



1. Czy jedno przedsiębiorstwo może wziąć udział w wielu naborach?

Tak, jedno przedsiębiorstwo może brać udział w wielu naborach, należy jednak pamiętać, że w tym samym czasie jedna firma nie może mieć podpisanych dwóch lub więcej umów, czyli podpisanie drugiej/ kolejnej umowy możliwe będzie po rozliczeniu pierwszej umowy zawartej w ramach PMT.

2. Czy jedno przedsiębiorstwo może zgłosić kilka produktów.

Jedno przedsiębiorstwo może zgłosić więcej niż jeden produkt, pod warunkiem, że wszystkie zgłaszane produkty mieszczą się w zakresie projektu oraz spełniają wymagania określone w dokumentacji konkursowej (w tym dotyczące KIS i rynku docelowego). Każdorazowo oceniany jest zakres projektu oraz jego zgodność z zasadami programu.

3. Czy w ramach jednego naboru można złożyć wnioski na więcej niż jeden rynek?

W jednym naborze firma może złożyć tylko jeden wniosek i wybrać tylko jeden rynek.

4. Czy dwa przedsiębiorstwa (jedno to spółka jawna, drugie to działalność jednoosobowa) zarejestrowane pod tym samym adresem mogą złożyć dwa osobne wnioski?

Dwa różne przedsiębiorstwa mogą złożyć dwa osobne wnioski.

5. Czy eksport usług też się liczy?

Tak, celem projektu Polskie Mosty Technologiczne jest wsparcie eksportu innowacyjnych produktów, usług lub technologii polskich MŚP na wybrane rynki pozaunijne z wykorzystaniem różnych modeli e-commerce.

6. Jak zweryfikować, czy firma kwalifikuje się pod wymagania KIS?

Aby zweryfikować kwalifikowalność pod KIS, należy sprawdzić, czy zakres projektu oraz oferowany produkt/usługa wpisują się w jedną z Krajowych Inteligentnych Specjalizacji. Aktualny wykaz KIS dostępny jest na stronie Ministerstwa Rozwoju i Technologii. Ostateczna ocena zgodności dokonywana jest na etapie oceny wniosku, na podstawie przedstawionego uzasadnienia. Informacja o Krajowych Inteligentnych Specjalizacjach znajduje się pod linkiem: [Krajowe Inteligentne Specjalizacje - Ministerstwo Rozwoju i Technologii - Portal Gov.pl](#)

7. Wysłali Państwo nazwy branż, ale nie widzę kodu PDK. Gdzie sprawdzić definicje tych branż?

Na tej stronie projektu jest możliwość pobrania listy kodów PKD przypisanych do poszczególnych branż, która ułatwia weryfikację, czy dana działalność mieści się w zakresie kwalifikowalnym w projekcie. Lista znajduje się na samej górze strony w zakładce „Rynki i branże”, obok strzałki symbolizującej możliwość jej pobrania: „Zestawienie kodów PKD względem branż w projekcie”.

8. Czy KIS jest warunkiem koniecznym? np. innowacja w branży kosmetycznej?

Tak, zgodność projektu z Krajowymi Inteligentnymi Specjalizacjami (KIS) jest warunkiem koniecznym udziału w programie. Oznacza to, że planowany projekt musi wpisywać się



w zakres co najmniej jednej KIS. Brak takiej zgodności skutkuje brakiem możliwości uzyskania wsparcia.

9. 3% w jednym z trzech ostatnich lat 2025, 2024, 2023? Mam 3% w 2024.

Tak – 3% musi zostać osiągnięte w co najmniej jednym z trzech ostatnich zamkniętych lat. Jeśli w 2024 r. wskaźnik wyniósł 3%, warunek jest spełniony.

10. Dzień dobry, jak szybko jest podawana informacja po zakończeniu zbierania wniosków? Np. 2N.?

Po zakończeniu danego naboru odbywa się kolejno ocena formalna oraz ocena merytoryczna wniosków – zgodnie z Regulaminem Konkursu przewidziany czas na łączną ocenę wniosków wynosi 4 miesiące. Następnie PAIH niezwłocznie zamieści listy rankingowe Wniosków rekomendowanych i nierekomendowanych do wsparcia w Naborze.

11. Jak oceniacie lub co bierzecie pod uwagę oceniając atrakcyjność danego rozwiązania, żeby zakwalifikować je do przyznania grantu?

Zgodnie z jednym z kryteriów oceny merytorycznej będących załącznikiem nr 2 do Regulaminu Konkursu, innowacyjność produktu/usługi/technologii będącej przedmiotem internacjonalizacji oceniana będzie w zakresie:

- a) czy dokonana analiza produktu, usługi bądź technologii wskazuje na unikalne cechy i funkcjonalności świadczące o tym, że spełnia definicję innowacyjności zgodnie z podręcznikiem Oslo 2018

(https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5496/18/1/1/podrecznik_oslo_2018_internet.pdf)

- b) czy planowany do wprowadzenia produkt, usługa lub technologia jest innowacyjna na danym rynku, dla danej branży lub w jakim stopniu jej udoskonalenia i ulepszenia innych istniejących już rozwiązań wpływają na daną branżę, rynek. Ocenie podlegają wskazane we wniosku cechy produktu, usługi lub technologii, parametry lub funkcjonalności w stosunku do już innych istniejących rozwiązań.

