**Załącznik nr 4: Lista potencjalnych projektów inwestycyjnych Oferenta**

**Informacje dotyczące Formularza:**

1. Lista powinna zostać przygotowana jako osobny dokument oraz plik stanowiący integralną część Oferty.
2. Lista jest załącznikiem do Oferty. Jeżeli jednak, zgodnie z wierszem pierwszym tabeli, Oferent deklaruje brak Listy potencjalnych projektów inwestycyjnych, lista może pozostać pusta bądź nie w pełni wypełniona. Musi ona jednakże zostać załączona w tej formie do Oferty, by spełniała wymogi oceny formalnej.
3. Nie określa się limitu maksymalnej objętości (liczonej w stronach), jaką posiadać może Formularz.
4. Odpowiednie rubryki niniejszego Formularza można multiplikować (kopiować) jeżeli zamieszczone w niniejszym Formularzu pola nie wystarczają do wykazania wymaganych informacji.
5. Pojęcia niezdefiniowane w niniejszym dokumencie mają znaczenie nadane im w Zasadach Naboru.

|  |
| --- |
| **Lista potencjalnych projektów inwestycyjnych Oferenta** |
| **Oferent posiada listę potencjalnych projektów inwestycyjnych** 🞎 | **Oferent nie posiada listy potencjalnych projektów inwestycyjnych** 🞎 |
| **Lp.** | **Nazwa potencjalnej inwestycji** | **Branża[[1]](#footnote-2)** | **Przyporządkowanie Spółki do fazy (rozwoju, ekspansji, wzrostu)[[2]](#footnote-3)** | **Krótki opis działalności oraz rozwijanego produktu/usługi/technologii z uwzględnieniem poziomu zaawansowania technologicznego przedsięwzięcia** | **Zaawansowanie prac nad projektem[[3]](#footnote-4)** | **Planowana przybliżona kwota Inwestycji (w zł)** | **Planowana przybliżona data Inwestycji** | **Prawdopodobieństwo Inwestycji** |
|   |   |   |   |    |   |  |  |  |

1. Według klasyfikacji sektorowej Invest Europe (<https://www.investeurope.eu/media/12926/sectoral_classification.pdf> ) [↑](#footnote-ref-2)
2. Fazy rozwoju definiowane są następująco:

Faza rozwoju definiowana jest jako: rozpoczęcie produkcji/świadczenia usług i sprzedaży komercyjnej;

Faza ekspansji definiowana jest jako: zwiększenie produkcji/świadczenia usług i sprzedaży komercyjnej oraz zbliżenie się do lub osiągnięcie progu rentowności;

Faza wzrostu definiowana jest jako: wprowadzenie nowych produktów/usług, wejście na nowe rynki oraz osiągnięcie rentowności prowadzonej działalności.

Oferent może zaproponować (zdefiniować) inny spójny podział na fazy rozwoju Spółki, rundy finansowania, itp. [↑](#footnote-ref-3)
3. Zaawansowanie prac na projektem powinno odnosić się np. do następujących kategorii: (i) wstępne rozmowy; (ii) negocjowany term sheet/list intencyjny; (iii) podpisany term sheet/list intencyjny; (iv) w trakcie due diligence; (v) due diligence zakończone; (vi) negocjowana umowa inwestycyjna; (vii) podpisana umowa inwestycyjna. W przypadku, gdy zaawansowanie prac nad projektem jest na innym etapie, należy opisać taki etap zaawansowania. [↑](#footnote-ref-4)