



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki
Priorytet FENG.02. Środowisko sprzyjające innowacjom
Działanie 02.24. Polskie Mosty Technologiczne
Beneficjent: Polska Agencja Inwestycji i Handlu SA

Nabór 2N/2026

Katalog wydatków kwalifikowalnych w ramach PMT						
Uwaga!!! Ze względu na to, iż projekt ma charakter DORADCZY, Grantobiorca zostaje zobligowany do skorzystania z minimum jednej kategorii DORADCZEJ						
I.p.	RODZAJ KOSZTU	NAZWA KATEGORII	MOŻLIWE ZADANIA W RAMACH KATEGORII (KATALOG ZAMKNIĘTY)	MAKSYMALNA KWOTA DOFINANSOWANIA W RAMACH KATEGORII	OPIS	WYMAGANA DOKUMENTACJA
1.	DORADZTWO	Koszty doradztwa związane z wprowadzeniem produktu/usługi/technologii oraz koszty doradztwa związane z weryfikacją prawną i techniczną dokumentów niezbędnych dla przyszłego wprowadzenia produktu/usługi/technologii na nowy rynek z wykorzystaniem różnych modeli e-commerce	1. audyt przedcertyfikacyjny; 2. wykorzystanie różnych narzędzi e-commerce; 3. przygotowanie procedur, dokumentacji - w tym przygotowanie umów, regulaminów, instrukcji, dokumentacji niezbędnej do otrzymania akredytacji, koncesji i pozwoleń (z wyłączeniem kosztów administracyjnych); 4. weryfikacja i dostosowanie dokumentacji, w tym dotyczącej zarządzania jakością oraz specyfikacji technicznej produktu / usługi / technologii; 5. weryfikacja spełnienia warunków prawnych jakie musi posiadać Grantobiorca do ekspansji rynku (w tym przygotowanie niezbędnej dokumentacji do certyfikacji na	Bez limitu	Wszystkie przedstawione dowody potwierdzające wydatkowanie środków (tj. faktura, opis do faktury, potwierdzenie płatności, ewidencja księgowa oraz produkt finalny) muszą zawierać się w okresie kwalifikowalności wydatków (termin określony zgodnie z umową o powierzenie grantu). Każdy koszt należy potwierdzić poprzez złożenie produktu finalnego (raportów, analiz, przeanalizowanej, zweryfikowanej dokumentacji w wersji nieedytowalnego pliku np. format pdf.) za wykonane zadanie/a. Przedstawione dokumenty (produkty finalne) muszą być spersonalizowane tj. dotyczyć ściśle określonego produktu i rynku, na	1. faktura 2. opis faktury 3. potwierdzenie przelewu 4. ewidencja księgowa 5. produkty: raport, analizy, projekty umów, zamówień, kontraktów, regulaminów, instrukcji, dokumentacja niezbędna do otrzymania akredytacji, koncesji i pozwoleń, dokumentacja dot. zarządzania jakością oraz specyfikacje techniczne produktu, strategia promocji



			wymaganych dla danego rynku wzorach określonych przez konkretne instytucje, urzędy); 6. przygotowanie strategii promocji;		który odbywa się ekspansja Grantobiorcy oraz muszą zawierać obowiązkowe logotypy. Nie dopuszcza się przedstawiania dokumentacji, która pochodzi ze źródeł internetowych lub jest treścią zbieżną z innymi Grantami. W ramach kosztów kwalifikowalnych wyłącza się wszelkie koszty administracyjne tj. założenia lub przekształcenia spółki oraz koszty uzyskania certyfikatów, pozwoleń, akredytacji, koncesji. Wszelkie rozbieżności oraz zbyt duża ogólnikowość przedstawionej dokumentacji będą podstawą do uznania wydatków za niekwalifikowane.	
2.	DORADZTWO	Koszty doradztwa związane z uzyskaniem ochrony własności intelektualnej za granicą odnoszących się do produktów/usług/technologii przeznaczonych do sprzedaży na rynkach zagranicznych	Usługi doradcze w zakresie: 1. prawa własności przemysłowej, w tym: patenty na wynalazki, wzory użytkowe, znaki towarowe, wzory przemysłowe, topografie układów scalonych, oznaczenia geograficzne; 2. prawa autorskiego i praw pokrewnych; 3. tajemnicy przedsiębiorstwa; 4. ochrony wizerunku, ochrony baz danych;	Bez limitu	Wszystkie przedstawione dowody potwierdzające wydatkowanie środków (tj. faktura, opis do faktury, potwierdzenie płatności, ewidencja księgowa oraz produkt finalny) muszą zawierać się w okresie kwalifikowalności wydatków (termin określony zgodnie z umową o powierzenie grantu). Każdy koszt należy potwierdzić poprzez złożenie produktu finalnego (raportów, analiz, przeanalizowanej, zweryfikowanej dokumentacji w wersji nieedytowalnego pliku np. format pdf.) za wykonane zadanie/a.	1. faktura 2. opis faktury 3. potwierdzenie przelewu 4. ewidencja księgowa 5. produkty: raport, analizy.



