



Polska Agencja  
Inwestycji i Handlu  
Grupa PFR

polskie mosty  
technologiczne  
wiedza • kontakty • finansowanie

## ***Polskie Mosty Technologiczne – najlepszą strategią ekspansji***

*Leszek Kołodziejczyk*  
***Główny Specjalista***

---

Projekt współfinansowany z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach  
*Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, Działanie 3.3. Poddziałanie 3.3.1.*

*Lublin, 4 lutego 2020 r.*



# W czym pomagamy - zakres usług PAIH



polskie mosty  
technologiczne  
wiedza • kontakty • finansowanie



Unia Europejska  
Europejski Fundusz  
Rozwoju Regionalnego



## WIEDZA



Informacja o rynku, branży, niszach rynkowych, wydarzeniach branżowych, zachętach

## ROZWÓJ BIZNESU



Współtworzenie sieci kontaktów biznesowych, aktywne poszukiwanie i weryfikacja partnerów handlowych

## WIZYTY LOKALIZACYJNE



Doradztwo lokalizacyjne dla inwestorów poszukujących terenów pod działalność zagranicą

## SPOTKANIA



Organizacja eventów, spotkań B2B

## PROMOCJA



Organizacja misji gospodarczych oraz udział w imprezach targowych

## WSPARCIE



Informacja o finansowych instrumentach wsparcia w ramach Grupy PFR

## KOMUNIKACJA



w ramach spółek Grupy PFR





## Konsulting inwestycyjny:

- Przygotowanie pakietów informacyjnych
- Opracowanie informacji o zachętach inwestycyjnych
- Przygotowanie ofert nieruchomości inwestycyjnych
- Przeprowadzanie audytów nieruchomości
- Konsulting lokalizacyjny
- Organizacja spotkań B2B
- Udzielanie wsparcia w kontaktach z administracją
- Organizacja szkoleń





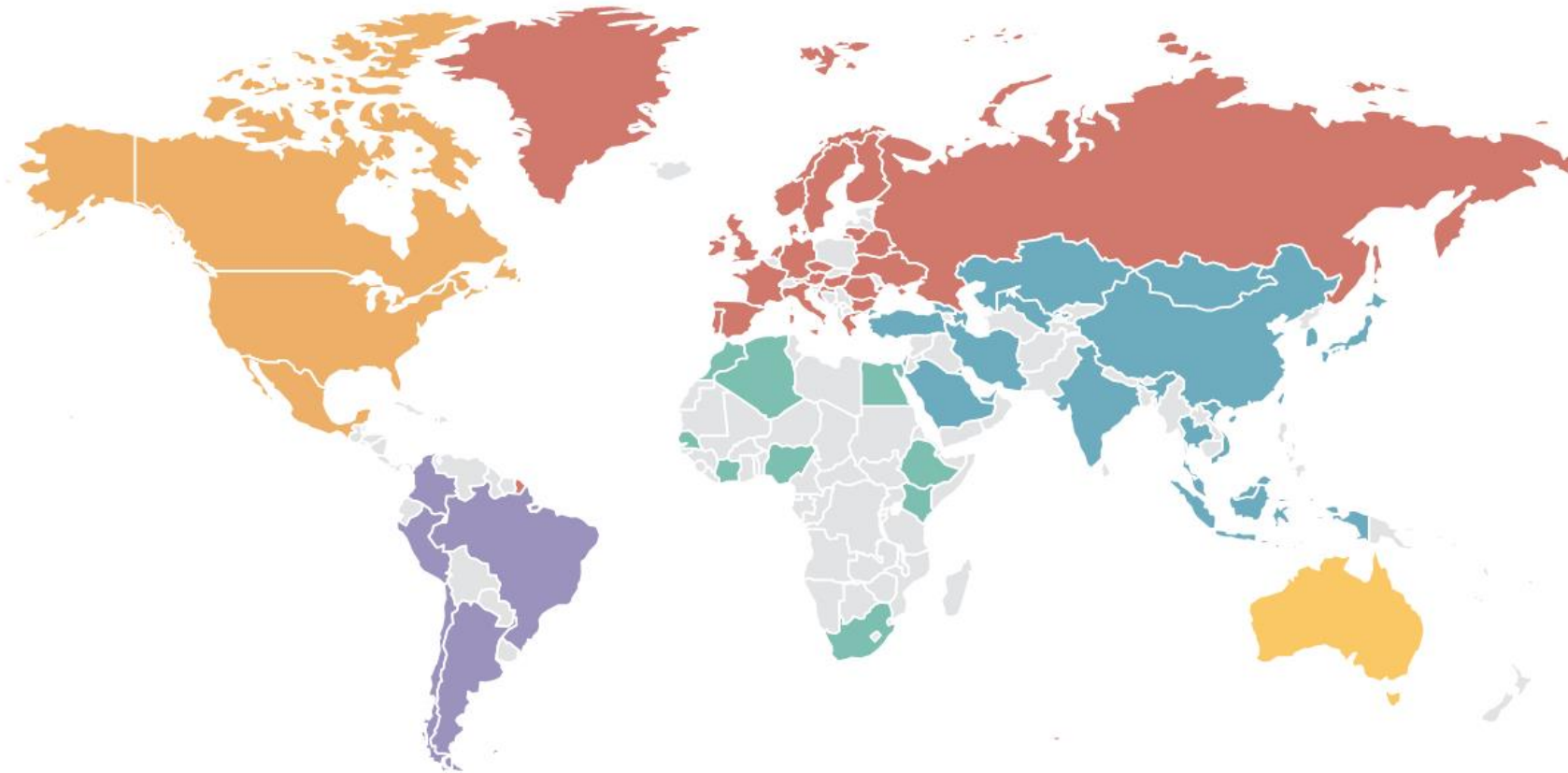
## Konsulting eksportowy:

- Analiza potencjału eksportowego
- Przygotowanie pakietów informacyjnych
- Opracowanie strategii ekspansji na wybranych rynkach
- Opracowanie list partnerów biznesowych
- Weryfikacja partnerów biznesowych
- Organizacja spotkań B2B
- Organizacja misji biznesowych
- Organizacja szkoleń





Zagraniczne Biura Handlowe (ZBH) Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu to sieć przedstawicielstw, których zadaniem jest wspieranie eksportu oraz inwestycji polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, jak również przyciąganie inwestorów do Polski.





LOKALIZACJA



ściśle centrum biznesowe

COWRK



3 miesiące bezpłatnego korzystania

SPOTKANIA

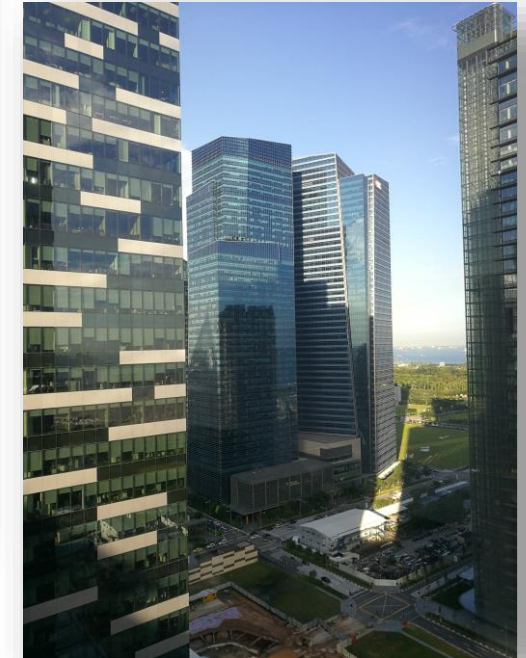


sala konferencyjna z infrastrukturą

PROMOCJA



organizacja eventów promocyjnych



# W czym pomagamy - zakres usług PAIH



polskie mosty  
technologiczne  
wiedza - kontakty - finansowanie

Polska Agencja  
Inwestycji i Handlu  
Grupa PFR

Unia Europejska  
Europejski Fundusz  
Rozwoju Regionalnego



expo.gov.pl/home

Poland.  
Expo2020.Dubai

Aktualności EXPO 2020 Polska na EXPO Dla przedsiębiorców Partnerzy merytoryczni Partnerzy komercyjni Kontakt

PL EN

## Rusza sprzedaż biletów EXPO 2020 Dubai!

Bilety na Wystawę Światową EXPO 2020 w Dubaju są już dostępne. Na dziewięć miesięcy przed rozpoczęciem wydarzenia organizator rozpoczął sprzedaż na stronie internetowej [www.expo2020dubai.com](http://www.expo2020dubai.com). Ceny...

