



PAIH

Grupa PFR

Oferta Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu



Efekt synergii. Komplementarna oferta Grupy PFR



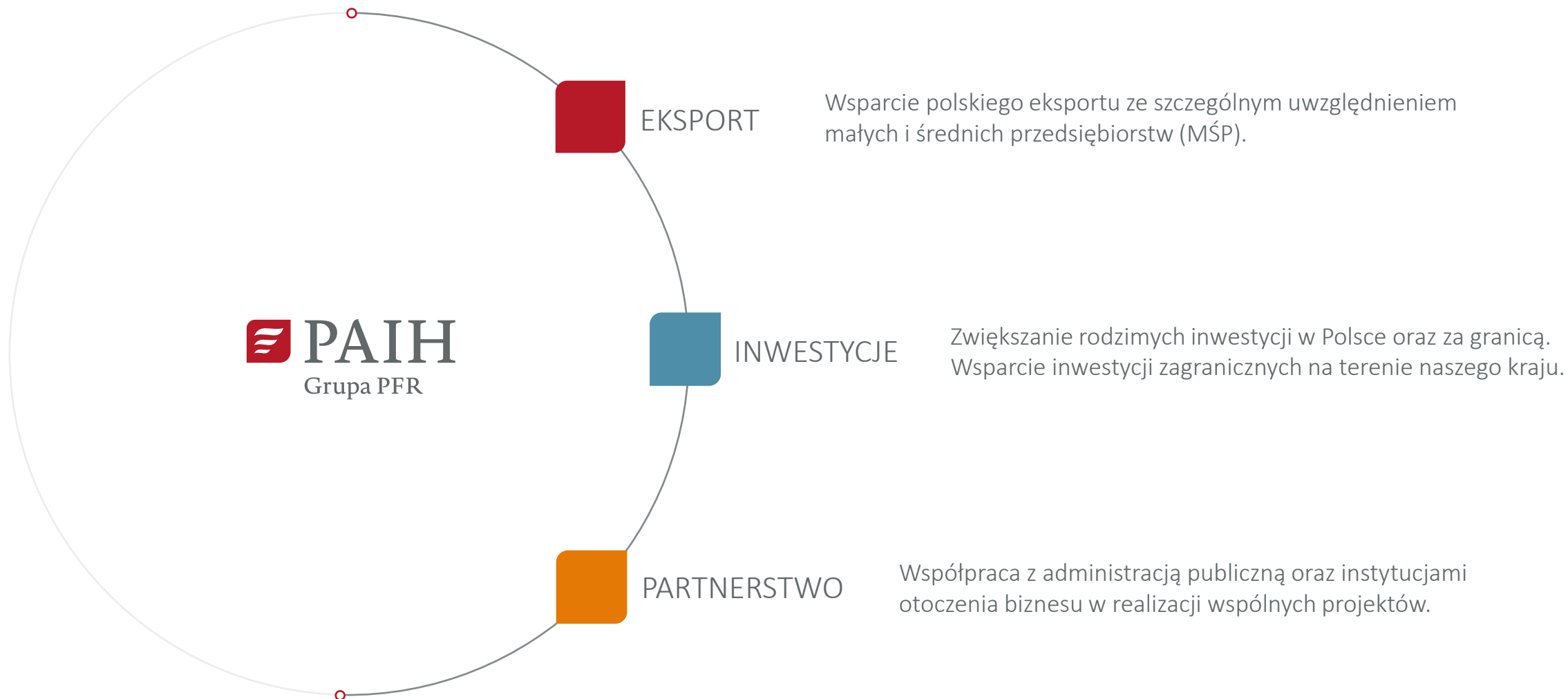
Nasze zadania ustawowe jako partnera w międzynarodowym biznesie

- Promocja eksportu polskich przedsiębiorców, w szczególności małych i średnich.
- Promocja polskich branż.
- Wsparcie inwestycji polskich w kraju i za granicą.
- Wsparcie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski.
- Organizowanie przedsięwzięć informacyjnych i promocyjnych.
- Dostarczanie przedsiębiorcom informacji ekonomiczno-handlowych na temat rynków zagranicznych.