					Przedstawione dokumenty (produkty finalne) muszą być spersonalizowane tj. dotyczyć ściśle określonego produktu i rynku, na który odbywa się ekspansja Grantobiorcy oraz muszą zawierać obowiązkowe logotypy. Nie dopuszcza się przedstawiania dokumentacji, która pochodzi ze źródeł internetowych lub jest treścią zbieżną z innymi Grantami. W ramach kosztów kwalifikowalnych wyłącza się wszelkie koszty administracyjne związane m.in zakupem licencji, patentów, zastrzeżenia znaków towarowych, zakupu wszelkiego rodzaju oprogramowania m.in. do ochrony baz danych. Wszelkie rozbieżności oraz zbyt duża ogólnikowość przedstawionej dokumentacji będą podstawą do uznania wydatków za niekwalifikowane.	
3.	DORADZTWO	Koszty doradztwa dotyczące wzornictwa produktu/usługi/technologii na potrzeby rynku ekspansji	1. projekt katalogu i opisów technicznych produktów 2. wzornictwo opakowań, etykiet 3. wzornictwo ulotek, plakatów, roll-upów, wizytówek, banerów reklamowych 4. projektowania logotypów i marek produktowych 5. projektowanie gadżetów reklamowych	Bez limitu	Wszystkie przedstawione dowody potwierdzające wydatkowanie środków (tj. faktura, opis do faktury, potwierdzenie płatności, ewidencja księgowa oraz produkt finalny) muszą zawierać się w okresie kwalifikowalności wydatków (termin określony zgodnie z umową o powierzenie grantu).	1. faktura 2. opis faktury 3. potwierdzenie przelewu 4. ewidencja księgowa 5. produkty: projekt katalogu i opisów technicznych produktów, wzory opakowań i etykiet, wzory ulotek, plakatów, roll-upów, wizytówek, banerów reklamowych, projekty logotypów i marek



					Każdy koszt należy potwierdzić poprzez złożenie produktu finalnego (projektów i wzorów w wersji nieedytowalnego pliku np. format pdf.) za wykonane zadanie/a. Przedstawione dokumenty (produkty finalne) muszą być spersonalizowane tj. dotyczyć ściśle określonego produktu i rynku, na który odbywa się ekspansja Grantobiorcy oraz muszą zawierać obowiązkowe logotypy. W ramach kosztów kwalifikowalnych wyłącza się wszelkie koszty produkcji i wydruku oraz koszty zakupu dostępów do platform/stron/programów graficznych/projektowych.	produktowych, projekty gadżetów reklamowych
4.	KOSZTY NIE ZWIĄZANE Z DORADZTWE	Koszty związane z uczestnictwem m.in. w konferencjach branżowych, imprezach targowo-wystawienniczych i programach dot. Internacjonalizacji na rynku docelowym (w uzasadnionych przypadkach na innych rynkach sąsiadujących- za wcześniejszą zgodą PAIH) oraz koszty związane z działaniami promocyjno-informacyjnymi	1. wynajem/zakup zabudowy stoiska, zakup powierzchni wystawienniczej (Przedsiębiorca musi posiadać również zdolność do sfinansowania zaplanowanych działań eksportowych, zarówno działań, których koszty będą podlegały refundacji w ramach projektu PMT, jak i tych kosztów, które należy zrealizować w ramach projektu, a które będą finansowane ze środków własnych firmy, np. opłacenie kosztów przelotów, wyjazdów i delegacji pracowników, wizy, ubezpieczenia	60 000,00 PLN	Wszystkie przedstawione dowody potwierdzające wydatkowanie środków (tj. faktura, opis do faktury, potwierdzenie płatności, ewidencja księgowa oraz produkt finalny) muszą zawierać się w okresie kwalifikowalności wydatków (termin określony zgodnie z umową o powierzenie grantu). Każdy koszt należy potwierdzić poprzez złożenie dokumentacji (tj. potwierdzenia zakupu powierzchni wystawienniczej i wynajmu sal, zdjęcia stoiska/sali z rozliczanej konferencji/targów/misji, bilety wstępu, pakietów uczestnictwa,	Podstawowe dokumenty dla całej kategorii zgodnie z opisem tj. faktura, opis do faktury, potwierdzenie przelewu, ewidencja księgowa. 1. zgłoszenie/ potwierdzenie uczestnictwa w targach, 2. plan targów ze wskazaniem stoiska Grantobiorcy i nr wynajmowanego stoiska, 3. zdjęcia: zdjęcia poglądowe stoiska, zdjęcie stoiska z numerem, zdjęcie panoramiczne z widocznymi stoiskami sąsiednimi