12. Czy te dwa lata obrotowe muszą być pełne w dniu składania wniosku, czy podpisywania umowy?

Wnioskodawca musi prowadzić działalność nie krócej niż 2 lata obrotowe na dzień przed złożeniem wniosków przeciwnym razie wniosek nie będzie spełniał jednego z kryteriów formalnych Naboru i nie zostanie dopuszczony do dalszej oceny.

13. Kiedy będzie drugi nabór na N5?

Lista planowanych naborów znajduje się pod linkiem: [Nabory 2026 – Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.](#) Zachęcamy do bieżącego monitorowania.

14. Czy wiadomo jakie branże będą w naborze 5N?

Tak, w ramach naboru 5N planowane są rynki: USA, Kanada, Brazylia oraz Wielka Brytania.

Zakres branż pozostaje na ten moment taki sam jak w obecnym naborze.



Szczegółowe informacje zostaną potwierdzone w dokumentacji konkursowej opublikowanej wraz z ogłoszeniem naboru.

Lista rynków oraz branż znajduje się pod linkiem: [Rynki i branże – Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.](#)

15. Czy ten wymóg jest bezwzględny? Jeśli będzie brakowało niecałych dwóch miesięcy do dwóch pełnych lat, to wniosek zostanie odrzucony z automatu?

Tak, wniosek zostanie odrzucony z uwagi na brak spełnienia kryterium oceny. Wymóg brzmi: „Co najmniej lata obrachunkowe na dzień złożenia wniosku.” Niemniej dany nabór, będzie miał miejsce w kolejnym roku, więc będzie możliwość złożenia wniosku, w kolejnej rundzie naborów.

16. Można startować w kolejnych naborach, ale nie równocześnie na kilka rynków w jednym.

Tak, jak w pytaniu 1 – można aplikować w kolejnych naborach, ale kolejna umowa dopiero po rozliczeniu poprzedniej

17. Czy jeżeli dany produkt był już sprzedany na dany rynek można wnioskować o grant.

Ograniczenia dotyczące możliwości udzielenia wsparcia wynikają bezpośrednio z przepisów prawa regulujących udzielanie pomocy publicznej, w tym pomocy de minimis. Nie można finansować działań, gdy dany produkt/technologia/usługa są już sprzedawane na danym rynku.

18. Czy jest szansa, żeby uznać 2 lata działalności w przypadku, kiedy firma przez kilka lat funkcjonowała jako jdg, po czym właściciel firmy założył spółkę (kilka miesięcy temu) i przeniósł tam całą swoją faktyczną działalność, ale nie zamknął jdg i firmy mają dwa różne nr NIP?

Tak, jeśli spółka została założona „zwyczajnie” (rejestracja KRS) i nie było formalnego przekształcenia, które zostałoby jasno odzwierciedlone odpowiednimi zapisami w KRS, okres prowadzenia JDG nie będzie automatycznie wliczany do wymaganego minimum istnienia 2 lat obrachunkowych na dzień przed złożeniem wniosku.

19. Czy warunkiem podpisania umowy jest brak eksportu do kraju docelowego?

Ograniczenia dotyczące możliwości udzielenia wsparcia wynikają bezpośrednio z przepisów prawa regulujących udzielanie pomocy publicznej, w tym pomocy de minimis. Nie można finansować działań, gdy dany produkt/technologia/usługa są już sprzedawane na danym rynku.

Ponadto warunkiem podpisania umowy jest pozytywna ocena wniosku, zgodnie z kryteriami wyboru projektów oraz pozostałą dokumentacją konkursu.

20. Dzień dobry, jeżeli poszukujemy dilerów na dany rynek nie klientów końcowych to 2 zamówienia z 1 klientem i kwota 60 000?

Wskaźniki realizacji umowy grantowej przewidują podpisanie minimum 2 umów sprzedaży na łączną kwotę 60 tys.

21. Dzień dobry, firma, w której pracuję jest producentem chemii przemysłowej, naszymi klientami są duże zakłady produkcyjne, przedsiębiorstwa posiadające rozbudowany obszar utrzymania ruchu, a także rafinerie, huty, kopalnie oraz firmy



prowadzące wydobywanie produkcję lub magazynowanie surowców i produktów. Pod jaką branżą firma może się podpisać?

Branża wynika z kodu PKD Państwa firmy wykazanego w dokumentach założycielskich. Jeśli PKD powtarza się w kilku branżach, to kluczem jest typ innowacji zdefiniowany w jednym z trzynastu obszarów Krajowych Inteligentnych Specjalizacji. Kod PKD musi również dotyczyć produktu/ usługi/ technologii opisanej we wniosku.

22. Okres wydatkowania wynosi 12 m-cy i jest krótki biorąc pod uwagę nieprzewidziane okoliczności stąd pytanie czy można go wydłużyć w jakiś określonych sytuacjach np. siłą wyższa?