SZCZEGÓŁY

Slajd 7 z 26

Notatki

09:12  
03.02.2020





## Polskie Mosty Technologiczne

Strona główna > Polskie Mosty Technologiczne

### POLSKIE MOSTY TECHNOLOGICZNE

- O projekcie
- Aktualności
- Wydarzenia
- System Obsługi Elektronicznej (SOE)
- Dokumentacja konkursowa
- Częste pytania
- Multimedia
- Kontakt



polskie mosty technologiczne

Z nami nowe rynki są bliżej niż myślisz

#### Przedsiębiorco!

Naszym celem jest wsparcie Twojej firmy w procesie internacjonalizacji poprzez zaoferowanie wysokiej jakości usług doradczo-szkoleniowych. Twoja innowacyjna usługa, produkt czy technologia wsparta zostanie wypracowaną strategią ekspansji na wybrany rynek pozaunijny.

#### Plan naborów do projektu Polskie Mosty Technologiczne na 2020 r.:

- Marzec 2020- Chiny, Malezja, Meksyk
- Kwiecień 2020- Arabia Saudyjska, Senegal, Singapur
- Maj 2020- Kanada, Kazachstan, ZEA
- Październik 2020- Kenia, Tajwan, USA

ZŁÓŻ WNIOSEK



Polskie Mosty Technologiczne  
Projekty Specjalne  
ul. Krucza 50  
00-025 Warszawa













CEL		Umiędzynarodowienie <b>MŚP</b> (produktu/usługi/technologii)
20 POZAUNIJNYCH RYNKÓW		<b>USA</b> , <b>Kanada</b> , Meksyk, Wietnam, <b>Chiny</b> , <b>Japonia</b> , <b>ZEA</b> , Kenia, Australia, Indie, Izrael, <b>Norwegia</b> , Rosja, Ukraina, Algieria, Egipt, RPA, Indonezja, Korea Płd., Singapur
TERMIN REALIZACJI		2018 – 2023 (rocznie min. trzy nabory)
WSPARCIE		Forma: <b>de minimis</b> Wysokość: <b>do 200 tys. PLN</b>
ETAPY		<b>etap krajowy</b> <b>etap zagraniczny</b> - bezgotówkowe wsparcie na stworzenie strategii ekspansji - gotówkowe wsparcie z przeznaczeniem m.in. na usługi doradcze, działania promocyjne, udział w konferencjach