Oferta Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (PAIH)

Trzy kluczowe filary





Analiza potencjału eksportowego



Przygotowanie pakietów informacyjnych



Organizacja spotkań B2B



Organizacja misji biznesowych



Opracowanie listy partnerów biznesowych



Weryfikacja partnerów biznesowych



Opracowanie strategii ekspansji na wybrane rynki



Wsparcie w kontaktach z administracją

PAIH24

Wsparcie w pandemii COVID-19

NARZĘDZIA WSPARCIA



Webinaria
Podcasty



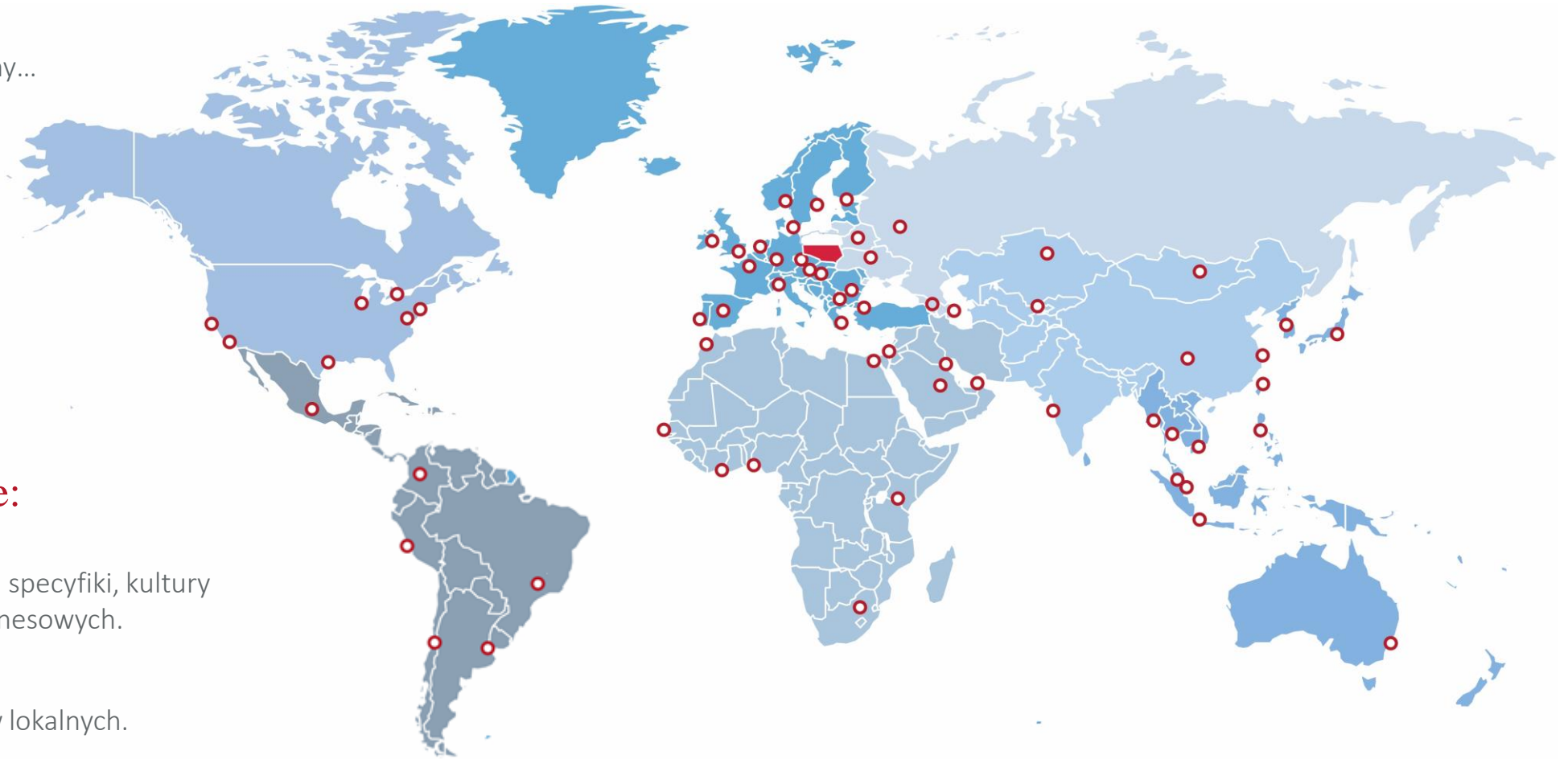
Szkolenia






Mapa Rynków Zagranicznych

Gdzie jesteśmy?

Regiony, w których działamy...



Nasze kompetencje:

-  Znajomość lokalnej specyfiki, kultury i uwarunkowań biznesowych.
-  Znajomość języków lokalnych.
-  Identyfikacja kluczowych branż na poszczególnych rynkach.