Realizacja projektu przewidziana jest na podstawie dokumentacji konkursowej do naboru oraz umowy o powierzenie grantu, która jasno wskazuje wszystkie terminy i możliwości zmiany.

23. Czy wiadomo, kiedy będzie druga tura naborów na 3N/2026?

Druga tura naborów na 3N/2025 będzie nosiła numer 6N i planowana jest w 2027 roku.

24. Czy aby otrzymać pozytywną ocenę nie należy eksportować do danego kraju?

Ograniczenia dotyczące możliwości udzielenia wsparcia wynikają bezpośrednio z przepisów prawa regulujących udzielanie pomocy publicznej, w tym pomocy de minimis. Nie można finansować działań, gdy dany produkt/technologia/usługa są już sprzedawane na danym rynku.

Aby uzyskać pozytywną ocenę wniosku należy m.in. spełnić Kryteria oceny projektów.

25. Czy dwóch partnerów z danego kraju? Wolimy dwóch z różnych rynków, których poznamy na targach?

Projekt oraz wskaźniki dotyczą konkretnego rynku, tak więc należy zrealizować wskaźniki Projektu z partnerami działającymi na rynku, który został objęty Projektem internacjonalizacji zgodnie z umową grantową.

26. Jak oceniają Państwo innowacyjność produktu - jakie są wytyczne (branża kosmetyczna). Czy mogą Państwo podać przykłady innowacyjności produktów z poprzednich naborów?

Innowacyjność opisana jest w Kryterium wyboru projektów (kryterium merytoryczne nr 4: Planowane do wdrożenia produkty/usługi/technologie są innowacyjne. Zachęcamy do zapoznania się z dokumentacją konkursową: [Nabory 2026 – Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.](#)

27. Czy na każdy rynek z naboru musi przypaść 20 grantów? Czy jest jakaś metoda rozdzielania pomiędzy rynki w ramach 1 naboru?

Ocena wniosków oraz liczba podpisanych umów zależą od spełnienia kryteriów oceny.

28. Mamy rok na osiągnięcie wyników, czy rok na wydanie funduszy?

Okres realizacji Umowy wynosi 24 miesiące liczone od dnia podpisania Umowy.

W ramach tych 24 miesięcy wyróżniamy dwa etapy:



a) Pierwsze 12 miesięcy – to okres realizacji działań zgodnie z postanowieniami Umowy w ramach etapu krajowego i zagranicznego. W tym okresie Grantobiorca może ponosić wydatki kwalifikowane i osiągać wskaźniki;

b) Kolejne 12 miesięcy – to okres przeznaczony na osiągnięcie wskaźników, w którym koszty poniesione przez Grantobiorcę nie są kosztami kwalifikowanymi w Projekcie.

Okres kwalifikowania wydatków – rozpoczyna się w następnym dniu po dniu złożenia wniosku o powierzenie grantu i kończy się po upływie 12 miesięcy, licząc od dnia podpisania Umowy. Warunkiem uznania wydatków za kwalifikowalne jest ich faktyczne poniesienie w tym okresie zgodnie z Katalogiem stanowiącym załącznik nr 4 do Regulaminu konkursu oraz postanowieniami Umowy.

29. A czy mogą być kontrakt z 1 dilerem i jego kilkoma klientami końcowymi. Bo dublowanie dilerów może być problemem.

Wskaźnikiem rezultatu jest wartość docelowa umów minimum 60 tys. PLN z minimum 2 kontraktów.

30. 2 kontrakty i 60 000 zł w jakim terminie?

Minimum: 2 umowy na 60 tys. PLN łącznie. W okresie realizacji Umowy przewidzianej na 24 m-ce, liczone od dnia podpisania.

31. Czy mogę zaplanować niższą kwotę realizacji grantu niż zakładana maksymalną?

Tak, firma sama decyduje o kosztach projektu.

32. Jak będą Państwo liczyć KPI 2 kontraktów w przypadku partnerstw? Mamy pozyskać 2 partnerów na rynku, którzy razem mają osiągnąć 60K, czy 2 klientów końcowych (np. od 1 partnera), którzy kupią za 60K?

Po zakończeniu Projektu (etap krajowy, etap zagraniczny, rozliczenie Projektu) kolejne 12 miesięcy to czas poświęcony na realizację wskaźników przez przedsiębiorcę tj. osiągnięcie wymaganego minimum 2 kontraktów handlowych o łącznej minimalnej wartości min. 60 000 zł.

Kontrakt może być rozumiany jako: umowa kupna-sprzedaży zawarta przez Grantobiorcę na rynku docelowym, zamówienie wraz z fakturami jako potwierdzenie zawarcia kontraktu - w przypadku, gdy w branży Grantobiorcy nie są zawierane umowy kupna-sprzedaży, zamówienie/zlecenie zawierane na podstawie umowy ramowej/przedstawicielstwa z klientami z danego rynku, o ile charakterystyka tego rynku uzasadnia takie podejście.