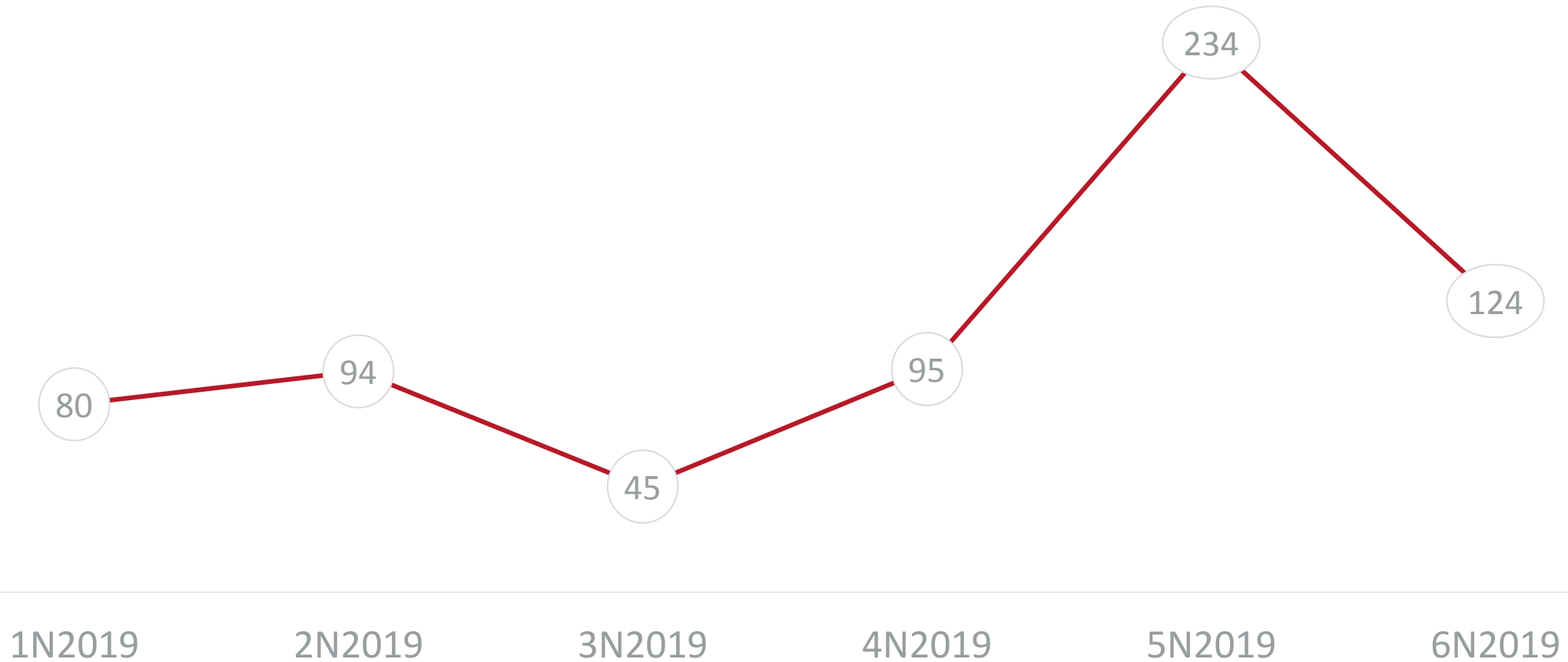


<b>I NABÓR</b>		AUSTRALIA, IZRAEL, INDIE
<b>II NABÓR</b>		NORWEGIA, ROSJA, UKRAINA
<b>III NABÓR</b>		ALGIERIA, EGIPT, RPA
<b>IV NABÓR</b>		INDONEZJA, KOREA PŁD., SINGAPUR
<b>V NABÓR</b>		CHINY, USA, ZEA (zakończenie naboru- 18.XI.2019 r.)
<b>VI NABÓR</b>		KANADA, JAPONIA, NORWEGIA (zakończenie naboru 2.XII.2019 r.)





Ilość wniosków w naborach w 2019 r. (szt.)





I NABÓR



CHINY, MALEZJA, MEKSYK - 03.2020 r.

II NABÓR



ARABIA SAUDYJSKA, SENEGAL, SINGAPUR - 04.2020 r.

III NABÓR



KANADA, KAZACHSTAN, ZEA – 05.2020 r.

