

Załącznik nr 1 do Regulaminu konkursu

**WNIOSEK O POWIERZENIE GRANTU**  
**PODDZIAŁANIE 3.3.1 „POLSKIE MOSTY TECHNOLOGICZNE”**  
**PROGRAM OPERACYJNY INTELIGENTNY ROZWÓJ 2014-2020**

Nr wniosku:

**I. POMOC DE MINIMIS**

Na podstawie tej części wniosku wstępnie badamy, czy kwalifikują się Państwo do udziału w projekcie Polskie Mosty Technologiczne od strony formalnej oraz spełniania wymogów dotyczących pomocy de minimis. Do skutecznego złożenia wniosku będą Państwo musieli dodatkowo:

- wypełnić wszystkie obowiązkowe pola wniosku (w tym: odznaczyć wszystkie punkty w sekcji „oświadczenia”)
- wgrać wszystkie wymagane dokumenty w sekcji „załączniki” (w tym m.in. : wypełnić odpowiedni Formularz informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc de minimis w wersji elektronicznej. Część danych zostanie automatycznie zaimportowana z wniosku).

1. Czy Wnioskodawca w ciągu bieżącego roku kalendarzowego oraz dwóch poprzedzających go lat uzyskał pomoc <i>de minimis</i> ? <input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE	2. Łączna wysokość uzyskanej pomocy de minimis w ciągu bieżącego roku kalendarzowego oraz dwóch poprzedzających go lat
3. Forma prawna Wnioskodawcy: <input type="checkbox"/> Spółka jawna <input type="checkbox"/> Spółka partnerska <input type="checkbox"/> Spółka komandytowa <input type="checkbox"/> Spółka komandytowo-akcyjna <input type="checkbox"/> Spółka akcyjna <input type="checkbox"/> Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością <input type="checkbox"/> Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa <input type="checkbox"/> Spółka cywilna <input type="checkbox"/> Osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą <input type="checkbox"/> Stowarzyszenie lub organizacja społeczna <input type="checkbox"/> Spółdzielnia <input type="checkbox"/> Fundacja <input type="checkbox"/> Inna	
4. Wielkość Wnioskodawcy: <input type="checkbox"/> mikro przedsiębiorca <input type="checkbox"/> mały przedsiębiorca <input type="checkbox"/> średni przedsiębiorca	

<p>5. PKD produktu/usługi/technologii, którego dotyczy internacjonalizacja</p>	<p>6. Data utworzenia Wnioskodawcy (zgodnie z KRS)</p>
<p>7. Wnioskodawca prowadzi działalność:</p> <p>a) w sektorze rybołówstwa i akwakultury <input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE</p> <p>b) w dziedzinie produkcji podstawowej produktów rolnych wymienionych w załączniku I do Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej <input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE</p> <p>c) w dziedzinie przetwarzania i wprowadzania do obrotu produktów rolnych wymienionych w załączniku I do Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej? <input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE</p> <p style="padding-left: 20px;">c1) czy wysokość pomocy de minimis jest ustalana na podstawie ceny lub ilości takich produktów zakupionych od producentów surowców lub wprowadzonych na rynek przez podmioty gospodarcze objęte pomocą? <input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE</p> <p style="padding-left: 20px;">c2) czy przyznanie pomoc de minimis zależy od przekazania jej w części lub w całości producentom surowców? <input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE</p> <p>d) w sektorze drogowego transportu towarów? <input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE</p> <p>e) w sektorze węglowym? <input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE</p>	
<p>8. Rynek docelowy, na którym Wnioskodawca zamierza przeprowadzić proces internacjonalizacji produktu/usługi/technologii:</p> <p><input type="checkbox"/> Chiny</p> <p><input type="checkbox"/> Singapur</p> <p><input type="checkbox"/> Senegal</p>	<p>9. Czy Wnioskodawca już teraz oferuje produkt/usługę/technologię na wybranym rynku docelowym, lub czy produkt/usługa/technologia należy do tego samego rynku produktowego, co inne produkty/usługi/technologie oferowane przez Wnioskodawcę na wybranym rynku docelowym? <input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE</p>
<p>10. Czy Wnioskodawca chce przeznaczyć grant na działalność związaną z wywozem? <input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE</p>	
<p>11. Czy na Wnioskodawcy ciąży obowiązek zwrotu pomocy wynikający z decyzji Komisji Europejskiej uznającej pomoc za niezgodną z prawem oraz rynkiem wewnętrznym? <input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE</p>	
<p>12. Czy Wnioskodawca spełnia którekolwiek z kryteriów wskazanych w par. 2 ust. 5 pkt. 8-9 Regulaminu Konkursu lub kryteria przedsiębiorcy znajdującego się w trudnej sytuacji, w rozumieniu pkt.2.2 Wytocznych Komisji (2014/C 249/01) z dnia 31.07.2014 dotyczących pomocy państwa na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw niefinansowych znajdujących się w trudnej sytuacji <a href="https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A52014XC0731%2801%29">https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A52014XC0731%2801%29</a> <input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE</p> <p><b>Zaznaczenie TAK stanowi podstawę negatywnej oceny wniosku i wykluczenie z ubiegania się o grant.</b></p>	