33. Warunkiem otrzymania częściowej refundacji jest zweryfikowany i zatwierdzony wniosek rozliczający wydatki na kwotę równą co najmniej 30% grantu. Umowa mówi o rozliczeniu przy min realizacji 30% grantu – ale jest nieprecyzyjna, gdyż nie mówi, czy to jest wymóg przy pierwszym rozliczeniu czy przy każdym kolejnym ma być min 30% grantu? Jeśli przy każdym to, jeśli rozliczę najpierw 50% to potem nie mogę 20%? A jeśli 3 x 30% to co z ostatnim 10%?

W ramach projektu PMT możecie Państwo zarówno wykazywać wydatki w ramach wniosków częściowych, jak również rozliczyć łącznie poczynione, zgodnie z budżetem projektu, wydatki w ramach wniosku końcowego, przy zachowaniu obowiązujących okresów sprawozdawczych. (par 6 - Wzór umowy o powierzenie grantu). Minimalna wartość dofinansowania wniosków częściowych nie może być jednak niższa niż 30 % grantu o charakterze gotówkowym, czyli od wartości 150.000 zł netto. Jest to wyliczenie



odnoszące się do wartości minimalnej 30 %, co oznacza, że w miarę składania kolejnych wniosków ta wartość proporcjonalnie ulega końcowej zmianie.

Przykład:

* 1 wniosek rozliczeniowy 30 %, 2 wniosek rozliczeniowy 30%, 3 wniosek rozliczeniowy 30 % - wniosek czwarty będący zarazem wnioskiem końcowym to 10% lub

* 1 wniosek rozliczeniowy 50 %, 2 wniosek rozliczeniowy 30%, 3 wniosek rozliczeniowy będący zarazem wnioskiem końcowym to 20% lub

* 1 wniosek rozliczeniowy 70 %, 2 wniosek rozliczeniowy będący zarazem wnioskiem końcowym to 30%.

Złożenie wniosku częściowego o wyższej, jednorazowej wartości niż 30% nie zwalnia Państwa z dalszego stosowania zasady minimalnego progu rozliczania wydatków, aż do wartości osiągnięcia 100%.

34. Czy mogę prosić o informację odnośnie do podziału branżowego z drugiego naboru? (ZEA, Egipt itd.)

Informacje dotyczące branż z każdego rynku, znajdują się na stronie, link poniżej. Najeżdżając kursorem na kraj, wyświetlają się wybrane branże na danym rynku.

<https://pmt.paih.gov.pl/o-projekcie/rynki-i-branze/>

35. Czy w zakresie dokumentowania „udzielania zamówień” mogą Państwo udzielić większych wskazówek lub udzielić Państwo na etapie krajowym? Np. co powinien zawierać opis przedmiotu zamówienia – czy są tutaj jakieś wytyczne obligatoryjne?

"Grantobiorca jest zobowiązany do udokumentowania dokonanych wyborów w sposób umożliwiający weryfikację zgodności z powyższymi zasadami oraz przechowywania dokumentacji (w szczególności opisu przedmiotu zamówienia, porównania ofert lub innej formy uzasadnienia wyboru, dokumentów potwierdzających brak powiązań z wykonawcą) zgodnie z § 13 Umowy (w zakresie dot. archiwizacji)."

Obecnie nie obowiązuje Państwa zasada konkurencyjności, co też dla Programu FENG potwierdzają zapisy Wytycznych Kwalifikowalności, które nie mają zastosowania w tej kwestii do projektów grantowych. Jednak przepisy jednoznacznie wskazują, że Wydatek jest kwalifikowalny, jeżeli jest: zgodny z przepisami prawa, niezbędny do realizacji celów projektu i został poniesiony w związku z realizacją projektu lub jego przygotowaniem, został dokonany w sposób przejrzysty, racjonalny i efektywny, z zachowaniem zasad uzyskiwania najlepszych efektów z danych nakładów.

Oznacza to, że dany wydatek musi być dobrze udokumentowany (dokumentacja rozliczająca wydatki została przedstawiona w Katalogu wydatków), związany i poczyniony w związku z ekspansją na wybrany przez Państwa w projekcie rynek oraz mieścić się w katalogu zadań jakie zostały przypisane do danej kategorii kosztów.

<https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/dokumenty/wytyczne-dotyczace-kwalifikowa...>

36. Jak poprawnie określić te koszty, żeby nie popełnić błędów we wniosku?

Rodzaj i kategoria kosztu znajdują się na stronie projektowej, link poniżej w zakładce Nabór 2N/2026 Dokumentacja, Załącznik nr 4 do Regulaminu: Katalog Kosztów kwalifikowanych.



<https://pmt.paih.gov.pl/o-projekcie/nabory-i-dokumentacja/nabory-2026/>

37. Jeszcze jedno pytanko o PDK - PDK które się kwalifikuje to PKD główne czy wszystkie które charakteryzują przedsiębiorstwo?

Każda PKD, która znajduje się w działalności firmy kwalifikuje się w projekcie. Kod PKD wskazany we wniosku musi odnosić się do produktu/ usługi/ technologii opisanej we wniosku.

38. Czy w sytuacji, gdy jeden ze współników spółki jawnej prowadzi tę działalność jednoosobową? Czy w takiej sytuacji również możemy złożyć dwa wnioski?

