

2014

INNOWACJE W DZIAŁANIU E-PORADNIK



Start-upy
i nowe miejsca pracy



**INNOWACYJNA
GOSPODARKA**
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



SPIS TREŚCI

- s. 3 **Elitarne grono przedsiębiorstw szybkiego wzrostu**
Działanie 8.1 PO IG wspierało pomysły młodych firm – czas na pierwsze podsumowania.
- s. 7 **Kredyt czy dotacja? Czyli finansowanie zwrotne i bezzwrotne**
Za szerszym stosowaniem instrumentów zwrotnych przemawia czynnik ekonomiczny i efekt mnożnikowy.
- s. 10 **Inkubatory dobrych pomysłów**
Preinkubacja, wejście i wyjście kapitałowe – dlaczego, po co i przez kogo są stosowane?
- s. 13 **Wywiad z członkami zarządu AINOT**
Jak fundusz pomaga zaistnieć na rynku innowacyjnym pomysłom?
- s. 16 **Wywiad z Kamilem Bargielem, jednym ze współzałożycieli SentiOne**
SentiOne jest jedną z firm, która skorzystała z pomocy AINOT.
- s. 17 **Kilka wskazówek, jak prawidłowo rozliczyć projekt**
O czym warto pamiętać sporządzając wniosek o płatność? Przestrzeganie podstawowych wytycznych może pomóc uniknąć błędów.
- s. 20 **Najlepsze pomysły – nowatorskie projekty**
Poznaj nowatorskie projekty nagrodzone przez PARP na Europejskim Kongresie Gospodarczym w 2014 roku.

Wydawca:

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
Publikacja bezpłatna

Realizacja:

Euro Pilot Sp. z o.o., Warszawa

Współpraca i konsultacje: PARP

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2014
PARP, ul. Pańska 81/83, 00-834 Warszawa
www.parp.gov.pl, e-mail: biuro@parp.gov.pl
tel.: (22) 432 80 80, 432 71 25, fax: (22) 432 86 20

Biuletyn współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka



Elitarne grono przedsiębiorstw szybkiego wzrostu

Stabilny wzrost zatrudnienia to jeden z efektów ekonomicznych Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Tylko w obszarze e-gospodarki (działanie 8.1 PO IG) powstało dziesięć tysięcy nowych miejsc pracy.

Wzrost zatrudnienia obejmuje również prace ekspertów i specjalistów współpracujących przy realizacji konkretnego, krótkoterminowego zadania. Należy też zwrócić uwagę, że poziom zatrudnienia w firmach, które otrzymały dofinansowanie w ramach działania 8.1 PO IG, utrzymuje się także po zakończeniu realizacji projektów.

Dynamiczny wzrost zatrudnienia umożliwiły warunki konkursów, które obowiązywały dla tego działania – dopuszczono w nich rozliczenie wynagrodzeń na podstawie umów o pracę, umów o dzieło i umów zlecenia. W przypadku spółki z o.o. i innych spółek prawa handlowego mogło ono objąć również wynagrodzenie członków zarządu lub udziałowców, w zakresie, w jakim byli oni zaangażowani bezpośrednio w realizację celów projektu. Ta możliwość ułatwiła start-upom

pozyskiwanie pracowników i sprawną realizację działań projektowych.

Wskaźniki dotyczące m.in. zatrudnienia muszą być utrzymane przez beneficjentów w okresie trwałości projektu. Więcej informacji można znaleźć na stronie www.web.gov.pl w *Poradniku przedsiębiorcy* poświęconym prowadzeniu i rozliczaniu projektów.

Działanie 8.1 PO IG wspierało pomysły młodych firm, które korzystając z funduszy europejskich, rozpoczynały działalność i stawiały pierwsze kroki na rynku. Dostały one szansę wdrożenia nowoczesnych i innowacyjnych projektów, produktów i usług, które w większości zdały egzamin rynkowy. Firmy te, mimo iż nie są już finansowane ze źródeł zewnętrznych, utrzymały się na rynku, zarabiają i podejmują rywalizację z firmami bardziej

POZIOM ZATRUDNIENIA W FRIMACH BENEFICJENTÓW DZIAŁANIA 8.1 PO IG

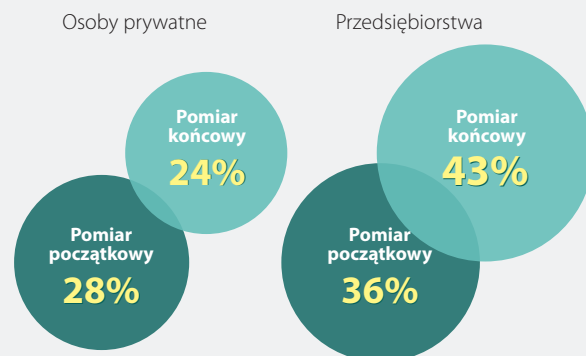
- ✓ W firmach beneficjentów przeciętny poziom zatrudnienia wzrósł z 1,46 etatu (2 lata przed rozpoczęciem projektu) do 3,95 etatu (2 lata po zakończeniu projektu)
- ✓ Średni przyrost zatrudnienia w latach 2011–2012 wynosił 17%
- ✓ Średnia liczba osób, z którymi w ciągu roku podpisano przynajmniej jedną umowę cywilno-prawną wzrosła z 2,1 osoby (2 lata przed rozpoczęciem projektu) do 4,2 osoby
- ✓ Kobiety stanowiły 40% zatrudnionych pracowników (2 lata po zakończeniu projektu)

Działanie 8.1 PO IG cieszyło się bardzo dużym zainteresowaniem wśród przedsiębiorców. W latach 2007–2013 wpłynęło ponad 15 tys. wniosków. Ponad 80% z nich było formalnie poprawnych. Około 2,5 tys. wniosków było rekomendowanych do dofinansowania. W sumie PARP zawarło ok. 2,4 tys. umów.

(źródło: Wsparcie rozwoju gospodarki elektronicznej w perspektywie finansowej 2007–2013 – podsumowanie wdrażania działań 8.1 i 8.2 PO IG, Warszawa 2013)

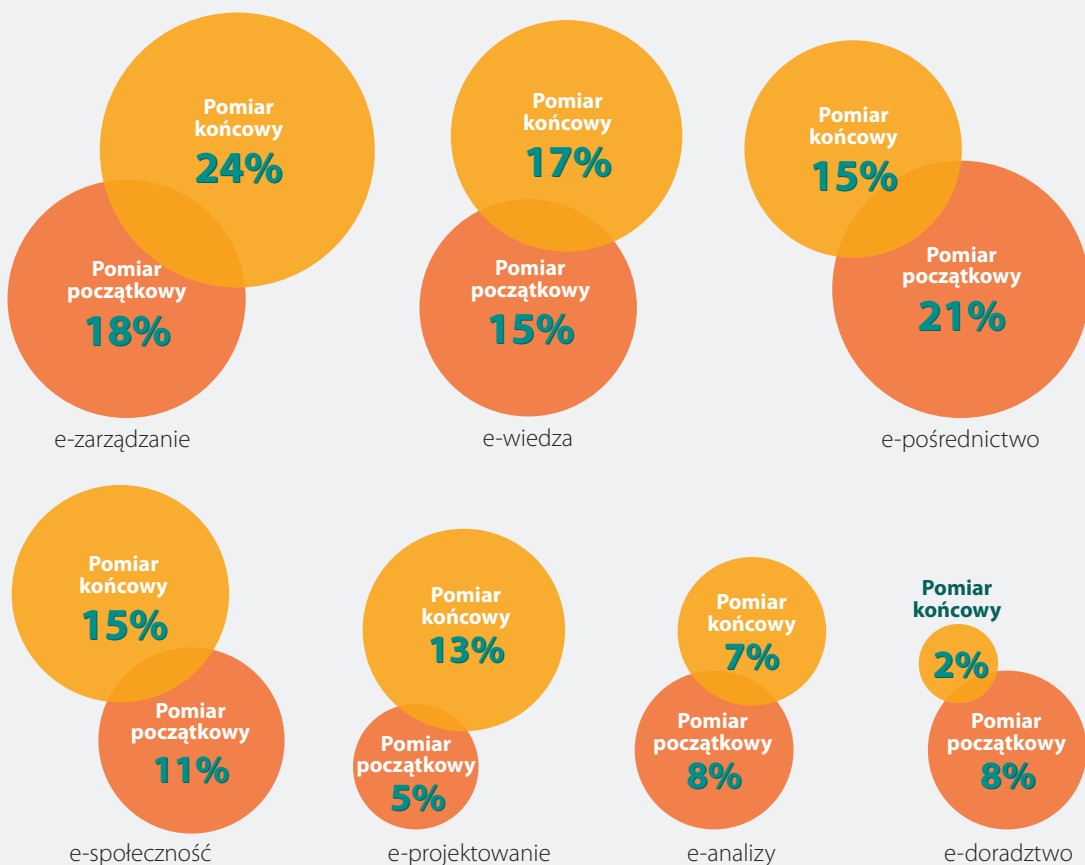
dojrzałymi i doświadczonymi. Usługi, które pojawiły się na rynku w efekcie dofinansowania projektów w ramach działania 8.1 PO IG skierowane były do indywidualnego odbiorcy. Zgodnie z *Barometrem Innowacyjności, ewaluacja on-going działania 8.1 PO IG* w dwa lata po zakończeniu finansowania, część firm rozszerzyła działalność, kierując ją także do odbiorcy korporacyjnego, biznesowego, bardziej stabilnego i w mniejszym stopniu ulegającego wpływom i chwilowym trendom rynkowym. Ewoluuwał też model biznesowy – od oferty zawierającej usługi płatne przez użytkownika, do metody mieszanej, w której klient płaci za korzystanie z e-usług tylko w wariantie rozszerzonym, oferta podstawowa jest bezpłatna.

GŁÓWNI ODBIORCY E-USŁUG



Źródło: Barometr Innowacyjności, ewaluacja on-going działania 8.1 PO IG, Warszawa 2013 r.

ZMIANY W SEGMENTACH USŁUG ELEKTRONICZNYCH



Źródło: Barometr Innowacyjności, ewaluacja on-going działania 8.1 PO IG, Warszawa 2013 r.

Segment usług on-line jest rynkiem dynamicznych zmian i rozwoju, podążają za nimi beneficjenci projektów. Badania pt. *Barometr Innowacyjności, ewaluacja on-going działania 8.1 PO IG* przeprowadzone przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości po zakończeniu realizacji projektów

pokazują, że zmieniają się segmenty usług elektronicznych, które dominują w działalności usługowej byłych już beneficjentów: wyraźnie wzrósł odsetek firm świadczących usługi e-zarządzania, projektowania on-line, natomiast spadł udział usług w zakresie pośrednictwa internetowego.