			2. udział w wirtualnych targach oraz prezentowanie oferty w cyfrowym showroomie (wymóg konieczny: potwierdzenie działającej strony www - link, prt sc)		wpisu do katalogów, potwierdzenie dostarczenia eksponatów na konkretne wydarzenie na rynku docelowym, potwierdzenie wynajmu zabudowy, print screen wraz z linkami, pod którymi umieszczono publikacje prasowe, print screen wraz z linkami wytworzonych stron i podstron internetowych, print screen wraz z linkami pod którymi mieszczą się wirtualne platformy do prezentacji produktu/usługi/technologii, zdjęcia wyprodukowanych katalogów, ulotek, wizytówek, roll-upów, banerów i gadżetów reklamowych w wersji nieedytowalnego pliku np. format pdf., jpg.) za wykonane zadanie/a.	4. print screen z uczestnictwa w wirtualnych targach zrobiony w trakcie trwania targów, 5. zgłoszenie/potwierdzenie uczestnictwa w targach, 6. link do strony dotyczącej targów, 7. wykaz firm uczestniczących w targach, 8. harmonogram targów
			3. wynajem sal na spotkania podczas odbywających się konferencji / targów		Należy pamiętać, że koszty związane z odbiciem misji są kwalifikowalne w związku z odbywającymi się w tym samym czasie wydarzeniami dotyczącymi konferencji i targów. Koszty związane z pobytem (bilety lotnicze wyłącznie w klasie ekonomicznej, rezerwacja hotelu na czas wydarzenia wraz z ubezpieczeniem) max. 2 uczestników wymagały będą rozliczenia w postaci szczegółowej dokumentacji.	9. zgłoszenie/potwierdzenie uczestnictwa w targach, 10. plan targów ze wskazaniem stoiska Grantobiorcy i nr wynajmowanego stoiska. 11. zdjęcia: zdjęcia poglądowe stoiska, zdjęcie stoiska z numerem, zdjęcie panoramiczne z widocznymi stoiskami sąsiednimi
			4. wpis do katalogu			12. link do strony z katalogiem w wersji on-line lub skan/zdjęcie strony tytułowej katalogu wraz ze stroną, na której znajduje się wpis Grantobiorcy 13. plan targów ze wskazaniem stoiska Grantobiorcy i nr wynajmowanego stoiska,
			5. bilety wstępu dla uczestników na targi/konferencje			14. skany/zdjęcia/pdf wejściówek na targi
			6. bilety lotnicze, pobyt, koszty ubezpieczenia- związane z uczestnictwem w odbywających się targach/konferencjach		Warunkiem rozliczenia kosztów pobytu jest bezpośredni udział w wydarzeniach.	15. bilety lotnicze wyłącznie klasie ekonomicznej (w tym potwierdzenie zapłaty)



