



# Twój biznes

4/2020(7)

Magazyn PARP

## Nowa odsłona Bazy Usług Rozwojowych





## Szanowni Państwo,

przekazujemy kolejne wydanie biuletynu PARP. W najnowszym numerze przedstawiamy nową odsłonę Bazy Usług Rozwojowych (s. 3). W rozmowie z Aleksandrą Berg-Kożą, kierownikiem Sekcji Komunikacji i Rozwoju Systemu BUR w Departamencie Rozwoju Kadr w Przedsiębiorstwach, poruszamy kwestie zmian, jakie zostały wdrożone, i wpływu COVID-19 na funkcjonowanie branży szkoleniowo-doradczej. Pandemia, powodując ogromne straty gospodarcze, skłoniła rządy państw UE do uruchomienia krajowych programów ratujących firmy. Podsumowujemy dotychczasowe efekty wprowadzenia instrumentów wspierających przedsiębiorców – zarówno w Polsce (s. 9), jak i w całej Unii Europejskiej (s. 12). Kryzys jednak mobilizuje i otwiera drogę do innowacji. Jakie innowacje przyciąga Polska i czym zachęcamy zagraniczne start-upy do prowadzenia biznesu w naszym kraju? To do nich są skierowane programy akceleracji finansowane z unijnych funduszy. A dzięki Poland Prize poszliśmy krok dalej i stworzyliśmy świetne warunki zagranicznym start-upom. Chętnych na rozwój biznesu w Polsce jest wielu. Z artykułu dowiedzą się Państwo, co zyskują i jak wiele wnoszą (s. 14).

*Zachęcamy Państwa do lektury.  
Zespół redakcyjny PARP*

Biuletyn powstał we współpracy z firmą Smartlink Sp. z o.o. w składzie: Jerzy Gontarz, Agata Rokita, Andrzej Szoszkiewicz

## SPIS TREŚCI

- Kalendarium naborów 02

### POROZMAWIAJMY O...

- Rynek usług rozwojowych – nowe otwarcie 03

### UWAGA NA:

- Funduszowy Pakiet 09
- Program ratunkowy dla Europy 12

### DOBRE PRAKTYKI

- Poland Prize, czyli przyciągamy innowacje 14
  - Poszukiwanie pomysłów 15
  - Selekcja 16
  - Specjalizacje 18
  - Ekoapka 19
  - Zeus służy człowiekowi 21

### KONKURSY

- Kompetencje dla sektorów 23
- Nowy start w biznesie możliwy dzięki unijnym funduszom 24
- Akademia Menadżera MSP 2 – 25

**PARP**  
Grupa PFR

Polska Agencja Rozwoju  
Przedsiębiorczości

ul. Pańska 81/83,  
00-834 Warszawa  
t: +48 22 432 80 80,  
f: +48 22 432 86 20  
e: [biuro@parp.gov.pl](mailto:biuro@parp.gov.pl)  
[www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)



# Nabory wniosków w roku 2020



## Bony na innowacje dla MŚP: etap 1 usługowy

nabór do 30 września 2020 r.

## Bony na innowacje dla MŚP: etap 1 usługowy Dostępność plus

nabór do 30 września 2020 r.

## Bony na innowacje dla MŚP: etap 2 inwestycyjny

nabór do 30 grudnia 2020 r.

## Bony na innowacje dla MŚP: etap 2 inwestycyjny Dostępność plus

nabór do 30 grudnia 2020 r.

## Umędzynarodowienie KKK

nabór do 30 września 2020 r.

## Design dla przedsiębiorców – Dostępność plus

nabór od 24 listopada 2020 r. do 28 lipca 2021 r.

## Polski Produkt Przyszłości

nabór od 21 września do 29 października 2020 r.



## Wzór na konkurencję – II etap: Wdrożenie strategii wzorniczej

nabór do 31 sierpnia 2021 r.

## Wdrażanie innowacji przez MŚP

nabór do 24 września 2020 r.

## Rozwój start-upów w Polsce Wschodniej

nabór do 30 września 2020 r.

## Platformy startowe

nabór do 30 listopada 2022 r.



## Nowy Start

nabór do 30 maja 2022 r.

(do 30 listopada 2022 r. dla woj.

łódzkiego, lubelskiego i mazowieckiego)

## Kompetencje dla sektorów – oferta dla przedsiębiorców

nabór do 31 sierpnia 2023 r.





# RYNEK USŁUG ROZWOJOWYCH – NOWE OTWARCIE

Zmiany w Bazie Usług Rozwojowych wprowadzamy po to, by zapewnić jak najwyższą jakość i dostępność usług rozwojowych dla przedsiębiorstw i pracowników – mówi **Aleksandra Berg-Koza**, kierownik Sekcji Komunikacji i Rozwoju Systemu BUR w Departamencie Rozwoju Kadr w Przedsiębiorstwach PARP.



*Aleksandra Berg-Koza. Fot. Franek Mazur*

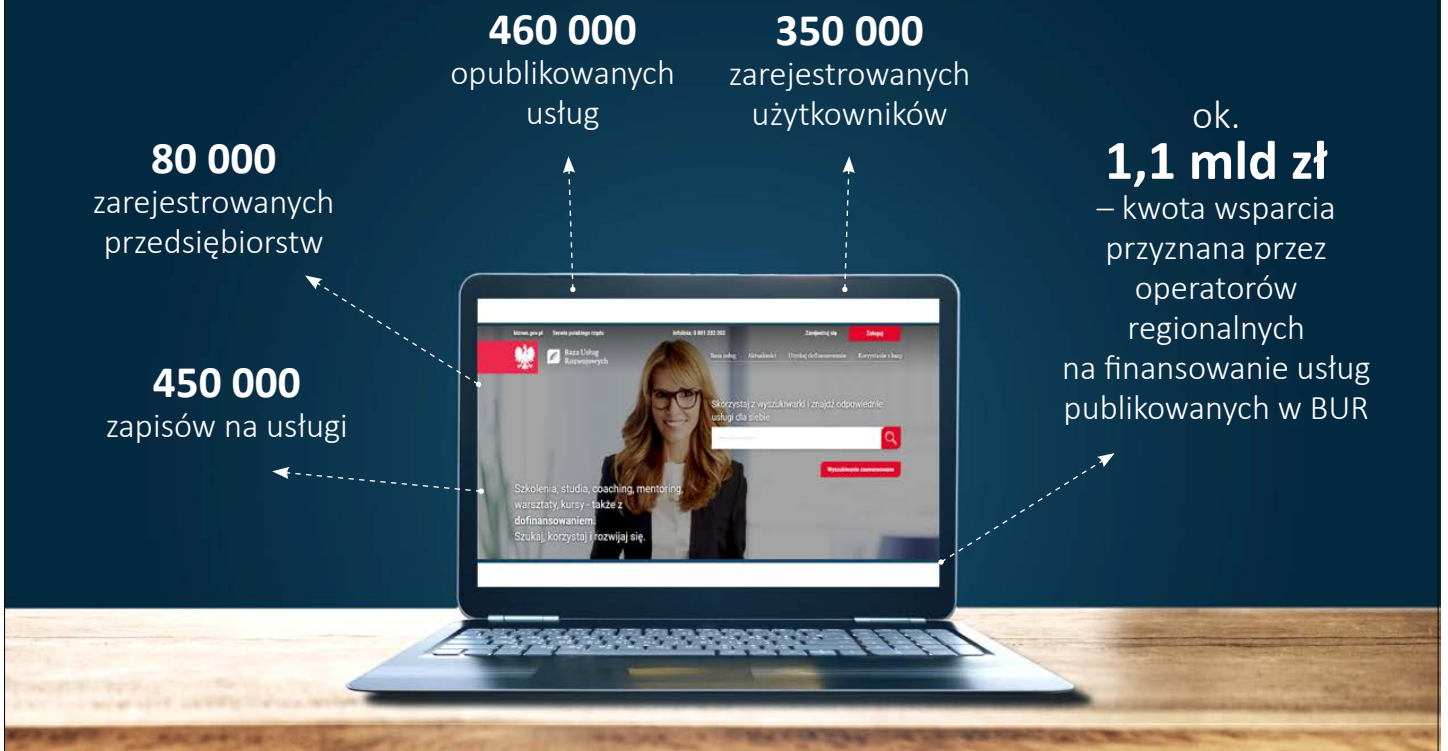
**Baza Usług Rozwojowych (BUR) zgromadziła ponad 350 000 użytkowników. Czy potrzebna jest jej nowa odsłona? Co nowego znajdą użytkownicy serwisu?**