NAJPOPULARNIEJSZE RODZAJE USŁUG ŚWIADCZONYCH PRZEZ FIRMY PO ZAKOŃCZENIU REALIZACJI PROJEKTÓW



Źródło: Barometr Innowacyjności, grudzień 2013 r.

Sukces firm związany jest częściowo z charakterem i dostępnością świadczonych usług. Aby z nich korzystać, konsumenci nie musieli wykazywać się szczególnie wysokimi umiejętnościami w zakresie technologii informatycznych. Miały one zatem szansę trafić do powszechnego odbiorcy. Tym bardziej, że zawierały rozwiązania funkcjonujące w świecie realnym – adaptacja i przeniesienie ich do internetu przyciągnęło dotychczasowych odbiorców i użytkowników tradycyjnych form. Pomysły na biznes w przypadku zdecydowanej większości firm sprawdziły się. Po pierwsze obrazuje to sukces ekonomiczny, przejawiający się wzrostem przychodów, a po drugie konsumenci, którzy korzystają z usług oraz logują się na stronach i portalach, tworzą kapitał dający gwarancję, że usługi te będą się nadal rozwijać jako trafna

odpowiedź na potrzeby klienta. Firmy również pozytywnie oceniają szanse na rozwój i nie są to jedynie deklaracje, ale konkretne inwestycje. Jak wynika z badań PARP pt. *Barometr Innowacyjności* 87% przedsiębiorstw po zakończeniu projektu prowadziło działania reklamowe mające na celu promocję oferowanych e-usług lub samej firmy. Ponad 60% firm zainwestowało w modyfikacje usługi, a prawie połowa, wykorzystując zdobyte już know-how, rozwinęła nowe e-usługi. Trzeba też pamiętać, że działanie 8.1 PO IG to nie tylko zysk dla konsumentów, którzy mają dostęp do nowoczesnych usług oraz rozwój przedsiębiorstw, które dobrze sobie radzą po zakończeniu finansowania. To także rozwój całego sektora ICT, a beneficjenci działania 8.1 PO IG, zamawiając usługi informatyczne, mieli w tym duży udział.

Systemy IT umożliwiające świadczenie e-usług wykorzystane przez beneficjentów działania 8.1 PO IG:

Automatyzacja procesu przyjmowania płatności, realizacji przelewów – zintegrowanego z systemem bankowym

Otrzymywanie zamówień od kontrahentów przez internet lub inne sieci

Dokonywanie transakcji handlowych (sprzedaż / pośrednictwo w sprzedaży) na drodze elektronicznej, na zasadach innych niż aukcje

Sprzedaż produktów bądź usług pochodzących od różnych dostawców lub pośrednictwo w takiej sprzedaży

Przeglądanie i porównywanie ofert handlowych partnerów biznesowych

Prowadzenie sprzedaży za pomocą wyspecjalizowanych rynków internetowych

Dokonywanie transakcji handlowych (sprzedaż/ pośrednictwo w sprzedaży) na zasadzie aukcji elektronicznych

Wspieramy e- biznes

To platforma internetowa dostępna pod adresem web.gov.pl promująca tworzenie w firmach nowych, innowacyjnych e-usług oraz innowacyjnych rozwiązań B2B.

Platforma prowadzona jest przez PARP jako efekt realizacji projektu systemowego w ramach Priorytetu 8. Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Jest ona dedykowana mikro, małym i średnim przedsiębiorcom, oczywiście także start-upom,

czyli firmom, których początkowy rozwój związany był z działaniem 8.1 PO IG.

Warto zaglądać do biblioteki akademii e-biznesu, być na bieżąco z najważniejszymi wydarzeniami, korzystać z transmisji on-line. Ale to nie wszystkie możliwości. Na stronie głównej znajduje się interesująca propozycja dla beneficjentów: za pomocą dostępnego w tym miejscu formularza, można zapytać eksperta o rozliczanie projektu w ramach działań 8.1 i 8.2 PO IG lub zaproponować redakcji ciekawy temat artykułu.

Atutem serwisu web.gov.pl jest zgromadzona w jednym miejscu, dostępna bezpłatnie, kompleksowa wiedza. Mocną stroną platformy jest zrozumiały i przystępny język oraz najwyższa jakość merytoryczna publikowanego materiału. Aby uzyskać dostęp do informacji, wystarczy zalogować się do serwisu lub zaprenumerować newsletter.

Działanie 8.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka

Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej

Działanie skoncentrowane było na wsparciu projektów mających na celu świadczenie usług drogą elektroniczną (usług cyfrowych), w tym wytworzenie produktów cyfrowych niezbędnych do świadczenia tych usług. Grupą docelową byli mikro i mali przedsiębiorcy.

Do końca września 2014 roku podpisano 2730 umów, kwota dofinansowania przekroczyła 1 mld 495 mln zł i zrealizowano płatności w wysokości prawie 1 mld 140 mln zł.



Kredyt czy dotacja?

Finansowanie zwrotne coraz bardziej popularne wśród start-upów

Rozwój, a szczególnie rozwój innowacyjny, uwzględniający efekty badań naukowych, wdrażanie nowatorskich pomysłów do produkcji i sprzedaży, wymaga funduszy. Duże firmy radzą sobie z tym problemem sprawniej od firm średnich, małych, rodzinnych lub tych, które dopiero startują na rynku.

Analiza wykonana na potrzeby Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, z którym przedsiębiorcy spotkają się w nowej perspektywie finansowania, wskazuje, że głównym źródłem finansowania działalności innowacyjnej w Polsce są środki własne firm. Taki trend nie pomoże małym i średnim przedsiębiorstwom w rozwoju, a zatem to dla tej grupy wsparcie ze strony funduszy unijnych ma kluczowe znaczenie. Tym bardziej, że są wśród nich firmy, które nie mają historii kredytowej, co znacznie utrudnia pozyskanie

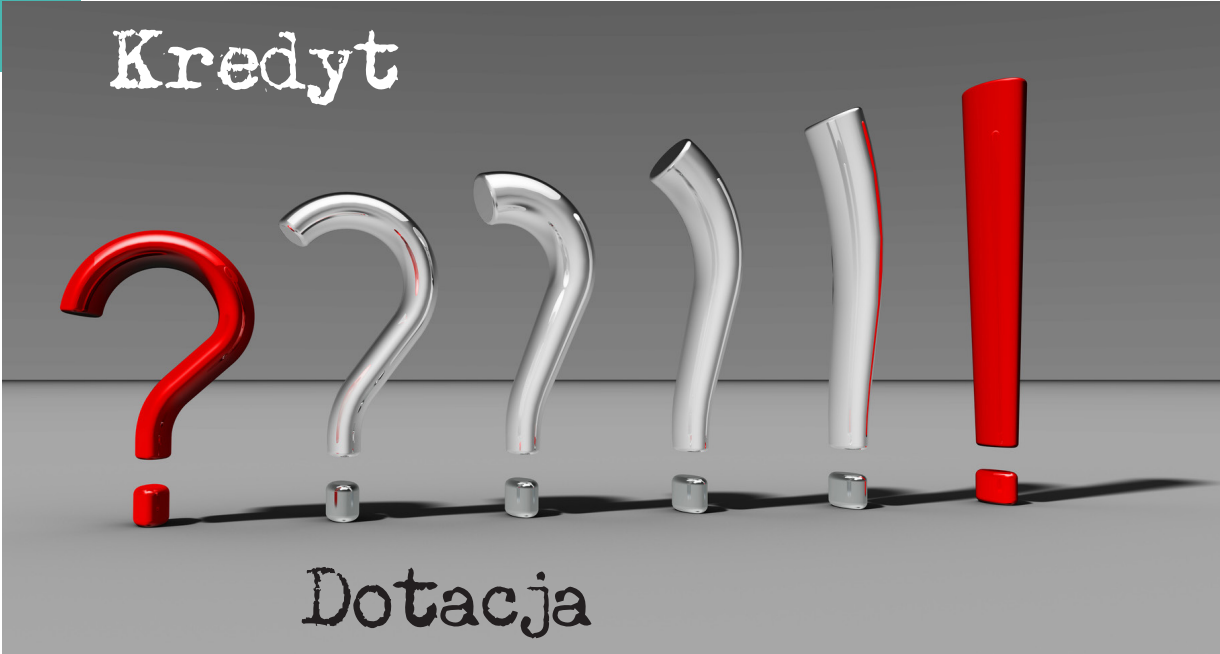
komercyjnego kredytu, nie posiadają również odpowiedniego zabezpieczenia albo po prostu ich właściciele boją się ryzyka zadłużenia.

Tę lukę finansową skutecznie wypełniły fundusze unijne. Dotacje na innowacje to hasło znane już wielu firmom, które korzystały ze wsparcia bezzwrotnego, rozwinęły działalność, wdrożyły nowe rozwiązania lub nawiązały współpracę z podmiotami naukowymi. Ale są też firmy, które korzystały z innych, jak dotąd mniej popularnych instrumentów wsparcia – funduszy zwrotnych.

Finansowanie zwrotne

Pożyczka przyznana na preferencyjnych zasadach może być często bardziej korzystna dla przedsiębiorcy niż otrzymanie dotacji. Przyznane środki dotrą na firmowe konto szybciej, a konieczność zwrotu wsparcia wzmocni dążenie do precyzyjnego określenia biznesplanu, przeprowadzenia dogłębnej analizy słabych i mocnych stron projektu oraz do bardzo dokładnego przemyślenia koncepcji już na początku drogi do innowacji. Instrumenty finansowe (lub instrumenty inżynierii

finansowej, w skrócie IF) to mechanizmy ułatwiające dostęp do zwrotnych funduszy stosowane przez Komisję Europejską. W nowej perspektywie finansowej będzie możliwe ich znacznie szersze



zastosowanie w praktyce. Co ciekawe, będzie też można łączyć różne formy wsparcia, czyli korzystać zarówno z dotacji, jak i z pożyczki lub poręczenia. Z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój jasno wynika, że w najbliższej przyszłości instrumenty zwrotne mają szansę być prawie tak popularne jak dotacje, szczególnie że będą jeszcze lepiej niż dotychczas dostosowane do potrzeb i wymogów przedsiębiorstw, przede wszystkim małych i średnich.

