

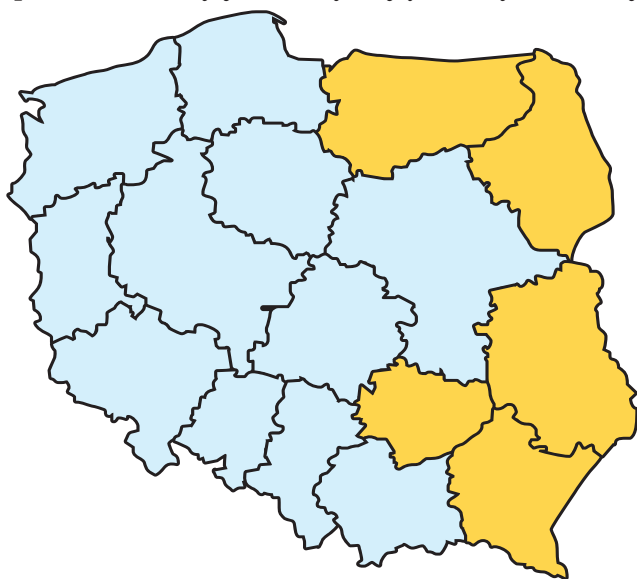
# Siła w Polsce wschodniej!

Jeszcze do niedawna wschodnia część kraju postrzegana była jako słabiej rozwinięta, odgrywająca mniejszą rolę w kreowaniu polskiej gospodarki. W ostatnich latach region ten ulega jednak dużym przemianom.

Dzięki licznym inwestycjom, realizowanym między innymi przy wsparciu Funduszy Europejskich, region Polski wschodniej staje się coraz bardziej atrakcyjny – zarówno jako miejsce do życia, jak również zakładania i prowadzenia biznesu. Tym bardziej że firmy, które decydują się na działalność właśnie na tym obszarze, mają do dyspozycji dodatkowe źródła wsparcia ze środków unijnych. Oprócz programów regionalnych oraz ogólnodostępnych programów krajowych w województwach: lubelskim, podlaskim, podkarpackim, świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim do dyspozycji jest program Polska wschodnia. Jego zadaniem jest dodatkowe wsparcie właśnie tego makroregionu.

Jeszcze w tym roku przedsiębiorcy będą tu mogli starać się o dofinansowanie na wprowadzanie innowacji – również tych uzyskiwanych poprzez wykorzystanie wzornictwa oraz ekspansję rynków zagranicznych.

## Polska wschodnia 2014 – 2020 – pierwsze firmy już korzystają z nowych dotacji



Do końca stycznia 2017 roku 140 firm podpisało umowy dofinansowania na:

- Internacjonalizację przedsiębiorstw: 45 umów dotacji o łącznej wartości ponad 1,6 mln zł. Całkowita wartość projektów jest bliska 2 mln zł. Wśród beneficjentów są m.in.:
  - Villa Glass – producent szkła artystycznego, woj. podkarpackie
  - Provitus – producent przetworów owocowych i warzywnych, woj. podlaskie
  - Concept Stal – producent maszyn dla budownictwa, woj. lubelskie
- Wdrażanie innowacji przez MŚP zrzeszone w powiązaniach kooperacyjnych: 30 umów dotacji o łącznej wartości 199,5 mln zł. Całkowita wartość projektów to ponad 245 mln zł. Wśród beneficjentów są m.in.:
  - BESTER SKLEJKI – producent wyrobów drzewnych, woj. podlaskie
  - DELI – SUSZ – producent suszonych owoców, woj. lubelskie
  - FABRYKA KRZESEŁ „JAKER” – JAKUB ŚLĄCZKA – firma z branży meblowej, woj. podkarpackie
- Wzór na konkurencję: 65 umów dotacji o łącznej wartości ponad 10,5 mln zł. Całkowita wartość projektów to ponad 12,9 mln zł. Większość umów dotyczy na razie pierwszego etapu projektów. Wśród beneficjentów są m.in.:
  - Cobi – producent klocek, woj. podkarpackie
  - Agoplast – producent wyrobów z tworzyw sztucznych, woj. warmińsko-mazurskie
  - Hajduk Group – działalność badawczo-rozwojowa, woj. lubelskie

MATERIAŁ PROMOCYJNY

## W grupie można więcej

Właśnie teraz firmy z Polski wschodniej mogą składać wnioski o dofinansowanie inwestycji, których efektem będzie wprowadzenie nowych produktów lub usług na rynek. Jednym z warunków, jakie trzeba spełnić, jest przynależność do jakiejś formy organizacji zrzeszającej przedsiębiorstwa, czyli tzw. powiązania kooperacyjnego.

