

Załącznik nr 2 do Regulaminu konkursu

Program Operacyjny Inteligentny Rozwój

III. Wsparcie innowacji w przedsiębiorstwach

Działanie 3.3. Wsparcie promocji oraz internacjonalizacji innowacyjnych przedsiębiorstw

Poddziałanie 3.3.1. Polskie Mosty Technologiczne

KRYTERIA FORMALNE			
LP.	NAZWA KRYTERIUM	OPIS KRYTERIUM	OCENA
1.	Wnioskodawca jest mikro-, małym lub średnim przedsiębiorcą	Wnioskodawca jest mikro, małym lub średnim przedsiębiorcą w rozumieniu załącznika I do rozporządzenia Komisji (UE) 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. Informacja zawarta we wniosku o powierzenie grantu.	TAK/NIE
2.	Wnioskodawca ma siedzibę, a w przypadku przedsiębiorcy będącego osobą fizyczną – wykonuje działalność na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej	Wnioskodawca prowadzi działalność na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej potwierdzoną wpisem do odpowiedniego rejestru: <ul style="list-style-type: none"> • w przypadku przedsiębiorców zarejestrowanych w rejestrze przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym adres siedziby znajduje się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, • w przypadku przedsiębiorców ujętych w Centralnej Ewidencji i Informacji Działalności Gospodarczej co najmniej jeden adres wykonywania działalności gospodarczej znajduje się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Informacja zawarta we wniosku o powierzenie grantu.	TAK/NIE
4.	Wobec Wnioskodawcy nie ciąży obowiązek zwrotu pomocy wynikający z decyzji Komisji Europejskiej, Wnioskodawca nie znajduje się w trudnej sytuacji ekonomicznej	Kryterium niewystępowania obowiązku zwrotu pomocy wynikającego z decyzji Komisji Europejskiej uznającej pomoc za niezgodną z prawem oraz rynkiem wewnętrznym będzie weryfikowane na podstawie informacji zawartej we wniosku o powierzenie grantu. Dodatkowo weryfikowana będzie informacja o nieznajdowaniu się w trudnej sytuacji	TAK / NIE

		<p>w rozumieniu unijnych przepisów dotyczących pomocy państwa (w szczególności Rozporządzenia Komisji (UE) 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>Przed podpisaniem umowy Polska Agencja Inwestycji i Handlu zastrzega sobie prawo do dokonania weryfikacji spełniania powyższych warunków, w szczególności w oparciu o dokumenty wskazane w Regulaminie konkursu. Polska Agencja Inwestycji i Handlu zastrzega sobie również prawo do wystąpienia do Ministra Finansów o informację czy wyłoniony (rekomendowany do powierzenia grantu) Wnioskodawca nie widnieje w Rejestrze podmiotów wykluczonych</p>	
5.	Wnioskodawca nie podlega wykluczeniu na mocy aktów prawa polskiego	<p>Wnioskodawca nie podlega wykluczeniu na podstawie</p> <ul style="list-style-type: none"> • art. 207 ust. 4 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (t.j. Dz. U. 2016 r. poz. 1870 z późn. zm.), • 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. 2012 poz. 769), • 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. 2016 r. poz. 1541, z późn. zm.). <p>Kryterium badane będzie na podstawie oświadczenia będącego integralną częścią wniosku o powierzenie grantu.</p>	TAK / NIE
6.	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.	<p>Kryterium będzie weryfikowane na podstawie informacji oraz oświadczenia zawartych we wniosku o powierzenie grantu, a także zgodnie z wypełnionym Formularzem informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc <i>de minimis</i> (obowiązek dostarczenia/przedłożenia przed podpisaniem umowy o powierzenie grantu).</p> <p>Przedsiębiorca wskazuje we wniosku o powierzenie grantu kod PKD swojej wiodącej działalności oraz PKD działalności, na którą ubiega się o dofinansowanie w ramach projektu. Podane kody muszą figurować w aktualnym dokumencie rejestrowym Wnioskodawcy w ramach prowadzonej przez niego działalności.</p>	TAK / NIE
7.	Wnioskodawca nie pozostaje pod zarządem komisarzy, nie znajduje się w toku likwidacji lub postępowania upadłościowego.	<p>Kryterium badane będzie na podstawie oświadczenia będącego integralną częścią wniosku o powierzenie grantu oraz na podstawie odpisu z KRS (jeśli dotyczy).</p>	TAK / NIE