W oczywisty sposób za szerszym stosowaniem instrumentów zwrotnych przemawia czynnik ekonomiczny i efekt mnożnikowy, polegający na wielokrotnym wykorzystaniu tych samych środków, umożliwiając wsparcie większej liczby podmiotów. Dla przedsiębiorcy plusem jest możliwość uzyskania kapitału na warunkach korzystniejszych niż oferowane przez banki, jak niższy poziom oprocentowania pożyczki czy brak opłat za jej uruchomienie. Przedsiębiorca będzie też mógł liczyć na dostęp do wsparcia coachingowego oraz

szkoleniowego, czy też pomoc doradcy finansowego, który ułatwi zdiagnozowanie potrzeb i możliwości firmy, także w kontekście planowanych działań rozwojowych. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, przygotowując się do wymogów i warunków realizacji nowych zadań na najbliższe lata, prowadzi właśnie projekt systemowy: Planowanie działań w MŚP a finansowanie zwrotne. Finansowanie zwrotne, prowadzone z udziałem środków europejskich, stanowi alternatywę wobec instrumentów komercyjnych, szczególnie atrakcyjną dla mikro i małych firm, które nie mają ugruntowanej pozycji na rynku, historii kredytowej ani wymaganego zabezpieczenia finansowego. Młode firmy uzyskują szansę na realizację innowacyjnych pomysłów, a ponieważ mechanizm finansowania zwrotnego łączy się z opieką mentora i pracą nad planem biznesowym przedsięwzięcia – zyskują dodatkowo dostęp do fachowej, często unikalnej wiedzy ekspertów.

Fundusz pożyczkowy wspierania innowacji

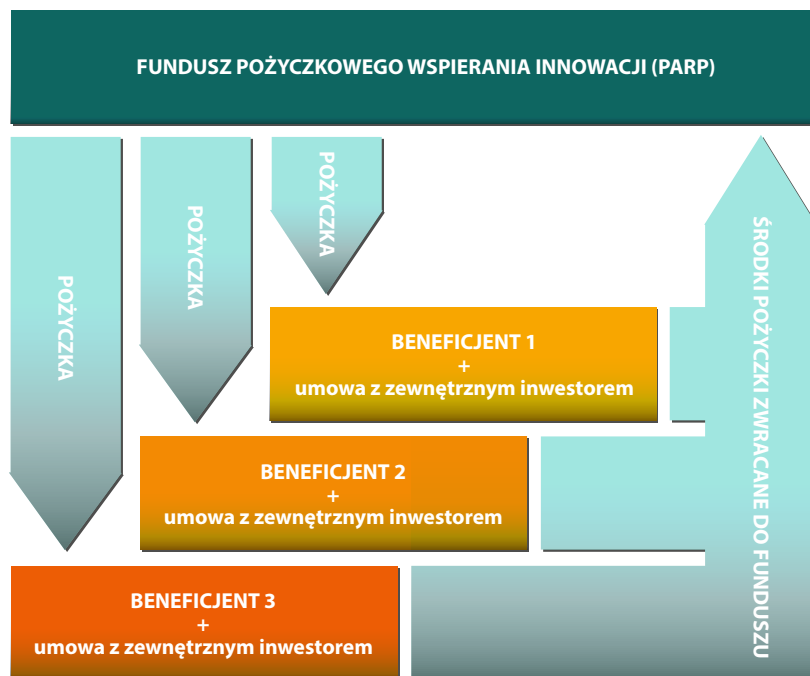
Fundusz uruchomiony przez PARP w czerwcu 2013 roku umożliwiał przedsiębiorcom uzyskanie pożyczki oprocentowanej stałą stopą w wysokości 6,5% rocznie. Przeznaczony był dla firm, które

mają pomysł, jak w sposób innowacyjny i skuteczny zaistnieć na rynku lub szukają kolejnych rund finansowania nowatorskich rozwiązań.



Zadaniem Funduszu Pożyczkowego Wspierania Innowacji było zapewnienie luki pomiędzy finansowaniem „na początek”, oferowanym np. w działaniu 3.1 PO IG, a pozyskaniem kolejnych etapów wsparcia koniecznych dla dynamicznego rozwoju. Przez rok od chwili powstania Fundusz zawarł 58 umów pożyczek i przekazał 104 transze pożyczkowe na kwotę ponad 59 mln zł, uzyskał zatem pozytywną ocenę u bardzo wymagającego i czasem trudno przewidywalnego egzaminatora, jakim jest... rynek. Korzystając z pożyczki udzielonej przez Fundusz, „młode” firmy miały realną możliwość uzyskania niezbędnych środków na wdrożenie potencjalnie przełomowych projektów, które nie miałyby szansy na przyciągnięcie kapitału wyłącznie prywatnego, gdyż są obciążone wysokim ryzykiem rynkowym. Pożyczka na realizację innowacyjnego przedsięwzięcia była udzielona mikro przedsiębiorcy lub małemu przedsiębiorcy, będącemu spółką kapitałową, który przedstawił umowę inwestycyjną zawartą z co najmniej jednym aniołem biznesu lub funduszem kapitału podwyższonego ryzyka typu Venture

Capital. Przedmiotowa umowa dotyczyła dokonania inwestycji kapitałowej w firmę mikro lub małego przedsiębiorcy.



Należy podkreślić, że zarówno dotacja, jak i środki zwrotne to jedynie narzędzia. Ich rolą jest ułatwienie realizacji konkretnego pomysłu, dzięki czemu możliwa staje się zmiana, rozwój czy ekspansja firmy. Narzędzia te muszą być dostosowane do potrzeb przedsiębiorcy i jednocześnie muszą być zgodne z założeniami programu operacyjnego – zarówno pod względem finansowym, jak i spodziewanych efektów. Program Operacyjny Inteligentny Rozwój stara się pogodzić oba elementy. Dotacje oczywiście pozostaną, nie znikną z mapy finansowania, ale obok nich upowszechnią się i rozwiną mechanizmy inżynierii finansowej.

Młode firmy mogą też korzystać z NewConnect (NC). Jest to platforma giełdowa dla dynamicznych spółek, które są zainteresowane debiutem giełdowym, jednak nie spełniają wyśrubowanych kryteriów wejścia na podstawowy rynek Giełdy Papierów Wartościowych. O tym, jak bardzo polski rynek kapitałowy potrzebował takiego parkietu, najlepiej świadczy fakt, że w trzy lata po debiucie było na nim notowanych aż 131 spółek.

Działania Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, które wspomagały rozwój instrumentów finansowych:

Poddziałanie 3.3.1 Wsparcie dla Instytucji Otoczenia Biznesu

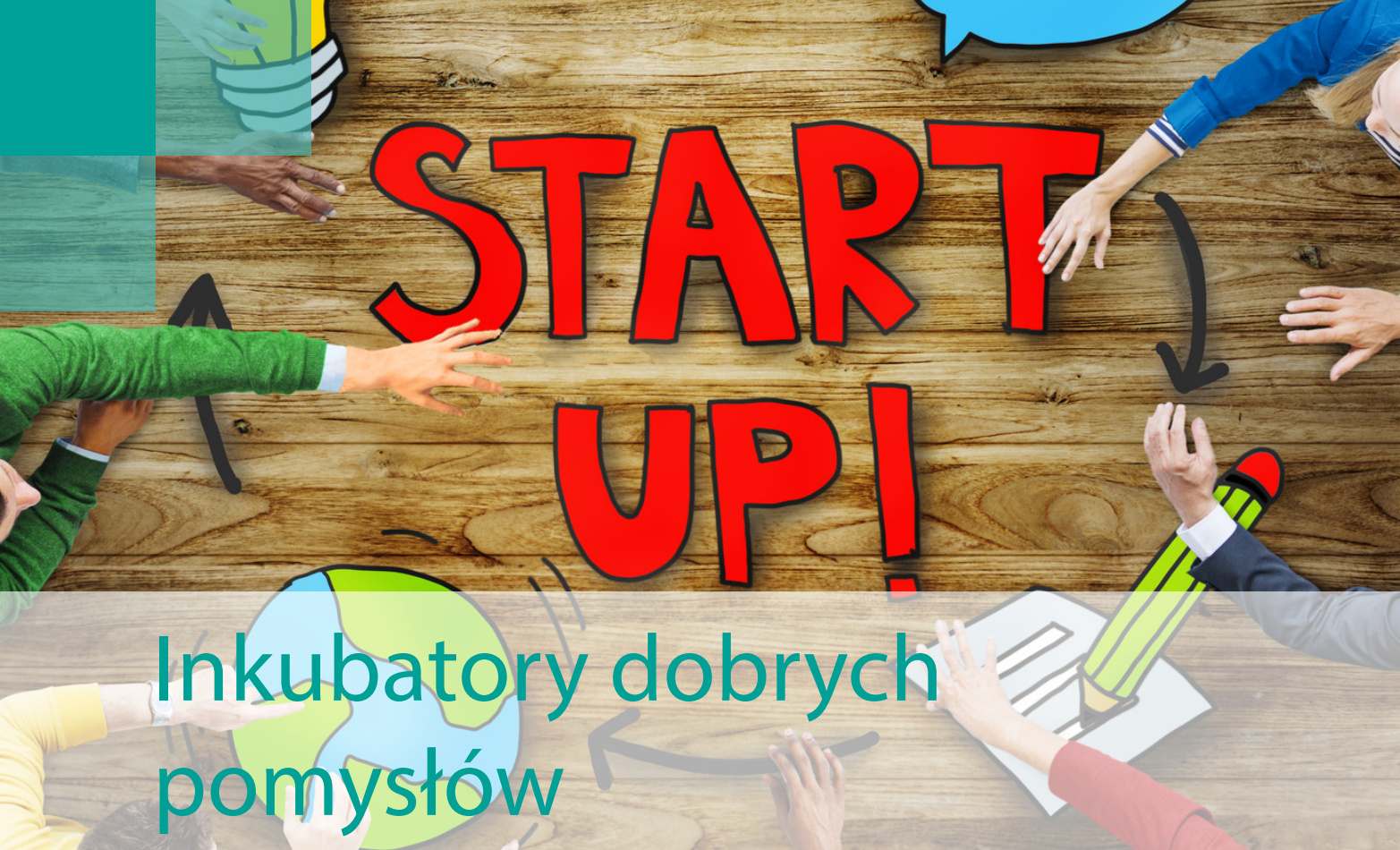
Pozwoliło na wsparcie programów szkoleniowych dla prywatnych inwestorów, w tym „aniołów biznesu”, nawiązywanie współpracy między sieciami inwestorów a inkubatorami przedsiębiorczości i funduszami podwyższonego ryzyka, powstanie i rozwój sieci inwestorów prywatnych oraz platform wymiany doświadczeń w zakresie inwestowania, kojarzenia inwestorów z przedsiębiorcami, kształtowania gotowości inwestycyjnej przedsiębiorstw.

Do końca września 2014 roku podpisano 26 umów, kwota dofinansowania przekroczyła 94 mln zł i zrealizowano płatności w wysokości ponad 93 mln zł.

