



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: 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"/> przedsiębiorstwo państwowe <input type="checkbox"/> jednoosobowa spółka Skarbu Państwa <input type="checkbox"/> jednoosobowa spółka jednostki samorządu terytorialnego, w rozumieniu ustawy z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej (Dz. U. z 2017 r., poz. 827), <input type="checkbox"/> spółka akcyjna albo spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, w stosunku do których Skarb Państwa, jednostka samorządu terytorialnego, przedsiębiorstwo państwowe lub jednoosobowa spółka Skarbu Państwa są podmiotami, które posiadają uprawnienia takie, jak przedsiębiorcy dominujący w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50, poz. 331, z późn. zm.) <input type="checkbox"/> jednostka sektora finansów publicznych w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. U. z 2017 r. poz. 2077) <input type="checkbox"/> inna (podać jaka:)	
4. Wielkość Wnioskodawcy: <input type="checkbox"/> mikroprzedsiębiorca <input type="checkbox"/> mały przedsiębiorca <input type="checkbox"/> średni przedsiębiorca	
5. PKD produktu/usługi/technologii, którego dotyczy internacjonalizacja:	6. Data utworzenia Wnioskodawcy



<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>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>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"/> Kanada – ZBH w Toronto</p> <p><input type="checkbox"/> Stany Zjednoczone – ZBH w San Francisco</p> <p><input type="checkbox"/> Meksyk – ZBH w Mexico City</p>	<p>9. Czy Wnioskodawca już teraz oferuje produkt/usługę/technologię na wybranym rynku docelowym, lub czy produkt/usługa/technologie należy do tego samego rynku produktowego, co inne produkty/usługi/technologie oferowane przez Wnioskodawcę na wybranym rynku docelowym ?</p> <p><input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE</p>
<p>10. Czy Wnioskodawca chce przeznaczyć grant na działalność związaną z wywozem?</p> <p><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?</p> <p><input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE</p>	
<p>12. Czy Wnioskodawca spełnia kryteria przedsiębiorcy znajdującego się w trudnej sytuacji, w rozumieniu art. 2 pkt.18 rozporządzenia Komisji (WE) 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?</p> <p><input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE</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 dokumentu rejestrowego oraz
fakultatywnie – odpowiedniego pełnomocnictwa do reprezentowania Wnioskodawcy w konkursie.*

13. Pełna nazwa Wnioskodawcy		
14. Województwo	15. Miejscowość	16. Kod pocztowy
17. Ulica	18. Nr budynku/nr lokalu	19. Adres strony WWW
20. Identyfikator gminy		21. NIP
22. Nr KRS lub informacja o wpisie do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej		
23. Imię i nazwisko osoby (osób) upoważnionej (upoważnionych) do reprezentacji Wnioskodawcy		
24. Stanowisko	25. Telefon	26. Adres e-mail
27. Pełnomocnictwo do reprezentacji Wnioskodawcy <input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE		
28. Imię i nazwisko osoby wyznaczonej do kontaktów w związku ze składanym wnioskiem		
29. Stanowisko	30. Telefon	31. 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															
32. Branża (ogólnie)															
33. Poziom zatrudnienia w ostatnich latach – liczba osób			34. Obroty w ostatnich latach (w PLN)												
<table border="1"> <thead> <tr> <th>2016</th> <th>2017</th> <th>2018</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			2016	2017	2018				<table border="1"> <thead> <tr> <th>2016</th> <th>2017</th> <th>2018</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	2016	2017	2018			
2016	2017	2018													
2016	2017	2018													
35. Ogólne wydatki na B+R w okresie ostatnich lat w PLN			36. Struktura korporacyjna/właścicielska:												
<table border="1"> <thead> <tr> <th>2016</th> <th>2017</th> <th>2018</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			2016	2017	2018										
2016	2017	2018													
37. Główni klienci na rynku polskim (odbiorcy produktu/usługi/technologii), proszę wymienić:			38. Główni konkurenci na rynku polskim, proszę wymienić:												
39. Krótki opis produktu/usługi/technologii będących przedmiotem planowanej ekspansji zagranicznej – język polski:															
40. Krótki opis produktu/usługi/technologii będących przedmiotem planowanej ekspansji zagranicznej – język angielski:															
41. Dodatkowe informacje na temat Wnioskodawcy: Wnioskodawca:															
<input type="checkbox"/> posiada certyfikaty, pozwolenia, licencje, zgłoszenia i koncesje, niezbędne do sprzedaży produktu/usługi/technologii (jakie)															
<input type="checkbox"/> pracownicy/przedstawiciele firmy posługują się językiem angielskim w stopniu komunikatywnym, umożliwiającym współpracę z ekspertem zagranicznym															
<input type="checkbox"/> jest producentem															
<input type="checkbox"/> jest usługodawcą															
42. Zgodność z Krajowymi Inteligentnymi Specjalizacjami (KIS)			43. Branża/numer specjalizacji wg KIS												
<input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE															