## II. IDENTYFIKACJA PRZEDSIĘBIORCY/DANE KONTAKTOWE

*W tej części prosimy o podanie danych Państwa przedsiębiorstwa, w tym pełnego adresu siedziby. W sekcji „załączniki” zostaną Państwo dodatkowo poproszeni o wgranie fakultatywnie odpowiedniego pełnomocnictwa do reprezentowania Wnioskodawcy w konkursie.*

13. Pełna nazwa Wnioskodawcy		
14.	Adres rejestrowy spółki	
15. Województwo	16. Miejscowość	17. Kod pocztowy
18. Ulica	19. Nr budynku/nr lokalu	20. Adres strony WWW
21. Identyfikator gminy		22. NIP
23. Czy adres do korespondencji jest taki jak rejestrowy? TAK/NIE		24. Jeśli 23 = NIE Adres do korespondencji (Pole tekstowe do wprowadzenia – 200 znaków) do uzupełnienia dodatkowe pola 15,16,17,18,19,
25. Nr KRS lub informacja o wpisie do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej <input type="checkbox"/> KRS ..... <input type="checkbox"/> CEIDG		
26. Imię i nazwisko osoby (osób) upoważnionej (upoważnionych) do reprezentacji Wnioskodawcy		
27. Stanowisko	28. Telefon	29. Adres e-mail
30. Pełnomocnictwo do reprezentacji Wnioskodawcy <input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE		
31. Imię i nazwisko osoby wyznaczonej do kontaktów w związku ze składanym wnioskiem		
32. Stanowisko	33. Telefon	34. Adres e-mail

### III. CHARAKTERYSTYKA PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI

*W tej części prosimy o zwięzłe opisanie Państwa dotychczasowej działalności w Polsce, jak i działalności eksportowej. W sekcji „załączniki” zostaną Państwo dodatkowo poproszeni o załączenie podstawowych danych obrazujących sytuację finansową Państwa przedsiębiorstwa.*

#### A. Dotychczasowa działalność w Polsce

35. Branża (ogólnie)

36. Poziom zatrudnienia w ostatnich latach (Proszę o wskazanie danych za 3 lata wstecz gdzie n jest to rok składania wniosku) – liczba osób

n-2	n-1	n

37. Obroty w ostatnich latach (w PLN) Proszę o wskazanie danych za 3 lata wstecz gdzie n jest to rok składania wniosku

n-2	n-1	n

38. Ogólne wydatki na B+R w okresie ostatnich lat w PLN (Proszę o wskazanie danych za 3 lata wstecz gdzie n jest to rok składania wniosku)

n-2	n-1	n

39. Struktura korporacyjna/właścicielska  
**(max. 500 znaków)**

40. Główni klienci na rynku polskim (odbiorcy produktu/usługi/technologii), proszę wymienić  
**(max. 500 znaków)**

41. Główni konkurenci na rynku polskim, proszę wymienić  
**(max. 500 znaków)**

42. Krótki opis produktu/usługi/technologii będących przedmiotem planowanej ekspansji zagranicznej . Podać szacunkowy jednostkowy koszt produktu/usługi/technologii - język polski  
**(max. 1 000 znaków)**

43. Krótki opis produktu/usługi/technologii będących przedmiotem planowanej ekspansji zagranicznej. Podać szacunkowy jednostkowy koszt produktu/usługi/technologii – język angielski  
**(max. 2500 znaków)**

44. Dodatkowe informacje na temat Wnioskodawcy

Wnioskodawca:

- jest producentem
- jest usługodawcą
- posiada certyfikaty, pozwolenia, licencje, zgłoszenia i koncesje, niezbędne do sprzedaży produktu/usługi/technologii (jakie)
- pracownicy/przedstawiciele firmy posługują się językiem angielskim w stopniu komunikatywnym, umożliwiającym współpracę z ekspertem zagranicznym

45. Zgodność z Krajowymi Inteligentnymi Specjalizacjami (KIS) <input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE	46. Branża/numer specjalizacji wg KIS
<b>B. Dotychczasowa działalność eksportowa</b>	
47. Udział procentowy eksportu w odniesieniu do całkowitej sprzedaży w ostatnich trzech latach	48. Kraje, do których Wnioskodawca prowadził/prowadzi działalność eksportową, <b>będąca przedmiotem niniejszego wniosku o powierzenie grantu</b>
49. Krótki opis działalności eksportowej rozumianej jako sprzedaż oraz doświadczenia związanego z prowadzeniem tego rodzaju działalności <b>(max. 500 znaków)</b>	
50. Lista zagranicznych wydarzeń promocyjnych/branżowych, w których Wnioskodawca brał udział w ostatnich 2 latach	



## IV. OPIS PLANOWANEJ EKSPANSJI – PROCES INTERNACJONALIZACJI

Ta część ma znaczenie dla oceny merytorycznej wniosku poprzez zbadanie możliwości spełnienia poszczególnych kryteriów konkursowych projektu Polskie Mosty Technologiczne. Prosimy o szczegółowy opis oferowanego przez Państwa produktu/usługi/technologii, wzorując się na podanych niżej wskazówkach. Zalecamy również zapoznanie się z kryteriami oceny dostępnymi w dokumentacji konkursowej.

**UWAGA!** Zalecamy utworzenie kopii wpisywanych danych poza Systemem (dotyczy przede wszystkim części opisowych).

**Projekt rozpoczyna się w następnym dniu po dniu złożenia wniosku o powierzenie Grantu i kończy się po upływie 9 miesięcy, licząc od dnia zakończenia organizowanego przez PAIH warsztatu krajowego.**

51. Forma planowanej ekspansji zagranicznej:

- przekazanie licencji
- sprzedaż zorganizowanej części przedsiębiorstwa
- inwestycja VC lub innego rodzaju funduszu
- rozwój wewnętrzny jednej z firm grupy
- oddział zagraniczny
- przedstawicielstwo handlowe
- zakład produkcyjny
- spółka córka na rynku docelowym
- inna: jaka?

52. Opis produktu/usługi/technologii, będącej przedmiotem działań wnioskodawcy na rynku docelowym:

1) **Innowacyjność będąca przedmiotem działań wnioskodawcy na rynku docelowym**

*Proszę opisać na czym polega innowacja produktu/usługi/technologii rozumiana jako unikalność proponowanych przez Państwa rozwiązań w stosunku do produktów/usług/technologii oferowanych przez firmy konkurencyjne na rynku docelowym.*

*Mają Państwo możliwość załączenia linku do maksymalnie 5-minutowego filmu oraz maksymalnie 10-stronicowego pliku .pdf będącego prezentacją Państwa produktu/usługi/technologii.*

**(max. 2 500 znaków)**

***Możliwość załączenia (fakultatywnie):***

- ***Teaser/film (link do serwisu) – (max. 5 minut)***
- ***Dokument (prezentacja, analiza, raport, teaser) – (max. 10 stron, plik .pdf)***

2) **Potencjał wnioskodawcy**

*Proszę o opisanie zasobów technicznych oraz doświadczenia zespołu projektowego wnioskodawcy, w szczególności:*

- *dotychczasową historię prowadzenia działalności na rynkach zagranicznych,*
- *dostępne zasoby produkcyjne np. maszyny, aparatura,*
- *posiadane certyfikaty, licencje, atesty, pozwolenia, etc.,*
- *dostępne zasoby kadrowe w odniesieniu do kluczowego personelu, w szczególności: posiadane doświadczenie w prowadzeniu działalności (w tym na rynkach zagranicznych), przygotowanie zawodowe, znajomość języków obcych, etc.*

**(max. 2 500 znaków)**

3) **Identyfikacja rynku docelowego oraz konkurencyjność wnioskodawcy**

Proszę opisać potencjał produktu/usługi/technologii w kontekście funkcjonowania na rynku docelowym. W szczególności proszę opisać:

- uzasadnienie dla wyboru rynku docelowego;
- potencjalnych użytkowników, klientów, licencjobiorców, kanały zbytu, oraz inwestorów na rynku docelowym oraz dotychczasowe kontakty z ekspertami i przedsiębiorstwami funkcjonującymi na rynku docelowym (jeśli zostały nawiązane);
- istniejącą/ potencjalną konkurencję i pozycjonowanie wnioskodawcy względem niej;
- potencjał wnioskodawcy do szybkiego wzrostu;
- możliwości pozyskania dofinansowania zewnętrznego w dalszej perspektywie na rynku docelowym;
- identyfikacji mocnych i słabych stron wnioskodawcy w kontekście oferowania produktu/usługi/technologii na rynku docelowym oraz wskazanie szans i barier dla rozwoju (wstępna analiza SWOT poniżej);
- potencjał do wzrostu na rynku docelowym w zakresie wielkości przychodów i zatrudnienia;

(max. 2 500 znaków)

<b>Wstępna analiza SWOT</b>	
<b>Mocne strony</b>	<b>Słabe strony</b>
(max. 500 znaków)	(max. 500 znaków)
<b>Szanse</b>	<b>Zagrożenia</b>
(max. 500 znaków)	(max. 500 znaków)

53. Wskaźniki realizacji Projektu (\*Wartości te nie wpływają na ocenę wniosku. Wskaźniki należy zrealizować w okresie 21 miesięcy od podpisania umowy o powierzenie grantu):

<b>Nazwa wskaźnika</b>	<b>Jednostka miary</b>	<b>Wartość bazowa</b>	<b>Wartość docelowa (liczona na 12 miesięcy od zakończenia Projektu)*</b>
Liczba zagranicznych kontraktów handlowych podpisanych na rynku docelowym przez przedsiębiorstwo wsparte w zakresie internacjonalizacji	sztuki	0	
Przychody ze sprzedaży na eksport produktów/usług/technologii będących przedmiotem niniejszego wniosku na rynku docelowym	PLN	0	

54. Motywy internacjonalizacji:

- rynkowy (zdobycie nowego rynku zagranicznego, zwiększenie oferty handlowej, rozbudowa aparatu sprzedaży, zwiększenie elastyczności firmy, zwiększenie obrotów firmy (pozyskanie nowych klientów, wzrost liczby odbiorców, zdobycie nowych rynków)
- wzrost konkurencyjności (wzrost odbiorców zagranicznych co przekłada się na jakość i wiarygodność)
- dywersyfikacja przychodów (pozyskanie dodatkowych środków finansowych: kredyt czy program pomocowy)
- pozyskiwanie kompetencji/know-how
- zatrudniania wysoko wykwalifikowanego personelu pod względem naukowo-technicznym
- prowadzenia badań przemysłowych, prac rozwojowych oraz działań przygotowujących wyniki tych badań i prac do wdrożenia w gospodarce
- zdobycie przewagi z bycia pierwszym wchodzącym na rynek (first mover advantage)
- redukcja kosztów (transportu, produkcji) poprzez obecność na rynku lokalnym
- lepszy system zachęt inwestycyjnych w krajach przyjmujących BIZ (bezpośrednie inwestycje zagraniczne)
- ograniczony rynek krajowy
- lepszy dostęp do zasobów naturalnych w kraju przyjmującym
- lepszy dostęp do taniej /lub niewykwalifikowanej siły roboczej w kraju przyjmującym
- możliwość zysku/korzyści wynikających z różnic w podaży i kosztów (pracy, zasobów) między krajami
- możliwość zysku/korzyści wynikających z różnic wzorców konsumpcyjnych między krajami
- możliwość odniesienia korzyści wynikających z ekonomii skali i zakresu
- możliwość obniżenia całkowitego obciążenia podatkowego, więcej niż w jednym kraju
- nabycie innej firmy lub części innej firmy w celu zdobycia wiedzy na temat rynków zagranicznych
- nabycie innej firmy lub części innej firmy w celu zdobycia wiedzy technologicznej (patenty, umiejętności pracowników, systemy)
- nabycie innej firmy lub części innej firmy w celu ograniczenia konkurencji
- nabycie innej firmy lub części innej firmy w celu powstrzymania konkurentów od nabycia tej firmy
- lepszy dostęp do wykwalifikowanej i wykształconej siły roboczej
- poszukiwanie sieci i współpracy
- zwiększona możliwość zdobycia technologii, wiedzy z zakresu zarządzania / lub marketingu, umiejętności organizacyjnych
- możliwość podążania lub pozostawania blisko głównych klientów/dostawców
- lepsze wykorzystanie zasobów należących do partnerów
- wykorzystanie efektów klastra
- rozpoczęcie nowej współpracy