Poddziałanie 3.3.2 Wsparcie dla MŚP

Beneficjenci mogli dokonać zakupu usług doradczych w zakresie przygotowania dokumentacji i analiz niezbędnych do pozyskania inwestora zewnętrznego o charakterze udziałowym w celu wprowadzenia innowacyjnych zmian organizacyjnych, produktowych lub technologicznych. Ponadto, mogli oni przeznaczyć otrzymane środki na pokrycie kosztów debiutu na giełdzie NewConnect.

Do końca września 2014 roku podpisano 256 umów, kwota dofinansowania to niemal 34 mln zł, zrealizowano płatności w wysokości ponad 26 mln zł.



START UP!

Inkubatory dobrych pomysłów

Pierwsze inkubatory przedsiębiorczości powstały oczywiście w... Stanach Zjednoczonych. Zaczęły one funkcjonować w latach 50. XX wieku.

Praktyczni amerykańscy przedsiębiorcy postanowili wykorzystać obiekty przemysłowe, które popadały w ruinę, do pobudzenia małej i średniej przedsiębiorczości na zubożonych terenach. W ten sposób powstał jeden z pierwszych inkubatorów, który miał swoją siedzibę w byłej fabryce Fergusona. Na powierzchni 850.000 stóp kwadratowych w wielopiętrowych budynkach powstały biura, świadczone pomoc w zakresie pozyskiwania kapitału oraz doradztwo biznesowe.

W Polsce inkubatory zaczęły powstawać w latach 90. XX wieku, m.in. w ramach projektu finansowanego przez Bank Światowy. Prawdziwy rozwój tej formy wsparcia dla start-upów przypada na okres

funduszy europejskich dostępnych za pośrednictwem Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Tylko w ramach działania 3.1 PO IG Inicjowanie działalności innowacyjnej, do września 2014 roku zostało podpisanych 79 umów na łączną kwotę ponad 860 mln zł, a Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości wydała ponad 800 pozytywnych decyzji na wejścia kapitałowe do inkubowanych spółek poprzez objęcie lub nabycie udziałów. Taka decyzja zapada w sytuacji, gdy po okresie inkubacji zidentyfikowane zostaną znaczące szanse na komercyjny sukces powstającego przedsiębiorstwa o zacięciu innowacyjnym.

JAK DZIAŁA INKUBATOR



Selekcja pomysłów

To pierwszy etap, w którym osoby z ciekawym, nowatorskim, często innowacyjnym pomysłem,

wokół którego można zbudować i rozwinąć działalność gospodarczą, zgłaszają się do podmiotu

prowadzącego inkubator. Spośród nich, zgodnie z przyjętymi zasadami, wybierane są pomysły,

Preinkubacja

To szansa na skorzystanie z pomocy i opieki ekspertów. Ich rolą i zadaniem jest pomoc

które będą objęte wsparciem i pomocą w kolejnych etapach.

w stworzeniu firmy i dopracowanie pomysłu, także od strony biznesowej.

pomoc w przygotowaniu biznesplanu

doradztwo

pomoc w przygotowaniu ekspertyzy marketingowej

pomoc w przygotowaniu ekspertyzy prawnej

szkolenia

pomoc w przygotowaniu ekspertyzy technicznej

pomoc w przygotowaniu ekspertyzy nt. własności intelektualnej

coaching i mentoring

pomoc w przygotowaniu ekspertyzy zasobów kadrowych

udostępnienie infrastruktury i obsługi biurowo-księgowej

Wejście kapitałowe

Jeśli pomysł ma potencjał komercyjny, nowo utworzone przedsiębiorstwa mogą ubiegać się o wsparcie kapitałowe. W działaniu 3.1 PO IG podmiot prowadzący inkubator ocenia, czy pomysł, nad którym pracowano w ramach preinkubacji,

ma szansę na sukces rynkowy. W przypadku pozytywnej oceny podmiot prowadzący przekazuje raport do Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w celu otrzymania zgody na utworzenie nowej spółki, czyli wejście kapitałowe.

Wyjście kapitałowe

W momencie uzyskania przez firmę stabilnej pozycji, pozwalającej na samodzielną działalność rynkową, instytucje wsparcia wycofują się z inwestycji. Środki zostają zainwestowane w kolejny start-up. Wyniki ewaluacji tematycznej działania 3.1 PO IG,

przeprowadzonej w grudniu 2010 roku przez Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o. na zlecenie PARP, pokazują, że osoby, które mają pomysł na biznes i szukają wsparcia w instytucjach prowadzących inkubatory przedsiębiorczości są zdecydowanie nastawione na sukces i pierwsza porażka na pewno ich nie zrazi.

Odpowiedzi na pytanie o plany tych osób w przypadku niepowodzenia, np. niezgodnienia umowy inwestycyjnej, zdecydowanie oscylowały wokół poszukiwania innych rozwiązań, które pozwolą zrealizować innowacyjne plany:

- ✓ będę się starał zainteresować moim pomysłem inne fundusze inwestycyjne 33,3%
- ✓ będę szukał różnych źródeł finansowania w celu założenia firmy 19,8%
- ✓ sam założę tę firmę, pozyskując finansowanie niekomercyjne 12,3%
- ✓ będę się starał zainteresować moim pomysłem inne osoby lub firmy (poza funduszami inwestycyjnymi) 11,1%
- ✓ zachowam się w inny sposób 8,6%

Obszary rynku popularne wśród start-upów, działanie 3.1 PO IG:

- ✓ Usługi na bazie platformy internetowej (B2B i B2C)
- ✓ IT, informatyka – oprogramowanie
- ✓ Energia odnawialna, racjonalizacja zużycia energii, ochrona środowiska
- ✓ Przemysł i usługi
- ✓ Farmaceutyka, wyroby i usługi medyczne, biotechnologia
- ✓ Przemysł i automatyka przemysłowa
- ✓ Usługi w dziedzinie edukacji
- ✓ Usługi w dziedzinie turystyki



- ✓ sam założę tę firmę, pozyskując finansowanie komercyjne 7,4%
- ✓ tylko 2,5% osób zadeklarowało: Nie założę firmy, której rozpoczęcie planowałem

Według raportu PARP pt. *Ośrodki Innowacji i przedsiębiorczości w Polsce*, przygotowanego przez ekspertów Stowarzyszenia Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, w 2012 r. funkcjonowało 821 ośrodków innowacji i przedsiębiorczości, w tym m.in. 29 inkubatory technologiczne, 73 akademickie inkubatory przedsiębiorczości oraz 58 inkubatorów przedsiębiorczości.

Inkubatory, tak jak i inne instytucje otoczenia biznesu, znajdą swoje miejsce w nowej perspektywie finansowej 2014–2020. Priorytet inwestycyjny 3.1 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój (PO IR) przewiduje promowanie przedsiębiorczości, a jednym z planowanych mechanizmów

będzie sprzyjanie tworzeniu nowych firm poprzez inkubatory przedsiębiorczości.

Działanie 3.1 PO IG koncentruje się na rozwoju instrumentów finansowania udziałowego, skierowanych do MŚP, w tym przedsiębiorstw typu start-up. Instrumenty kapitałowe, jako szczególna forma finansowania zwrotnego, powinny zapewnić dodatkowy element wsparcia, związany z dostępem do sieci kontaktów biznesowych inwestora, jego specjalistycznej wiedzy i doświadczenia, które są szczególnie ważne dla początkujących przedsiębiorców.

KATALOG FIRM PROWADZĄCYCH
PREINKUBACJĘ
www.web.gov.pl

Instytucje wspierające przedsiębiorczość prowadzone są w ramach działania 3.1 PO IG Inicjowanie działalności innowacyjnej

Bezpośredni beneficjenci działania to podmioty wspierające powstawanie nowych innowacyjnych firm są wśród nich inkubatory przedsiębiorczości akademickiej, centra transferu technologii i innowacji, akceleratory technologii, parki naukowo-technologiczne.

Beneficjenci mieli dokonać selekcji najlepszych innowacyjnych projektów, zgłaszanych przez przedsiębiorców bądź kandydatów na przedsiębiorców.

Otrzymane dofinansowanie beneficjenci mieli przeznaczać na dwuetapowe wsparcie dla innowacyjnych pomysłodawców. Pierwszy etap sprowadzał się do dotacji na inkubację nowatorskiego projektu, podczas której dokonywana była m.in. weryfikacja rynkowej sensowności pomysłu. W przypadku, jeżeli były zidentyfikowane znaczące szanse na jego komercyjny sukces, następował drugi etap - utworzenie spółki z pomysłodawcą i wejście kapitałowe do niej przez beneficjenta.

Do końca września 2014 roku podpisano 79 umów, kwota dofinansowania przekroczyła 864 mln zł i zrealizowano płatności w wysokości ponad 710 mln zł.

STARTUP

Wywiad z członkami zarządu AINOT

Akcelerator Innowacji NOT pomaga przedsiębiorcom w rozwoju innowacyjnych pomysłów w ramach działania 3.1 PO IG.

Akcelerator Innowacji NOT dysponuje największymi środkami przydzielonymi w ramach działania 3.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Jakie znaczenie to dofinansowanie miało dla funkcjonowania organizacji?

Ernest Wawryniuk: Fundamentalne. Bez tej dotacji nie rozpoczęlibyśmy funkcjonowania. Dostaliśmy tyle środków, o ile się ubiegaliśmy. Samodzielnie sporządziliśmy wniosek o dofinansowanie i wskazaliśmy dokładną kwotę po przeprowadzeniu szczegółowej analizy potrzeb finansowych, uwzględniając możliwości instytucji, które za nami stoją.

Maciej Wieloch: Akcelerator powstał w 2009 roku i stał się swoistym mostem pomiędzy dużym kapitałem i światem technologicznych pomysłów. Połączyliśmy doświadczenia funduszu kapitałowego SATUS Venture i Fundacji Stowarzyszeń Naukowo-Technicznych NOT. Fundusz – jako jeden z nielicznych wówczas – posiadał duże doświadczenie w finansowaniu projektów na wczesnym etapie rozwoju. Z kolei z FSNT NOT miałyby spływać pomysły, kwalifikujące się do opieki w ramach akceleratora. Stowarzyszenie ma mocny nurt wynalazczy, aktywnie promuje ruch techniki i prowadzi działalność edukacyjną. Jest

bardzo atrakcyjnym partnerem ze względu na ogólnopolski zasięg. Zrzesza 120 tys. członków. Ponadto w wielu miastach funkcjonują placówki FSNT NOT, co daje możliwość sięgnięcia także po pomysły osób kreatywnych, mieszkających w mniejszych aglomeracjach. Akcelerator zaczął działać na dobre w 2010 roku, gdy dostaliśmy odpowiednie dofinansowanie z UE.

Jak wygląda działalność AINOT w praktyce?