O odrębności podmiotów gospodarczych decydują forma prawna, rejestracja, księgowość i osobowość prawna, a nie tożsamość właściciela. W tym przypadku spółka jawna i jednoosobowa działalność wspólnika są formalnie dwoma oddzielnymi podmiotami, więc w zasadzie mogą składać oddzielne wnioski.

39. Czy ukończony program Innovation Coach (org przez Fundusze Europejskie) warto wpiąć? może pomóc w uzyskaniu grantu?

Program Innovation Coach nie ma znaczenia w zakresie uzyskania grantu w projekcie PMT.

40. Czyli wszystko wpisujemy w formularzu, nie musimy tworzyć plików zewnętrznych?

Obowiązuje wniosek oraz załączniki zgodnie z dokumentacją załączoną do naboru.

<https://pmt.paih.gov.pl/o-projekcie/nabory-i-dokumentacja/nabory-2026/>

Sam nabór prowadzony jest przez dedykowaną do tego platformę - <https://sop.paih.gov.pl/>

41. Na czym polega zachowanie trwałości projektu od momentu zakończenia oprócz osiągnięcia wskaźników w okresie realizacji umowy?

Informacje na ten temat znajdują się w Załączniku nr 3 do Regulaminu: [Wzór umowy o powierzenie grantu](#)

42. Czy oprócz zaraportowania wskaźników osiągniętych w okresie realizacji umowy (24 m-ce od podpisania) czy coś jeszcze jest do raportowania i co?

Informacje na ten temat znajdują się w Załączniku nr 3 do Regulaminu: [Wzór umowy o powierzenie grantu](#)

43. Czy dotyczy także na nowe technologie w produkcji czy tylko na ekspansję produktu?

Projekt Polskie Mosty Technologiczne dotyczy wsparcia polskich przedsiębiorców z sektora MŚP, w zakresie internacjonalizacji produktów/ usług/ technologii na wybrane rynki zagraniczne, z wykorzystaniem różnych modeli e-commerce.

44. Jednostka przeliczeniowa o co tu chodzi - proszę na przykładzie. Przy wskaźnikach nie był ten temat omówiony. Bo jeśli wskaźnik 60 tys. zł - to po co jednostka przeliczeniowa? dla mnie jednostką przeliczeniową jest waluta PLN. Więcej o jednostce przeliczeniowej poproszę!

Zgodnie z punktem 71.2.Wniosku: Jednostka przeliczeniowa: Wskaźnik należy wyrazić jako wartość w złotych polskich (PLN) w przeliczeniu na wybraną jednostkę odniesienia, np.: na jednostkę produktu lub usługi (PLN/szt., PLN/m³, PLN/tona itp.), Przedsiębiorca



wskazuje jednostkę przeliczeniową adekwatną do charakteru prowadzonej działalności i sposobu monitorowania rezultatów projektu.

45. Zespół PMT czyli wszystko jedno Z KIM te kontrakty, byle byłyby dwie sztuki, tak?

Tak, minimalnie 2 szt. na minimalną kwotę łączną 60 tys.

46. Kto jest ekspertem branżowym oraz ekspertem rynkowym?

Ekspert branżowy to osoba, która posiada specjalistyczną wiedzę, doświadczenie i praktyczne kompetencje w konkretnej branży i jest uznawana za autorytet w danym obszarze.

Ekspert rynkowy to osoba, która posiada dogłębną wiedzę o konkretnym rynku, jego strukturze, trendach, klientach, konkurencji i regulacjach, dzięki czemu potrafi dokonywać profesjonalnej analizy, prognoz i doradztwa strategicznego.

47. Czy istnieje możliwość "roboczej" weryfikacji wniosku przez ekspertów PAIH, jeszcze przed jego oficjalnym i ostatecznym złożeniem?

Nie istnieje taka możliwość.

48. 60% maksymalnej oceny merytorycznej oznacza rekomendowanie do dofinansowania?

Zgodnie z zapisami Regulaminu konkursu, §6 Zasady oceny merytorycznej, pkt 3:

Listę rankingową tworzy się według malejącej liczby punktów uzyskanych w ramach oceny merytorycznej. Przy czym rekomendowane do wsparcia zostaną Wnioski, które uzyskały na ocenie merytorycznej minimalny próg punktowy w danych kryteriach, zgodnie z załącznikiem 2 i uzyskały, co najmniej 60% maksymalnej do uzyskania liczby punktów.

49. Czy w panelu ekspertów w ocenie merytorycznej może uczestniczyć 1 przedstawiciel wnioskodawcy + 1 przedstawiciel firmy doradczej która sporządziła wniosek dla wnioskodawcy?

Zgodnie z zapisami Regulaminu Konkursu, §6 Zasady oceny merytorycznej, punkt 2, 1a) prezentacji Projektu dokonuje Wnioskodawca lub osoba uprawniona do reprezentacji Wnioskodawcy. Wnioskodawcę mogą reprezentować maksymalnie dwie osoby posiadające pełną wiedzę o Projekcie. Nie jest dopuszczalne dokonanie prezentacji przez podmiot trzeci, zajmujący się zarobkowo lub zawodowo świadczeniem usług szkoleniowych, doradczych, konsultingowych, w ramach zakupionej usługi przygotowania Wniosku. W przypadku, o którym mowa w zdaniu poprzednim, Wniosek nie otrzymuje punktów na tym etapie oceny;

50. Są też przedstawiciele PAIH? w ramach ekspertów?

Tak, przewidujemy taką możliwość.