---

## V. ETAP KRAJOWY

---

*W tej części prosimy o zaznaczenie interesujących Państwa obszarów w ramach etapu krajowego Projektu. Wybór tematów pozwoli nam na lepszy dobór ekspertów zewnętrznych, etap ten będzie realizowany w formie warsztatów przez centralę PAIH.*

*Efektet etapu krajowego będzie stworzenie strategii ekspansji na wybrany rynek docelowy.*

---

55. Obszary tematyczne, które Państwa interesują w procesie internacjonalizacji produktu/usługi/technologii

**1) Analiza rynku docelowego**

- analiza struktury gospodarczej, bilans handlowy danego wybranego kraju z Polską
- środowisko biznesowe danego rynku, waluta, inflacja, kursy, stabilność polityczna
- sektory/branże wysokiej szansy na danym rynku docelowym
- analiza rynku docelowego i jego potencjału nabywczego dla podobnych towarów/usług
- priorytetowe branże na danym rynku docelowym
- konkurencja w wybranej branży na danym rynku docelowym
- struktura społeczna, struktura administracyjna władzy, w kraju regionie, gminie
- bariery i różnice językowe i kulturowe, kultura biznesowa, zasady współpracy - praktyczne wskazówki jak robić biznes na danym rynku docelowym
- badanie danego rynku docelowego pod kątem badania popytu na dany produkt/usługę/technologię
- informacja o inwestorach, np. funduszach, albo firmach zagranicznych na danym rynku docelowym, gotowych podjąć współpracę i szukających innowacji
- przykłady firm polskich, które odniosły sukces na danym rynku docelowym - success story
- imprezy branżowe na danym rynku docelowym
- procedury wizowe

**2) Potencjał firmy/opis produktu/usługi/technologii**

- pełna analiza SWOT dotychczasowej działalności eksportowej firmy
- analiza/rekomendacja atrakcyjności i innowacyjności produktu/usługi/technologii
- analiza/rekomendacja możliwości dostosowania produktu/usługi/technologii do potrzeb nowego rynku
- analiza/rekomendacja dotychczasowych kanałów dystrybucji i eksportu
- analiza/rekomendacja gotowości przedsiębiorstwa do wyjścia na nowe rynki zbytu, analiza pozycji przedsiębiorstwa i jego produktów
- analiza/rekomendacja reorganizacji przedsiębiorstwa i przygotowania go do działalności eksportowej (organizacji działu eksportu, sprzedaży, logistyki etc.)
- rekomendacja zakupu oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności (tam gdzie dotyczy)

**3) Opracowanie modelu biznesowego i strategii wejścia na nowy rynek zagraniczny**

- analiza pod kątem dostosowania do rynku docelowego (budowa modelu biznesowego przedsiębiorstwa wraz z propozycją zmian tego modelu pod kątem ekspansji zagranicznej)
- możliwości eksportowe poprzez zmierzenie zapotrzebowania danego rynku docelowego na produkty/usługi/technologię danego przedsiębiorstwa oraz ocenę konkurencyjnej pozycji przedsiębiorstwa na wybranym rynku
- wskazanie rynków docelowych oraz ich uhierarchizowanie wraz z projekcją możliwości sprzedaży na tych rynkach zagranicznych, a także identyfikację potencjalnych kontrahentów na rynku
- opracowanie planu kosztów ekspansji



- opracowanie strategii marketingowej
- opracowanie koncepcji wejścia na rynek zagraniczny, wraz ze szczegółowym planem niezbędnych do przeprowadzenia działań, pogrupowanych w zadania, z przypisanymi tym zadaniom mierzalnymi celami operacyjnymi, wynikającymi z przyjętej strategii internacjonalizacji
- wybór najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych oraz promocyjnych (w tym wskazanie wydarzeń targowych czy kierunków misji gospodarczych)
- sposoby nawiązania kontaktów z partnerami zagranicznymi i doprowadzenie zainteresowanego podmiotu do etapu negocjacji handlowych
- przygotowanie produktu do potrzeb rynku docelowego (w tym m.in. badanie marketingowe na rynku docelowym)
- przygotowania firmy do budowy nowych kanałów dystrybucji
- opracowanie form promocji i komunikacji, e-commerce (dostępność odpowiednich mediów do działań marketingowych)
- budowanie marki - rozpoznawalność na danym rynku, budowanie zaufania konsumentów (np. rejestracja domeny z rozszerzeniem danego kraju, etc.)
- opracowanie strategii sprzedaży, w tym przygotowania planu szczegółowej kampanii promocyjnej, projektowania materiałów reklamowych i promocyjnych, stron internetowych oraz aplikacji mobilnych przeznaczonych do promocji i sprzedaży produktów/usług/technologii, których dotyczy Projekt, na rynkach zagranicznych
- wzornictwo opakowań, projektowanie katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych na nowy rynek
- dostępność kanałów transportowych
- dostęp do zasobów i surowców