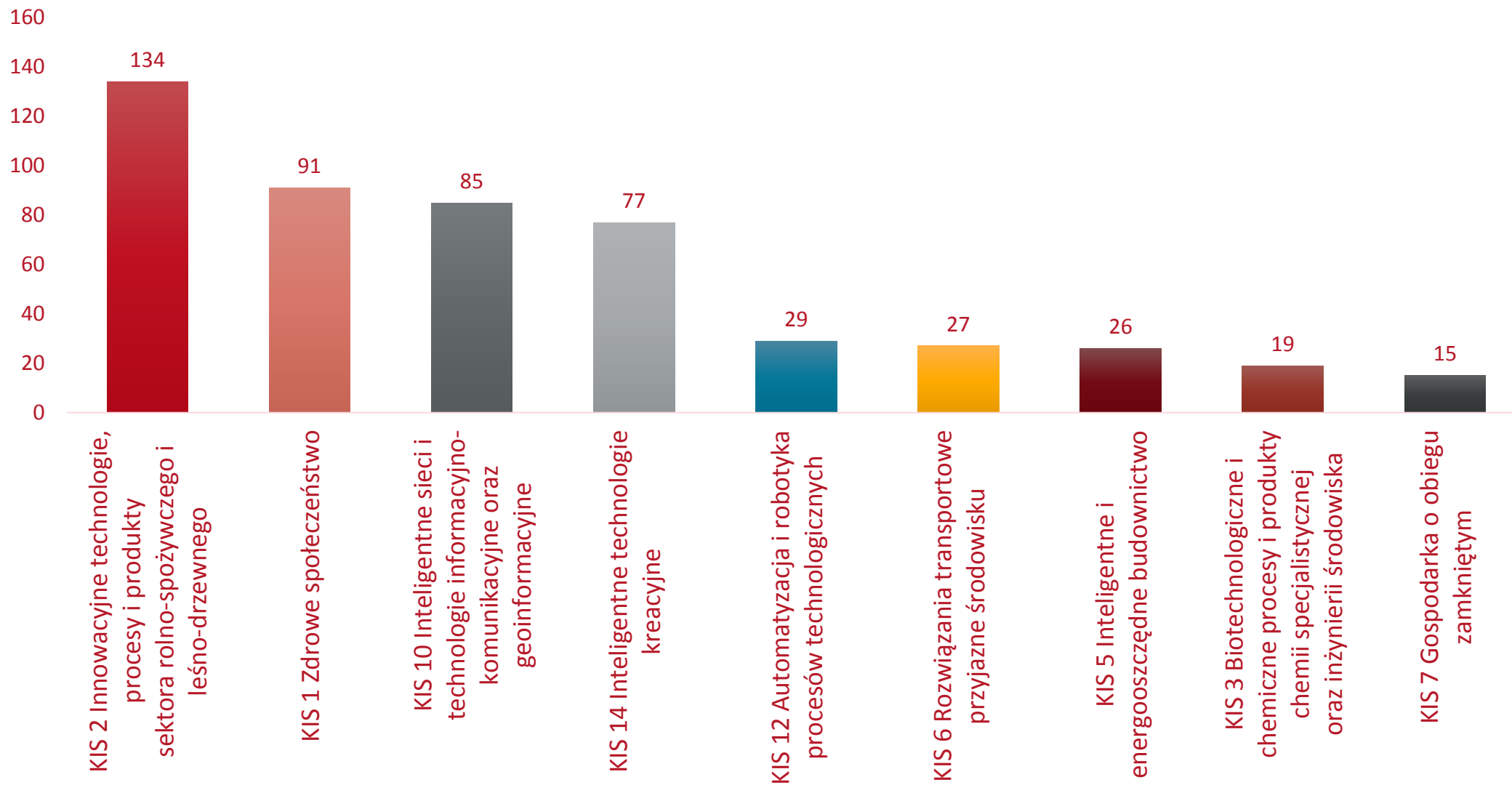
IV NABÓR



KENIA,TAJWAN, USA - 10.2020 r.