51. Firma jest na rynku od końca sierpnia 2024 do chwili obecnej - czy możemy się ubiegać czy jeszcze trzeba czekać na otwarcie naboru 5N/2026 USA, Kanada, Brazylia, Wielka Brytania na Grudzień 2026.

Jeśli firma rozpoczyna działalność w drugiej połowie roku (np. 1 sierpnia), jej pierwszy rok obrotowy może być krótszy niż 12 miesięcy, np. trwać od 1 sierpnia do 31 grudnia, co czyni go faktycznie półrocznym okresem sprawozdawczym.



Ustawa o rachunkowości dopuszcza, aby okres obrotowy był krótszy niż 12 miesięcy w przypadku nowo utworzonych jednostek.

Wówczas firma posiada 2 lata obrotowe: 2024 i 2025. W innym wypadku musi czekać na kolejny nabór.

52. Czyli 60% pozytywnej oceny wystarczy nawet jeśli takich przedsiębiorstw będzie bardzo dużo? czyli więcej niż 20 ? a jak dużo?

Zgodnie z zapisami Regulaminu konkursu, §6 Zasady oceny merytorycznej, pkt 3:

Listę rankingową tworzy się według malejącej liczby punktów uzyskanych w ramach oceny merytorycznej. Przy czym rekomendowane do wsparcia zostaną Wnioski, które uzyskały na ocenie merytorycznej minimalny próg punktowy w danych kryteriach, zgodnie z załącznikiem 2 i uzyskały, co najmniej 60% maksymalnej do uzyskania liczby punktów.

53. Czy trzeba wykazać obligatoryjnie przychody ze sprzedaży produktu, który będzie przedmiotem projektu? Czy może to być zupełnie nowy produkt, który dopiero będzie wprowadzony na rynek?

Jeżeli pytanie dotyczy wskaźników projektu, to tak, należy obligatoryjnie wskazać dwa wskaźniki w projekcie: 1. Przychody ze sprzedaży poza terytorium RP produktów będących przedmiotem projektu oraz 2. Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji.

Tak, w ramach projektu możecie Państwo opisać we wniosku „zupełnie nowy produkt, który dopiero będzie wprowadzany na rynek” zagraniczny. Prosimy pamiętać, że opisany produkt/ usługa/ technologia musi odzwierciedlać kod PKD, który widnieje w Państwa dokumencie rejestrowym.

Jeżeli pytanie dotyczy przychodów z eksportu, w którym należy wykazać 3% przychodu z eksportu, to nie - eksport definiowany jest jako sprzedaż produktów, usług lub technologii poza terytorium RP.

54. Jeśli firma zakwalifikowała się do udziału w stoisku na wydarzeniu zagranicznym razem z PAIH to, czy wyklucza ją to z programu Mosty?

Nie, nie wyklucza. Wyjątkiem jest sytuacja, gdy firma nawiąże kontakty i uruchomi sprzedaż na rynku, przed złożeniem wniosku na dany rynek w ramach naboru PMT.

Należy również pamiętać, iż wskazane we wniosku PMT koszty nie mogą być podwójnie finansowane z różnych programów pomocowych.

55. Innowacyjność jak udowodnić? Klient chce kupić nasze produkty. Mówi, że są lepsze. jak wiedzieć, że innowacyjne?

Rozwiązanie (produkt/usługa/technologia):

- a) musi się mieścić w jednej z 13 Krajowych Inteligentnych Specjalizacji, obowiązujących od 13.02.2023 i dać się opisać językiem jednego z trzynastu obszarów zdefiniowanych w dokumencie Krajowe Inteligentne Specjalizacje – szczegółowy opis. www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/krajowe-inteligentne-specjalizacje, oraz
- b) musi być zgodne z Kryterium wyboru projektów (kryterium merytoryczne nr 4: Planowane do wdrożenia produkty/usługi/technologie są innowacyjne. Zachęcamy do zapoznania się z dokumentacją konkursową: [Nabory 2026 – Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.](#)



56. Czy wydatki trzeba będzie opublikować w bazie usług rozwojowych dla kategorii usługi doradcze? (suma budżetu na usługi doradcze nie przekracza 80 tys zł). Czy wystarczy zapytanie ofertowe wysłane do 3 dostawców?

Nie ma obowiązku publikacji wydatków w bazie usług rozwojowych. Obecnie nie obowiązuje Państwa zasada konkurencyjności, co też dla Programu FENG potwierdzają zapisy Wytycznych Kwalifikowalności, które nie mają zastosowania w tej kwestii do projektów grantowych. Jednak przepisy jednoznacznie wskazują, że Wydatek jest kwalifikowalny, jeżeli jest: zgodny z przepisami prawa, niezbędny do realizacji celów projektu i został poniesiony w związku z realizacją projektu lub jego przygotowaniem, został dokonany w sposób przejrzysty, racjonalny i efektywny, z zachowaniem zasad uzyskiwania najlepszych efektów z danych nakładów.