8.	Projekt nie został rozpoczęty i nie będzie rozpoczęty wcześniej niż w dzień następujący po dniu złożenia niniejszego wniosku o powierzenie grantu	Kryterium badane będzie na podstawie oświadczenia będącego integralną częścią wniosku o powierzenie grantu.	TAK/NIE
----	---	---	---------

KRYTERIA MERYTORYCZNE PIERWSZEGO STOPNIA – BEZ UDZIAŁU PRZEDSIĘBIORCY

LP.	NAZWA KRYTERIUM	OPIS KRYTERIUM	PUNKTACJA (łącznie: max.17)
1.	Innowacyjność produktu/usługi/technologii	<p>W ramach kryterium zbadany zostanie poziom istotnego ulepszenia produktu/usługi/technologii wnioskodawcy w stosunku do produktów/usług/technologii oferowanych dotychczas na rynku docelowym.</p> <p>Kryterium ocenione zostanie również przez pryzmat dojrzałości produktu/usługi/technologii.</p> <p>Ocena dokonywana jest w skali od 0 do 5 przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia dane kryterium w stopniu:</p> <p style="text-align: center;">5 – doskonałym 4 – bardzo dobrym 3 – dobrym 2 – przeciętnym 1 – niskim 0 – niedostatecznym</p> <p>Próg punktowy w ramach kryterium warunkujący pozytywną ocenę na tym etapie oceny projektu wynosi 2 pkt.</p>	0-5
2.	Potencjał wnioskodawcy w kontekście identyfikacji rynku docelowego	<p>Kryterium oceniane jest w szczególności przez pryzmat:</p> <ul style="list-style-type: none"> - historii i doświadczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej na rynkach zagranicznych (m.in. posiadanie udziału eksportu – rozumianego jako sprzedaż towarów i usług na rynkach zagranicznych – w całkowitej sprzedaży nie mniejszy niż 5%), - odpowiedniego uzasadnienia wyboru konkretnego rynku docelowego dla danego produktu/usługi/technologii, - odpowiedniego zidentyfikowania potencjalnych użytkowników, klientów, licencjobiorców oraz inwestorów na rynku docelowym wraz ze wskazaniem dotychczasowych kontaktów z ekspertami i przedsiębiorstwami funkcjonującymi na rynku docelowym, - możliwości pozyskania dofinansowania zewnętrznego w dalszej perspektywie na rynku docelowym; - identyfikacji mocnych i słabych stron wnioskodawcy w kontekście oferowania 	0-5 W przypadku niedysponowania udziałem eksportu na poziomie 5% odejmowany jest 1 punkt

		<p>produktu/usługi/technologii na rynku docelowym oraz wskazanie szans i barier dla rozwoju (wstępna analiza SWOT),</p> <p>- potencjał wnioskodawcy do szybkiego wzrostu w zakresie wielkości: przychodów, zatrudnienia (m.in. poprzez badanie sytuacji finansowej będącej załącznikiem do Wniosku).</p> <p>Ocena dokonywana jest w skali od 0 do 5 przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia dane kryterium w stopniu:</p> <p>5 – doskonałym 4 – bardzo dobrym 3 - dobrym 2 – przeciętnym 1 – niskim 0 – niedostatecznym</p>	
3.	Konkurencyjność wnioskodawcy na rynku docelowym	<p>Kryterium oceniane m.in. przez pryzmat szans i zagrożeń związanych z:</p> <ul style="list-style-type: none"> - istniejącą i potencjalną konkurencją na rynku docelowym, - pozycjonowaniem wnioskodawcy względem konkurencji, - zidentyfikowaniem kanałów zbytu na rynku docelowym, <p>- potencjałem utrzymania produktu/usługi/technologii na rynku docelowym w dłuższej perspektywie czasowej.</p> <p>Ocena dokonywana jest w skali od 0 do 5 przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia dane kryterium w stopniu:</p> <p>5 – doskonałym 4 – bardzo dobrym 3 - dobrym 2 – przeciętnym 1 – niskim 0 – niedostatecznym</p>	0-5
4.	Krajowe Inteligentne Specjalizacje	<p>Kryterium oceniane jest w skali od 0 do 2 poprzez zbadanie faktu wpisywania się produktu/usługi/technologii wnioskodawcy w Krajowe Inteligentne Specjalizacje:</p> <p>2 – wpisuje się w KIS 0 – nie wpisuje się w KIS</p>	0-2

