



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.*

<b>A. Dotychczasowa działalność w Polsce</b>															
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 (max. 500 znaków)												
<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 (max. 500 znaków)			38. Główni konkurenci na rynku polskim, proszę wymienić (max. 500 znaków)												
39. Krótki opis produktu/usługi/technologii będących przedmiotem planowanej ekspansji zagranicznej – język polski (max. 1 500 znaków)															
40. Krótki opis produktu/usługi/technologii będących przedmiotem planowanej ekspansji zagranicznej – język angielski (max. 1 500 znaków)															
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) <input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE			43. Branża/numer specjalizacji wg KIS												



## **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  
(max. 500 znaków)

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. 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?

49. 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.

(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

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.

(max. 2 500 znaków)

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

#### 50. 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		



51. 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.*

---

52. 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?



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

TAK

Imię i nazwisko:

Instytucja:

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.	(max. 50 znaków)		(max. 250 znaków)
2.			
RAZEM			

## 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 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"> <li>• 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,</li> <li>• podmioty dokonujące kontroli i ewaluacji Projektu.</li> </ul>	
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

---

*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.*

---

### **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**