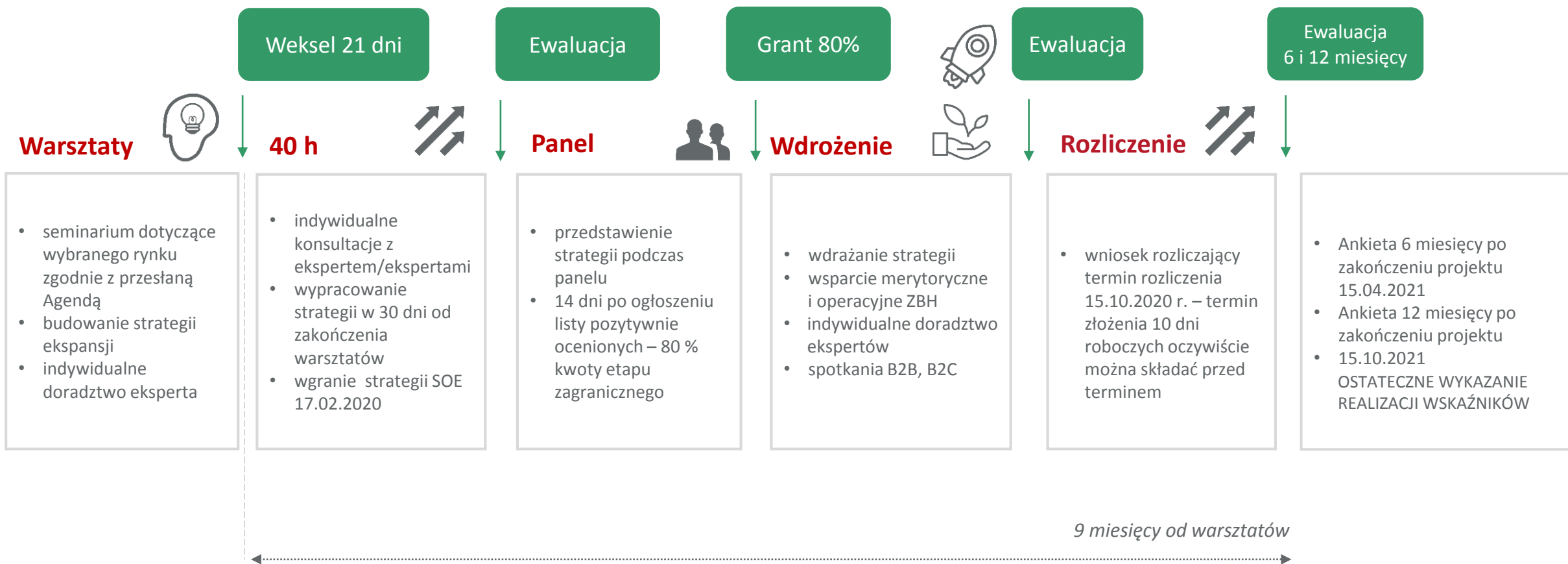


# PMT wpisuje się w Krajowe Inteligentne Specjalizacje





## SOE (System Obsługi Elektronicznej)





- wnioskodawca jest **mikro, małym lub średnim** przedsiębiorcą
- wnioskodawca ma siedzibę, a w przypadku przedsiębiorcy będącego osobą fizyczną wykonuje działalność na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej
- wobec wnioskodawcy **nie ciąży obowiązek zwrotu pomocy** wynikający z decyzji Komisji Europejskiej Wnioskodawca nie znajduje się w trudnej sytuacji ekonomicznej
- wnioskodawca nie podlega wykluczeniu na mocy aktów prawa polskiego.
- przedsiębiorca **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
- wnioskodawca nie pozostaje pod zarządem komisarycznym, nie znajduje się w toku likwidacji lub postępowania upadłościowego
- projekt nie został rozpoczęty i nie będzie rozpoczęty wcześniej niż w dzień następujący po dniu złożenia niniejszego wniosku o powierzenie grantu

W ramach oceny formalnej należy oczekiwać emaila:

- z prośbą poprawienie wniosku\*
- z informacją o zakwalifikowaniu się do **oceny merytorycznej I stopnia**

\* Wnioskodawca ma 1 tydzień na poprawę





- **3 dniowe** warsztaty na temat wybranego rynku
- **Stworzenie strategii ekspansji** przy współpracy z ekspertem (**40 godzin indywidualnych konsultacji**)
- Wgranie strategii do SOE
- **Ocena strategii** przez panel ekspertów

**Wsparcie  
w formie  
bezugotówkowej**





# Elementy strategii ekspansji

---

## Lista obszarów tematycznych

1. Aktualna sytuacja przedsiębiorstwa
2. Opis celów przedsiębiorstwa i zasobów niezbędnych do ich realizacji
3. Opis produktu lub usług, z którymi firma planuje wejść na dany rynek zagraniczny
4. Opis rynku docelowego i jego charakterystyka
5. Określenie form wejścia na rynek zagraniczny i wybór formy odpowiedniej dla danego przedsiębiorstwa
6. Analiza kosztów i przychodów
7. Plan wdrożenia – szczegółowy harmonogram działań
8. Szanse i zagrożenia

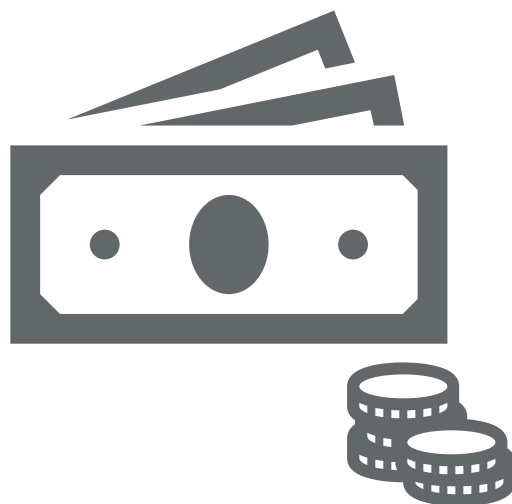


Strategia powinna zostać przygotowana w formacie uzgodnionym między **Grantobiorcą a ekspertem** w formie gotowej do zaimportowania w SOE w przeznaczonym do tego miejscu.

Dokument w **formie opisowej** powinien składać się z **nie mniej niż 15 i nie więcej niż 20 stron**, z czego grafiki/ zdjęcia/ wykresy/ plansze/ diagramy/ tabele nie powinny zajmować więcej niż 50% treści dokumentu.

Dokument powinien być **wypracowany wg metodologii** zaproponowanej przez Wykonawcę oraz ekspertów.

Dodatkowo Grantobiorca powinien przygotować strategię w formie prezentacji (max. 10 slajdów), pozwalającej zaprezentować ją podczas oceny strategii.