W innym konkursie przyznawane jest natomiast wsparcie dla samych powiązań kooperacyjnych, które zrzeszają co najmniej 3 firmy.

Głównym celem tych dotacji jest wsparcie kreatywności przedsiębiorców i zachęcenie ich do konkurowania na rynku nowymi, innowacyjnymi produktami lub usługami. Powinny one być wynikiem prac badawczo-rozwojowych, które mogą być zakupione od instytucji naukowych.

Drugim celem jest natomiast zachęcenie firm do współpracy... również z konkurencją. Wbrew pozorom stwarza ona wiele możliwości, na przykład realizacji dużego zlecenia, któremu pojedyncza mała firma nie byłaby w stanie sprostać. Dzieliąc się nim z innymi małymi firmami, wszystkie one zyskują szansę wejścia na niedostępny dotąd rynek.

Są też inne korzyści ze współpracy. Np. od ręki skorzystamy z nowoczesnej maszyny naszego partnera, zostaniemy przez niego poleceni ważnemu klientowi, albo umówimy się z nim na wymianę informacji o nowych produktach czy potrzebach klientów. Otwarcie się na współpracę otwiera przed firmą nowe możliwości.

### Przykłady współpracy między firmami

Przykład	Korzyści dla firm
Wschodni Klaster Budowlany	<ul style="list-style-type: none"> <li>• dostęp do najlepszych produktów, usług i ludzi</li> <li>• współpraca z innymi sektorami (uczelniami, organizacjami pozarządowymi)</li> <li>• wymiana informacji</li> <li>• szybsze dostrzeganie zmian na rynku</li> <li>• reprezentacja wspólnych interesów firm</li> <li>• wspólna promocja</li> </ul>

## Wzór na konkurencję

Innym rodzajem dotacji, który czeka na przedsiębiorców z Polski wschodniej, jest tzw. wzór na konkurencję. Szansę mają tu firmy, które chcą budować swoją wagę na rynku w oparciu o wzornictwo. W dzisiejszych czasach odgrywa ono coraz większą rolę w walce o klienta. Rośnie bowiem grupa osób, dla których design jest tą cechą produktu, za którą są skłonni słono zapłacić. Sama funkcjonalność przestaje być kluczowym czynnikiem decydującym o wyborze produktu. Dlatego projektowanie przemysłowe ma bardzo istotny wpływ na rozwój przedsiębiorstw, stając się coraz ważniejszym źródłem innowacji. Rolę designu w odnoszeniu sukcesu rynkowego potwierdzają wyniki badań (np. przeprowadzone przez PARP – raport „Diagnoza stanu designu: perspektywa przedsiębiorców” z 01.06.2015 r.). Zdaniem prawie 60 proc. respondentów produkt lub usługa, w którym wykorzystali wzornictwo, odniósł sukces rynkowy. 74 proc. badanych firm twierdziło, że produkty ich firmy są dobrze zaprojektowane, a prawie 40 proc. pytanym przedsiębiorców potwierdziło, że posiada strategię designu, a więc np. spójną linię projektową swoich produktów lub usług, współpracuje z biurami projektowymi lub projektantami i traktuje design jako element procesu tworzenia innowacyjnych produktów lub usług. Jednocześnie ponad 68 proc. twierdziło, że inwestycja firmy we wzornictwo to mądrze wydane pieniądze. Tym bardziej że design ma przełożenie nie tylko na rynek lokalny, ale znacząco zwiększa potencjał eksportowy małych i średnich firm oraz jest źródłem ich innowacyjności.

