



Twój biznes

2/2019

Magazyn PARP

Fundusze Europejskie w Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości



Szanowni Państwo,

oddajemy w Państwa ręce drugie wydanie biuletynu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

W tym numerze przybliżamy polski wynalazek - kompozyt kośćcozastępczy FlexiOss, o którym jest głośno w kraju i za granicą. [Medical Inveni SA](#), pomysłodawca tego innowacyjnego rozwiązania w dziedzinie implantologii, a także beneficjent działań PARP, opowiada jak fundusze unijne przyczyniły się do rozwoju działalności firmy i stworzonych rozwiązań.

Szczególne miejsce poświęcamy start-upom i konkursom im dedykowanym.

W dziale „Dobre praktyki” przeczytaj Państwo o uniwersalnej nakładce na klucz “Locky” współpracującej z urządzeniami mobilnymi i systemami alarmowymi budynków, która powstała w ramach działania [Rozwój startupów w Polsce Wschodniej](#).

Zachęcamy również do zapoznania się z nowo powstałym działem, w którym będziemy przybliżać ofertę PARP dla firm i pracowników w zakresie rozwoju kompetencji niezbędnych do zarządzania przedsiębiorstwem i wdrażania w nim innowacji ([Akademia Menadżera MŚP](#)).

Ponadto uzyskają Państwo informacje o zasadach udzielania przez PARP nisko oprocentowanej pożyczki na rozwój.

*Zapraszamy do lektury!
Zespół redakcyjny PARP*

SPIS TREŚCI

POROZMAWIAJMY O...

- Przemysłany plan **03**

STREFA MŚP

- Miejsca dla kreatywnych **06**

DOBRE PRAKTYKI

- Nowe możliwości starego zamka **09**

ROZWIJAJ SIĘ Z PARP

- Akademia Menadżera Innowacji **11**
- Menadżer na miarę potrzeb **11**
- Nisko oprocentowana pożyczka z PARP **12**

WSKAZÓWKI DLA BENEFICJENTÓW

- Zasady oznakowania projektów **12**

**WYBRANE NABORY
WNIOSKÓW:**

Umiejdzynarodowienie

Krajowych Klastrow Kluczowych
nabór do 30 września 2019 r.

Zamowienia publiczne dostepne dla wszystkich
nabór do 15 października 2019 r.

Pozyczka na rozwój
nabór do 7 października 2024 r.

Tworzenie produktow sieciowych przez MŚP
nabór do 31 października 2019 r.

**WYBRANE
WYDARZENIA:**

Wschodni Kongres Gospodarczy

25-26 września 2019 r., Białystok

Kongres 590

7-8 października 2019 r., Jasionka

Konferencja

Baza Usług Rozwojowych

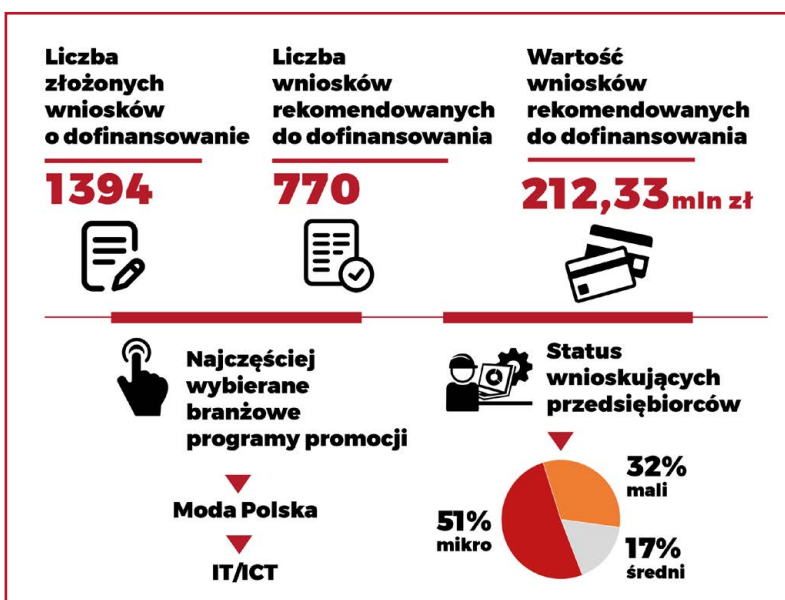
7 października 2019 r., Warszawa

Warsaw Home Design

3-6 października 2019 r., Nadarzyn

PODSUMOWANIE WYNIKÓW KONKURSU GO TO BRAND

W kwietniu br. zakończył się nabór wniosków do Go to Brand. Konkurs miał na celu wsparcie marek produktowych, które mają szansę stać się rozpoznawalne na rynkach zagranicznych.



Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa – bo do nich był adresowany konkurs – mogły starać się o sfinansowanie udziału w targach, wystawach, misjach gospodarczych oraz innych dodatkowych działaniach promocyjnych, a także zwrot kosztów usług doradczych dotyczących umiejdzynarodowienia prowadzonej działalności gospodarczej. Dofinansowanie mogły otrzymać projekty związane z uczestnictwem w działaniach promocyjnych przewidzianych w Branżowych Programach Promocji.

PRZEMYŚLANY PLAN

Nie wystarczy mieć świetny wynalazek – musi być on obudowany przekonującą strategią inwestycyjną. A w tym pomogły nam **fundusze europejskie** – mówią prof. Grażyna Ginalska z Zakładu Biochemii i Biotechnologii Uniwersytetu Medycznego w Lublinie, pomysłodawca tzw. sztucznej kości i Maciej Maniecki, prezes **Medical Inventi**

Wynalazki w dziedzinie medycyny budzą szczególne emocje i zainteresowanie. Dotyczy to także sztucznej kości FlexiOss®. Jakie refleksje towarzyszą Państwu dziś, po kilku latach od opracowania tego materiału kościostępczego?

Grażyna Ginalska: Teraz, po niemal 15 latach, licząc od początku badań nad biomateriałem, mogę powiedzieć, że opracowanie i opatentowanie biomateriału FlexiOss® było najprostszą pracą. Wyzwaniem jest wprowadzanie wynalazku medycznego na rynek. Potrzeba wiele uporu i determinacji, aby zrealizować cel, czyli uzyskać znak CE dopuszczający produkt do wykorzystania medycznego i do sprzedaży. Rozpoczynając prace badawcze, nie zdawałam sobie z tego sprawy. Nie wystarczy mieć świetny wynalazek – musi być on obudowany przekonującą strategią inwestycyjną.

Przybliżmy zatem Państwa wynalazek FlexiOss®.

Grażyna Ginalska: Jest to biomateriał kompozytowy oparty na granulowanej



syntetycznej ceramice hydroksyapatytowej i polimerze polisacharydowym. Pod względem składu i właściwości przypomina tkankę kostną. Hydroksyapatyt, inaczej fosforan wapnia, odpowiada za mechaniczną wytrzymałość kompozytu, natomiast polimer jest lepiszczem dla granul hydroksyapatytowych. Biokompozyt charakteryzuje się biozgodnością, bioaktywnością i nietoksycznością. Ma wysoką i zróżnicowaną porowatość, stanowi więc znakomite rusztowanie dla komórek osteogennych pochodzących ze ścian ubytku kostnego, ale też dla komórek macierzystych, które chirurg może nanieść w trakcie zabiegu. Podczas operacji biomateriał może być dopasowywany do wymiarów i kształtu ubytku poprzez cięcie lub zginanie. Dzięki

Medical Inventi S.A. otrzymała Nagrodę Gospodarczą Prezydenta RP w kategorii Badania i Rozwój. Spółka zgłoszona do konkursu przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości znalazła się w gronie 7 zwycięzców wybranych z ponad 160 zgłoszeń. Nagrody zostały wręczone na uroczystej gali przez Prezydenta Andrzeja Dudę 7 września br. w trakcie trwającego w podrzeszowskiej Jasionce Kongresu 590.

4

swej spoiistości nie przemieszcza się i nie wydziela z miejsca wszczepienia. FlexiOss® dzięki wchłanianiu krwi w miejscu operacyjnym zapobiega powstawaniu skrzepów. Może również pełnić funkcję nośnika leków przeciwbakteryjnych, co pozwala ograniczyć stosowanie antybiotyków w okresie okołozabiegowym. Eliminuje też ryzyko



wystąpienia ognisk zapalnych, zakażenia i odrzutu. Materiał jest niealergiczny, bez problemu zrasta się z naturalną kością i może pozostać w ludzkim ciele do końca życia. FlexiOss® jest przeznaczony do wypełniania braków kości – powstałych w wyniku urazów mechanicznych w obrębie kości kończyn, a także usunięcia zmienionych nowotworowo obszarów tkanki kostnej i cyst pozapalnych. Znajduje zastosowanie w chirurgii urazowej, ortopedii, chirurgii stomatologicznej do wypełnień ubytków po torbielach, w leczeniu przetok ustno-nosowych, a także w chirurgii weterynaryjnej.

Jedną z największych barier w rozwoju nauki jest niedoinwestowanie. Od kilkunastu lat naukowców i przedsiębiorców z sukcesem wspierają fundusze europejskie. W przypadku FlexiOss® też odegrały znaczącą rolę.

