

	<p>eksportowych, planów rozwoju eksportu, analiz gotowości eksportowej, międzynarodowych strategii marketingowych, badań i analiz potencjału eksportowego przedsiębiorstw, strategii finansowania przedsięwzięć eksportowych, tworzenia działów obsługi eksportu, dostosowanie biznes planu do działań eksportowych firmy, doradztwo prawne związane z wejściem na rynek zagraniczny.</p> <p>2. Udział przedsiębiorców w międzynarodowych targach i wystawach oraz w misjach gospodarczych związanych z targami i wystawami za granicą.</p> <p>3. Wyszukiwanie i dobór partnerów na rynku docelowym.</p> <p>4. Projekty grantowe.</p>	
11. Typ beneficjenta	<ul style="list-style-type: none"> • przedsiębiorstwa odpryskowe • spółki celowe jednostek naukowych, pod warunkiem, że podstawowym celem ich działania jest współpraca z przedsiębiorstwami z sektora prywatnego • instytucje otoczenia biznesu 	
12. Grupa docelowa/ostateczni odbiorcy wsparcia	<ul style="list-style-type: none"> • przedsiębiorstwa odpryskowe 	
13. Instytucja pośrednicząca	nie dotyczy	
14. Instytucja wdrażająca	nie dotyczy	
15. Kategoria(e) regionu(ów) wraz z przypisaniem kwot UE (EUR)	stabiej rozwinięty	6 000 000
16. Mechanizmy powiązania interwencji z innymi działaniami/ poddziałaniami w ramach PO lub z innymi PO	Mechanizmy koordynacji i komplementarności opisano w części I SZOOP	
17. Instrumenty terytorialne	nie dotyczy	
18. Tryb(y) wyboru projektów oraz wskazanie podmiotu odpowiedzialnego za nabór i ocenę wniosków oraz przyjmowanie protestów	<p>Tryb konkursowy</p> <p>Za nabór i ocenę wniosków oraz przyjmowanie protestów odpowiedzialny jest Departament Wdrażania EFRR Urzędu Marszałkowskiego Województwa Kujawsko-Pomorskiego.</p>	
19. Limity i ograniczenia w realizacji projektów	<ol style="list-style-type: none"> 1. Projekt zakłada preferencję w zakresie dostępu dla projektów przedsiębiorstw wpisujących się w zakres regionalnej strategii inteligentnej specjalizacji. 2. Projekty partnerskie realizowane w ramach kooperacji sieciowej uzyskują preferencję. 3. Przedsiębiorstwa ubiegające się o wsparcie w zakresie wizyt studyjnych i misji gospodarczych, udziału w międzynarodowych imprezach targowo-wystawienniczych, w tym w targach branżowych za granicą jest obowiązane przedstawić strategię biznesową, która zakłada, że działania, na które ubiega się o dofinansowanie stanowią element strategii w zakresie internacjonalizacji działalności gospodarczej. 4. Na moment wypłaty pomocy Wnioskodawca/odbiorca ostateczny musi posiadać siedzibę lub oddział na 	