1. Zgłoszenie online

Wysłanie zapytania poprzez formularz kontaktowy.

3. Pogłębiona analiza potrzeb

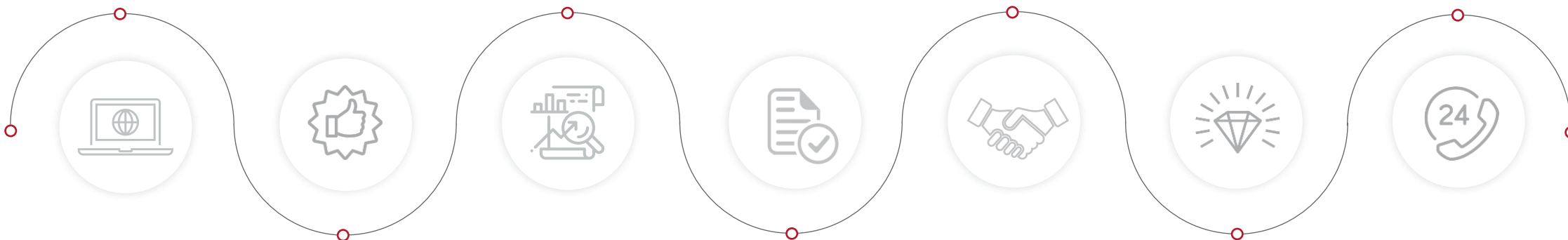
Przeprowadzenie szczegółowej analizy możliwości rozwojowych przedsiębiorstwa.

5. Przedstawienie oferty i uzgodnienie zakresu działań

Spotkanie z przedsiębiorcą w celu przedstawienia oferty i uzgodnienia zakresu działań.

7. Aftercare

Stały kontakt z ekspertem PAIH i dalsze wsparcie w rozwoju.



2. Wstępna weryfikacja i ocena zgłoszenia

Przyjęcie, przeanalizowanie i akceptacja zgłoszenia przez eksperta PAIH.

4. Przygotowanie propozycji oferty

Opracowanie oferty dla przedsiębiorcy, która odpowiada na jego zapotrzebowanie.

6. Realizacja projektu przy wsparciu PAIH

Projekt może dotyczyć ekspansji, inwestycji, udziału w targach itp..

Włochy



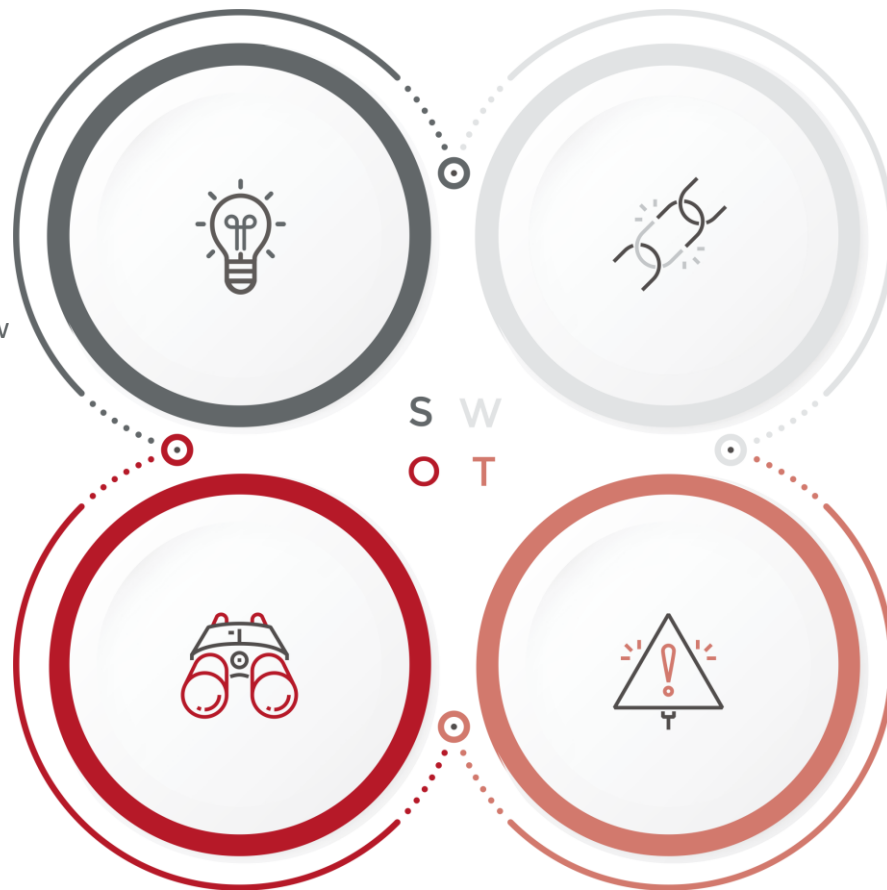
Mocne i słabe strony rynku, szanse oraz zagrożenia

