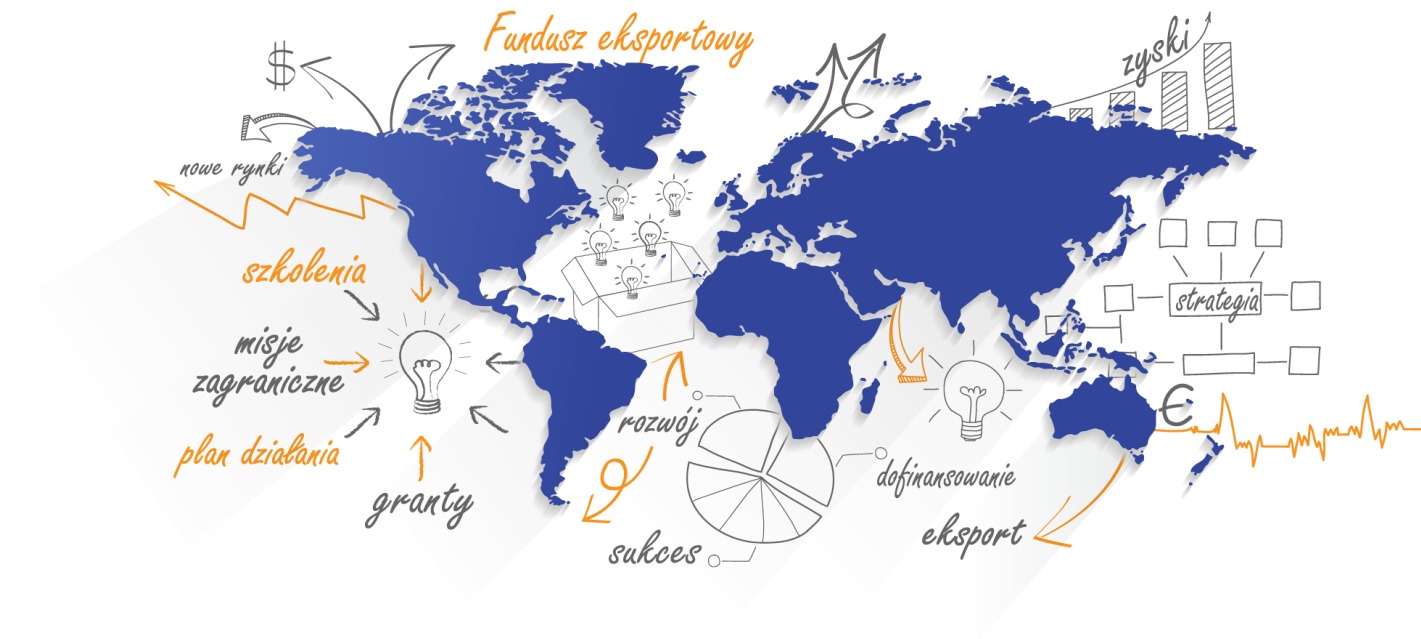




MISJE WYJAZDOWE (INDYWIDUALNE I GRUPOWE)

FUNDUSZ EKSPORTOWY DLA KUJAW I POMORZA

Toruń, 1.10.2026 r.



Fundusze Europejskie
dla Kujaw i Pomorza



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Samorząd Województwa
Kujawsko-Pomorskiego

MISJE WYJAZDOWE – DLACZEGO WARTO?

- Pozyskanie nowych klientów i partnerów biznesowych
- Rozpoznanie rynku i konkurencji
- Poznanie najnowszych trendów i innowacji
- Oszczędność czasu i kosztów związanych z rozpoznaniem rynku
- Weryfikacja potencjału eksportowego przed podjęciem większych inwestycji



Organizator zapewnia:

- transport grupowy 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.

ZAŁOŻENIA

- Toruńska Agencja Rozwoju Regionalnego ogłasza nabór na misję wyjazdową (grupową) na konkretne targi.
- Wyjazd ma charakter grupowy, zakładamy udział 5-8 firm (po dwie osoby z każdej firmy).

Koszty po stronie przedsiębiorstwa:

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

GRUPOWE MISJE WYJAZDOWE

Planowane nabory w 2027 r.



**FUNDUSZ
EKSPORTOWY**
DLA KUJAW I POMORZA

Miesiąc	Data	Kraj	Nazwa targów	Strona www	Liczba wystawców	Branża
marzec	2-4.03.2027	Francja, Paryż	JEC World 2027	https://www.jecomposites.com/events/jec-world-2027/	1400	lotnictwo i kosmonautyka; motoryzacja i transport drogowy; kolejnictwo i infrastruktura kolejowa; budownictwo i inżynieria lądowa; maszyny i urządzenia przemysłowe; przemysł morski i stoczniowy; energia odnawialna; przemysł naftowy, gazowy i chemiczny; gospodarka wodna i oczyszczanie ścieków; obronność, bezpieczeństwo i balistyka; elektronika i telekomunikacja; medycyna i protetyka; sport i rekreacja; design, meble i wyposażenie domu
październik	TBA	Chiny, Szanghaj	All in Print China	https://www.allinprint.com/en/about/about_aip/about_aip_2026.html	1100	poligraficzna i opakowaniowa
październik	24-28.10.2027	Niemcy, Monachium	IBA	https://www.iba-tradefair.com/en/	1100	cukiernicza, piekarnicza, spożywcza, opakowaniowa, automatyka
październik/li stopad	TBA	Japonia, Tokio	DESIGNART TOKYO	https://www.designart.jp/en/	130 w 2025	projektowa, design
listopad	TBA	Portugalia, Lizbona	Web Summit	https://websummit.com/	3000	SaaS; aplikacje i platformy; AI; cybersecurity, fintech, e-commerce, martech, software development, startupy technologiczne.