BUR została uruchomiona w październiku 2015 r., a więc działa już prawie 5 lat. W tym czasie na bieżąco wprowadzaliśmy różnego rodzaju zmiany i usprawnienia. Równocześnie nastąpił rozwój technologii, zmienił się wygląd większości dużych portali internetowych.

Od początku byliśmy świadomi tego, że nie możemy stać w miejscu. Ciągła zmiana i rozwój są wpisane w nasz projekt.

Aby dowiedzieć się, czy nasz serwis jest zgodny z przyzwyczajeniami oraz oczekiwaniami użytkowników, zleciliśmy zewnętrznej firmie wykonanie audytu użyteczności. Zalecenia wynikające z tego audytu były podstawą do podjęcia decyzji o modernizacji BUR. Na tej podstawie

**BUR to najpopularniejszy serwis PARP. Mamy już 2,7 mln użytkowników, 7 mln odsłon.**



przygotowaliśmy system w nowej, przystępnej oraz przejrzystej formie. Nowe rozwiązania graficzne interfejsu pozwolą na intuicyjne poruszanie się po całym serwisie. Każdemu profilowi – użytkownika, przedsiębiorstwa czy dostawcy usług – przypisano inny kolor. Aby sprawnie poruszać się w Bazie, wystarczy podążać za kolorem. Wszystkie ważne informacje zarówno dla zainteresowanych rozwojem swoich kompetencji, jak i dostawców usług szkoleniowych, znajdują się na ich profilu. Wszystko po to, aby zapewnić jak najwyższą jakość i dostępność usług rozwojowych dla przedsiębiorstw i pracowników.

**Pandemia COVID-19 miała duży wpływ na funkcjonowanie rynku usług rozwojowych. Czy wymusiła także zmiany w realizacji projektów szkoleniowych i doradczych?**

Branża szkoleniowo-doradcza była jedną z tych, które najszybciej i najmocniej odczuły negatywne konsekwencje pandemii koronawirusa. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości od pierwszych chwil włączyła się w działania, które mają na celu złagodzenie wpływu COVID-19 na realizację projektów współfinansowanych ze środków UE, w tym przeznaczonych na podnoszenie kwalifikacji kadr w firmach i budowanie kompetencji przedsiębiorców. Wobec licznych informacji dotyczących odwoływania zakontraktowanych szkoleń oraz wstrzymywania decyzji w zakresie realizacji projektów kierownictwo Agencji 23 marca br. podjęło decyzję o wprowadzeniu rozwiązań zaradczych. Na czas zagrożenia epidemicznego usługi dostępne w BUR mogą być realizowane w trybie zdalnym, zamiast jak dotychczas – w formie tradycyjnych spotkań stacjonarnych.



**E-learning, wideokonferencje, webinary – te określenia utrwaliły się w biznesowym słowniku w ostatnich miesiącach. W jaki sposób pandemia zmienia rynek usług rozwojowych?**

Można przypuszczać, że im dłużej będą trwały ograniczenia związane z pandemią, tym większe jest prawdopodobieństwo, że zmiany wymuszone sytuacją okażą się trwałe. Rynek szkoleń jest tego doskonałym przykładem. O ile wcześniej e-learning był wykorzystywany rzadko, jako narzędzie wspomagające stacjonarne szkolenia, o tyle w czasie pandemii, zwłaszcza we wczesnym etapie z licznymi ograniczeniami, stał się jedyną możliwością przekazywania wiedzy. W lipcu prawie 1/3 usług opublikowanych w BUR była świadczona zdalnie. Do tej sytuacji musieli dostosować się zarówno oferujący szkolenia, jak i uczestnicy.

Prawie półroczna praktyka pokazała, że szkolenia za pośrednictwem internetu są efektywne i mają wiele zalet. To przede wszystkim wygoda i oszczędność czasu szkółących i uczestników. To często również

niższe koszty związane z brakiem konieczności dojazdów, diet, zapewniania zakwaterowania, sal szkoleniowych itd. To wystarczające powody, aby zdalne formy szkoleń na stałe wpisały się w rzeczywistość rynkową. Bez wątpienia ich udział w całości rynku szkoleniowego będzie większy niż przed pandemią.

**Czy oszczędności i przejście na tryb zdalny nie stwarzają zagrożenia spadku jakości usług?**

Pomyśleliśmy już o tym. Nie chcemy dopuścić do sytuacji, że szkolenia angażujące uczestników, pełne interakcji, będą zastąpione przez nudne wykłady. [Rada ds. Kompetencji Sektora Usług Rozwojowych](#) przeprowadziła badanie, które pozwoliło wskazać luki kompetencyjne i technologiczne, stanowiące barierę uniemożliwiającą branży szkoleniowo-doradczej wprowadzenie do portfolio usług świadczonych zdalnie. Na tej podstawie Rada wydała rekomendacje, których realizacja będzie finansowana w ramach projektu konkursowego.

Konieczne było wprowadzenie pewnych regulacji i norm, dlatego przygotowaliśmy

„Wytyczne dotyczące świadczenia usług rozwojowych metodami zdalnego dostępu oraz monitoringu takich usług”. Jesienią tego roku planujemy również wprowadzenie standardu opisującego, jak taką usługę przygotować, zrealizować, monitorować, a potem ocenić.

### **Są takie umiejętności, których nie można zdobyć przez internet.**

Choć szkolenia online będą wykorzystywane w znacznie większym stopniu niż dotąd, nie są receptą uniwersalną. O ile kursy językowe w formie webinarów, szkolenia z zakresu księgowości, informatyki mogą w dużym stopniu wyprzeć te stacjonarne, to jednak trudno sobie wyobrazić praktyczną część kursu na prawo jazdy, szkolenia z obsługi maszyn czy fryzjerstwa w formie zdalnej. Podobnie, bez osobistego kontaktu trudno jest przeprowadzić treningi umiejętności społecznych, np. trening asertywności, szkolenia przywódcze itp. Te na pewno w dalszym ciągu będą się odbywały stacjonarnie.