S

- Jedna z największych europejskich gospodarek.
- Wysoki poziom majątku prywatnego.
- Gospodarka napędzana przez produkcję luksusowych i wysokiej jakości dóbr konsumpcyjnych.
- Wykwalifikowana siła robocza z dużym doświadczeniem w innowacji i produkcji wysokiej jakości.
- Bardzo dobra infrastruktura.
- Turystyka: jeden z najczęściej odwiedzanych krajów
- Warunki dostępu dla polskich towarów i usług są jednakowe dla przedsiębiorców UE.
- Targi we Włoszech, przyciągają kupców z całego świata (Salone del Mobile 270.000 wizytatorów)

O

- Duże inwestycje w modernizację gospodarki, w tym w transformację cyfrową i ekologiczną z funduszy europejskich (prywatny i publiczny sektor).
- Wysokie koszty energii i problemy w dostawie surowców wpływają na większą otwartość na nowych partnerów handlowych.
- Mała obecność dużych firm ogranicza konkurencyjność w porównaniu z innymi krajami europejskimi.
- Strategiczne centrum logistyczne: droga do rozwoju w Państwach Zachodnich i Śródziemnomorskich.
- Zimowe Igrzyska Olimpijskie 2026 w Mediolanie i Cortina.



W

- Jeden z najbardziej zadłużonych krajów strefy euro.
- Różnice regionalne: podział gospodarki na rozwiniętą, przemysłową północ oraz mniej uprzemysłowione południe.
- Główne bariery: wysokie podatki, nadmierna biurokracja, różnice w ustawodawstwie, słaba znajomość języka angielskiego.
- Biznes oparty na relacjach ludzkich, niska responsywność na maile
- Gospodarka zdominowana przez MŚP, często rodzinne.
- Statyczny rynek pracy i wysokie koszty pracy.
- Wydłużone terminy płatności.

T

- Silna pozycja Made in Italy i protekcjonizm rynku. Dostawcy muszą dostosować się do wysokich standardów produkcyjnych.
- Rozproszony system dystrybucji, często oparty o lokalnych agentów.
- Różnice kulturowe, w tym duże znaczenie budowania relacji w biznesie.
- Słaba stabilność polityczna.
- Zagrożenie korupcji.

Kluczowe sektory lokalnej gospodarki, najbardziej perspektywiczne w horyzoncie czasowym do 2030 r.

PRZEMYSŁ FARMACEUTYCZNY I USŁUGI MEDYCZNE

Starzejące się społeczeństwo i niski przyrost naturalny powodują wzrost popytu na specjalistyczne usługi medyczne i leki przy jednoczesnym zwiększeniu środków finansowych i programów na rozwój sektora.

ZIELONE TECHNOLOGIE

Decyzja rządu o zwiększeniu inwestycji od roku 2023 na transformację ekologiczną rodzi nowe możliwości; Włochy zajmują dopiero 29 pozycję w Climate Change Performance Index 2023 co kwestie rozwoju w kierunku gospodarki green czyni tematem priorytetowym.

BUDOWLANY

Polskie firmy cieszą się dużą renomą w branży budowlanej we Włoszech, a dalszym możliwościom rozwoju sprzyja przedłużenie Superbonusu gwarantującego zwrot znacznej części poniesionych kosztów remontowo-budowlanych.



Programy i narzędzia wsparcia



Informujemy oraz edukujemy

- Mapa Rynków Zagranicznych
 - Charakterystyka rynków
 - Kluczowe sektory
 - Szanse eksportowe
- Webinaria



Łączymy biznes w kraju i za granicą

- Polskie Mosty Technologiczne



 **PAIH** *webinaria*

polskie mosty
technologiczne



Polish Investment
& Trade Agency

PFR Group

Polish Investment and Trade Agency

Ufficio di Milano

Aleksandra Leoncewicz

e-mail:

aleksandra.leoncewicz@paih.gov.pl

Joanna Musialik

joanna.Musialik@paih.gov.pl

Polish Investment and Trade Agency

ul. Krucza 50

00-025 Warszawa

www.paih.gov.pl