B. Dotychczasowa działalność eksportowa

44. Udział procentowy eksportu w odniesieniu do całkowitej sprzedaży produktu/usługi/technologii:

45. Kraje, do których Wnioskodawca prowadził/prowadzi działalność eksportową produktu/usługi/technologii, będących przedmiotem niniejszego wniosku o powierzenie grantu:

46. Krótki opis działalności eksportowej rozumianej jako sprzedaż produktu/usługi/technologii oraz doświadczenia związanego z prowadzeniem tego rodzaju działalności

47. 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.

Prosimy dodatkowo o podanie motywów podjęcia tematu internacjonalizacji, planowanej formy internacjonalizacji oraz długości Projektu.

48. Okres realizacji Projektu

49. 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?

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

1) **Innowacyjność produktu/usługi/technologii, będącej 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-stronnicowego pliku .pdf będącego prezentacją Państwa produktu/usługi/technologii.

Możliwość załączenia (fakultatywnie):

- **Teaser/film (link do serwisu) – maksymalnie 5 minut**
- **Dokument (prezentacja, analiza, raport, teaser) – maksymalnie 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.*

3) **Identyfikacja rynku docelowego**

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 oraz inwestorów na rynku docelowym oraz dotychczasowe kontakty z ekspertami i przedsiębiorstwami funkcjonującymi na rynku docelowym (jeśli zostały nawiązane);*
- *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;*
- *w jaki sposób produkt/usługa/technologia może być pozycjonowana względem konkurencji na danym rynku docelowym;*

Wstępna analiza SWOT	
Mocne strony	Słabe strony
Szanse	Zagrożenia

51. Wskaźniki realizacji Projektu:

<i>Nazwa wskaźnika</i>	<i>Jednostka miary</i>	<i>Wartość bazowa</i>	<i>Wartość docelowa (liczona na 12 miesięcy od zakończenia Projektu)</i>
Liczba zagranicznych kontraktów handlowych podpisanych przez przedsiębiorstwo wsparte w zakresie internacjonalizacji	sztuki		
Przychody ze sprzedaży produktów (usług/technologii) na eksport	PLN		

52. 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 i seminariów przez centralę PAIH.

Efektem etapu krajowego będzie stworzenie kompleksowej strategii ekspansji na wybrany rynek docelowy.

53. 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. KUKU)
- 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?



6) Czy istnieje ekspert, z którym chcieliby Państwo współpracować na etapie krajowym podczas tworzenia strategii ekspansji:

TAK

Imię i nazwisko:

Institucja:

NIE

VI. ETAP ZAGRANICZNY

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

Kategoria kosztów	Nazwa kosztu	Koszty kwalifikowalne	Uzasadnienie kosztu
1.			
2.			
RAZEM			

VII. OŚWIADCZENIA

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 2017 r., poz. 2077).	
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 2016 r., poz. 1541, 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 nie pozostaje pod zarządem komisarycznym, nie znajduje się w toku likwidacji lub postępowania upadłościowego.	
6.	Oświadczam, że Projekt nie został rozpoczęty i nie będzie rozpoczęty wcześniej niż w dzień następujący po dniu złożenia niniejszego wniosku o powierzenie grantu.	
7.	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 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2014 r., poz. 1182 z późn. zm.) przez: <ul style="list-style-type: none"> • Polską Agencję Inwestycji i Handlu S.A. z siedzibą przy ul. Bagatela 12, 00-585 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 oraz wykonywaniem umowy o powierzenie grantu oraz ewaluacją Projektu, • podmioty dokonujące kontroli i ewaluacji Projektu. 	
8.	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.	
9.	Wyrażam zgodę na udzielanie informacji na potrzeby kontroli i ewaluacji przeprowadzanych przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu S.A lub inny uprawniony podmiot.	
10.	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

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

Załącznik 2 Dokument rejestrowy

Załącznik 3 Oświadczenie woli

Załącznik 4a Oświadczenie o nieotrzymaniu pomocy de minimis w roku, w którym ubiega się o pomoc oraz w ciągu dwóch poprzedzających go lat

lub

Załącznik 4b Wszystkie zaświadczenia o pomocy de minimis, jakie wnioskodawca otrzymał w roku, w którym ubiega się o pomoc oraz w ciągu dwóch poprzedzających go lat,

Załącznik 5 Sytuacja finansowa Wnioskodawcy

Załącznik 6 Pełnomocnictwo do złożenia wniosku