M.W.: Funkcjonujemy w granicach wyznaczonych przez działanie 3.1 PO IG, w ramach którego finansowe wsparcie dostały instytucje zajmujące się dwuetapowym wsparciem innych przedsiębiorstw o zacięciu innowacyjnym. Czyli inkubatory przedsiębiorczości, centra transferu technologii czy parki naukowo-technologiczne.

Na czym polegają te etapy wsparcia udzielanego przez takie instytucje?

E.W.: W ramach pierwszego etapu – tzw. okresu preinkubacji – wyłaniamy najlepiej rokujące pomysły. Prowadzimy dogłębną weryfikację sensowności przedsięwzięcia. Zadajemy dwa zasadnicze pytania. Po pierwsze: czy projekt jest technicznie wykonalny – niezależnie od tego, czy jest to start-up, czy też wynalazek technologiczny?



Maciej Wieloch



Ernest Wawryniuk

Jeżeli odpowiedź jest pozytywna, to pora na pytanie drugie. Czy ma to komercyjny sens? Innymi słowy, czy istnieje rynkowe zapotrzebowanie na innowacyjny produkt.

M.W.: W ramach tego etapu oferujemy pomysłodawcom nieodpłatne usługi doradcze z zakresu finansów, prawa (w tym prawa własności intelektualnej), księgowości, marketingu czy badań technicznych i rynkowych. Zwykle etap ten kończy się sformułowaniem szczegółowego biznesplanu. Jeżeli w ostateczności projekt wykaże się wysokim potencjałem komercyjnym, decydujemy się na drugi etap – inwestycyjny. W tym celu powołujemy z pomysłodawcami spółkę i obejmujemy część udziałów.

Na ile pieniędzy może liczyć przedsiębiorca i ile udziałów musi w zamian za taką pomoc oddać?

E.W.: Warunki współpracy są precyzyjnie sformułowane przez działanie 3.1 PO IG. Możemy objąć nie więcej niż 49 proc. udziałów w powołanej wspólnie z pomysłodawcą spółce. Szczegółowy podział ustalany jest w drodze indywidualnych negocjacji. Ostateczne warunki zależą od perspektyw rynkowych pomysłu i jego potrzeb finansowych. W zamian pomysłodawca może liczyć nawet na 200 tys. euro wsparcia finansowego (pułap również określony działaniem 3.1 PO IG).

Co się dzieje w przypadku, jeżeli projekt wymaga większych nakładów?

M.W.: Jeżeli pomysł okaże się sukcesem, to istnieje szansa na drugą turę finansowania. Wówczas fundusz kapitałowy SATUS Venture, który jest jednym z naszych założycieli, może zainwestować w przedsięwzięcie nawet 1,5 mln euro (poza finansowaniem z 3.1 PO IG). Taką możliwość oferujemy jako jedni z nielicznych na polskim rynku. Ponadto, aktywnie pomagamy przedsiębiorcom w poszukiwaniu inwestorów na zewnątrz. Dotychczas do drugiej tury finansowania zakwalifikowało się pięciu naszych wychowanków.

Kto może się zwrócić do AINOT?

M.W.: Każdy, kto ma ciekawy innowacyjny pomysł – zarówno osoba fizyczna, jak i prawna. Jednak nie chodzi o to, by zwrócić się do nas z czystą kartką papieru, ołówkiem i pomysłem w głowie. Pomysłodawcy, z którymi mieliśmy do tej pory do czynienia, zwykle byli już po wstępnym rozeznaniu rynkowym, a proponowany przez nich projekt miał już jakieś mniej lub bardziej namacalne formy w rzeczywistości. Najchętniej widzimy zespoły osób, które łączą kompetencje – jeden jest od spraw operacyjnych i zarządzania, drugi pilnuje aspektów technicznych.

Oczywiście pomysły muszą dotyczyć sfery inżynierjno-technicznej bądź IT. Realia rynku są takie, że w naszym portfelu obecnie przeważają właśnie projekty z tej drugiej dziedziny.

Kto na kogo bardziej poluje: AINOT na pomysłodawców czy odwrotnie?

M.W.: Część osób zgłasza się sama, składając wniosek aplikacyjny na naszej stronie internetowej. Inni zostają wyłapani przez nas gdzieś na konferencjach czy za pomocą bliższych i dalszych znajomych.

Mamy też swojego brokera technologicznego, który współpracuje z uczelniami. Swoją rolę zaczynają też odgrywać pomysłodawcy z naszego inkubatora. Polecają nas innym. Ten tzw. marketing szeptany również pomógł nam trafić na wiele fajnych pomysłów.

Jak dużo pomysłów przewinęło się już w AINOT w ciągu tych czterech lat istnienia?

E.W.: Od momentu powstania akceleratora zgłosiło się do nas 540 pomysłodawców. W tym 100 zakwalifikowało się do etapu preinkubacji. Ostatecznie jednak powołaliśmy 24 spółki.

M.W.: O 50 procent więcej, niż zakładaliśmy na początku.

Czyli na brak pomysłów nie mogą Panowie narzekać.

M.W.: Nie brakuje idei, jak i pieniędzy na ich realizację. W przeciwieństwie do krajów Starej Unii, u nas jest łatwiej zdobyć finansową pomoc na tego typu projekty. Ponadto rośnie poziom edukacji rynku – zarówno po stronie inwestorów, jak i pomysłodawców.

E.W.: Warto też zauważyć, że kluczowe znaczenie dla tego procesu miało właśnie wdrożenie działania 3.1 PO IG na przestrzeni ostatnich czterech lat. Dzięki dotacjom zaczęła powstawać odpowiednia do tego infrastruktura. Teraz na rynku funkcjonuje kilkadziesiąt inkubatorów takich jak my. Zainwestowane przez nas pieniądze za chwilę wrócą i my zaczniemy finansować kolejne produkty. Nasz akcelerator ma już kilka pomysłów na oku. Ponadto inwestorzy zdobywają coraz większą świadomość tego, jaki jest sens start-upów i w jakim celu one powstają. Zaczęli postrzegać projekty jako ciekawe i wykazywać się większym zainteresowaniem co do wchodzenia w kolejne etapy finansowania start-upów. Pomysłodawcy ze swojej strony lepiej rozumieją, na czym polega współpraca z inwestorami. Rosnący poziom edukacji ułatwia proces negocjowania umowy. Start-upowcy rozumieją, że fundusze inwestycyjne mają takie, a nie inne warunki współpracy.

Jakie dokładnie warunki Panowie mają na myśli?

M.W.: Chodzi przede wszystkim o procedurę nadzoru. Wydajemy pieniądze publiczne, więc musimy prowadzić odpowiednią kontrolę, by zostały one wydane w sposób maksymalnie efektywny. Tym samym chronimy także naszych start-upowców

przed nietrafnymi ruchami. Pomysłodawcy muszą prowadzić odpowiednią sprawozdawczość, regularnie poddawać się nadzorowi. Posiadamy korporacyjne narzędzia, które w razie zaistnienia takiej potrzeby pomogą przywrócić porządek w funkcjonowaniu firmy.

Jak długo trwa okres kontroli przez AINOT?

M.W.: Tak długo, jak będziemy zaangażowani finansowo w spółkę. Założyliśmy, że okres naszej obecności w kapitale start-upu nie powinien przekraczać pięciu lat. Może jednak być wydłużony o kolejnych pięć lat, jeżeli zadecydują o tym względy komercyjne.

Jaki wpływ ma realizowany projekt na wzrost zatrudnienia?

W naszych spółkach portfelowych pracuje około 100 osób. Nie wszystkie te osoby mają umowę o pracę (nie jest to zwykle optymalny sposób zatrudnienia w nowopowstałej firmie...), więc etatów stworzyliśmy około 40. Zatrudnienie w spółkach znajdują przede wszystkim ludzie młodzi, często zaraz po studiach. Należałoby dodać również osoby zatrudnione w podmiotach współpracujących, dla których nasze spółki są często znaczącymi klientami. Zaryzykowałbym stwierdzenie, że wpływ naszych spółek na powstawanie nowych miejsc pracy będzie coraz większy.





Wywiad z Kamilem Bargielem, jednym z współzałożycieli SentiOne

SentiOne współpracuje z **AINOT** od 2011 roku. Firma oferuje profesjonalne narzędzia do monitorowania informacji na wybrany temat w sieci i mediach społecznościowych. Z usług SentiOne korzystają takie koncerny jak między innymi: Procter&Gamble, Beiersdorf, Unilever, Allegro, InPost, Allianz, Groupon.

Kiedy i w jakich okolicznościach zespół SentiOne zdecydował się na współpracę z Akceleratorem Innowacji NOT?

Sami zgłosiliśmy się do AINOT poprzez złożenie aplikacji na stronie internetowej akceleratora w 2011 roku. Zanim zdecydowaliśmy się na współpracę, odbyliśmy kilkadziesiąt rozmów z różnymi inwestorami. Większość z nich nie zdołała jednak dostrzec potencjału komercyjnego w naszym projekcie. Natomiast gdy zasiedliśmy do stołu z przedstawicielami AINOT, od razu poczuliśmy tzw. chemię.

Na jakim etapie był wówczas projekt SentiOne?

Były to początki projektu. Mieliśmy algorytmy i biznesplan. To było jednak za mało na skuteczne wejście na rynek. Potrzebna też była weryfikacja zapotrzebowania pod względem serwerów, mocy obliczeniowych itd. AINOT pomógł nam dopiąć projekt na ostatni guzik. Jesteśmy zadowoleni ze współpracy z akceleratorem.

Dlaczego warto korzystać z pomocy takich właśnie inkubatorów?

Jest to niemalże jedyna dostępna opcja na zaistnienie na rynku dla takich młodych firm technologicznych jak nasza. Trudno o kredyt w banku na pomysł, który jeszcze na siebie nie zarabia. Ponadto, w tym przypadku współpraca jest o tyle atrakcyjna, że nie ogranicza się jedynie do wsparcia finansowego. Inkubator oferuje też profesjonalną pomoc merytoryczną. Mają także szeroką sieć kontaktów, którymi chętnie się dzielą ze swoimi wychowankami. Atutem jest też możliwość pozornej współpracy pomiędzy spółkami, które znajdują się w akceleratorze.

Czy nie przeszkadza Panom konieczność dzielenia się udziałami w zamian za pomoc inkubatora?

Nie przeszkadza. Współpraca z akceleratorem to realna szansa na sukces biznesowy. Każdy musi zatem mieć świadomość, że 100 proc. niczego jest warte mniej niż np. 70 proc. dużego projektu, w który może się przeistoczyć pomysł biznesowy za pomocą takich właśnie inkubatorów. Jeżeli ktoś nie jest w stanie oddać części udziałów, to powinien zrezygnować z takiej formy pomocy.