KRYTERIA MERYTORYCZNE DRUGIEGO STOPNIA – PANEL EKSPERTÓW, PREZENTACJA Z UDZIAŁEM PRZEDSIĘBIORCY

LP.	NAZWA KRYTERIUM	OPIS KRYTERIUM	PUNKTACJA (łącznie: max. 18)
1-2.	Jak w kryteriach merytorycznych pierwszego stopnia	Jak w kryteriach merytorycznych pierwszego stopnia Na tym etapie oceny nie stosuje się progu punktowego warunkującego pozytywną ocenę w kryterium „Innowacyjność produktu/usługi/technologii”.	Jak w kryteriach merytorycznych pierwszego stopnia (0-10)
3.	Potencjalne korzyści z udziału w etapie zagranicznym dla rozwoju Wnioskodawcy i wzmocnienia jego konkurencyjności lub uzyskania przewagi konkurencyjnej na rynku docelowym	Ocena dokonywana jest w skali od 0 do 5 przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia dane kryterium w stopniu: 5 – doskonałym 4 – bardzo dobrym 3 - dobrym 2 – przeciętnym 1 – niskim 0 – niedostatecznym	0-5
4.	Umiejętność prezentacji produktu/usługi/technologii przez zespół projektowy przedsiębiorstwa	Ocena dokonywana jest w skali od 0 do 3 przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia dane kryterium w stopniu: 3 – doskonałym 2 – dobrym 1 – niskim 0 – niedostatecznym	0-3

KRYTERIA OCENY STRATEGII PRZED ETAPEM ZAGRANICZNYM

LP.	NAZWA KRYTERIUM	OPIS KRYTERIUM	OCENA
1.	Adekwatność działań przewidzianych w strategii ekspansji na rynek docelowy	Kryterium oceniane w szczególności przy użyciu następujących aspektów: - cele firmy na rynku produktowo–geograficznym, - informacje na temat konkurencji dla Wnioskodawcy oraz danego produktu/usługi/technologii na rynku docelowym, - pozycjonowanie produktu/usługi/technologii	0-1
2.	Spodziewane efekty w postaci wartości dodanej przekładające się na wzrost wartości eksportu firmy lub pozyskanie innych korzyści	Kryterium oceniane w szczególności przy użyciu następujących aspektów: - prawdopodobieństwo uzyskania inwestora (np. rundy inwestycji do uzyskania przewagi konkurencyjnej na rynku zagranicznym) - prawdopodobieństwo pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania i partnerów do realizacji prac badawczo rozwojowych	0-1
3.	Prezentacja	Prezentacja przygotowana przez Wnioskodawcę na podstawie wiedzy zdobytej w ramach etapu krajowego definiowana jako: - umiejętność jasnej i czytelnej prezentacji projektu; - umiejętność skutecznej komunikacji; - umiejętność argumentowania wartości produktu/usługi/technologii	0-1
4.	Strategia wejścia na rynek docelowy/przygotowanie do ekspansji na rynek zagraniczny	Określana w szczególności przy użyciu następujących aspektów: - odpowiedni plan realizacji, - czy przedmiot projektu stanowić będzie trzon działalności biznesowej, - zaprezentowana metoda i sposób osiągnięcia zamierzonego celu projektu przy uwzględnieniu wszystkich istniejących na rynku ograniczeń i posiadanych środków finansowych, - identyfikacja ryzyk projektu, - prawdopodobieństwo osiągnięcia przez Wnioskodawcę dochodu w następstwie realizacji projektu	0-1