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;



FUNDUSZ
EKSPORTOWY
DLA KUJAW I POMORZA

Produkt/Usługa *
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 *
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 lub zatrudniony na umowę cywilno-prawną (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

0,00 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;

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 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 02

Nazwa MISJE INDYWIDUALNE

Czas trwania  04-05-2026 – 30-09-2027

Opis

Targ

Termin targu  –

 [UTWÓRZ WNIOSK](#)

Wnioski należy składać co najmniej 60 dni przed rozpoczęciem targów.

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

Navigation tabs:

- 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

Buttons:

- 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 lub zatrudniony na umowę cywilno-prawną (nie krócej niż 3 miesiące przed złożeniem wniosku o udział w indywidualnej misji wyjazdowej);

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



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;

MISJE WYJAZDOWE

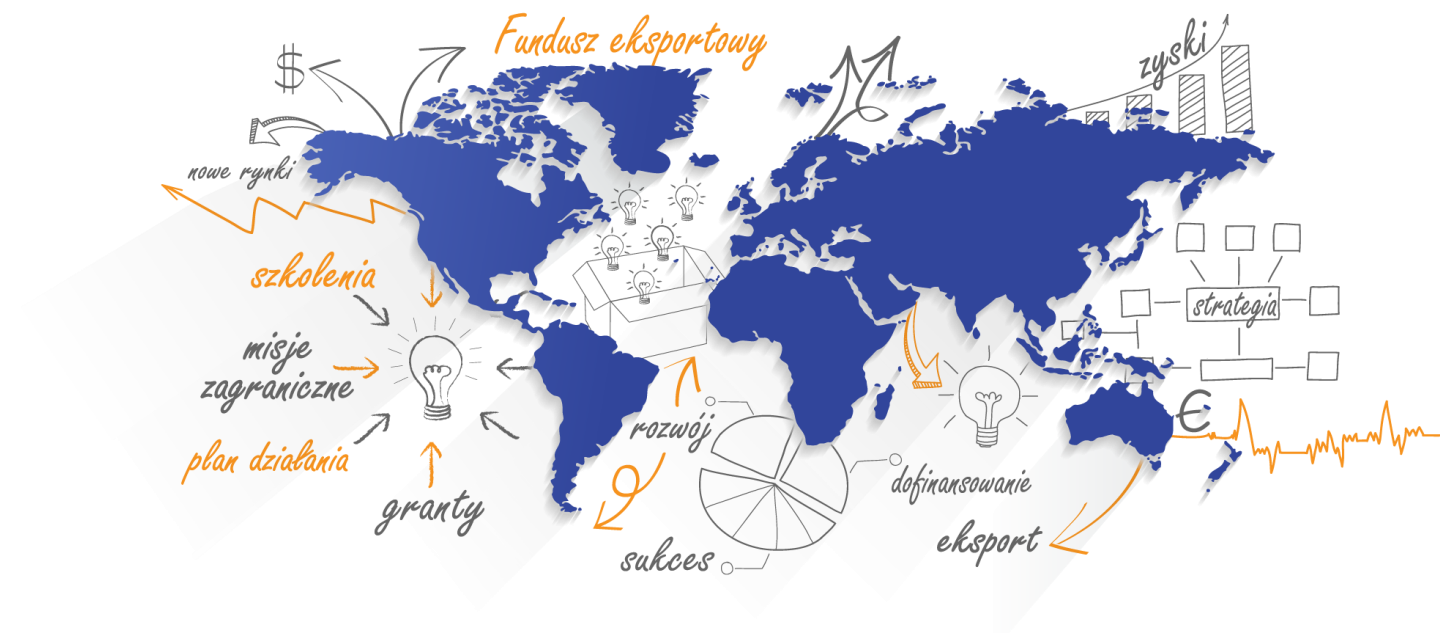




- Produkt o potencjalnie eksportowym, rynki docelowe oraz wybrane targi muszą być zgodne z Planem Działania dla Eksportera;
- Usługa doradcza (Plan Działania dla Eksportera) trwa średnio ok. 2 miesiące – należy to uwzględnić przy planowaniu indywidualnej misji wyjazdowej/zgłaszaniu się na grupową misję wyjazdową;
- Misje grupowe – TARR ogłasza nabór na misję na konkretne targi / Misje indywidualne – przedsiębiorca sam wybiera targi, w których chce uczestniczyć jako zwiedzający;
- Wniosek o udział w indywidualnej misji wyjazdowej należy złożyć co najmniej 60 dni przed rozpoczęciem targów;
- 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