#### **4) Aspekty formalno-prawne w planowaniu ekspansji na rynki zagraniczne**

- kontrola eksportu – procedur systemowych w zakresie bezpieczeństwa
- partnerzy handlowi oraz pośrednicy występującymi w obrocie międzynarodowym
- kursy walutowe w handlu zagranicznym, dochodzenie należności z tytułu eksportu
- ochrona własności intelektualnej, uzyskanie ochrony własności przemysłowej za granicą odnoszącej się do produktów przeznaczonych do sprzedaży na rynkach zagranicznych
- sztuka negocjacji umów, strategia i taktyki oraz perswazja w negocjacjach międzynarodowych
- uzyskania certyfikacji, akredytacji, koncesji lub innego typu dokumentów i praw niezbędnych dla prowadzenia działalności gospodarczej, sprzedaży produktów na docelowym rynku zagranicznym
- normy techniczne i sanitarne w handlu międzynarodowym oraz normalizacji na rynkach zagranicznych
- minimalizowanie ryzyka, ryzyko w działalności eksportowej, rola ubezpieczeń transakcji eksportowych (usługi np. KUKI)
- finansowanie, kredyty (usługi bankowe w kraju docelowym i w Polsce np. BGK)
- zamówienia publiczne, rządowe formy pomocy publicznej, zachęty inwestycyjne na rynku docelowym
- cła, dokumentacja w obrocie międzynarodowym, ułatwienia celne w obrocie towarowym z zagranicą
- podatki, podatek od towarów i usług VAT w obrocie międzynarodowym i wewnątrz wspólnotowym, obowiązujące traktaty
- prawo pracy i formy zatrudnienia
- wymagania dotyczące rejestracji znaku towarowego
- koszty i sposoby rozwiązywania sporów
- informacji o określonych przepisach branżowych, które mogą mieć wpływ na produkt lub usługę, którą oferujesz konsumentom, takich jak ochrona zdrowia, usługi finansowe, prawa ochrony środowiska, prawa oznakowania żywności i leków

#### **5) Inne, interesujące Państwa obszary**

- Jakież?

## VI. ETAP ZAGRANICZNY

W tej części prosimy o określenie budżetu Projektu na poczet etapu zagranicznego. Na tym etapie otrzymają Państwo grant, który należy rozdysponować zgodnie z Katalogiem wydatków kwalifikowanych. Celem etapu zagranicznego jest wdrożenie wypracowanej strategii ekspansji przy wsparciu Zagranicznych Biur Handlowych PAIH.

### 56. Tabela wydatków

- brutto – w przypadku gdy wnioskodawca nie ma prawnej możliwości odzyskania w żaden sposób poniesionego kosztu podatku VAT
- netto

