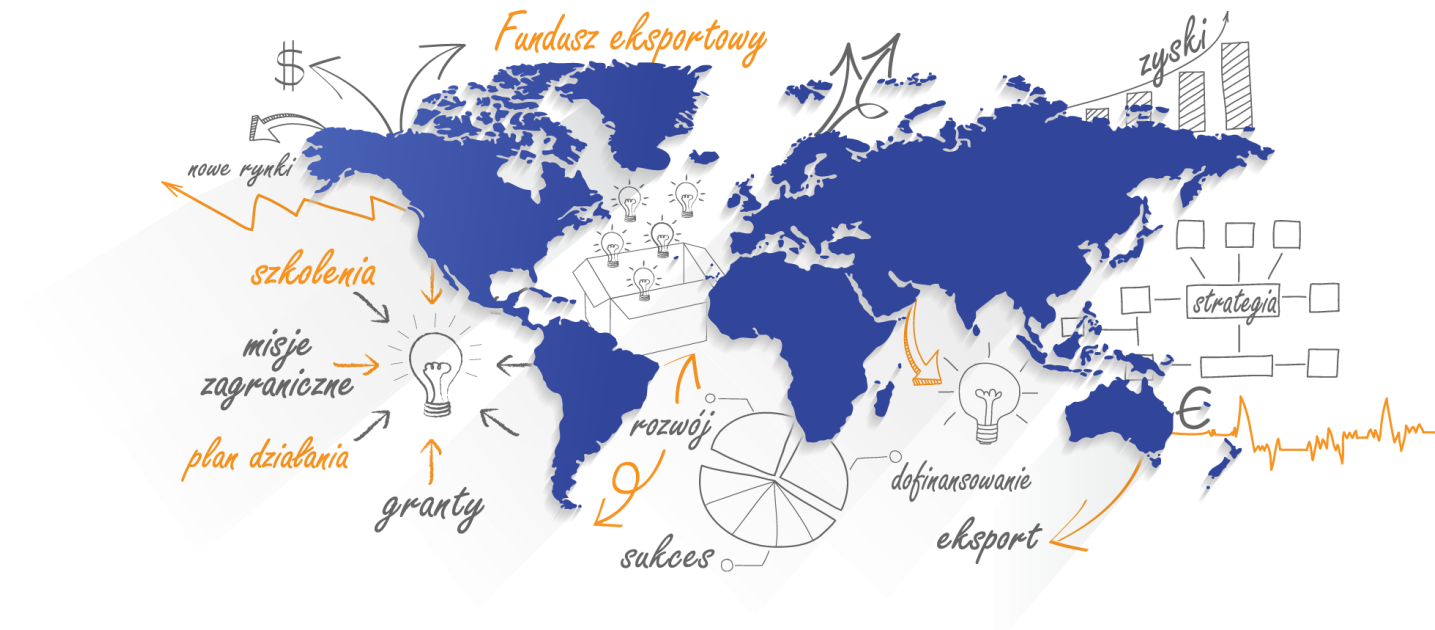


Zakup
świadczeń

- 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);



**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