Maciej Maniecki: Projekt komercjalizacji FlexiOss® z biznesowego punktu widzenia jest bardzo trudny. To, że sam wynalazek jest przełomowy i fakt, że ratujemy nim zdrowie

pacjentów nie wystarcza, aby mówić o sukcesie gospodarczym. Projekty biznesowe oparte o wynalazki medyczne wymagają czasu i dużych nakładów finansowych. Jednocześnie na początkowym etapie są projektami dużego ryzyka i skłonność inwestorów do wdrażania tego typu projektów, zwłaszcza na wstępnym etapie rozwoju, jest znikoma. Krajowy kapitał prywatny nie jest chętny do inwestycji o dużym poziomie ryzyka. Natomiast fundusze inwestycyjne unikają projektów na wstępnym etapie rozwoju lub nie mają odpowiednich kompetencji do analizy inwestycji w projekty biotechnologiczne i medyczne. To tworzy bariery nie do pokonania i w przypadku Medical Inventi też było olbrzymim ograniczeniem. Dużo czasu minęło, zanim przekonaliśmy inwestorów do perspektywy rozwoju i przyszłego sukcesu naszego projektu. W tej sytuacji kluczowe było pozyskanie funduszy na realizację poszczególnych zadań z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój i RPO. Zaryzykowałbym nawet tezę, że bez tych środków nie byłoby już Spółki Medical Inventi i kolejny przełomowy polski wynalazek trafiłby do szuflady.

W przypadku FlexiOss® widać bardzo przemyślane kolejne ogniwa rozwoju – opracowanie technologii produkcji FlexiOss®, pozyskanie funduszy na linię technologiczną, ochrona własności przemysłowej, promowanie wynalazku na targach w Polsce i na świecie. Czy sukces wykorzystania pierwszej uzyskanej dotacji zachęcił do kolejnych starań o finansowe wsparcie?

Maciej Maniecki: Spółka Medical Inventi ponad trzy lata temu opracowała szczegółowy plan komercjalizacji i podzieliła go na poszczególne zadania. Następnie podjęliśmy starania, aby większość kluczowych zadań, zwłaszcza tych kosztochłonnych, realizować przy wsparciu środków dotacyjnych. Muszę przyznać, że choć

Spółka ma już osiem lat, do dzisiaj nie uzyskuje żadnych przychodów, z których moglibyśmy wdrażać poszczególne zadania. Jednym z bardzo dobrych przykładów wsparcia finansowego z [POIR](#) było pozyskanie dofinansowania z poddziałania [2.3.2 „Bony na innowacje dla MŚP”](#), który wdraża Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Cztery lata temu potrafiliśmy stworzyć kilka próbek naszego biokompozytu w warunkach laboratoryjnych. Nie było jednak wiedzy i rozwiązania, jak przełożyć to na technologie produkcji na dużą skalę, a bez tego nie mogliśmy nawet marzyć o sukcesie komercyjnym. Pozyskanie dotacji z poddziałania 2.3.2 POIR umożliwiło nam realizację projektu opracowania technologii produkcji biokompozytu, w tym projektu maszyny do mieszania kompozytu. Uczestniczyli w nim najlepsi inżynierowie z Politechniki Lubelskiej pod kierownictwem prof. Jerzego Kuczmazewskiego. Projekt nie tylko został zrealizowany, ale opracowane prototypy maszyn są dzisiaj podstawą tworzenia linii produkcyjnej FlexiOss®. Ten etap miał również fundamentalne znaczenie dla rozwoju Spółki. Okazało się bowiem, że opracowane prototypy są tak bardzo innowacyjne, że mogą stanowić podstawę do zgłoszenia patentowego i ochrony naszej technologii produkcji i samego produktu FlexiOss® na całym świecie. Spółka już to wykorzystwała i zgłosiła ochronę patentową na Stany Zjednoczone Ameryki i Japonię. Ma to olbrzymie znaczenie dla dalszego rozwoju Spółki.

Co było najtrudniejsze w tej drodze? Na jakim etapie jest dziś Medical Inventi? Jaką rolę odegrały w Państwa działalności fundusze europejskie?

Maciej Maniecki: Bardzo trudne było opracowanie skutecznego planu komercjalizacji i pozyskanie kapitału do jego realizacji. Spółki takie jak Medical Inventi, oparte o jeden

produkt, który nie ma jeszcze zgody na wprowadzenie na rynek, są obarczone bardzo dużym ryzykiem, a skłonność do inwestycji jest bardzo mała. Medical Inventi zamierza wprowadzić produkt na rynki globalne i skutecznie konkurować z potentatami w branży wyrobów medycznych. Do takiej konkurencji nie wystarczy posiadać dobry produkt. Należy mieć wiedzę i zespół. Jednak po uczestnictwie w największych imprezach targowych branży medycznej w Düsseldorfie, Orlando, Dubaju czy Singapurze przekonani jesteśmy, że mamy najlepszy biokompozyt kośćcozastępczy i tylko czas i pieniądze dzielą nas od globalnego sukcesu. Nie byłoby jednak Medical Inventi na tych międzynarodowych targach, gdyby nie wsparcie promocji marek produktowych opracowywanych przez MŚP w ramach poddziałania [3.3.3 POIR Go to Brand](#), który również realizuje Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.