					Wszystkie produkty finalne muszą zawierać obowiązkowe logotypy, a w przypadku stron/podstron www wymagany jest dodatkowo opis realizowanego projektu. Należy pamiętać, że również publikacje prasowe w mediach branżowych, w social mediach i na stronie własnej Grantobiorcy muszą posiadać obowiązujące logotypy.	16. rezerwacja hotelu (w tym potwierdzenie zapłaty) 17. polisa ubezpieczeniowa (w tym potwierdzenie zapłaty)
			7. pakiety uczestnictwa			18. zdjęcia otrzymanego pakietu
			8. spedycja eksponatów			19. list przewozowy/faktura za transport
			9. publikacje prasowe w mediach branżowych, w social mediach i na stronie własnej Grantobiorcy			20. zdjęcia, skany, print screen wraz z linkami, pod którymi umieszczono publikacje prasowe
			10. zaprojektowanie i wdrożenie strony/podstrony internetowej dla produktu / usługi / technologii będącego przedmiotem ekspansji			21. print screen wraz z linkami wytworzonych stron i podstron internetowych (w przypadku modyfikacji już istniejącej strony internetowej należy przedłożyć print screen strony sprzed aktualizacji i po aktualizacji strony), 22. specyfikacja wykonanych prac
			11. projektowanie i wdrożenie wirtualnych platform do prezentacji produktu/usługi/technologii będącego przedmiotem ekspansji			23. print screen wraz z linkami pod którymi mieszczą się wirtualne platformy do prezentacji produktu/usługi/technologii,
			12. pozycjonowanie produktu / usługi / technologii na stronach internetowych np. Google Ads, LinkedIn			24. potwierdzenie płatności/rachunek/faktura za usługę 25. raport z wejść/wyjść
			13. wydruk / produkcja katalogów, ulotek, wizytówek, roll-upów, banerów i gadżetów reklamowych,			26. skany/zdjęcia/pdf katalogów, ulotek, wizytówek, roll-upów, banerów i gadżetów reklamowych
			14. scenariusz/projekt i produkcja filmu promocyjnego.			27. film promocyjny



5.	KOSZTY NIE ZWIĄZANE Z DORADZTWE	Koszty tłumaczenia	Tłumaczenia (na język kraju ekspansji lub angielski): 1. dokumentów związanych z wprowadzeniem produktu / usługi / technologii na rynek ekspansji 2. strony/podstrony www 3. materiałów promocyjnych 4. materiałów związanych z ochroną własności intelektualnej 5. tłumaczenie dokumentów z języka urzędowego lub angielskiego na język polski lub angielski zgodnie z preferencjami Grantobiorcy.	15 000,00 PLN	Wszystkie przedstawione dowody potwierdzające wydatkowanie środków (tj. faktura, opis do faktury, potwierdzenie płatności, ewidencja księgowa oraz produkt finalny) muszą zawierać się w okresie kwalifikowalności wydatków (termin określony zgodnie z umową o powierzenie grantu) Każdy koszt należy potwierdzić poprzez złożenie dokumentacji (w formie przetłumaczonej dokumentacji w wersji nieedytowalnego pliku np. format pdf.) za wykonane zadanie/a. Dokumenty muszą być spersonalizowane tj. dotyczyć ściśle określonego produktu i rynku, na który odbywa się ekspansja Grantobiorcy oraz muszą zawierać obowiązkowe logotypy. Nie dopuszcza się przedstawiania dokumentacji, która pochodzi ze źródeł internetowych lub jest treścią zbieżną z innymi Grantami. Wszelkie rozbieżności przedstawionej dokumentacji będą podstawą do uznania wydatku za niekwalifikowany.	1. faktura 2. opis faktury 3. potwierdzenie przelewu 4. ewidencja księgowa 5. skany/zdjęcia/pdf przetłumaczonych materiałów
Dodatkowo, Polska Agencja Inwestycji i Handlu zapewni w formie bezgotówkowej usługi związane ze wsparciem centrali, na rzecz której działają ZBH poprzez: 1. Identyfikacja i przekazanie listy potencjalnych partnerów/ kontrahentów/ dystrybutorów; 2. Organizacja spotkania/-rń biznesowego/biznesowych; 3. Pomoc w nawiązaniu relacji z potencjalnym partnerem/ kontrahentem/ dystrybutorem, np. przez e-commerce lub działania digital; 4. Wsparcie w weryfikacji wiarygodności potencjalnych wykonawców usług /kontrahentów; 5. Dystrybucja oferty handlowej grantobiorcy wśród lokalnych izb gospodarczych/ stowarzyszeń branżowych/ innych biznesowych organizacji działających na lokalnym rynku;						



**Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki**



**Rzeczpospolita
Polska**

**Dofinansowane przez
Unię Europejską**



**Polska Agencja
Inwestycji i Handlu**
Grupa PFR

6. Doradztwo w aspektach: logistycznych, certyfikacyjnych, kultury prowadzenia biznesu dla grantobiorcy na danym rynku;
7. Informacja i dane dot. bieżącej sytuacji gospodarczej lub jej prognoz na danym rynku w aspekcie branży, jaką reprezentuje grantobiorca;
8. Wsparcie merytoryczne w czasie spotkań biznesowych;
9. Recenzja materiałów marketingowych;
10. Wsparcie w dostępie do powierzchni biurowej