Oznacza to, że dany wydatek musi być dobrze udokumentowany (dokumentacja rozliczająca wydatki została przedstawiona w Katalogu wydatków), związany i poczyniony w związku z ekspansją na wybrany przez Państwa w projekcie rynek oraz mieścić się w katalogu zadań jakie zostały przypisane do danej kategorii kosztów.

<https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/dokumenty/wytyczne-dotyczace-kwalifikowa...>

57. Wniosek pozwala wybrać 1 kraj?

Tak, w naborze system pozwala wybrać tylko 1 kraj.

58. Zespół PMT, PAIH proponujemy osobny webinarium poświęcone pracy z Oslo Manual - kryteria innowacyjności potrafią być... śliskie 😬 zanim się szarpniemy na Państwa konkurs, musimy być pewni, że nie polegniemy na kryterium innowacyjności (!)

Dziękujemy za Państwa sugestię. Na tą chwilę nie przewidujemy osobnych webinarów dotyczących innowacyjności.

To Państwo jako właściciel produktu/ usługi/ technologii posiadacie wiedzę w tym zakresie. Na podstawie opisu innowacyjności we wniosku, zakres ten będzie oceniany podczas oceny merytorycznej zgodnie z kryterium nr 4: Planowane do wdrożenia produkty/usługi/technologie są innowacyjne. Zachęcamy do zapoznania się z dokumentacją konkursową: [Nabory 2026 – Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.](#)

59. PAIH no właśnie jak dla mnie przejście z gęstym grzebieniem przez te wymogi byłoby pomocne, to NIE JEST takie proste. Nasz produkt ma certyfikację branżową itp., ale nie jest opatentowany - wątpię, żeby w MŚP były tłumy producentów z patentami, to kosztuje przecież. A z innej beczki: my mówimy, że mamy unikatowe cechy/funkcjonalności, a Wasz ekspert powie, że wcale nie. I co wtedy? Chodzi właśnie o takie przygotowanie się ZANIM złożymy wniosek.

Innowacyjność Państwa produktu/ usługi/ technologii opisujecie Państwo we wskazanym punkcie wniosku, tak aby w jak najszerszy sposób odpowiedzieć na kryterium oceny merytorycznej nr 4: Planowane do wdrożenia Sprodukt/usługi/technologie są innowacyjne. To Państwo posiadacie najszerszą wiedzę w tym zakresie i musicie obiektywnie odpowiedzieć na pytanie czy Państwa produkt /usługa/ technologia spełniają te dwa punkty z kryterium:

Kryterium weryfikowane na podstawie informacji zawartych we wniosku o powierzenie grantu w zakresie:



- a) czy dokonana analiza produktu, usługi bądź technologii wskazuje na unikalne cechy i funkcjonalności świadczące o tym, że spełnia definicję innowacyjności zgodnie z podręcznikiem Oslo 2018 (https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5496/18/1/1/podrecznik_oslo_2018_internet.pdf)

- b) czy planowany do wprowadzenia produkt, usługa lub technologia jest innowacyjna na danym rynku, dla danej branży lub w jakim stopniu jej udoskonalenia i ulepszenia innych istniejących już rozwiązań wpływają na daną branżę, rynek. Ocenie podlegają wskazane we wniosku cechy produktu, usługi lub technologii, parametry lub funkcjonalności w stosunku do już innych istniejących rozwiązań.

Innowacyjne rozwiązanie (produkt/usługa/technologia) musi się mieścić w jednej z 13 Krajowych Inteligentnych Specjalizacji, obowiązujących od 13.02.2023 i dać się opisać językiem jednego z trzynastu obszarów zdefiniowanych w dokumencie Krajowe Inteligentne Specjalizacje – szczegółowy opis. www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/krajowe-inteligentne-specjalizacje

60. Czy wynika wymóg doradztwa jako koszty i ew. jaki %? Jak to wygląda względem w poprzednich programów albo samej oceny (uwzględnienie tych kosztów doradczych)?

W ramach projektu Polskie Mosty Technologiczne, Grantobiorca zostaje zobligowany do skorzystania z minimum jednej kategorii doradczej, zgodnie z Katalogiem kosztów kwalifikowanych. Link: [Nabory 2026 – Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.](http://Nabory2026-PolskaAgencjaInwestycjiiHandluS.A)

61. Mam też pytanie czy jest szansa abyście Państwo włączyli branżę spożywczą w ramach naboru na USA. Nie jest dla mnie zrozumiałe wykluczenie branży spożywczej z USA - w ocenie ministerstwa o którą pytałam- USA jest rynkiem o dużym potencjale dla tej branży

Dziękujemy za sugestię. Oczywiście planujemy weryfikację rynków i branż w projekcie, jednakże wprowadzenie nowych czy ich zamiana będzie wymagała czasu.

62. Czy przy realizacji zakupów konieczne jest korzystanie z bazy konkurencyjności. Czy w ogóle zakupy muszą być realizowane zgodnie z zasadą konkurencyjności?