Jakie znaczenie ma dla takich firm jak SentiOne rozwój infrastruktury inkubatorów?

Inkubatory zaczęły powstawać na przestrzeni ostatnich 4-5 lat. Nikt wówczas nie nazywał naszej firmy start-upem. Mówiono na nas „młodzi przedsiębiorcy”. Bez wątpienia pomocna okazała się realizacja działania 3.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, w ramach którego udzielano finansowania instytucjom zajmującym się rozwojem innowacyjnych przedsiębiorstw. Dzięki takim programom w społeczeństwie, jak i w środowisku inwestorskim, rośnie świadomość atrakcyjności tego typu pomysłów biznesowych. To przyspieszyło zjawisko zakładania firm technologicznych nad Wisłą.

Jak się miewa SentiOne po trzech latach współpracy z AINOT?

Nieustannie się rozwijamy. Opanowaliśmy już rynek polski. Dziś znajdujemy się na etapie ekspansji międzynarodowej. Planujemy wejście na sześć innych rynków, w tym do Niemiec, Austrii czy Czech.



Kilka wskazówek, jak prawidłowo rozliczyć projekt

Merytoryczne i finansowe rozliczenie projektu nie jest łatwym zadaniem. Przestrzeganie podstawowych wytycznych pomoże uniknąć błędów podczas tego procesu.

Warto pamiętać o tym, że jeśli końcowe rozliczenie projektu ma być proste, to wszystkie etapy realizacji tego przedsięwzięcia muszą być wdrażane zgodnie z zatwierdzonym harmonogramem. Każdy z beneficjentów w umowie o dofinansowanie zobowiązał się do rzetelnego prowadzenia projektu i informowania PARP o postępach w jego realizacji poprzez składanie wniosków o płatność oraz sprawozdań merytorycznych. Proces rozliczania finansowego związany jest z weryfikacją wykonanych zadań i osiągniętych rezultatów. To nierozdzielna całość.

Aby udokumentować poniesione wydatki, beneficjent składa kompletny i prawidłowo wypełniony wniosek o płatność wraz z następującymi dokumentami:

- ✓ kopiami dokumentów księgowych, potwierdzających poniesione wydatki oraz dokonanie zapłaty, opisane w sposób umożliwiający ich przypisanie określonym pozycjom w harmonogramie rzeczowo-finansowym: protokołami odbioru dokumentującymi wykonanie robót oraz kopiami dokumentów potwierdzających przyjęcie środków trwałych do użytkowania;
- ✓ dokumentacją kadrową – w przypadku wynagrodzeń;

- ✓ wyciągami bankowymi;
- ✓ innymi dokumentami potwierdzającymi zgodność realizacji projektu z warunkami umowy.

W projektach realizowanych w ramach PO IG stosowane są następujące wnioski o płatność (opisane w harmonogramie płatności, który jest załącznikiem do umowy):

ZALICZKOWĄ
umożliwia otrzymanie środków finansowych przed poniesieniem wydatków

POŚREDNIĄ
pozwala na etapowe rozliczanie projektu i umożliwia, szczególnie małym firmom, zachować płynność finansową projektu

KOŃCOWĄ
czyli całkowite rozliczenie projektu

Chociaż środki przyznane na realizację projektu wypłacane są na ogół w formie refundacji, to beneficjent może wystąpić o przyznanie mu zaliczki na nierozpoczęte etapy realizacji projektu. Pierwszą zaliczkę można otrzymać już po podpisaniu umowy o dofinansowanie.

Otrzymanie kolejnej zaliczki uwarunkowane jest wcześniejszym rozliczeniem poprzedniej transzy. Łączne dofinansowanie przekazane Beneficjentowi w formie zaliczki lub płatności pośrednich nie może przekroczyć 90%-95% maksymalnej wysokości dofinansowania. Pozostała część dofinansowania jest przekazywana po akceptacji wniosku o płatność końcową.

www.poig.parp.gov.pl

Budżet projektu składa się z dwóch rodzajów kosztów: kwalifikowanych (które podlegają finansowaniu) i niekwalifikowanych. Te ostatnie, choć nie podlegają refundacji lub rozliczeniu zaliczkowemu, również są uwzględniane przez beneficjenta w budżecie, szczególnie jeśli mają istotny wpływ na osiągnięcie celów projektu, a ich niewykazanie oznaczałoby, iż projekt jest niepełny i niewykonalny, takim kosztem jest np. podatek VAT.

WYDATKI KWALIFIKOWANE

wydatki faktycznie poniesione (nie wcześniej niż po dniu złożenia wniosku o udzielenie wsparcia)

właściwie udokumentowane

niezbędne do realizacji projektu i bezpośrednio z nim związane

wskazane w harmonogramie rzeczowo-finansowym

zgodne z wykazami zawartymi w rozporządzeniach określających warunki wsparcia w danym działaniu PO IG

Do współfinansowania kwalifikują się wydatki poniesione w ramach projektu realizowanego na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Możliwe są jednak wyjątki polegające na fizycznej realizacji

części projektu poza granicami kraju, np. zlecenie ekspertyz, badań prowadzonych przez wykonawców zagranicznych. Możliwość ta odnosi się do projektów realizowanych w działaniach, które ze względu na swoją specyfikę dopuszczają realizację projektu poza terytorium Rzeczypospolitej, np. w działaniu 5.4 PO IG Zarządzanie własnością intelektualną i 6.1 PO IG Paszport do eksportu.

Kwalifikowalność poniesionych wydatków oceniana jest poprzez weryfikację opłaconych faktur, dokumentów o równoważnej wartości dowodowej lub innych potwierdzeń zapłaty zaakceptowanych przez Instytucję Zarządzającą, przedstawianych do refundacji lub do rozliczenia transz zaliczek.

Sprawdzeniu podlegają w szczególności następujące kwestie:

- ✓ czy wydatki poniesiono zgodnie z postanowieniami umowy o dofinansowanie;
- ✓ czy wydatki są oparte na prawnie wiążących umowach, porozumieniach lub rozliczeniach księgowych (zatem niezbędna jest dokumentacja będąca podstawą poniesienia wydatku);
- ✓ czy poniesione wydatki są zgodne z warunkami opisanymi w Wytycznych krajowych oraz Wytycznych programowych;
- ✓ czy wydatek jest bezpośrednio związany z projektem i jest niezbędny do jego realizacji oraz czy został poniesiony w związku z realizacją projektu;
- ✓ czy prace, usługi lub dostawy dotyczące wydatku, zostały faktycznie wykonane (weryfikacja dokonywana jest m.in. na podstawie dokumentów);
- ✓ czy wydatki zostały poniesione i udokumentowane w okresie kwalifikowalności, to jest czy w tym terminie została opłacona faktura,
- ✓ czy wydatek jest zgodny z postanowieniami Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Wniosek o płatność końcową jest jednym z ostatnich dokumentów kończących projekt. Po wypełnieniu podania za pomocą generatora wniosków należy je wydrukować i przekazać do podpisu

Wszystkie wydatki kwalifikujące się do objęcia wsparciem powinny być ponoszone z zachowaniem zasad uczciwej konkurencji, efektywności, jawności i przejrzystości. Beneficjent zobowiązany jest dołożyć wszelkich starań w celu uniknięcia konfliktu interesów rozumianego jako brak bezstronności i obiektywności.

W trakcie realizacji projektu możliwe są przesunięcia pomiędzy poszczególnymi kategoriami wydatków kwalifikowalnych, określonymi w załączniku do Umowy o dofinansowanie, w wysokości do 10 proc. kwoty przypadającej na każdą kategorię; poziom 10 proc. określany jest od kwoty w ramach kategorii, z jakiej następuje przesunięcie.

osobom uprawnionym do reprezentacji beneficjenta. Wniosek o płatność końcową należy złożyć do PARP lub RIF najpóźniej w dniu, który został wskazany w umowie o dofinansowanie.

We wszystkich działaniach PO IG wnioski o płatność przygotowywane są w generatorze wniosków o płatność (informacja na stronie www.poig.gov.pl).

Zestawienie przygotowane na podstawie najczęściej popełnianych błędów dostępnych na [stronie PARP](#)

PAMIĘTAJ

prawidłowo wpisz okres, za jaki składany jest wniosek

wpisz nazwę beneficjenta zgodnie z umową

załącz protokoły

precyzyjnie określ poszczególne wydatki

sprawdź wszystkie obliczenia rachunkowe

wpisz jednostki miary przy określaniu wartości wydatków

wszystkie dokumenty poświadczą za zgodność z oryginałem osoba upoważniona

podaj prawidłowy numer rachunku bankowego, na który ma być przekazane dofinansowanie – zgodnie z umową o dofinansowanie projektu

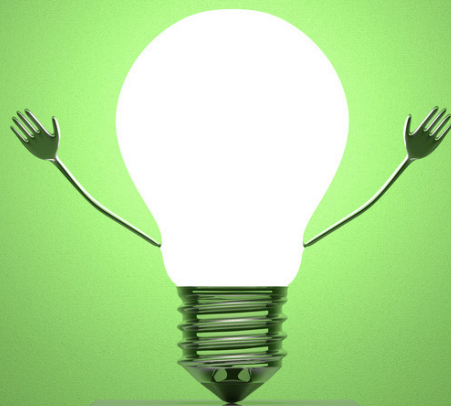
w zestawieniu dokumentów księgowych wpisz daty wszystkich płatności związanych z rozliczanym kosztem

Jakie są najważniejsze plusy i minusy (z perspektywy RIF) współpracy z zewnętrznymi firmami oferującymi wsparcie dla przedsiębiorców w zakresie pisania wniosków i rozliczania inwestycji?

Na nasze pytanie odpowiada

Regionalna Instytucja Finansująca w Warszawie prowadzona przez Fundację Małych i Średnich Przedsiębiorstw

Współpraca przedsiębiorców z firmami doradczymi specjalizującymi się w pisaniu wniosków o dotacje unijne, bądź ich rozliczaniu, ma swoje wady i zalety. Firmy doradcze przygotowują dobre wnioski pod kątem formalnym, jednak w wielu przypadkach zawyżają wskaźniki sprawiając, że realizacja projektu jest nierealna z punktu widzenia przedsiębiorcy. Projekty pisane przez firmy doradcze często bowiem tworzone są pod kątem maksymalizacji wyniku oceny punktowej w poszczególnych kryteriach ewaluacji, jednak pod kątem merytorycznym odbiegają od rzeczywistości, co w najgorszym przypadku skutkuje odstąpieniem przedsiębiorcy od podpisania umowy ze względu na brak możliwości realizacji projektu. Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku korzystania przez przedsiębiorców ze wsparcia firm doradczych w zakresie rozliczania dotacji, które jest skuteczne i efektywne pod warunkiem aktywnego zaangażowania inwestora w cały proces wypłaty dofinansowania. Dlatego bardzo istotne jest, aby pomoc firmy doradczej stanowiła jedynie wsparcie w całym procesie aplikowania lub rozliczania dotacji unijnej. Podejmując się aplikowania o dotację, przedsiębiorca powinien zdawać sobie sprawę z konieczności aktywnego zaangażowania się w projekt, np. poprzez oddelegowanie pracownika do współpracy z firmą doradczą i instytucją udzielającą dotacji lub stworzenie osobnego działu do obsługi realizowanego projektu.