Kategorie wydatków (zgodnie z katalogiem wydatków kwalifikowanych PMT)	Nazwa wydatków	Uzasadnienie wydatku i Kwota wydatków
a) koszty doradztwa związane z wprowadzeniem produktu/usługi/technologii na rynek, a także przygotowaniem Grantobiorcy i jego produktu/usługi/technologii do certyfikacji, takie jak: audyt przedcertyfikacyjny, przygotowanie procedur, dokumentacji, opracowanie systemu zarządzania jakością, akredytacji, koncesji lub innego typu dokumentów i praw niezbędnych dla prowadzenia działalności gospodarczej i sprzedaży produktów/usług/technologii na docelowym rynku zagranicznym (z wyłączeniem kosztów administracyjnych na danym rynku, np. założenia lub przekształcenia spółki),	(max.250 znaków)	(max. 250 znaków)
b) koszty doradztwa dotyczące: wzornictwa opakowań, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych, projektowania wirtualnych platform do prezentacji produktu/usługi/technologii		
c) koszty doradztwa związane z weryfikacją prawną i techniczną dokumentów niezbędnych dla przyszłego wprowadzenia produktu/usługi/technologii na nowy rynek,		
d) koszty doradztwa związane z uzyskaniem ochrony własności intelektualnej za granicą odnoszących się do produktów/usług/technologii przeznaczonych do sprzedaży na rynkach zagranicznych,		
e) koszty doradztwa związane z zakupem wartości niematerialnych i prawnych,		
f) koszty tłumaczeń przygotowanych strategii ekspansji oraz innych dokumentów,		
g) g) koszty związane z uczestnictwem m.in. w konferencjach branżowych, <b>misjach</b> , imprezach targowo – wystawienniczych i programach dot. internacjonalizacji na rynku docelowym oraz w uzasadnionych przypadkach, ze względu na skutki pandemii COVID-19 na świecie, na innych rynkach (w tym: zakup powierzchni wystawienniczej, zabudowa, wpis do katalogu, bilety dla uczestników, pakiety uczestnictwa, spedycja ekspozycji, wydatki związane z udziałem w wirtualnych targach oraz prezentowaniem oferty w cyfrowym showroomie), nieprzekraczające 36.000,00 PLN. Każdy wydatek na rynkach innych niż docelowy PAIH będzie analizować indywidualnie, mając na uwadze skutki pandemii na rynku docelowym oraz silne powiązanie celu udziału w działaniach poza rynkiem docelowym z celami projektu planowanymi do osiągnięcia na rynku docelowym a także charakter oferowanego przez grantobiorcę produktu i usługi.		
h) h) koszty związane z działaniami promocyjno-informacyjnymi, m.in. stworzeniem obcojęzycznej strony internetowej oraz publikacjami prasowymi, nieprzekraczające 30.000,00 PLN.		
<b>RAZEM</b>	<b>Max 120 tys. PLN</b>	

## VII. OŚWIADCZENIA

*W tej części prosimy o zapoznanie się z oświadczeniami dotyczącymi projektu. Wszystkie poniższe pozycje muszą być zaznaczone, aby wniosek mógł zostać złożony.*

1.	Oświadczam, że Wnioskodawca nie podlega wykluczeniu z ubiegania się o udzielenie wsparcia na podstawie art. 207 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. U. z 2019 r., poz. 869).	
2.	Oświadczam, że nie orzeczono wobec Wnioskodawcy zakazu, o którym mowa w art. 12 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 15 czerwca 2012 r. o skutkach powierzania wykonywania pracy cudzoziemcom przebywającym wbrew przepisom na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej (Dz. U. z 2012 poz. 769).	
3.	Oświadczam, że nie orzeczono wobec Wnioskodawcy zakazu, o którym mowa w art. 9 ust. 1 pkt 2a ustawy z dnia 28 października 2002 r., o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary (Dz. U. z 2019 r., poz. 628, z późn. zm.).	
4.	Oświadczam, że Wnioskodawca kwalifikuje się do otrzymania pomocy de minimis zgodnie z przepisami rozporządzenia Komisji (WE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis.	
5.	Oświadczam, że Wnioskodawca jest zgodnie z dokumentem rejestrowym (KRS/CEDG) mikro/małym/średnim przedsiębiorcą, zgodnie z informacją zawartą w treści niniejszego wniosku, spełniającym warunki określone w Załączniku 1 do rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu. (Dz. Urz. UE L187 z 26.06.2014 r.).	
6.	Oświadczam, że Wnioskodawca nie pozostaje pod zarządem komisarycznym oraz nie znajduje się w toku likwidacji lub postępowania upadłościowego.	
7.	Oświadczam, że Projekt nie został rozpoczęty i nie będzie rozpoczęty wcześniej niż w dzień następujący po dniu złożenia niniejszego wniosku o powierzenie grantu.	
8.	Oświadczam, że Wnioskodawca nie ma powiązań osobowych z pracownikami PAIH S.A.	
9.	Działając w imieniu własnym oraz osób, których dane osobowe zostały zawarte we wniosku o powierzenie grantu, wyrażam zgodę na przetwarzanie ww. danych osobowych zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2018 r. poz. 1000) przez: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Polską Agencję Inwestycji i Handlu S.A. z siedzibą przy ul. Krucza 50, 00-025 Warszawa oraz Ministra właściwego ds. rozwoju regionalnego z siedzibą przy ul. Wspólna 2/4, 00-926 Warszawa, w celach realizacji projektu pn. Polskie Mosty Technologiczne, związanych w szczególności z oceną wniosku, wykonywaniem umowy o powierzenie grantu oraz ewaluacją Projektu,</li> <li>• podmioty dokonujące kontroli i ewaluacji Projektu.</li> </ul>	
10.	Przyjmuję do wiadomości, że Minister właściwy ds. rozwoju regionalnego z siedzibą przy ul. Wspólna 2/4, 00-926 Warszawa jest administratorem zbieranych i przetwarzanych danych osobowych wnioskodawców, którzy aplikują o środki unijne w ramach projektu pozakonkursowego pn. Polskie Mosty Technologiczne, realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, 2014-2020 - w celu realizacji naboru projektów. Wnioskodawcy, który podał swoje dane osobowe przysługuje prawo wglądu do ich treści, a także ich poprawienia. Podanie danych jest dobrowolne, ale konieczne do realizacji ww. celu. Osobom, które we wniosku podały swoje dane osobowe przysługuje prawo do	

