



Polska Agencja  
Inwestycji i Handlu  
Grupa PFR

# polskie mosty technologiczne

wiedza • kontakty • finansowanie

---

Projekt współfinansowany z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach

***Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, Działanie 3.3. Poddziałanie 3.3.1.***

*Jan Kocon*

*18 czerwca 2019 r.*



# O PROJEKCIE

CEL  Umiędzynarodowienie **innowacyjnej** oferty **MŚP** (produktu/usługi/technologii)

RYNKI POZAUNIJNE



USA, Kanada, Meksyk, Wietnam, Chiny, Japonia, ZEA, Kenia, Indie, Izrael, Australia, Rosja, Ukraina, Norwegia, Algieria, Egipt, RPA, Indonezja, Korea Płd., Singapur

WSPARCIE



Forma: **de minimis**

Wysokość: **do 200 tys. PLN**

Podział: **etap krajowy** - bezgotówkowe wsparcie w postaci warsztatów, konsultacji z ekspertami, napisanej strategii ekspansji  
**etap zagraniczny** – gotówka z przeznaczeniem m.in. na usługi doradcze, działania promocyjne, udział w konferencjach

Stałe wsparcie przedstawicieli Centrali PAIH i ZBH w trakcie i po zakończeniu projektu



## KOMPONENT KRAJOWY

## KOMPONENT ZAGRANICZNY

NABÓR WNIOSKÓW  
+  
OCENA



### Seminarium

- założenia udziału w projekcie
- wstępna analiza rynków docelowych
- korzyści dla przedsiębiorców



### Etap I - warsztat

- seminarium przygotowawcze dotyczące wybranego rynku
- budowanie strategii ekspansji
- indywidualne doradztwo eksperta



### Etap II - wdrażanie

- wdrażanie strategii
- wsparcie merytoryczne i operacyjne
- indywidualne doradztwo ekspertów
- spotkania B2B, B2C



### Etap II - konsultacje

- promocja produktu, usługi, technologii
- budowa relacji z partnerami biznesowymi na rynku docelowym
- stałe wsparcie przedstawicieli Centrali PAIH i ZBH

9 miesięcy

Wsparcie Project Managera



- wnioskodawca jest **mikro, małym lub średnim** przedsiębiorcą
- wnioskodawca ma siedzibę, a w przypadku przedsiębiorcy będącego osobą fizyczną wykonuje działalność **na terytorium RP**
- 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 **kwalfikuje 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 o poprawienie wniosku\*
- z informacją o zakwalifikowaniu się do oceny merytorycznej I stopnia

\* Wnioskodawca ma 1 tydzień na poprawę



## Merytoryczna I stopnia

- innowacyjność produktu/usługi/technologii – istotne ulepszenie (0-5)
- potencjał wnioskodawcy w kontekście identyfikacji rynku docelowego (0-5)
- konkurencyjność wnioskodawcy na rynku docelowym (0-5)
- Krajowe Inteligentne Specjalizacje (0-2)

## Merytoryczna II stopnia – panel ekspertów

- innowacyjność i potencjał (0-10)
- potencjalne korzyści z udziału w projekcie (0-5)
- umiejętność prezentacji produktu/usługi/technologii (0-3)

**60% i więcej**



- **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, (w tym: zakup powierzchni wystawienniczej, zabudowa, wpis do katalogu, bilety dla uczestników, pakiety uczestnictwa, spedycja eksponatów) nieprzekraczające 30% wartości grantu w formie gotówkowej
- **koszty związane z działaniami promocyjno - informacyjnymi**, m.in. stworzeniem obcojęzycznej strony internetowej oraz publikacjami prasowymi, nieprzekraczające 10% wartości zaliczki





## RYNKI DOCELOWE

Algieria, Egipt, RPA

Indonezja, Korea, Singapur

Chiny, Stany, ZEA

## PLANOWANE TERMINY NABORÓW

Do 14 czerwca

Od 17 czerwca

wrzesień

Wszystkich zainteresowanych zapraszamy do kontaktu [pmt@paih.gov.pl](mailto:pmt@paih.gov.pl) i na stronę <https://www.paih.gov.pl/pmt>



# WARTOŚĆ DODANA



Wzrost potencjału i  
poziomu  
umiędzynarodowienia



Analizy rynkowe



Dostęp do  
wykwalifikowanych  
ekspertów  
w kraju i za granicą



Wsparcie operacyjne  
i merytoryczne



Plan ekspansji



Sieć kontaktów  
biznesowych







CO?



Umiejdzynarodowienie MŚP



GDZIE?



Między innymi: Stany Zjednoczone, Kanada, Meksyk, Wietnam, Chiny, Japonia, Korea Płd., ZEA, Egipt, Indie, Norwegia, Ukraina, Rosja, RPA, Kenia, Singapur, Indonezja, Izrael, Algieria, Australia



JAK?



do 200 tys. PLN (de minimis)



KIEDY?



2018-2023

WARTOŚĆ DODANA DLA MŚP



Wzrost potencjału i umiejdzynarodowienie

Wykwalifikowani eksperci



Plan ekspansji

Wsparcie operacyjne i merytoryczne



1. SEMINARIUM

OTWARCIE NABORU

- założenia projektu
- wstępna analiza rynków docelowych



NABÓR +  
OCENA  
WNIOSKÓW



2. KOMPONENT KRAJOWY\*

WARSZTAT

- Przygotowanie do ekspansji na wybrany rynek
- budowanie strategii internacjonalizacji
- indywidualne doradztwo eksperta

3. KOMPONENT ZAGRANICZNY\*

WDRAŻANIE

- wdrażanie strategii
- wsparcie operacyjne i merytoryczne
- indywidualne doradztwo ekspertów
- spotkania B2B, B2C



KONSULTACJE

- wdrażanie strategii
- budowa relacji z partnerami biznesowymi na rynku docelowym
- stałe wsparcie przedstawicieli Centrali PAIH i ZBH

\* czas trwania Etapu 2 i 3 to łącznie 9 miesięcy. Przedsiębiorca ma w tym czasie pełne wsparcie Project Managera PMT i ZBH



Chętnie odpowiemy na wszelkie pytania

[pmt@paih.gov.pl](mailto:pmt@paih.gov.pl)

polskie mosty  
technologiczne

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

Siedziba:  
ul. Krucza 50  
00 - 025 Warszawa