*Maciej Maniecki, Prezes Medical Inventi,
fot. Jakub Orzechowski*

MIEJSCA DLA KREATYWNYCH



Masz pomysł na rynkowy biznes, ale nie wiesz, od czego zacząć? W województwach Polski Wschodniej działa sześć Platform Startowych, które dają eksperckie wsparcie i pomagają rozwinąć firmę. Pierwszy krok to zgłoszenie swojego pomysłu do wybranej Platformy.

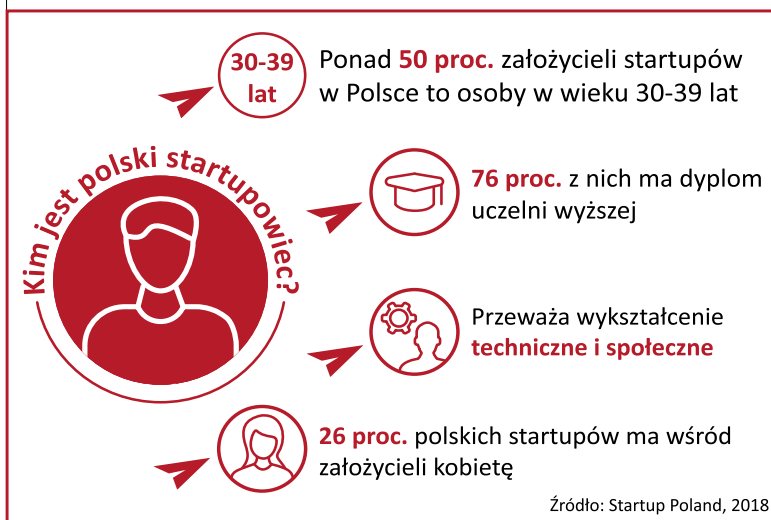
W pilotażowej edycji programu PARP Platformy Startowe dla nowych pomysłów (poddziałanie 1.1.1 Programu Operacyjnego Polska Wschodnia), realizowanej w latach 2016-2017, do oceny zgłoszono 2,5 tys. pomysłów. Spośród nich inkubację przeszło 200 przedsięwzięć, a ponad 100 otrzymało

wsparcie finansowe z PARP w ramach poddziałania 1.1.2 POPW Rozwój Startupów w Polsce Wschodniej o łącznej wartości 80 mln zł. Zainteresowanie usługami Platform było ogromne. Dlatego w 2018 r. PARP uruchomiła sześć partnerstw tworzących Platformy, co spowodowało, że program ruszył z pełną mocą.

Do końca sierpnia wpłynęło prawie 2 tys. pomysłów, ponad 200 startupów rozpoczęło inkubację.

Platformy

Dzięki środkom Programu powstają ekosystemy wspierające rozwój innowacyjnych firm. Platformy funkcjonują jako partnerstwa wielu instytucji. Wśród założycieli są ośrodki innowacji, uczelnie, duże i średnie przedsiębiorstwa, fundusze kapitałowe i instytucje otoczenia biznesu. Dzięki temu startupy mają możliwość



WYSTARTUJ Z PLATFORMY

Program Operacyjny Polska Wschodnia, działanie 1.1.1 *Platformy Startowe dla nowych pomysłów*

Etap I



Masz pomysł na innowacyjny produkt bądź usługę?

W Platformach Startowych wskazanych na mapie otrzymasz ekspercką pomoc i rozwiniesz pomysł w rentowny model biznesowy.

Oceniane będą m.in.:

- innowacyjność koncepcji
- przewagi konkurencyjne w stosunku do istniejących produktów
- potencjał biznesowy
- kwalifikacje zespołu, który ma rozwijać produkt.



Start-up Heroes w Olsztynie

animator: Miasto Olsztyn – Olsztyński Park Naukowo-Technologiczny

Hub of Talents 2 w Białymstoku

animator: Miasto Białystok – Białostocki Park Naukowo-Technologiczny

Wschodni Akcelerator Biznesu w Puławach

animator: Puławski Park Naukowo-Technologiczny Sp. z o.o.

Unicorn Hub w Lublinie

animator: Polska Fundacja Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego „OIC Poland”

IDEALIST w Lublinie

animator: Park Naukowo-Technologiczny Energii Sp. z o.o.

Start in Podkarpackie w Rzeszowie

animator: Rzeszowska Agencja Rozwoju Regionalnego SA

Etap II

Zakończyłeś program inkubacji na jednej z 6 Platform Startowych w Polsce Wschodniej?

Postaraj się o dofinansowanie dalszego rozwoju swojego przedsięwzięcia.