### **Jak je realizować w sytuacji zagrożenia epidemicznego?**

Obecny etap pandemii wymusza na organizatorach szkoleń konieczność stosowania się do zapisów Rozporządzenia Rady

Ministrów z dnia 7 sierpnia 2020 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2020 poz. 1356 z późn. zm.). Dostawca decydujący się na organizację usługi rozwojowej, wymagającej bezpośredniego kontaktu z trenerem musi brać pod uwagę aktualnie obowiązujące obostrzenia, a także wynikające z tych obostrzeń potencjalne trudności dla uczestników szkoleń. Zostały one zawarte w „[Wytycznych dla organizatorów spotkań biznesowych, szkoleń, konferencji i kongresów w trakcie epidemii SARS-CoV-2](#)” wydanych przez Ministerstwo Rozwoju we współpracy z Głównym Inspektorem Sanitarnym.

### **Zmieniająca się sytuacja gospodarcza wymusza zmiany kompetencji na rynku pracy. Dysponujemy swego rodzaju barometrem, jaki stanowią [Sektorowe Rady ds. Kompetencji](#). Jak wyglądała ta systemowa reakcja na wyzwania stawiane przez pandemię?**

Celem istnienia Rad jest inicjowanie działań mających na celu lepsze dopasowanie systemu edukacji do potrzeb gospodarki oraz zbudowanie kompetencji pożądanych w poszczególnych branżach. Obecnie funkcjonuje 17 takich Rad. Każda Rada





Sektorowa tworzona jest przez osoby związane z daną branżą – przedsiębiorców, organizacje pracodawców i pracowników, przedstawicieli systemu edukacji, nauki, administracji oraz instytucji rynku pracy. Każda Rada na podstawie wiedzy i doświadczenia jej członków, a także wyników badania **Bilans Kapitału Ludzkiego** oraz badań własnych opracowuje i aktualizuje rekomendacje dotyczące zapotrzebowania na kompetencje w danym sektorze. Na podstawie tych rekomendacji finansowane są następnie przez PARP projekty konkursowe, w których za pośrednictwem BUR finansujemy usługi rozwojowe prowadzące do zdobycia kompetencji wskazanych przez Rady jako te, które są kluczowe dla danego sektora gospodarki.

W związku z sytuacją gospodarczą wywołaną pandemią zwróciliśmy się do wszystkich Rad z prośbą o rewizję wydanych rekomendacji i przedstawienie nowych, wynikających z wyzwań, jakie przed danym sektorem postawił COVID-19. Na podstawie otrzymanego materiału zidentyfikowaliśmy 13 sektorów, w odniesieniu do których konieczne jest sfinansowanie dodatkowych działań szkoleniowo-doradczych niezbędnych dla zniwelowania kryzysu wywołanego pandemią w danej branży. Instrument

umożliwiający przedsiębiorcom ich sfinansowanie („Kompetencje dla sektorów”) będzie wdrażany do 31 marca 2021 r.

### **Pandemia zmieniła nasze przyzwyczajenia dotyczące komunikacji. Jak na dłuższą metę zmieni się sposób prowadzenia biznesu?**

W biznesie zawsze najważniejsza była, jest i będzie cena. Praca zdalna i związane z nią redukcja powierzchni biurowych, oszczędności na czynszach, rachunkach za eksploatację, czasie dotarcia do pracy itd. zmieniają modele biznesowe wielu firm. To ma wpływ na rynek nieruchomości wielkopowierzchniowych i najmu mieszkań. Okazało się, że spora część pracowników może pracować zdalnie, a to oznacza odpływ ludzi z dużych aglomeracji z powrotem do miejsc, z których przybyli.

Wśród ekonomistów panuje zgoda co do tego, że gospodarka po pandemii nie będzie taka sama. Niemal na pewno zmniejszy się liczba targów, konferencji czy imprez integracyjnych. Możliwych jest wiele różnych scenariuszy. Zapewne jeszcze przez długi czas będziemy ostrożniejsi, jeśli chodzi o podróże czy spotkania, a skuteczność i łatwość zdalnych form kontaktów będzie dodatkowym argumentem. ■

## NAJWAŻNIEJSZE ZMIANY W BUR

### **Uprozczone procedury rejestracji**

- zminimalizowanie ilości danych wymaganych do rejestracji
- integracja Bazy Usług Rozwojowych z systemem GUS (automatyzacja przy rejestracji profilu Dostawcy usług oraz Przedsiębiorstwa)
- uproszczone procedury dodawania pracowników do profilu Przedsiębiorstwa



### Przejrzysty interfejs użytkownika

- wszystkie profile widoczne na jednym ekranie
- funkcjonalność – „podążaj za kolorem” (kolejne zakładki dopasowane do koloru poszczególnych profili)
- główne procesy profilu wyświetlone na stronie głównej

### Prosty system nawigacji po systemie

- zmiana nazewnictwa w systemie (Dostawca usług zamiast Podmiot, Przedsiębiorstwo zamiast Uczestnik Instytucjonalny)
- brak menu rozwijalnych (brak ukrytych funkcjonalności)
- przejrzysty system prezentacji wyników
- pomocne mechanizmy sortowania i filtrowania wyników
- możliwość zmiany profilu bez konieczności powrotu do strony głównej

### Rozbudowany mechanizm komunikacji

- mechanizm wyświetlania komunikatów już na stronie głównej
- skrzynka z wiadomościami z systemu na każdym z profili
- rozbudowany mechanizm wiadomości wewnętrznych, jak i zewnętrznych (email)

### Ulepszone mechanizmy wyszukiwarki

- modyfikacja i optymalizacja mechanizmów wyszukiwania
- zmiana interfejsu wyszukiwarki
- wprowadzenie mechanizmu wyszukiwania po projekcie



# FUNDUSZOWY PAKIET

Uzupełnienie rządowej tarczy antykryzysowej stanowią miliardy z funduszy unijnych. Walcząc z pandemią, nie możemy tracić czasu. Dlatego Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej opracowało zestaw rozwiązań wspierających gospodarkę pod nazwą Funduszowy Pakiet Antywirusowy.



Szybkie działania Komisji oraz polskich władz regionalnych i krajowych pozwalają zapewnić potrzebne środki na walkę z kryzysem, który nas dotyka – stwierdziła komisarz ds. spójności i reform Elisa Ferreira. Koronawirus zagraża naszemu zdrowiu, a pandemia gospodarcze. Z pomocą Funduszowego Pakietu Antywirusowego inwestujemy w zmiany technologiczne i utrzymanie miejsc pracy oraz potencjału produkcji mikro-, małych i średnich firm. W ramach tego instrumentu ok. 5 mld zł

przeznaczono z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój.

## **Kapitał obrotowy**

Jednym z narzędzi służących firmom, których sytuacja pogorszyła się na skutek ograniczeń wywołanych przez pandemię, są „Dotacje na kapitał obrotowy”. W zakończonym 31 lipca naborze do Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości wpłynęły wnioski od prawie 6,4 tys. przedsiębiorstw średniej wielkości.