Najlepsze pomysły – nowatorskie projekty

Zaawansowane technologie medyczne, mobilna nawigacja dla osób niewidomych, ograniczenie odpadów szklanych na miejskich wysypiskach to projekty, których realizacja wpływa na jakość, bezpieczeństwo i komfort życia.

Jednocześnie to pomysły i rozwiązania, które zyskały uznanie jury konkursu dla innowacyjnych firm. Podczas VI Europejskiego Kongresu Gospodarczego w Katowicach, 8 maja, poznaliśmy laureatów i wyróżnione projekty tegorocznej, czwartej już edycji konkursu, w którym nagrody przyznaje Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Nagrody i wyróżnienia wręczono w kategoriach „Innowacyjny projekt”, „Innowacyjna instytucja otoczenia biznesu” i „Świadomy Pracodawca”.

W trakcie uroczystości przyznane zostały także nagrody specjalne PARP z okazji 10-lecia obecności Polski w Unii Europejskiej.

Pełna lista nagrodzonych projektów znajduje się na stronie  PARP.

Europejski Kongres Gospodarczy w Katowicach

Najważniejsza impreza biznesowa Europy Centralnej. To trzy dni sesji, debat i spotkań z udziałem prawie 6000 osób. Tegoroczna edycja, która odbywała się między 7 a 9 maja zbiegła się z 10. rocznicą przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Szanse, problemy i wyzwania, które stoją przed Europą zdominowały wiele rozmów i wystąpień plenarnych.

Kategoria

„INNOWACYJNY PROJEKT – TECHNOLOGIE MEDYCZNE W SŁUŻBIE CZŁOWIEKA”

● Nagroda główna

Projekt współfinansowany ze środków PO IG, **działanie 4.4 Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym**

Firma BALTON Sp. z o.o., nagroda za projekt Wdrożenie do produkcji stentu wieńcowego pokrytego lekiem i stentu do bifurkacji pokrytego lekiem.

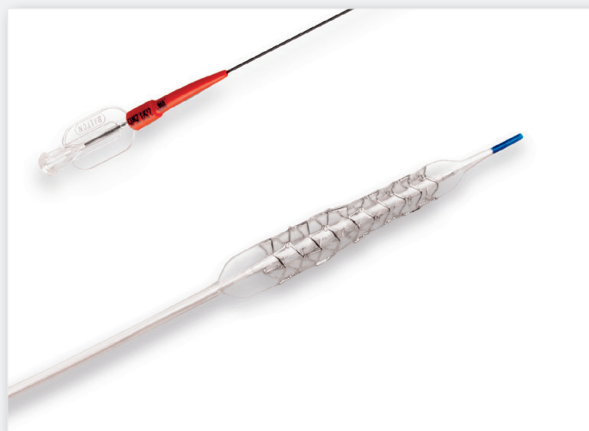
StentBioss (bo tak się właśnie nazywa) jest produktem o konstrukcji dopasowanej do anatomicznych kształtów naczynia krwionośnego, przeznaczonym do leczenia zwężenia tętnicy wieńcowej w miejscu jej rozgałęzienia, aplikującym leki, zmniejszające reakcję zapalną na ciało obce. Jest to pierwszy polski stent, przeznaczony do bifurkacji, pokryty polimerem biodegradowalnym i uwalniający lek antyproliferacyjny nowej generacji z grupy olimus.

● Wyróżnienie

Instytutu Chirurgii Cybernetycznej Sp. z o.o. – projekt Wprowadzenie innowacyjnej na skalę światową usługi nieinwazyjnego usuwania guzów nowotworowych.

Projekt współfinansowany ze środków PO IG, **działanie 4.4 Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym**

Instytut Chirurgii Cybernetycznej powstał 4 lata temu w celu wdrożenia nieistniejącej wówczas w Polsce nowoczesnej, nieinwazyjnej metody usuwania guzów nowotworowych metodą radiochirurgii. W Centrum Cyberknife w Wieliszewie pod Warszawą, wybudowanym dzięki unijnym funduszom, leczenie przeszło już 200 pacjentów. Zabieg trwa zazwyczaj od 30 do 90 minut.



Kategoria

„INNOWACYJNY PROJEKT – TECHNOLOGIE ICT W SŁUŻBIE CZŁOWIEKA”

● Nagroda główna

Firma Transition Technologies S.A. – projekt SeeingAssistant – aplikacja wspomagająca osoby niewidome.

Działanie 1.4 PO IG Wsparcie projektów celowych

Aplikacja, a w zasadzie cały zestaw różnych modułów, wspiera osoby niewidome w wykonywaniu codziennych czynności. Jeden z nich zapewnia zaawansowane usługi lokalizacji jako pomoc przy pieszej nawigacji. Inny – rozpoznający kody kreskowe – umożliwia nie tylko odczytanie samego kodu z opakowania, ale także dostarcza informacji na temat konkretnego produktu. Kolejny wykrywa źródła światła, w tym światła pulsującego, używanego w diodach i lampkach kontrolnych i jest szczególnie przydatny osobom całkowicie niewidomym, chociażby po to, aby mogły ocenić stopień naładowania baterii w telefonie.

● Wyróżnienie

Firma AudioTrip Sp. z o.o. – aplikacja AudioTrip.

Projekt współfinansowany ze środków PO IG, **działanie 3.1 Inicjowanie działalności innowacyjnej**

Produkt to audio przewodniki umożliwiające atrakcyjne zwiedzanie różnych miejsc, w połączeniu m.in. z GPS i technologią rozszerzonej rzeczywistości. AudioTrip pomaga odnaleźć się w nowym miejscu, prowadzi po trasie, opowiada o miejscach, w których się znajdujemy. Umożliwia też opracowanie własnej trasy i udostępnienie jej innym użytkownikom (za darmo lub odpłatnie).



Kategoria

„INNOWACYJNY PROJEKT – TECHNOLOGIE ŚRODOWISKOWE W SŁUŻBIE CZŁOWIEKA”

● Nagroda główna

Firma Krynicki Recykling S.A. – projekt Prace rozwojowe nad innowacyjną technologią odzysku stłuczki szklanej o granulacji poniżej 10 mm.

Projekt współfinansowany ze środków PO IG, **działania 1.4-4.1 Wsparcie na prace badawcze i rozwojowe oraz wdrożenie wyników tych prac**

W ramach projektu opracowano technologię dającą możliwość produkcyjnego odzysku szkła o wielkości poniżej 10 mm, które stanowi aż 30% w masie szkła przeznaczonego do recyklingu i do tej pory było bezużytecznym odpadem składowanym na wysypiskach.



Kategoria

INNOWACYJNA INSTYTUCJA OTOCZENIA BIZNESU

● Nagroda główna

Akcelerator Innowacji NOT – fundusz kapitału zalążkowego powołany przez Naczelną Organizację Techniczną oraz fundusz kapitałowy SATUS Venture.

Projekt współfinansowany ze środków PO IG, **działanie 3.1 Inicjowanie działalności innowacyjnej**

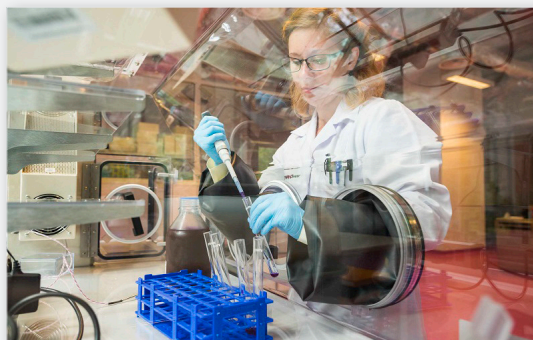
Celem działania AINOT jest pomoc właścicielom innowacyjnych pomysłów w ich wprowadzeniu na rynek. Akcelerator Innowacji NOT realizuje m.in. projekt Zwiększenie liczby innowacyjnych przedsiębiorstw poprzez dwuetapowe wsparcie pomysłodawców projektów innowacyjnych.

● Wyróżnienie

Łódzki Regionalny Park Naukowo-Technologiczny Sp. z o.o. – projekt BioNanoPark.

Projekt współfinansowany ze środków PO IG, **działanie 5.3 Wsparcie ośrodków innowacyjności**

BioNanoPark to jedno z najnowocześniejszych w Europie centrów badawczo-wdrożeniowych dla biznesu. Nowoczesne, kompleksowo wyposażone laboratoria bio- i nanotechnologii przemysłowej pozwalają kadrze naukowej prowadzić badania dla różnych branż gospodarki: spożywczej, chemicznej, medycyny, ochrony środowiska, farmacji czy wojskowości.



● Wyróżnienie

Fundacja Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu – projekt Rozwój powiązania kooperacyjnego Waste-Klaster zmierzającego do podnoszenia standardów w branży gospodarki odpadami przy wykorzystaniu nowych technologii.

Projekt współfinansowany ze środków PO IG, **działanie 5.1 Wsparcie rozwoju powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym**

Waste-Klaster udostępnia przedsiębiorcom nowoczesne laboratorium chemiczne. Jego wyposażenie umożliwia wykonanie szeroko pojętej analizy fizykochemicznej odpadów, unieszkodliwiania azbestu, przetwarzania odpadów czy zwiększania efektywności recyklingu.



Kategoria

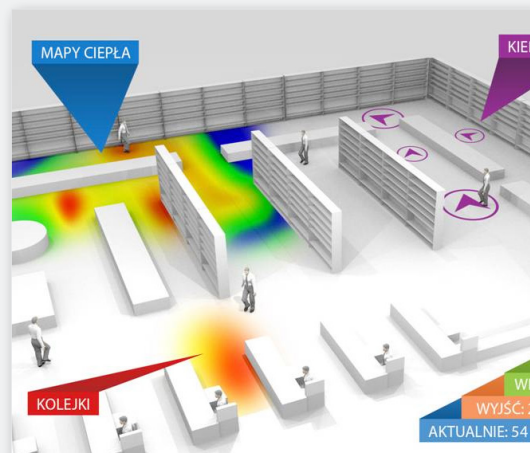
„INNOWACYJNY PROJEKT – TECHNOLOGIE ZARZĄDCZE”

• Nagroda główna

Centrum Monitorowania Opinii Internautów Spółka z o.o. – projekt SentiOne.