- Wdrażanie strategii – max. miesięczny pobyt na rynku docelowym przy wsparciu ZBH
- Doradztwo/konsultacje/spotkania – wydatkowanie grantu możliwe do końca projektu (9 miesięcy)

## Do 120 000,00 PLN

80 % przed etapem zagranicznym (po ocenie strategii)  
20% po rozliczeniu projektu



- koszty doradztwa** związane z:
  - przygotowaniem grantobiorcy i jego produktu/usługi/technologii do certyfikacji (m.in. audyt przedcertyfikacyjny, przygotowanie procedur, dokumentacji, opracowanie systemu zarządzania jakością, akredytacji, koncesji lub innego typu dokumentów i praw niezbędnych dla prowadzenia działalności gospodarczej i sprzedaży produktów/usług/technologii na docelowym rynku zagranicznym) z wyłączeniem kosztów administracyjnych na danym rynku, np. założenia lub przekształcenia spółki
  - wzornictwa opakowań, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych
  - weryfikacją prawną i techniczną dokumentów niezbędnych dla przyszłego wprowadzenia produktu/usługi/technologii na nowy rynek
  - uzyskaniem ochrony własności intelektualnej za granicą odnoszących się do produktów/usług/technologii przeznaczonych do sprzedaży na rynkach zagranicznych
  - zakupem wartości niematerialnych i prawnych
- koszty **tłumaczeń** przygotowanych strategii ekspansji oraz innych dokumentów
- Koszty związane z uczestnictwem m.in. w konferencjach branżowych, imprezach targowo –wystawienniczych i programach dot. internacjonalizacji, **maksymalnie do 30% wartości grantu w formie gotówkowej**
- koszty związane z **działaniami promocyjno - informacyjnymi**, m.in. stworzeniem obcojęzycznej strony internetowej oraz publikacjami prasowymi, nieprzekraczające **10% wartości grantu** w formie gotówkowej



- Zatwierdzanie ewidencji godzin pracy eksperta potwierdzających faktyczną realizację usług związanych ze stworzeniem strategii ekspansji, zgodnie z formularzem *Rozliczenia godzin pracy z ekspertem* dostępnym w dokumentacji konkursowej (40 h do wykorzystania w ciągu **40 dni**).
- **Zamieszczanie w dokumentach oraz na stronach internetowych** stosowanych w związku z realizacją Umowy **informacji** o fakcie **uczestniczenia w Poddziałaniu współfinansowanym ze środków** Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz logotypów projektu (e-mail: Wytyczne).
- Poddanie się kontroli, o której mowa w § 13, dokonywanej przez Agencję lub inne podmioty uprawnione do ich przeprowadzenia.
- **Składanie ankiet** ewaluacyjnych za pośrednictwem SOE (**4** ankiety).
- Grantobiorca zobowiązuje się pokryć ze środków własnych wszelkie koszty niekwalifikowalne w ramach Projektu.
- Grantobiorca nie może od dnia rozpoczęcia okresu realizacji Projektu do zakończenia okresu realizacji Projektu, o których mowa w § 3 ust. 1, z zastrzeżeniem zobowiązań wynikających z Umowy, przenieść na inny podmiot praw, obowiązków i wierzytelności wynikających z Umowy.
- Grantobiorca **zobowiązany jest do osiągnięcia Wskaźników** realizacji projektu **w okresie 12 miesięcy od zakończenia okresu realizacji projektu** wskazanego w § 3 ust. 1 umowy (**9+12 miesięcy**) – **UWAGA!!!!** – **obniżenie wartości docelowych wskaźników – najpóźniej 30 dni przed dniem zakończenia okresu realizacji projektu – wymagane wykazanie podjętych działań.**
- Jeżeli w okresie 3 lat od zakończenia realizacji Projektu, Grantobiorca dokona sprzedaży poza granice RP praw do produktu/usługi/technologii będącej przedmiotem Projektu, Grantobiorca zobowiązuje się do zwrotu 5-krotności otrzymanego Grantu w ramach Projektu.
- Grantobiorca zobowiązany jest do złożenia w Agencji prawidłowo wystawionego zabezpieczenia w formie weksla in blanco opatrzonego klauzulą „nie na zlecenie” z podpisem notarialnie poświadczonym wraz z **deklaracją wekslową w terminie 21 dni od dnia zawarcia Umowy**, na okres realizacji Projektu oraz na okres dwóch lat od terminu zakończenia terminu realizacji Projektu.



## Portal Funduszy Europejskich



Skorzystaj

**O funduszach**

Wiadomości

Punkty Informacyjne

Q Szukaj w serwisie ✨ Serwisy programów

[Strona główna](#) > [Dowiedz się więcej o Funduszach Europejskich](#) > [Prawo i dokumenty](#)

## Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020

06.11.2019

### Dokument

[Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020](#)

PDF 657 KB

Wytyczne określają ujednoczone warunki i procedury dotyczące kwalifikowalności wydatków dla funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności oraz Inicjatywy na rzecz zatrudnienia ludzi młodych. Aktualna wersja została zatwierdzona przez Ministra Inwestycji i Rozwoju 22 sierpnia 2019 roku.