Oznacza, że ok. 42 proc. podmiotów zaliczanych do firm tej wielkości zwróciło się o pomoc unijną do PARP (zgodnie z „[Raportem o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce](#)” w kraju funkcjonuje ok. 15,2 tys. średnich firm).

Wartość wniosków przekroczyła 1,1 mld zł. Środki na dotacje pochodzą z dwóch programów operacyjnych – Polska Wschodnia oraz Inteligentny Rozwój. Starający się o tę dotację musieli wykazać, że obroty ich firm spadły o co najmniej 30 proc. w dowolnym miesiącu po 1 lutego br. w porównaniu do poprzedniego miesiąca lub analogicznego okresu ubiegłego roku. Niemal cały proces przyznawania pomocy odbywa się elektronicznie, co pozwoli zmniejszyć obciążenia formalnoprawne.

Dotacje są przeznaczone na zaspokojenie bieżących potrzeb przedsiębiorstw maksymalnie w ciągu trzymiesięcznego okresu funkcjonowania. Można je wykorzystać np. na opłacenie mediów (gaz, prąd, paliwo), najem powierzchni, zakup towarów czy ubezpieczenie działalności.

### Pożyczki płynnościowe

Ci, dla których nie starczyło dotacji, powinni rozważyć możliwość zaciągnięcia pożyczki płynnościowej ze środków POIR. Zaletą pożyczki jest jej połączenie z dotacją, która pokrywa w całości koszty oprocentowania. W praktyce przedsiębiorca spłaca tylko raty kapitałowe. Pieniądze umożliwią sfinansowanie wydatków związanych z utrzymaniem bieżącej działalności firmy i pomogą w zapewnieniu płynności finansowej. Za ich udzielanie odpowiada Bank Gospodarstwa Krajowego, który współpracuje z operatorami w całym kraju.



Ostatnio pula środków na pożyczki płynnościowe wzrosła o 1,1 mld zł, osiągając wartość 2,15 mld zł. Do połowy sierpnia 2020 r. w całym kraju przedsiębiorcy zawarli ponad 1000 umów na niemal 365 mln zł. Przedsiębiorcy złożyli blisko 3,8 tysiąca wniosków na kwotę przekraczającą dostępną pulę. Przyznane pożyczki trafiły głównie do małych firm (46,2% podpisanych umów) i mikroprzedsiębiorstw (30,4% podpisanych umów). Pożyczek najczęściej udzielano podmiotom z branży handlu (26%), przemysłu (21%), budownictwa (14%) oraz usług (13%). Dzięki zwiększeniu budżetu z pożyczek skorzysta z nich ponad 2000 małych i średnich przedsiębiorców.

### Nowe podejście

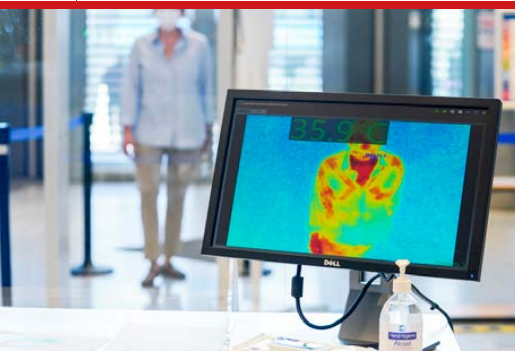
Podejście rządu do tarczy antykryzysowej się zmienia. Według wicepremier Jadwigi Emilewicz, powszechne programy powoli się kończą. Chodzi o postojowe, zawieszenie opłacania składek na ZUS przez mniejsze firmy czy pomoc z Tarczy Finansowej PFR. Rząd stawia na inwestycje, pracuje nad bardziej celowanymi mikrotarczami dla najbardziej zagrożonych branż. Zapewne w obrębie tej nowej polityki znajdą się pieniądze z unijnego Funduszu Odbudowy, który powinien być uruchomiony w 2021 r. ■



## Środki POIR skierowane na walkę z koronawirusem



***Czasowo zwiększono poziom współfinansowania POIR środkami EFRR do 100%.***





# PROGRAM RATUNKOWY DLA EUROPY

Pandemia spustoszyła europejską gospodarkę, doprowadzając do gwałtownej recesji. Rządy państw UE niezwłocznie uruchamiały krajowe programy ratujące firmy. Szybko stało się jasne, że jedyną skuteczną reakcją na tak ogromne wyzwanie może być stworzenie wspólnego programu pomocy finansowej.



W pierwszej połowie tego roku gospodarka w Europie weszła w recesję z największym spadkiem produkcji od czasów II wojny światowej. Aby przeciwdziałać rozprzestrzenianiu się wirusa, zamknięto szkoły, a duża część firm zredukowała lub wręcz zawiesiła pracę. Do tego doszło zamknięcie wewnętrznych i zewnętrznych granic UE, co jeszcze bardziej pogłębiło problemy. Dane pokazują, że gospodarka samej strefy euro działała na poziomie od 25% do 30% poniżej swojej zdolności w okresie najsurowszych ograniczeń.

## Umiarkowany optymizm

W lipcowym raporcie („[European Economic Forecast](#)”, Summer 2020) Komisja Europejska

przewiduje, że gospodarka całej Unii skurczy się o 8,3 proc. w 2020 r. Stosunkowo nieduża recesja spodziewana jest w Niemczech (-6,3 proc. PKB, wzrost o 5,3 proc. 2021 r.) i Holandii (-6,8 proc. PKB, wzrost o 4,6 proc. w 2021 r.). Natomiast duży spadek czeka Włochy (-11,2 proc. PKB, wzrost o 6,1 proc. w 2021 r.), Hiszpanię (-10,9 proc. PKB, wzrost o 7,1 proc. w 2021 r.) oraz Francję (-10,6 proc. PKB, wzrost o 7,6 proc. w 2021 r.). Jeśli chodzi o Polskę, to pierwszy kwartał br. nasza gospodarka zakończyła spadkiem o 0,4 proc. w stosunku do podobnego okresu w 2019 r. Recesja na koniec tego roku ma wynieść -4,6 proc. PKB. To lepiej niż w większości państw UE. Z kolei prognozowany wzrost o 4,3 proc. w 2021 r. będzie niższy niż np. w Niemczech, Hiszpanii czy we Francji.

Oczekuje się, że w drugiej połowie roku i 2021 r. nastąpi trwałe odbicie, lecz różnice między poszczególnymi krajami UE są duże. Czerwcowe wskaźniki wskazują, że gospodarka nabrała pewnego rozpędu, co stanowi dobry punkt wyjścia do dalszego ożywienia w trzecim kwartale. Prognozy mogą ulec pogorszeniu, jeśli utrzyma się wzrostowy trend zakażeń, który obserwujemy od początku sierpnia. Nie ma pewności, jak będzie wyglądała sytuacja jesienią zarówno w Europie, jak i u znaczących partnerów handlowych.