Termin przyjmowania wniosków: **31 lipca 2019 r. – 30 września 2020 r.**



Maksymalne dofinansowanie projektu: **1 000 000 zł**



W ramach konkursu dla poddziałania PARP planuje rozdysponować **300 mln zł** na innowacyjne pomysły. Podpisanych może zostać blisko **300 umów** o dofinansowanie projektów.

korzystania z szerokiej gamy usług. Uzyskują dostęp do specjalistycznej infrastruktury, gdzie mogą prowadzić badania nad swoim produktem, współpracują z ekspertami branżowymi oraz weryfikują założenia rynkowe przedsięwzięcia. Uczestnictwo funduszy inwestycyjnych w partnerstwach pozwala zweryfikować plany z oczekiwaniami inwestorów.

Czym jest inkubacja?

Inkubacja to wsparcie na etapie tworzenia przedsiębiorstw. Pozwala ocenić komercyjny potencjał pomysłu oraz opracować prototyp. Aby rozpocząć inkubację, należy przede wszystkim złożyć wniosek opisujący pomysł. Można je składać w sposób ciągły – do 30 listopada 2022 r. Eksperti oceniają, czy Twoje przedsięwzięcie może się przerodzić w dobry biznes. Platformy Startowe udzielają wsparcia poprzez świadczenie bezpłatnych [usług inkubacyjnych](#) – wymagane jest tylko zaangażowanie pomysłodawcy. Jeśli Twój lub Wasz pomysł (zgłaszającym może być jedna osoba lub zespół) zostanie pozytywnie oceniony, wywiad z Tobą przeprowadzi menedżer inkubacji. Jego zadaniem jest zdiagnozowanie najważniejszych potrzeb, a następnie dobór właściwych ekspertów i usług dopasowanych do specyfiki przyszłego startupu i branży. Celem inkubacji jest stworzenie rentownego modelu biznesowego spółki oraz przygotowanie minimalnej wersji produktu.

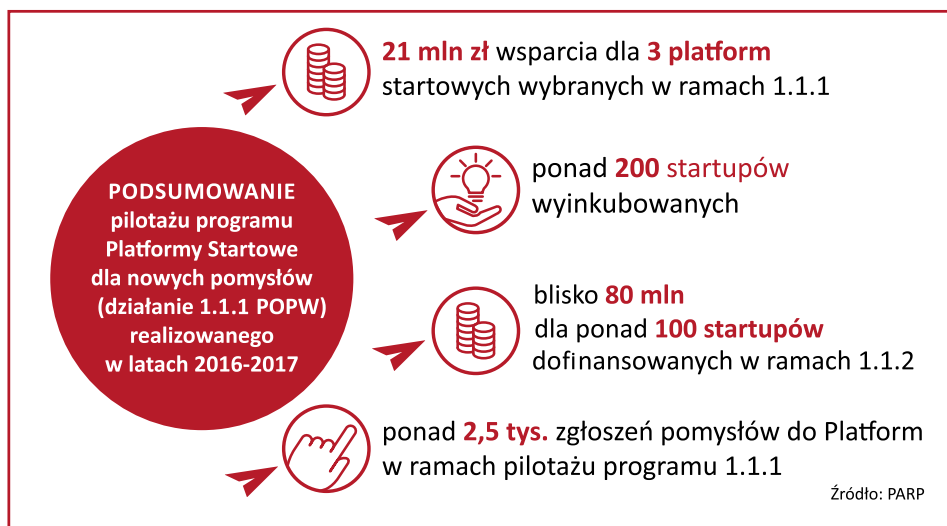
Zakwalifikowane do inkubacji firmy mogły uczestniczyć w II edycji Startup Summer Camp. Tym razem Zamek w Rynie na dwa dni (30-31 sierpnia)

zamienił się w kuźnię innowacji. Wydarzenie dało możliwość wzięcia udziału w inspirujących warsztatach i spotkaniach z doświadczonymi przedsiębiorcami, zapoznania z aktualnymi trendami, nawiązania kontaktów biznesowych z inwestorami oraz wzięcia udziału w sesji pitchingowej. Nagrodą był wyjazd na wrześniowy DLD Innovation Festival w Tel Awiwie oraz wizytacja Centrum Badawczo-Rozwojowego Legii Warszawa – Legia LAB.

Dotacja na rozwój

Jeśli pomyślnie przeszedłeś etap inkubacji w ramach Platformy startowej, złóż wniosek o dofinansowanie swojego przedsięwzięcia. Trwa konkurs [Rozwój startupów w Polsce Wschodniej](#), którego celem jest sfinansowanie rozwoju działalności biznesowej nowych firm. Ten etap powinien się zakończyć wprowadzeniem produktu na rynek. Możesz otrzymać pomoc finansową w wysokości do 1 mln zł, przy wkładzie własnym pokrywającym minimum 15 proc. kosztów całości przedsięwzięcia. Pula środków dostępnych w konkursie wynosi 300 mln zł. Masz czas do 30 września 2020 r.