Wspomniana dotacja jest właśnie odpowiedzią na rosnącą rolę designu. To oferta dla firm, które chciałyby wprowadzić na rynek nowe produkty bazujące na unikatowym i niepowtarzalnym wzornictwie.

„Wzór na konkurencję” został podzielony na dwa etapy. Pierwszy to audyt wzorniczy przeprowadzany przez zewnętrzną firmę projektową. Weryfikuje on pozycję rynkową przedsiębiorstwa, jego otoczenie, aktualnie stosowaną technologię produkcji, strukturę organizacyjną, strategię marketingową, a także potrzeby i potencjał w zakresie rozwoju wzornictwa. W tej części – jako efekt audytu – powstaje także strategia wzornicza. O szansach na otrzymanie dotacji w pierwszym etapie decydują w znaczący sposób kompetencje i wiedza wykonawcy audytu i strategii, który musi być wskazany już we wniosku o dotację.

W drugim etapie dofinansowanie obejmuje wdrożenie działań wskazanych w wyniku audytu, czyli przeprowadzenie procesów projektowania nowego produktu lub usługi i realizacja niezbędnych inwestycji umożliwiających wprowadzenie innowacyjnego rozwiązania na rynek.

### Firma na międzynarodowych wodach

Oprócz dotacji inwestycyjnych przedsiębiorcy z Polski wschodniej mają też do dyspozycji dodatkowe wsparcie na internacjonalizację swoich firm. Jest to dla nich szansa na wprowadzenie nowego lub istniejącego produktu (wyrobu lub usługi) na nowy rynek zagraniczny, ale także i duże wyzwanie. Warto się do niego dobrze przygotować, opracowując strategię rozwoju działalności eksportowej. To dokument podobny do biznesplanu. Strategię można opracować samodzielnie lub zlecić firmie zewnętrznej. Jej właściwe przygotowanie zwiększa szanse podboju zagranicznych rynków, a także jest jednym z warunków otrzymania dotacji na ten cel. Pokrywa ona zarówno część kosztów samego opracowania strategii, jak i realizacji jej założeń – począwszy od przystosowania produktów do potrzeb nowych rynków, kończąc na udziale w targach i misjach gospodarczych.

Do dyspozycji firm stawiających pierwsze kroki na rynkach zagranicznych są też różnorodne usługi doradcze i informacyjne – oferowane często na preferencyjnych warunkach ze względu na uniijne dofinansowanie.

Na przykład w 2017 roku działalność zainicjowała Polska Agencja Inwestycji i Handlu. Oferuje ona m.in. usługi, które bezpośrednio wspierają firmy w rozpoczynaniu i prowadzeniu działalności eksportowej, takie jak: organizacja zagranicznych misji i targów, doradztwo w opracowaniu strategii wejścia firm na zagraniczne rynki, weryfikacja zagranicznych kontrahentów.

Warto zapoznać się też z ofertą sieci Enterprise Europe Network. W Polsce można skorzystać z usług 30 ośrodków, które oferują m.in. wsparcie dla małych i średnich firm w pozyskaniu partnerów zagranicznych (w Unii Europejskiej oraz poza nią), doradztwo w zakresie możliwości finansowania, wsparcie transferu innowacji i technologii.

Praktycznym narzędziem wspierającym polskich eksporterów jest także portal [www.trade.gov.pl](http://www.trade.gov.pl), który skupia firmy podejmujące aktywność na rynkach zagranicznych i promuje ich ofertę. Portal umożliwia dostęp m.in. do zapytań ofertowych zagranicznych kontrahentów.

### Dofinansowanie nie tylko w Programie Polska Wschodnia

Przedsiębiorcy z Polski wschodniej mogą korzystać z szerszej oferty funduszy unijnych – nie tylko Programu Polska Wschodnia. W odkryciu tych możliwości pomoże portal [www.FunduszeEuropejskie.gov.pl](http://www.FunduszeEuropejskie.gov.pl) oraz sieć Punktów Informacyjnych Funduszy Europejskich (dane na portalu). Warto skorzystać!