### Pakiet na miarę kryzysu

Wielodniowe negocjacje prowadzone w Brukseli przez 27 przywódców państw członkowskich UE, koordynowane przez przewodniczącego Rady Europejskiej Charlesa Michela zakończyły się uzgodnieniem pakietu finansowego o wartości 1824,3 mld euro, który obejmuje budżet Unii na lata 2021-27 (1074 mld euro) i doraźny program odbudowy „Next Generation EU”. Ten drugi element kosztował najwięcej dyskusji, a to właśnie on ma zapewnić Unii środki niezbędne do przełamania wyzwań wynikających z pandemii COVID-19. Porozumienie przewiduje, że Komisja będzie mogła pożyczyć na rynkach aż 750 mld euro. 390 mld euro z pakietu zostanie rozdzielone między państwa członkowskie jako dotacje, a pozostałe 360 mld euro – w postaci pożyczek. O te proporcje spierali się unijni przywódcy najdłużej. Kilka państw na czele z Holandią obstawała przy jak najwyższej proporcji pożyczek, na co nie chciały się zgodzić najbardziej dotknięte kryzysem kraje południa Europy. Kapitał zgromadzony na rynkach

finansowych zostanie spłacony do 2058 r. Według planu, pieniądze mają trafić do krajów i sektorów najbardziej dotkniętych kryzysem: 70 proc. dotacji zostanie przydzielonych w latach 2021-2022, a reszta w roku 2023.

### Kiedy wypłaty?

Brukselskie uzgodnienia to ważny, lecz nie ostatni krok przed ostatecznym zatwierdzeniem pakietu pomocowego. Główną rolę w dalszym procedowaniu odgrywa Angela Merkel, gdyż w tym półroczu właśnie Niemcy stoją na czele Rady Unii Europejskiej, najważniejszego organu decyzyjnego UE. W końcu lipca kanclerz Merkel rozmawiała z przewodniczącym Parlamentu Europejskiego Davidem Sassolim, zapowiadając rozpoczęcie szczegółowych rozmów w połowie sierpnia. Od tego, jak skuteczna będzie Merkel w dialogu z Parlamentem Europejskim, zależy ostateczna decyzja o kształcie i wysokości pakietu pomocowego. Jeśli zostanie ogłoszony sukces, to konieczne będzie napisanie tomów dokumentów. Normalnie taka procedura zajmuje wiele miesięcy. Jednak teraz sytuacja jest inna. Bez szybkiej pomocy finansowej unijna gospodarka będzie jeszcze długo na minusie. ■



# POLAND PRIZE, CZYLI PRZYCIĄGAMY INNOWACJE

Aplikacja zwiększająca skuteczność recyklingu opakowań. Umożliwienie pacjentom po amputacji górnych kończyn pełnego życia dzięki bionicznej protezie, niepalne farby i impregnaty. To tylko kilka z prawie stu innowacji, które do Polski przyciągnęły akceleratory uczestniczące w programie Poland Prize.

Celem programu akceleracyjnego Poland Prize jest poprawa innowacyjności polskiej gospodarki poprzez transfer z zagranicy pomysłów biznesowych na wczesnym etapie rozwoju. Jest to jedno z działań Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020. W biznesie „akceleratorami” nazywamy przyspieszacze rozwoju młodych firm. Udział w programie akceleracyjnym pozwolił start-upom przygotować się do wejścia na polski rynek.



## Poszukiwanie pomysłów

Uczestnikiem programu akceleracyjnego mógł być mikro- lub mały przedsiębiorca. W zależności od specjalizacji wybierał jednego z pięciu operatorów, zwanych akceleratorami. Do Poland Prize mogli się zgłaszać pomysłodawcy, którzy jeszcze nie mieli spółki. Aby jednak skorzystać ze wsparcia, musieli ją zarejestrować. Wybrane firmy otrzymywały wsparcie eksperckie w postaci usług

o wartości do 50 tys. zł oraz bezzwrotną dotację do 200 tys. zł. Udział w programie nie wymagał żadnego wkładu kapitałowego od start-upów. Ich założyciele ponosili jedynie koszty utrzymania się w naszym kraju podczas akceleracji. Do Poland Prize zgłaszali się uczestnicy z różnych części świata. Jak ich poszukiwano – oddajmy głos operatorom? – Naszą ofertę w procesie rekrutacji kierowaliśmy przede

wszystkim do zespołów start-upowych z obszaru Europy Środkowej i Wschodniej. Łącznie w obu edycjach Poland Prize otrzymaliśmy ponad 600 zgłoszeń. Wśród nich było wiele aplikacji z Europy Zachodniej i ze Stanów Zjednoczonych – mówi Monika Synoradzka, reprezentująca doświadczony akcelerator Huge Thing sp. z o.o. z Poznania. Do gdańskiego Space3ac zgłoszono projekty m.in.



z Europy, Korei, USA czy Ameryki Południowej.  
– W kilku krajach mamy lokalnych partnerów, którzy prowadzili w naszym imieniu działania skautingowe. Oni przekonywali kandydatów, że z Polakami warto pracować. Bazowaliśmy także na sieci naszych konsorcjantów. Na przykład InfoShare, organizator międzynarodowej

konferencji dotyczącej nowych technologii i mediów, integruje środowisko start-upowe. Do organizowanego przez niego konkursu Start-up Contest co roku aplikują firmy z całego świata. To ułatwiło nam dotarcie z informacją o projekcie – mówi Wojciech Drewczyński, współtwórca i CEO Space3ac. Podobną metodę zastosował też akcelerator Brinc. – Aby dotrzeć

do innowacyjnych rozwiązań, nie tylko angażujemy partnerów z naszego ekosystemu, ale również prowadzimy działania marketingowe poza granicami kraju. Bierzymy aktywny udział w wydarzeniach branżowych, organizując część z nich również samodzielnie – mówi Zofia Piasecka, kierownik programów akcelerycyjnych Brinc Polska.

### Poland Prize w liczbach



Dotychczas wpłynęło ponad **3 tys. zgłoszeń** od startupów z **70 krajów**



Umowę akcelerycyjną podpisało **101**, w tym **99** z nich ukończyło program



Startupom łącznie przekazano **ponad 19 mln zł** dofinansowania

### Selekcja

Kandydaci przechodzili żmudny proces selekcji. Po otrzymaniu zgłoszeń i ich wstępnej ocenie Huge Thing w pierwszej kolejności prowadził z nimi rozmowy za pośrednictwem komunikatorów. – Tych, którzy umieli nas przekonać do swoich pomysłów i potrafili najlepiej uzasadnić swą motywację,

zaprosiliśmy do Polski na etap preakceleracji. Kilkundniowe spotkanie i warsztaty pozwoliły nam wyłonić ścisłą czołówkę – mówi Monika Synoradzka. Tak w uogólnieniu wygląda selekcja. Ale Wojciech Drewczyński mówi, że z niektórymi kandydatami członkowie jego zespołu rozmawiali podczas

zagranicznych eventów.  
– Już na wstępie badaliśmy, czy wiedzą, w co się „pakują”. Czy rozumieją założenia programu? Czy są świadomi, że muszą założyć spółkę? Czy rozumieją szansę, przed jaką staną? Wśród niecodziennych korzyści, poza możliwością otrzymania pieniędzy, była możliwość