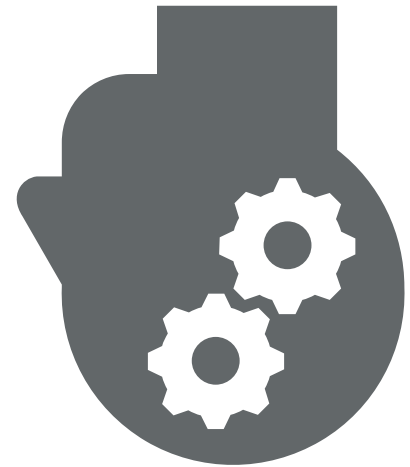
1. Z zastrzeżeniem pkt 5 poniżej, wszelkie **zmiany Umowy wymagają zachowania formy pisemnej** pod rygorem ich nieważności i są wprowadzane w formie aneksu.
2. Grantobiorca, w terminie 14 dni od dnia zaistnienia okoliczności, powodujących konieczność wprowadzenia zmian w Projekcie, jest zobowiązany zgłosić ten fakt do Agencji wraz z uzasadnieniem i propozycją zmiany.
3. **Zgłoszenie zmian nie może nastąpić później niż 30 dni przed dniem zakończenia okresu realizacji Projektu.** W przypadku naruszenia przez Grantobiorcę tego terminu, Agencja może pozostawić zgłoszenie bez rozpatrzenia.
4. Każdorazowa **zmiana dotycząca obniżenia wartości docelowych Wskaźników Projektu**, stanowiących załącznik nr 3 do Umowy, **wymaga przedstawienia działań**, jakie Grantobiorca podjął w celu realizacji zakładanej wartości wskaźników.
5. **Aneksu nie wymagają** zmiany dotyczące:
  - 1) danych, o których mowa w § 5 ust. 4 oraz § 18 ust. 5 i 6;
  - 2) rachunków bankowych;
  - 3) **przesunięcia pomiędzy poszczególnymi kategoriami kosztów** z Budżetu projektu stanowiącego załącznik nr 2 do Umowy.
6. Zmiany, o których mowa w pkt 5.1) i 5.2) powyżej dokonywane są na podstawie pisemnego oświadczenia Grantobiorcy. **Zmiany, o których mowa w pkt 5.3) powyżej wymagają zatwierdzenia Agencji.**
7. Agencja ustosunkuje się do zgłoszonych zmian w terminie 30 dni od dnia ich otrzymania, uzasadniając swoje stanowisko w razie odmowy ich uwzględnienia.



- **Nie czekaj na złożenie wniosku** do ostatniego dnia
- Sprawdź limit de minimis - **SUDOP** (System Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej)
- Kierunek eksportu – zakaz pomocy wywozowej / pomoc doradcza
- Wskaźniki realizacji projektu – **zalecamy konserwatyzm**
- Wydatki kwalifikowane – zalecamy **rozpisanie całej kwoty**
- **Email** z rejestracji w **SOE** – do kontaktu

## Dokumenty:

- **Podpisane czytelnie** zgodnie z reprezentacją w KRS
- Parafowanie dokumentów **na każdej stronie**
- Weksel **21 dni** od podpisania umowy - **z datą - po podpisaniu umowy**
- Oświadczenia z **właściwym numerem** wniosku







Wzrost potencjału i poziomu umiędzynarodowienia firmy



Dostęp do wykwalifikowanych ekspertów w kraju i za granicą



Plan ekspansji oraz know how



Analizy rynkowe



Wsparcie operacyjne i merytoryczne



Sieć kontaktów biznesowych



Polska Agencja  
Inwestycji i Handlu  
Grupa PFR



polskie mosty  
technologiczne  
wiedza • kontakty • finansowanie



Unia Europejska  
Europejski Fundusz  
Rozwoju Regionalnego



Chętnie odpowiemy na wszelkie pytania  
[pmt@paih.gov.pl](mailto:pmt@paih.gov.pl)

[www.paih.gov.pl/pmt](http://www.paih.gov.pl/pmt)

polskie mosty  
technologiczne

Siedziba:  
ul. Krucza 50  
00 - 025 Warszawa