	<p>wniesienia sprzeciwu wobec dalszego przetwarzania. Osobom, które we wniosku podały swoje dane osobowe przysługuje również prawo wniesienia skargi do organu nadzorczego.</p> <p>Odbiorcą danych jest PAIH S.A. oraz podmioty współpracujące, w tym eksperci, partnerzy, instytucje oraz podwykonawcy (m.in. firmy księgowe, audytowe, prawnicze, informatyczne, doradcze, agencje marketingowe oraz instytucje określone przez przepisy prawa – np. Urząd Skarbowy, ZUS). Dane osobowe są przetwarzane na podstawie przepisów ustawy z dnia 11 lipca 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014–2020. Okres przetwarzania danych jest zgodny z art. 140 ust. 1 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. Dane kontaktowe do Inspektora Ochrony Danych - <a href="mailto:IOD@mfipr.gov.pl">IOD@mfipr.gov.pl</a>, <a href="mailto:iod@paih.gov.pl">iod@paih.gov.pl</a></p>	
11.	Wyrażam zgodę na udzielanie informacji na potrzeby kontroli i ewaluacji przeprowadzanych przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu S.A lub inny uprawniony podmiot.	
12.	W związku z moim uczestnictwem jako przedstawiciela Wnioskodawcy w projekcie pn. Polskie Mosty Technologiczne, przyjmuję do wiadomości, że mój wizerunek w formie fotografii wykonanych w czasie trwania Projektu może być opublikowany przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu S.A. oraz instytucje uczestniczące we wdrażaniu Projektu na ich stronach internetowych oraz w materiałach informacyjnych i promocyjnych dotyczących Projektu.	

---

## VIII. ZAŁĄCZNIKI

---

*Ta część wniosku umożliwia wgranie wszystkich potrzebnych załączników, w tym formularza dotyczącego pomocy de minimis (zał. 1) na wzorze zatwierdzonym rozporządzeniem Rady Ministrów.*

*Złożenie ww. formularza jest obligatoryjne przy ubieganiu się o pomoc zgodnie z powszechnie obowiązującymi przepisami. Aby ułatwić poprawne wypełnienie formularza, udostępniamy Państwu edytor; prosimy postępować zgodnie z podpowiedziami kontekstowymi poniżej.*

**UWAGA!** *Prosimy zachować oryginały wszystkich podpisanych i wgranych do systemu załączników – będą potrzebne przy ewentualnym podpisaniu umowy o powierzenie grantu.*

---

**Zał. 1. Formularz informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc de minimis**

**Zał. 2 Oświadczenie woli**

**Zał. 3a Oświadczenie o nieotrzymaniu pomocy de minimis w roku, w którym ubiega się o pomoc oraz w ciągu dwóch poprzedzających go lat**

lub

**Zał. 3b Oświadczenie wnioskodawcy o wysokości uzyskanej pomocy de minimis, w roku, w którym ubiega się o pomoc oraz w ciągu dwóch poprzedzających go lat**

**Zał. 4 Oświadczenie o spełnianiu kryteriów MŚP**

**Zał. 5a Sytuacja finansowa Wnioskodawcy - sporządzającego sprawozdanie finansowe**

**Zał. 5b Sytuacja finansowa Wnioskodawcy - nie sporządzającego sprawozdania finansowego**

**Zał. 6 Pełnomocnictwo do złożenia wniosku (jeśli dotyczy)**