MONIKA NIEWINOWSKA, AGNIESZKA LEWANDOWSKA

Polska wschodnia – dofinansowanie dla małych i średnich firm					
	Działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP	Działanie 1.3 Ponadregionalne powiązania kooperacyjne		Działanie 1.4 Wzór na konkurencję	
		Poddziałanie 1.3.1 Wdrażanie innowacji przez MŚP	Poddziałanie 1.3.2 Tworzenie produktów sieciowych przez MŚP	Etap I	Etap II
Na co?	Rozszerzenie działalności przedsiębiorstwa i przejście od rynku krajowego na rynki zagraniczne, w tym: – usługi doradcze, świadczone przez doradców zewnętrznych, dotyczące opracowania zaprezentowanego we wniosku o dofinansowanie nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności, poniesione nie wcześniej niż 6 miesięcy przed złożeniem wniosku – usługi doradcze związane z przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności – zakup wartości niematerialnych i prawnych w formie autorskich praw majątkowych lub licencji, związanych z nabyciem oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności oraz doradztwo z tym związane, o łącznej wartości nieprzekraczającej 20% kosztów kwalifikowalnych projektu – udział w międzynarodowych targach, wystawach lub misjach gospodarczych	Przygotowanie do wdrożenia nowego produktu, w tym: – zakup praw patentowych, technologii, know-how, licencji związanych z wdrożeniem wyników prac badawczych – przeprowadzenie prac dostosowawczych – wdrożenie obejmujące inwestycje: zakup, montaż i uruchomienie maszyn i urządzeń, linii produkcyjnej lub technologicznej	Inwestycje w nowe na polskim rynku produkty sieciowe, tj. produkty różnych firm, ale połączone ze sobą wspólną ofertą, w tym: – inwestycje w spójną infrastrukturę produktów sieciowych, – rozwój aplikacji i usług opartych na technologiach informacyjno-komunikacyjnych – opracowanie i wdrożenie jednolitych standardów funkcjonowania i promocji produktu, w tym zakup usług o charakterze szkoleniowo-warsztatowym	Audyt wzorniczy zakończony przygotowaniem strategii wzorniczej	Wdrożenie strategii wzorniczej poprzez realizację inwestycji początkowej obejmującej: – nabycie środków trwałych innych niż nieruchomości – nabycie wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, licencji, know-how oraz innych praw własności intelektualnej
Dla kogo?	Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa prowadzące działalność na terenie Polski wschodniej	Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa prowadzące działalność na terenie Polski wschodniej, które: – działają ponad rok – chociaż raz w ciągu ostatnich 3 lat uzyskały ponad 600 tys. rocznego przychodu – zatrudniają min. 5 pracowników – są członkami powiązań kooperacyjnych	Konsorcja przynajmniej 3 mikro-, małych lub średnich przedsiębiorstw	Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa prowadzące działalność na terenie Polski wschodniej, które: – działają ponad rok – chociaż raz w ciągu ostatnich 3 lat uzyskały ponad 600 tys. rocznego przychodu – zatrudniają min. 5 pracowników	
Ile?	Do 550 tys. zł, maks. 80 proc. dofinansowania	Od 1 mln zł do 7 mln zł, maks. 70 proc. dofinansowania	Minimalna wartość kosztów kwalifikowanych 10 mln zł, maks. 70 proc. dofinansowania	Do 100 tys. zł, maks. 85 proc. dofinansowania	Do 3 mln zł, maks. 70 proc. dofinansowania
Kiedy?	Do 31.08.2017 r.	Do 31.07.2017 r.	Do 31.08.2017	13.09 – 15.11.2017	01.06.2017 – 31.05.2018
Gdzie?	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, <a href="http://www.parp.gov.pl">www.parp.gov.pl</a>				



Fundusze Europejskie



MINISTERSTWO ROZWOJU

Unia Europejska  
Europejskie Fundusze Strukturalne i Inwestycyjne



Projekt jest współfinansowany ze środków Funduszu Spójności Unii Europejskiej

MATERIAŁ PROMOCYJNY