Jerzy Gontarz



NOWE MOŻLIWOŚCI STAREGO ZAMKA

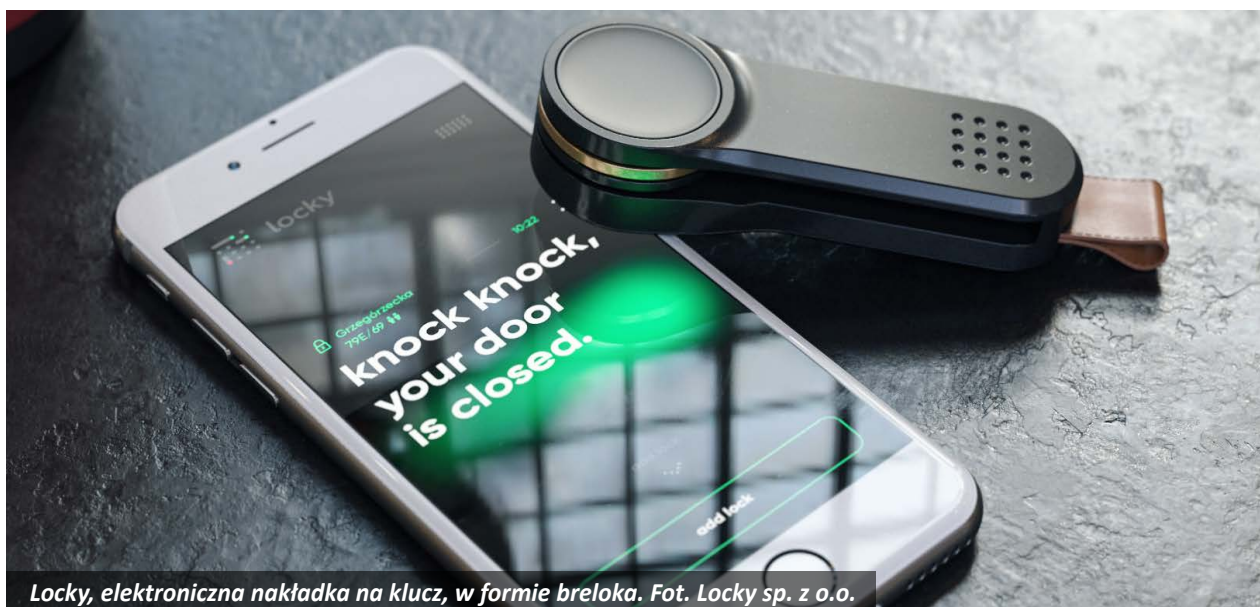
Czy zamknąłem drzwi? Gdzie się podziały moje klucze? Podobne pytania zadawał sobie chyba każdy z nas. Znalezienie odpowiedzi na nie może być znacznie prostsze z Locky'm – innowacyjnym systemem zabezpieczenia domu, który powstał w Platformie Startowej „[TechnoparkBiznesHub](#)” w Jasionce koło Rzeszowa.

Pomysł wziął się z życia. – Jeden z założycieli firmy często zastanawiał się, czy zamknął drzwi, czy nie, i nie był w stanie znaleźć na rynku rozwiązania dla siebie. Miał jednak doświadczenie w tworzeniu aplikacji, wiedział więc, jak ten problem rozwiązać – mówi Przemysław Rodzaj, marketing manager w [Locky sp. z o.o.](#) – Rozwinięcie pomysłu nie byłoby możliwe bez wsparcia doradczego i możliwości opracowania MVP (prototypu o minimalnych funkcjonalnościach). Pomyślnie zakończona inkubacja w Platformie Startowej potwierdziła zasadność i wykonalność technologiczną produktu. Wsparcie finansowe

w wysokości 700 tys. zł, którego udzieliła Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości w ramach poddziałania [1.1.2 „Rozwój startupów w Polsce Wschodniej”](#) Programu Operacyjnego Polska Wschodnia, pozwoliło urealnić i doskonalić tę innowację.

Jedyny taki

Na rynku dostępne są sterowane elektronicznie zamki, których stan można sprawdzić przez aplikację na smartfon. Sprzedawane są również urządzenia do odnajdywania zagubionych kluczy. Locky nie tylko łączy w sobie zalety obu rozwiązań, ale wyróżnia się czymś jeszcze



Locky, elektroniczna nakładka na klucz, w formie breloka. Fot. Locky sp. z o.o.

10

– możliwością wykorzystania dotychczasowego, analogowego zamka i klucza bez konieczności ich wymiany. Pomysł jest nowatorski, a jednocześnie idzie pod prąd wszechobecnej we współczesnym świecie modzie na urządzenia typu „smart”, oferując rozwiązanie tańsze i bardziej przyjazne użytkownikowi, który nie musi kupować nowego zamka lub nawet całych drzwi i uczyć się zasad ich działania. To Locky musi się nauczyć działania dotychczasowego zamka i robi to szybko i skutecznie.