16

przyspieszonego wejścia na rynek. W naszym modelu łączyliśmy start-up z partnerem korporacyjnym. To był pierwszy klient referencyjny, który znacząco ułatwiał start – wyjaśnia szef Space3ac. Ilu kandydatów ma szansę dostać się do programu? – Zaledwie około 16% aplikacji przechodzi pozytywnie wstępną

ocenę. Z tymi kandydatami prowadzimy telespotkania, które kończą się wstępnym due diligence (badanie przedinwestycyjne – przyp. red.). Po tym etapie około 20 wybranych w preselekcji start-upów przechodzi do trwającego 1 miesiąc etapu rekrutacji, po którym około połowa z nich zakwalifikuje

się do rozszerzonego due diligence skupiającego się na pogłębionej ocenie technicznej wykonalności oraz zapotrzebowania rynkowego – wyjaśnia Zofia Piasecka. Przedstawicielka Brinc Polska przekonuje, że atutem ich programu akceleracyjnego jest objęcie zespołów praktycznym sprintem edukacyjnym,



skoncentrowanym na technicznej wykonalności, badaniu rentowności rozwiązania i atrakcyjności rynku. – Celem tego etapu jest oczywiście lepsze poznanie wstępnie wybranych zespołów i ostatecznie wyselekcjonowanie kilku finalistów, którzy przejdą do etapu softlandingu i tym samym zostaną zaproszeni do udziału w programie akceleracyjnym – mówi Zofia Piasecka. Softlanding to działanie o charakterze pomostowym,

mające zapewnić start-upom niezbędne warunki dla podjęcia właściwej działalności biznesowej, uwzględniające m.in. wsparcie dedykowanego doradcy – opiekuna start-upu. – Opłacaliśmy przyjazd do Polski, zapewnialiśmy wyżywienie i noclegi. Były wycieczki kulturalne, by poznać miasto i ludzi. Podczas tego kilkutygodniowego pobytu wprowadzaliśmy uczestników akceleracji w arkana prowadzenia biznesu, formalne i prawne

aspekty współpracy. Pomagaliśmy w uruchomieniu spółki czy założeniu konta bankowego, co dla obcokrajowca wcale nie jest takie łatwe – uzupełnia Wojciech Drewczyński. Program pomaga przystosować się do życia w nowych warunkach. – Założycielom start-upów pomagaliśmy odnaleźć się w polskich realiach. Potrzebowali wsparcia podczas rejestracji spółki, w założeniu konta bankowego czy przy wynajmie mieszkania – dodaje Monika Synoradzka.

## Specjalizacje

Akceleratorzy do realizacji projektu dobierali sobie partnerów korporacyjnych ze ściśle określonych branż. To określało specjalizacje rozwijanych projektów. Space3ac koncentrował się na transporcie i logistyce, budownictwie i nieruchomościach oraz data science. To dlatego trafiła do nich spółka Fuchem CEE. Jej założycielami są Rosjanie i Koreańczycy. Firma produkuje ogniotrwałe środki chemiczne nowej generacji, bezpieczne dla środowiska i ludzi. Podejście naukowe sprawiło, że powstał wysokiej klasy produkt do stosowania na ściany, powierzchnie drewniane, tekstylne. Po zastosowaniu powierzchnie zyskują odporność na ogień. Badania nad tą technologią rozpoczęły się w 2015 r. Firma zawiązała się w Korei Południowej w 2018 r., a w Polsce dzięki współpracy z nami rozpoczęła działalność w 2019 r. – wyjaśnia Wojciech Drewczyński. Udziałowi w programie Poland Prize zawdzięcza silnego partnera – firmę Sopur, producenta chemii budowlanej. Razem z nim będzie rozwijać swoją technologię i wprowadzać swoje produkty na rynek. Huge Thing sp. z o.o., którego

partnerami w projekcie byli Santander Bank Polska, Procter & Gamble oraz SpeedUp Venture Group, poszukiwał pomysłów z sektora finansów, marketingu oraz pozytywnego wpływu na środowisko. Do tego akceleratora trafiła firma GreenBin stworzona przez Olenę Sydorenko oraz Dymitra Kukhareva, przybyłych do Polski z Ukrainy. Specjalizuje się ona w rozwiązaniach zwiększających skuteczność recyklingu (czytaj dalej „Ekoapka”). W II edycji Poland Prize akcelerator wsparł 19 start-upów. Podczas trzymiesięcznej akceleracji każdy ze start-upów przechodził zindywidualizowany program rozwoju. Na program złożyły się warsztaty, sesje mentorskie, lekcje polskiego i indywidualna praca nad projektami. Wszyscy mogli odwiedzić największe polskie centra biznesowe. Dhruv Agrawal i Faith Jiwakhan, założyciele firmy Aether Biomedical, którzy zaprojektowali bioniczną protezę ręki Zeus, przeszli akcelerację z Brinc Polska. – Prowadzony przez nas scouting jest ukierunkowany na efektywne identyfikowanie pomysłów biznesowych wpisujących

się w naszą specjalizację branżową, czyli IoT, Connected Hardware, BigData, Blockchain – mówi Zofia Piasecka. Wysoka ocena pomysłu jest ważna na etapie rekrutacji, ale nie decydująca – uważają przedstawiciele akceleratorów. O powodzeniu decyduje również postawa zespołu, który może odnosić sukcesy dzięki zaangażowaniu i ciężkiej pracy (przeczytaj rozmowę z twórcami ręki Zeus). W przygotowaniu są założenia kolejnego konkursu Poland Prize, który może zostać uruchomiony w I połowie 2021r. ■



Zofia Piasecka, Brinc Polska.

# EKOAPKA

Nowatorska aplikacja wspomagająca recykling opakowań to pomysł rozwinięty przez GreenBin. Spółkę założyli Olena Sydorenko oraz Dymitr Kukharev, którzy przybyli do Polski z Ukrainy. Dostali się do programu Poland Prize i przeszli akcelerację pod kierunkiem Huge Thing sp. z o.o.



*Olena Sydorenko oraz Dymitr Kukharev*



*Uczestnicy projektu realizowanego przez Huge Thing sp. z o.o.*

– Minimalizm, zrównoważony rozwój i społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR) to pojęcia, które każdego roku zyskują na znaczeniu. Czujemy się coraz bardziej odpowiedzialni za środowisko. Między innymi za sprawą liderów opinii konsumenci zmieniają styl życia i dokonują coraz bardziej świadomych wyborów zakupowych – mówi Olena Sydorenko. Dodaje, że misją jej firmy jest budowanie codziennych „nawyków eko” (#ecodailyhabits) zarówno wśród indywidualnych klientów, jak i firm. A to zmusza producentów do myślenia i działania w szerszym kontekście niż tylko wytwarzanie dóbr.

## **Drugie życie opakowań**

Rozwiązania prawne w Unii Europejskiej wprowadziły rozszerzoną odpowiedzialność przedsiębiorcy wprowadzającego na rynek zapakowane wyroby. W myśl tych zapisów ponosi on koszty postępowania z powstałymi odpadami opakowaniowymi (np. plastikowe butelki). System GreenBin zapewnia producentom i sprzedawcom detalicznym możliwość kontrolowania pełnego cyklu życia opakowań. Pomoże to im w przestrzeganiu przepisów o rozszerzonej odpowiedzialności producenta w zakresie recyklingu opakowań (muszą oni osiągać odpowiedni poziom odzysku tych odpadów). Firma znalazła sposób, by skłonić konsumentów do zmiany nawyków związanych z recyklingiem.