Projekt współfinansowany ze środków PO IG, **działanie 3.1 Inicjowanie działalności innowacyjnej**

W efekcie realizacji projektu powstało największe w Europie Środkowej centrum monitoringu opinii internautów. Korzystając z metody badawczej SentiOne, można prześledzić, co o naszej firmie albo o konkretnej marce mówią internauci. Każda opinia jest automatycznie oceniana, a system pozwala przeanalizować, jaki jest subiektywny odbiór marki przez klienta, a nawet porównać wypowiedzi dla kilku np. konkurencyjnych marek.



• Wyróżnienie

Lab4motion Solutions Sp. z o.o.

Projekt współfinansowany ze środków PO IG, **działanie 3.1 Inicjowanie działalności innowacyjnej**

Lab4motion to autorski system analizy zachowań ludzi w oparciu o obraz video, wykorzystywany w centrach handlowych, stacjach paliw czy bankach oraz w przestrzeniach publicznych: na ulicach i w środkach transportu, podczas imprez sportowych. Zebrane dane pozwalają na optymalizację przestrzeni wokół nas, ułatwiają stworzenie miejsc bardziej przyjaznych dla ludzi, w większym stopniu dopasowanych do ich naturalnych zachowań. Umożliwiają efektywne zarządzanie przestrzenią handlową oraz optymalizację i pomiar skuteczności działań marketingowych w miejscu sprzedaży.

Kategoria

„ŚWIADOMY PRACODAWCA”

W tej kategorii firmy starały się o nagrodę PARP po raz pierwszy, w jej ramach uhonorowano pracodawców, którzy mimo spowolnienia gospodarczego inwestowali w rozwój pracowników.

• Nagroda główna

Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A. – projekt Akademia Menadżera PKO Bank Polski.

Projekt współfinansowany ze środków PO KL, **działanie 2.1.1 Rozwój kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach**

Program realizowany był w formie warsztatów, na których menedżerowie pracowali nad poprawą umiejętności komunikacyjnych i organizacyjnych oraz kierowania zespołem. Równie ważne było kształtowanie postaw ukierunkowanych na zaspokajanie potrzeb klientów, budowę długofalowych relacji i poprawę jakości obsługi.

Jak zostać laureatem konkursu? Kapituła ocenia projekty realizowane przez beneficjentów PARP, zwycięstwo w konkursie gwarantują: nowatorski projekt, wdrożenie nowoczesnych, innowacyjnych rozwiązań oraz efektywne wykorzystanie środków unijnych, w tym oczywiście prawidłowe prowadzenie i rozliczanie projektu.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest agencją rządową, która od 14 lat wspiera rozwój przedsiębiorczości w Polsce. Celem działania PARP jest rozwój małych i średnich firm – powstawanie nowych podmiotów, podnoszenie kwalifikacji i wzrost potencjału, wzmocnienie pozycji konkurencyjnej w oparciu o innowacyjność i nowoczesne technologie, kształtowanie przyjaznego otoczenia biznesowego, tworzenie warunków do prowadzenia działalności gospodarczej. Realizując działania wspierające przedsiębiorców (a także: instytucje otoczenia biznesu, jednostki samorządu terytorialnego, państwowe jednostki budżetowe, uczelnie), PARP korzysta ze środków budżetu państwa oraz funduszy europejskich. Zarówno w okresie przedakcesyjnym, jak i po wejściu przez Polskę do Unii Europejskiej, PARP oferowała przedsiębiorcom wsparcie finansowe, szkoleniowo-doradcze i informacyjne. Do 2015 r. Agencja jest odpowiedzialna za realizację działań w ramach trzech programów operacyjnych: **Innowacyjna Gospodarka**, **Kapitał Ludzki** oraz **Rozwój Polski Wschodniej** oraz aktywnie uczestniczy w opracowaniu założeń programów pomocowych w perspektywie finansowej 2014-2020.

PARP posiada doświadczenie nie tylko w przekazywaniu unijnej pomocy przedsiębiorcom. Od kilku lat w Agencji działa **Ośrodek Badań nad Przedsiębiorczością**, którego zadaniem jest prowadzenie badań z zakresu przedsiębiorczości, innowacyjności, zasobów ludzkich i usług wspierających prowadzenie działalności gospodarczej. W oparciu o ich wyniki powstają założenia dla kolejnych programów pomocowych, które odpowiadają na zidentyfikowane potrzeby przedsiębiorców. Od 2013 r. PARP realizuje projekt pilotażowy służący analizie wpływu projektowanych i istniejących regulacji na sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP).

Aby pomoc była skuteczna, przedsiębiorca musi mieć łatwy dostęp do informacji na jej temat. PARP zainicjowała utworzenie **Krajowego Systemu Usług dla MŚP (KSU)**. KSU oferuje doradztwo dla firm na każdym etapie prowadzenia działalności: od rejestracji działalności, poprzez sprawne prowadzenie i zarządzanie firmą, aż po zawieszenie lub zakończenie działalności. Wszystkie ośrodki KSU (około 170) działają na podstawie wypracowanych Standardów Usług, dzięki czemu przedsiębiorca może być pewien, że otrzyma usługę najwyższej jakości. Przedsiębiorca chcący skorzystać z usługi doradztwa biznesowego ma do wyboru: Punkty Konsultacyjne KSU, ośrodki Krajowej Sieci Innowacji KSU oraz ośrodki realizujące usługi w zakresie ochrony środowiska, szybkiej optymalizacji kosztów, a także ośrodki testujące nowe usługi pilotażowe. Dodatkowo może otrzymać pożyczkę lub poręczenie ze współpracującego funduszu. Wiele organizacji tworzących KSU współpracuje jednocześnie z innymi znanymi sieciami, takimi jak Enterprise Europe Network (konsorcja dawnych Centrów Euro Info, EIC i Ośrodków Przekazu Innowacji, IRC).

Działający przy PARP ośrodek sieci **Enterprise Europe Network** daje szansę przedsiębiorcom na skorzystanie z możliwości rynku ogólnoeuropejskiego. Ośrodek oferuje nieodpłatne, kompleksowe usługi obejmujące informacje, szkolenia i doradztwo, przede wszystkim z zakresu prawa i polityk Unii Europejskiej, prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i za granicą, dostępu do źródeł finansowania, internacjonalizacji przedsiębiorstw, transferu technologii oraz udziału w programach ramowych UE. Ponadto, sieć Enterprise Europe Network, dzięki współpracy blisko 600 organizacji członkowskich z ponad 50 krajów w Europie, na Bliskim Wschodzie, w Azji i Ameryce, pomaga przedsiębiorcom w znalezieniu partnerów zagranicznych oraz organizacji ich udziału w targach i misjach gospodarczych.

PARP działa jako punkt kontaktowy w programie „Erasmus dla młodych przedsiębiorców”, finansowanym przez Komisję Europejską. Program ten oferuje przyszłym lub początkującym przedsiębiorcom możliwość wyjazdu na staż do firm w innych krajach Unii Europejskiej.

Zaangażowanie PARP w międzynarodowe fora i organizacje zajmujące się wspieraniem przedsiębiorczości i innowacyjności przekłada się na jakość oferowanych usług i ich zbieżność ze światowymi tendencjami. Członkostwo w **TAFTIE** (Europejska Sieć Agencji Innowacyjnych) gwarantuje stały dostęp do najlepszych praktyk stosowanych w wiodących europejskich agencjach wspierających innowacyjność. W 2014 r. PARP przewodniczyła TAFTIE, dzięki czemu miała możliwość inicjowania dyskusji w obszarach szczególnie istotnych z polskiej perspektywy oraz prezentacji w ramach sesji eksperckich osiągnięć polskich firm i naukowców. Jako członek Światowej Sieci Ekspertów na rzecz Konkurencyjności, Kłastrów i Innowacyjności (**TCI**), PARP ma możliwość nawiązywania roboczych kontaktów z ekspertami z różnych krajów świata oraz wymiany doświadczeń i wiedzy w obszarze rozwijania kłastrów i polityki opartej na klastrach. PARP jest również członkiem stowarzyszonym IASP (Międzynarodowe Stowarzyszenie Parków Naukowo-Technologicznych i Stref Innowacji), dzięki czemu korzysta z bogatych doświadczeń zagranicznych parków naukowo-technologicznych.

W nowej perspektywie finansowej 2014-2020 Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości będzie pełnić rolę podmiotu prowadzącego **Rejestr Usług Rozwojowych**. Rejestr będzie zapewniał powszechny dostęp do informacji na temat podmiotów świadczących usługi rozwojowe oraz ich oferty, tak aby każdy zainteresowany przedsiębiorca (instytucja) lub osoba dorosła mogła w sposób prosty i szybki wyszukać lub zamówić ofertę rozwojową dopasowaną do swoich potrzeb. Rejestr będzie otwarty na wszystkie usługi rozwojowe (np. szkolenia, doradztwo, studia podyplomowe, mentoring itp.), zarówno współfinansowane ze środków EFS, jak i usługi komercyjne, finansowane w całości przez zamawiających (m.in. przedsiębiorców).

PARP systematycznie dopasowuje ofertę informacyjno-doradczą do zmieniających się potrzeb przedsiębiorców oraz pojawiających się nowych kanałów komunikacji. Obecnie Agencja dysponuje kilkunastoma **specjalistycznymi portalami internetowymi**, oferującymi szkolenia e-learningowe, e-booki, transmisje ze spotkań szkoleniowych i konferencji, wiadomości na temat możliwości dofinansowania biznesu, bazy wiedzy, publikacje, wyniki badań. Z informacji i narzędzi zawartych we wszystkich portalach PARP dostępnych za pośrednictwem głównego portalu Agencji www.parp.gov.pl korzysta blisko milion internautów miesięcznie.

Osoby zainteresowane uzyskaniem informacji na temat programów wsparcia oferowanych przez PARP dla przedsiębiorców oraz instytucji otoczenia biznesu, mogą skorzystać z infolinii prowadzonej w ramach Informatorium PARP. Konsultanci udzielają informacji telefonicznie pod numerami 22 432 89 91-93 oraz 0-801 33 22 02 lub mailowo pod adresem: info@parp.gov.pl.

Zapraszamy do skorzystania z naszych usług!

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Pańska 81/83, 00-834 Warszawa
tel. + 48 22 432 80 80
faks: + 48 22 432 86 20
biuro@parp.gov.pl

www.parp.gov.pl

Punkt informacyjny PARP

tel. + 48 22 432 89 91-93
801 332 202
info@parp.gov.pl