Locky to niewielka, elektroniczna nakładka w formie breloka, pasująca do ponad 90 proc. współcześnie używanych kluczy. Nauczysz się podczas pierwszej instalacji cech zamka, rejestruje każde otwarcie i zamknięcie. Informacje są zbierane przez aplikację na telefon. Jeśli komuś zdarzy się nie przekręcić klucza, system od razu to wychwyci i poinformuje użytkownika, który bez potrzeby nie będzie musiał wracać, by sprawdzić, czy drzwi na pewno są zamknięte. Twórcy zamka wierzą, że w najbliższym czasie nie zostanie zmieniony sposób użytkowania drzwi. Że nadal za najbezpieczniejsze będą uznawane zamki mechaniczne. Takiego zamka



Fot.: Locky sp. z o.o.

nie można zhakować, gdyż nie jest zamykany elektronicznie.

Sprzedaż ruszyła

Historia nowatorskiego rozwiązania firmy, która zaczęła przygodę z biznesem w podrzeszowskiej Jasionce, jest bardzo krótka. Od stworzenia pierwszego konceptu, poprzez uzyskanie dofinansowania z **PARP**, do nadejścia pierwszej partii gotowych urządzeń minęły zaledwie trzy lata. Obecnie rusza właśnie realizacja pierwszych zamówień, a pierwsi klienci niebawem rozpoczną użytkowanie swoich urządzeń.

Marek Rokita



Locky, elektroniczna nakładka na klucz, w formie breloka. Fot. Locky sp. z o.o.

AKADEMIA MENADŻERA INNOWACJI

Rusza II edycja Akademii Menadżera Innowacji – autorskiego programu PARP opracowanego we współpracy z najlepszymi praktykami w dziedzinie nowoczesnego zarządzania przedsiębiorstwem i wdrażania innowacji.

Akademia Menadżera Innowacji to program szkoleniowo-doradczy skoncentrowany na nabyciu przez firmę i jej pracowników kompetencji niezbędnych do zarządzania innowacjami w firmie.

Program realizowany jest równoległe poprzez szkolenia i doradztwo.

Zapraszamy przedsiębiorców, menadżerów i pracowników, którzy poszukują sposobów na:

- zwiększenie przewagi konkurencyjnej swojej firmy na rynku,
- poprawę efektywności pracy i procesów w firmie,
- wzrost rentowności finansowej,

- tworzenie marki innowacji,
- stworzenie w firmie zespołu specjalistów gotowych do wdrażania i zarządzania innowacjami.

Program oferuje:

- doświadczoną kadre,
- **do 120 godz.** doradztwa dla małych, średnich i dużych przedsiębiorstw oraz **do 60 godz.** dla mikroprzedsiębiorstw,
- dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej na poziomie 80% dla mikro, małych i średnich firm oraz 50% dla dużych firm.

KONTAKT Z ZESPOŁEM AMI: E-MAIL: AMINNOWACJI@PARP.GOV.PL

MENADŻER NA MIARĘ POTRZEB

Współczesny rynek wymusza na przedsiębiorstwach stosowanie rozwiązań zwiększających konkurencyjność. Jedną z metod przynoszących długofalowe efekty jest skuteczne zarządzanie przedsiębiorstwem oraz pracownikami. To wymaga odpowiednio wykwalifikowanej kadry menadżerskiej. Z pomocą przychodzi PARP, która uruchomiła projekt Akademia Menadżera MŚP.

Firmy mające status mikro-, małego lub średniego przedsiębiorstwa mogą rozwijać kompetencje swojej kadry menadżerskiej poprzez uczestnictwo w szkoleniach lub doradztwie, które są dostępne w ofercie edukacyjnej Bazy Usług Rozwojowych.

Aby wziąć udział w Akademii Menadżera MŚP, należy wypełnić formularz rejestracyjny znajdujący się na stronie PARP. Wniosek trafia do jednego z pięciu operatorów właściwych dla makroregionu, w którym

znajduje się siedziba główna firmy.

Operator skontaktuje się z wnioskodawcą, żeby zweryfikować kryteria, jakie musi spełniać przedsiębiorca przystępujący do projektu. Istotne jest to, że zakres szkoleń i doradztwa, z którego może skorzystać kadra menadżerska lub osoby planowane do awansu na stanowiska kierownicze, musi wynikać z aktualnej diagnozy potrzeb rozwojowych firmy – dopiero na jej podstawie dobiera mieszczące się w opisie

uniwersalnych kompetencji menadżerskich usługi rozwojowe z BUR.