– Korzystając z Greenbin.app, są oni motywowani do tego, aby oddać do odpowiedniego punktu opakowania po produktach. Dostają za to nagrody – dodaje Olena. Ponadto Greenbin.app pozwala wszystkim śledzić, co się dzieje np. ze użytymi butelkami i upewnić się, że opakowanie dotarło do stacji recyklingu, a nie trafiło do środowiska.

Rozwiązanie jest także korzystne dla władzy centralnej. Parlament Europejski przyjął rozwiązania prawne, które zobowiązują kraje członkowskie UE do odzysku 77% zużytych butelek do 2025 r. i 90%



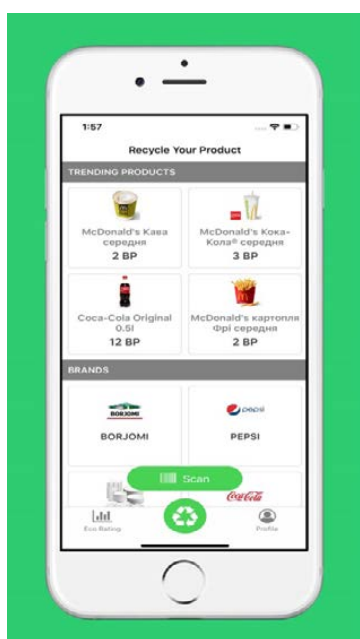
do 2029 r. – Wierzymy, że nasze rozwiązanie pomoże osiągnąć cel. Ponadto możemy dostarczyć rządowi dane dotyczące recyklingu w czasie rzeczywistym – mówią założyciele GreenBin.

### Poland Prize otwiera drzwi

– Zyskaliśmy dostęp do profesjonalnych konsultantów. Nasza mentorka Sabrina Staniewska-Szewczyk i tutor Robert Grygorowicz pomogli nam opracować strategię dopasowania produktu do rynku – mówi Olena. – Nie zawsze możesz obiektywnie ocenić swój pomysł. Mentorzy zadawali nam właściwe, trudne pytania. Dzięki temu mogliśmy obrać odpowiedni kierunek.

Wśród korzyści założyciele GreenBin wymieniają możliwość zbudowania sieci relacji biznesowych.

– Akcelerator ma na celu uruchamianie współpracy małych firm z korporacjami. Intensywnie współpracujemy z zespołami, aby nadać im najlepszą możliwą formę i skonfrontować ich rozwiązania z rynkiem globalnym – mówi Monika Synoradzka z Huge Thing.



*Aplikacja Greenbin.app to przykład realizacji założeń gospodarki obiegu zamkniętego*

Hasło „Poland Prize” otwiera drzwi. – Gdy szukamy nowych kontaktów, zawsze przedstawiamy się jako absolwenci Poland Prize. Wtedy rozmówcy zaczynają nas słuchać. Myślę, że bez tego statusu trudno byłoby rozpocząć negocjacje z korporacjami – dodaje Olena.

### Po akceleracji

Monika Synoradzka podkreśla, że choć akceleracja się zakończyła, to Huge Thing nadal monitoruje sytuację wśród swoich start-upów. – Chcemy wiedzieć, jak im idzie. Nadal pomagamy im w poszukiwaniu partnerów biznesowych. – Poland Prize pomógł nam wprowadzić nasz start-up na wyższy poziom. Pozyskaliśmy już ponad 100 użytkowników testowych – cieszy się Olena Sydorenko. Potwierdza, że GreenBin pozostaje w kontakcie z zespołem Huge Thing i innymi uczestnikami programu. – Wymieniamy się doświadczeniami i wspieramy się nawzajem. Na razie głównym obszarem działań jest polski rynek. Założyciele GreenBin uważają, że infrastruktura, przepisy i dojrzałość rynku w Polsce dają możliwość uruchomienia aplikacji znacznie szybciej tutaj niż na Ukrainie. ■



# ZEUS SŁUŻY CZŁOWIEKOWI

Środowisko finansowania w Polsce sprzyja rozwojowi start-upów – mówią Dhruv Agrawal i Faith Jiwakhan, założyciele firmy Aether Biomedical, którzy zaprojektowali bioniczną protezę ręki Zeus.



*Sterowanie bioniczną protezą Zeus odbywa się poprzez fale mózgowe. Proteza „słucha” poleceń użytkownika.*

## **W jaki sposób trafiliście do programu Poland Prize?**

Od dłuższego czasu obserwowaliśmy akcelerator Brinc. W sierpniu 2018 r., poszukując możliwości finansowania, które miały pomóc zbudować docelowy prototyp naszego produktu, dowiedzieliśmy się, że Brinc zainicjował swój program w Polsce. Okazja na wejście do europejskiego i polskiego ekosystemu była zbyt kusząca, by z niej nie skorzystać. Byliśmy też na zbyt wczesnym etapie, aby uzyskać finansowanie od funduszy venture capital. Udział w Poland Prize był dla nas najlepszym pierwszym krokiem, jaki mogliśmy wykonać na początku naszej ścieżki.

## **Czy trudno było się dostać do programu? Co zdecydowało?**

Nie mogę powiedzieć, że było to łatwe zadanie. Jednak kontakty z mentorami w fazie zdalnej programu były budujące. Motywowały nas do wyłożonej pracy nad projektem. Otrzymaliśmy od nich wiele wsparcia, dzięki któremu wystarczająco dobrze wypadliśmy podczas prezentacji w dniu selekcji. To, co zadecydowało o wyborze właśnie naszego teamu, to – w moim odczuciu – pokazanie odpowiedniego biznesplanu i ulepszeń w prototypie.

## **Czy nad pomysłem pracowaliście już wcześniej? Jak bardzo zaawansowanym projektem była ręka robotyczna Zeus?**

Pracowaliśmy nad naszym rozwiązaniem przez 8 miesięcy, zanim dołączyliśmy do Poland Prize. Zbudowaliśmy model Zeusa i przetestowaliśmy go z osobami po amputacji górnych kończyn.

Otrzymaliśmy również wstępne pozytywne opinie od centrów protetycznych, które są naszymi głównymi klientami, gdyż działamy w modelu B2B2C.

### **W jaki sposób pomógł wam udział w programie? Jaką rolę odegrał operator?**

Brinc okazał nam ogromne wsparcie w rozwoju naszego modelu biznesowego, a także skonstruowaniu pierwszego prototypu Zeusa. Udało nam się zdobyć finansowanie z funduszu Shape VC. Brinc wspierał nas również w przeprowadzeniu wszystkich procedur prawnych związanych z finansowaniem i zakładaniem firmy w Polsce.