Obecnie nie obowiązuje Państwa zasada konkurencyjności, co też dla Programu FENG potwierdzają zapisy Wytocznych Kwalifikowalności, które nie mają zastosowania w tej kwestii do projektów grantowych. Jednak przepisy jednoznacznie wskazują, że Wydatek jest kwalifikowalny, jeżeli jest: zgodny z przepisami prawa, niezbędny do realizacji celów projektu i został poniesiony w związku z realizacją projektu lub jego przygotowaniem, został dokonany w sposób przejrzysty, racjonalny i efektywny, z zachowaniem zasad uzyskiwania najlepszych efektów z danych nakładów.

Oznacza to, że dany wydatek musi być dobrze udokumentowany (dokumentacja rozliczająca wydatki została przedstawiona w Katalogu wydatków), związany i poczyniony w związku z ekspansją na wybrany przez Państwa w projekcie rynek oraz mieścić się w katalogu zadań jakie zostały przypisane do danej kategorii kosztów.

<https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/dokumenty/wytoczne-dotyczace-kwalifikowa...>



63. Czy stworzenie sklepu internetowego na rynku docelowym jest kosztem kwalifikowanym?

Zgodnie z Katalogiem kosztów kwalifikowanych mamy zadanie: zaprojektowanie i wdrożenie strony/podstrony internetowej dla produktu / usługi / technologii będącego przedmiotem ekspansji, także jeżeli sklep będzie działał w ramach jej stworzenia to ok.

64. Czy można zgłosić się do programu, jeśli nasza firma jest zainteresowana udziałem w wydarzeniu w USA, które jest w październiku? Tzn. nasza firma już ma klientów na terenie USA, czy to nas dyskwalifikuje? Mamy jeden właściwie produkt - już z danym produktem byliśmy na wydarzeniu w USA. Czyli już nie możemy się zakwalifikować?

Odpowiedź wynika z przepisów pomocy de minimis. Nie można finansować działań, gdy dany produkt/technologia/usługa są już sprzedawane na danym rynku. Tak więc pytanie czy produkt, z którym byliście Państwo na targach został już sprzedany do odbiorcy w USA?

Prosimy pamiętać, że projekt Polskie Mosty Technologiczne ma charakter głównie doradczy, i w pierwszym etapie krajowym prowadzone będą warsztaty i szkolenia (w głównej mierze właśnie dotyczące rynku ekspansji), a także stworzona zostanie strategia ekspansji – należy więc zadać pytanie czy taki zakres projektu jest dla Państwa potrzebny/ niezbędny, skoro macie już Państwo klientów w USA i znacie ten rynek.

65. Czy na etapie krajowym będzie lub możecie Państwo zorganizować dodatkowe webinarium odnośnie do udzielania zamówień i realizacji projektu odnośnie do dalszych szczegółów które niekoniecznie są wyjaśnione poprzez to webinarium?

Na etapie krajowym planujemy realizację warsztatów, w głównej mierze dotyczących rynku ekspansji czy branży. Zaplanowane zostaną również na pewno spotkania związane z rozliczaniem wniosków. W przypadku pytań, które będą pojawiały się w trakcie realizacji projektu, nasz zespół będzie dla Państwa dyspozycji.

66. Czy jest wymóg to posiadanie sklepu internetowego?

Nie, posiadanie sklepu internetowego nie jest wymagane. Projekt wspiera ekspansję na rynki pozaunijne z wykorzystaniem różnych modeli e-commerce, ale firma nie musi mieć własnego sklepu internetowego, aby złożyć wniosek i uczestniczyć w projekcie.

67. Czy musi być kwalifikowany podpis elektroniczny do podpisywania załączników?

Tak, załączniki muszą być podpisane kwalifikowanym podpisem elektronicznym.

Inne formy podpisu elektronicznego (np. podpis zaufany lub podpis zwykły) nie będą akceptowane w procesie aplikacji.

68. Wydatki kwalifikowane: projekt katalogu i opisów technicznych - czy to może być też elektroniczny w tym także na platformie e-commerce?

Tak, w ramach kategorii kosztów Koszty doradztwa dotyczące wzornictwa produktu/usługi/ technologii na potrzeby rynku ekspansji wydatki na projekt katalogu i opisów technicznych produktów mogą obejmować zarówno materiały drukowane, jak i elektroniczne, w tym treści przeznaczone na platformy e-commerce.



69. Czyli wynajęcie tłumacza na targach nie jest kosztem kwalifikowanym?

Nie przewidywaliśmy tego rodzaju wydatku w projekcie, ponieważ katalog wydatków kwalifikowanych jest katalogiem zamkniętym i obejmuje jedynie tłumaczenia pisemne dokumentów i innych materiałów oraz strony/podstrony www.

70. Czy dobrze rozumiem, że koszt zastrzeżenia znaku towarowego na danym rynku nie jest kosztem kwalifikowanym?

Tak, w ramach kosztów kwalifikowanych wyłącza się koszt zastrzeżenia znaków towarowych.

71. Na czym polega wkład własny?

Wkład własny dotyczy wyłącznie etapu zagranicznego, czyli działań realizowanych zgodnie ze strategią wejścia na wybrany rynek. Firma pokrywa ok. 23% kosztów kwalifikowanych, a reszta wydatków jest refundowana z grantu.