W przypadku, gdy przedsiębiorca nie posiada planu rozwoju firmy, może go przygotować również w ramach projektu.

Dofinansowanie usług rozwojowych, czyli szkoleń, doradztwa, w tym doradztwa, którego efektem jest diagnoza potrzeb rozwojowych, stanowi do 80% wartości tych usług – pozostałą część – nie mniej niż 20% musi zapewnić przedsiębiorca.

Projekt cieszy się obecnie dużym zainteresowaniem, choć zróżnicowanym w poszczególnych makroregionach. Stosunkowo mniej zgłoszeń spłynęło dotychczas w Makroregionie 3 (województwa: małopolskie, podkarpackie i świętokrzyskie) oraz w Makroregionie 4 (województwa: opolskie, łódzkie oraz śląskie). Zachęcamy do aplikowania do projektu poprzez stronę PARP.

NISKO OPROCENTOWANA POŻYCZKA Z PARP

Jeśli jesteś mikro- lub małym przedsiębiorcą i szukasz źródeł finansowania rozwoju swojej firmy, zgłoś się po „Pożyczkę na rozwój”. Możesz otrzymać do 500 tys. zł na inwestycje m.in. w maszyny, narzędzia czy oprogramowanie niezbędne do podniesienia konkurencyjności Twojego biznesu.

Każda firma, niezależnie od wielkości, wymaga inwestowania. Im mniejsza firma, tym trudniej o uzyskanie kapitału na rynku komercyjnym. Firmy, które rosną dzięki rozwojowi i ulepszeniom, nie zginą – zwykł mawiać Henry Ford, amerykański przemysłowiec, założyciel Ford Motor Company. Od teraz mikro- i mali przedsiębiorcy mogą liczyć na wsparcie PARP m.in. w ramach programu „Pożyczka na rozwój”.

KTO?

O udzielenie pożyczki mogą się starać firmy mające status mikro- lub małego przedsiębiorcy, które prowadzą działalność gospodarczą na terytorium Polski od co najmniej dwóch lat.

NA CO?

Pożyczka jest udzielana na pokrycie wydatków niezbędnych do realizacji projektu, którego głównym przedmiotem jest nabycie i instalacja nowych środków trwałych, tj.:

maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia. Ponadto, jeżeli projekt tego wymaga, środki z pożyczki mogą być przeznaczone również na zakup oprogramowania związanego z nabytymi środkami trwałymi, integrację z parkiem maszynowym oraz systemami IT funkcjonującymi w przedsiębiorstwie.



ILE?

Maksymalna kwota pożyczki nie może przekroczyć 500 tys. zł. Pożyczka udzielana jest na okres do 5 lat liczonych od dnia zawarcia umowy. Wnioskodawca powinien zapewnić wkład własny w wysokości co najmniej 20% kwoty wydatków

kwalifikowanych projektu. Oprocentowanie jest stałe w całym okresie spłaty pożyczki i wynosi od 2,5 do 6%.

KORZYŚCI!

Po zrealizowaniu projektu zgodnie z umową i spłacie co najmniej 90% kwoty pożyczki, pożyczkobiorca nabywa prawo do wypłaty dodatkowego wsparcia. Pozwala ono refinansować wkład własny w wysokości 10% wartości pożyczki, jednak nie więcej niż 40 tys. zł. Pożyczkobiorca może skorzystać również z karencji w spłacie kapitału, jednak okres karencji nie może przekroczyć 9 miesięcy podczas całego okresu spłaty. Dodatkowym atutem jest brak prowizji za udzielenie pożyczki.

Wnioski o udzielenie wsparcia można składać do 7 października 2021 roku za pośrednictwem generатора wniosków.

WSKAZÓWKI DLA BENEFICJENTÓW

ZASADY OZNAKOWANIA PROJEKTÓW

Podpisałeś umowę o dofinansowanie? Rozpoczynasz realizację projektu? Jako beneficjent funduszy unijnych musisz pamiętać o poinformowaniu opinii publicznej, a także uczestników i odbiorców projektów o tym, że jego realizacja jest możliwa dzięki wsparciu finansowemu pochodzącemu z Unii. Wybierając działania informacyjno-promocyjne, należy pamiętać, aby

były spójne i adekwatne do zakresu projektu.

Beneficjent jest zobowiązany zadbać o oznakowanie całej dokumentacji oraz miejsca realizacji projektu.

W przypadku posiadania strony internetowej wystarczy w widocznym miejscu umieścić jego opis oraz logotypy Unii Europejskiej, Funduszy

Europejskich oraz barwy Rzeczypospolitej Polskiej.

Więcej nt. zasad promocji i oznakowania projektów przeczytasz na stronie Funduszy Europejskich oraz w Podręczniku wnioskodawcy i beneficjenta programów polityki spójności 2014-2020 w zakresie informacji i promocji.