### **Jak bardzo wyjątkowy produkt ma Aether Biomedical?**

Pierwszym stworzonym przez nas produktem jest bioniczna proteza Zeus dla osób po amputacji górnych kończyn. Bioniczne protezy nie są zupełną nowością. Obecnie różne ich warianty rozwijane są w kilku miejscach na świecie. Co wyróżnia nas na tle innych firm pozycjonujących się w tej samej branży? Naszym sekretem jest stworzenie produktu, który jest tak samo wydajny, a zarazem tańszy od innych bionicznych protez. Najwyższa jakość w przystępnej cenie to klucz, który otwiera nam drzwi do wielu rynków. Większość protez można podzielić na dwie grupy. Grupa pierwsza to tanie protezy, które charakteryzują się bardzo ograniczoną funkcjonalnością. Grupa druga to protezy bardzo drogie, które choć są wydajne, poprzez swoją cenę nie są dostępne dla zbyt wielu osób. Nasz produkt łączy w sobie przystępną cenę bez utraty jakości.

### **Wspomniałeś, że wasz model biznesowy to B2B2C. Jak protezy trafiają do pacjenta?**

Protezy dłoni, wytwarzane w pełni w Polsce, sprzedajemy do centrów protetycznych, gdzie protetycy zaopatrują je w leje protetyczne indywidualnie wykonane dla każdego pacjenta, dopasowane do poziomu amputacji, i sprzedają do klienta końcowego. Rozpoczęliśmy już sprzedaż zestawów demonstracyjnych do centrów protetycznych. Współpracujemy z centrami protetycznymi w Polsce (Inovamed) i Indiach (Holistic Rehab Care & P&O International). Jesteśmy w trakcie finalizacji kontraktów z dystrybutorami w Europie i na Bliskim Wschodzie.

### **Jak się żyje i pracuje w Polsce? Czy start-upy mają tu dobre warunki rozwoju?**

Stworzyliśmy zgrany zespół 10 ekspertów z dziedzin związanych z produkcją, certyfikacją, dystrybucją i reklamowaniem naszych produktów. Wszyscy są z Poznania. Uważamy, że środowisko finansowania w Polsce naprawdę sprzyja rozwojowi start-upów. Stworzyliście tu także wachlarz możliwości pozyskania dotacji dla firm koncentrujących się na pracach badawczo-rozwojowych.

### **Czy pandemia COVID-19 i towarzyszące jej ograniczenia mocno zakłóciły działalność firmy?**

Nie. Mieliśmy drobne opóźnienia z powodu ograniczeń związanych z pandemią. Ale w większości byliśmy w stanie kontynuować naszą pracę w normalny sposób. ■

# KOMPETENCJE DLA SEKTORÓW

## Nowe nabory dla przedsiębiorstw działających w branży mody i innowacyjnych tekstyliów oraz branży motoryzacyjnej z uwzględnieniem elektromobilności

Mikro-, mali i średni, a także duzi przedsiębiorcy mogą starać się o dofinansowanie usług szkoleniowych, doradczych oraz studiów podyplomowych dla siebie oraz swoich pracowników w ramach dwóch nowo podpisanych umów na realizację wsparcia. Operatorzy wybrani przez PARP rozpoczęli nabór zgłoszeń. Wsparcie jest skierowane do branży motoryzacyjnej oraz branży mody i innowacyjnych tekstyliów (II edycja) w zakresie rekomendowanym przez sektorowe rady ds. kompetencji. Aby otrzymać dofinansowanie na usługi rozwojowe, firma musi spełniać warunki uzyskania pomocy de minimis lub pomocy publicznej oraz zobowiązać się do wniesienia wkładu prywatnego w wysokości nie mniejszej niż 20 proc. kwoty wsparcia.

Informacje o wsparciu można znaleźć na stronach [Kompetencje dla sektorów](#) oraz [Kompetencje dla sektorów 2 – oferta dla przedsiębiorców](#).







## NOWY START W BIZNESIE MOŻLIWY DZIĘKI UNIJNYM FUNDUSZOM

Od czerwca można zgłaszać się do jednego z czterech projektów szkoleniowo-doradczych wyłonionych w ramach konkursu „Nowy start” organizowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. O wsparcie ze środków unijnych mogą się starać mikro-, mali i średni przedsiębiorcy, którzy w ciągu 24 miesięcy przed dniem przystąpienia do projektu zaprzestali prowadzenia działalności gospodarczej i ponownie ją podjęli w okresie 6 miesięcy przed dniem przystąpienia do projektu. Uczestnicy dofinansowania otrzymają 100 proc. dofinansowania z funduszy unijnych, które sprawi, że powrót na rynek będzie łatwiejszy. Projekt jest zaadresowany do osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą lub będących współnikami spółki prawa handlowego. Budżet programu to 15 mln zł.

„Nowy start” to program Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości uruchomiony w ramach działania 2.21 Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, który wpisuje się w rządową Politykę Nowej Szansy. Przedsiębiorcy, którzy po wcześniejszym niepowodzeniu zdecydowali się ponownie wejść na rynek, po zgłoszeniu się do programu otrzymają pomoc w poznaniu przyczyn porażki – aby uniknąć kolejnej – i rozwoju kompetencji w zakresie prowadzenia firmy. Wsparcie może także pomóc w dostosowaniu działalności i pracowników do ciągle zmieniających się uwarunkowań rynkowych oraz konkurencji.

Zgłoszenia do projektów szkoleniowych przyjmują operatorzy. Kontakt do nich można znaleźć na stronie internetowej programu „[Nowy start](#)”.



## AKADEMIA MENADŻERA MŚP 2 OPERATORZY NOWEJ EDYCJI PROJEKTU ROZPOCZĘLI NABÓR NA SZKOLENIA I DORADZTWO

Celem konkursu Akademia Menadżera MŚP 2 jest dofinansowanie (za pośrednictwem Operatorów) wsparcia szkoleniowego i doradczego dla mikro-, małych lub średnich przedsiębiorców w obszarze zarządzania przedsiębiorstwem, w tym zasobami ludzkimi dla kadry menedżerskiej. Finansowaniem mogą być objęte usługi doradcze i szkoleniowe z [Bazy Usług Rozwojowych](#), które pozwolą:

### 1. zdiagnozować:

- potrzeby mikro-, małego i średniego przedsiębiorstwa
- luki kompetencyjne właścicieli, kadry menedżerskiej lub osób przewidzianych do objęcia stanowiska kierowniczego

### 2. przeszkolić menedżerów przedsiębiorstw z sektora MŚP, w tym:

- właścicieli
- pracowników zatrudnionych na kierowniczym stanowisku
- pracowników, wobec których właściciele mają plany związane z awansem na stanowisko kierownicze

Wsparciem w ramach Akademii Menadżera MŚP 2 mogą być również objęte przedsiębiorstwa, które otrzymały wsparcie w ramach Akademii Menadżera MŚP tylko na opracowanie analizy potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa, a także przedsiębiorstwa, które wydelegowały do Akademii Menadżera MŚP tylko część z pracowników objętych analizą potrzeb rozwojowych. W takim przypadku przedsiębiorca będzie mógł wydelegować do udziału w Akademii Menadżera MŚP 2 pracowników nieobjętych wsparciem w ramach Akademii Menadżera MŚP.

Więcej informacji na stronie internetowej [Akademii Menadżera MŚP](#).