

Dotacja na doradztwo w ramach poddziałania 3.3.2 programu Innowacyjna Gospodarka pomoże nawet niewielkiej firmie znaleźć zewnętrzne finansowanie. I nie o kredyt tutaj chodzi.

Szukasz inwestora? Sięgnij po dotację



Jan Kordasiewicz
Kancelaria Doradztwa Gospodarczego
Cieślak & Kordasiewicz

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie przedsiębiorcom możliwości wynikających z poddziałania 3.3.2 „Wsparcie dla MSP” Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, które pozwala na dofinansowanie usług doradczych w zakresie przygotowania odpowiedniej dokumentacji niezbędnej do pozyskania ze-

wewnętrznego finansowania o charakterze udziałowym, z przeznaczeniem na realizację innowacyjnych przedsięwzięć. Mamy już za sobą kilka edycji funkcjonowania tego instrumentu finansowania specjalistycznego doradztwa, a więc można wskazać pewne informacje praktyczne pozwalające na dobre przygotowanie projektu. Poniżej przedstawiamy najważniejsze elementy,

które decydują o pozytywnej decyzji o przyznaniu dofinansowania.

W ramach poddziałania 3.3.2 o dofinansowanie mogą ubiegać się mikroprzedsiębiorstwa oraz małe i średnie firmy. Z możliwości uzyskania dofinansowania zostały wykluczone duże przedsiębiorstwa oraz osoby fizyczne, które nie prowadzą działalności gospodarczej. Warto pamiętać także o powiązaniach udziałowych oraz osobowych. Dokładna weryfikacja przychodów grupy spółek powiązanych podmiotów lub ilości zatrudnionych osób, powinna być ważnym zadaniem w przypadku bardziej skomplikowanej grupy udziałowej.

Giełda, New Connect albo inwestor

Tak jak wspomnieliśmy, przedmiot dofinansowania mogą stanowić opracowania, które będą stanowić podstawę do pozyskania inwestora. Pozyskanie kapitału może nastąpić w ramach trzech wariantów: wejście na główny rynek giełdowy, emisję akcji na New Connect dla mniejszych podmiotów, oraz pozyskanie inwestora, przeważnie branżowego. Do ogólnego katalogu opracowań możemy zaliczyć: prospekty emisyjne, dokumenty informacyjne, biznes plany i studia wykonalności; analizy finansowe i ekonomiczne; wyceny; plany strategiczne; audyty prawne i finansowe; dokumenty konieczne do przekształcenia spółki. Poziom dofinansowania wynosi do 50 proc. kosztów kwalifikowalnych i jednocześnie maksymalna kwota dotacji może wynieść nawet 2 mln euro. Oczywiście, tak wysoka kwota dotacji jest mało realna przy wskazanym zakresie rzeczowym. Trzeba pamiętać, że przy ustalaniu kosztorysu należy stosować stawki rynkowe. Zawyżenie kosztorysu może skutkować odrzuceniem projektu. W związku z powyższym, wartości dofinansowania wahają się przeważnie od kilkudziesięciu do kilkuset tysięcy złotych.

Eksperti oceniający wniosek i komisja konkursowa, kierują się ustalonymi kryteriami działania, do których należy zaliczyć:

Zachowanie zgodności projektu z celem działania. Należy pamiętać

o tym, że celem działania jest wsparcie przedsiębiorców z sektora MSP w przygotowaniu ich do pozyskania zewnętrznego źródła finansowania o charakterze udziałowym, z przeznaczeniem na realizację innowacyjnych przedsięwzięć, poprzez dofinansowanie kosztów usług doradczych w zakresie przygotowania dokumentów i analiz niezbędnych do pozyskania tego finansowania. Przedstawienie we wniosku charakteru udziałowego wskazywanej transakcji jest niezwykle istotne. Nie możemy więc napisać wniosku na poszukiwanie inwestora, który „pożyczy” nam wyłącznie swój kapitał, ale nie zaangażuje się udziałowo w spółkę.

Pozyskanie kapitału przeznaczonego na realizację innowacyjnych przedsięwzięć. Zagadnienie innowacyjności może budzić wątpliwości wśród wnioskodawców. Na szczęście w ocenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, nie jest konieczne spełnianie wymogu innowacyjności w skali światowej. Rozważana jest innowacyjność w skali regionalnej, a nawet na poziomie przedsiębiorstwa. Przez innowacyjne przedsięwzięcie należy więc rozumieć wprowadzenie nowości do praktyki gospodarczej nowego lub znacząco ulepszanego rozwiązania w odniesieniu do świadczonej usługi, procesu, marketingu lub organizacji. Należy przewidywać, że spełnienie tego wymogu będzie stosunkowo nietrudne, choć należy zadbać o to, aby zostało opisane we wniosku w bardzo szczegółowy sposób.

Wybór kompetentnego podmiotu doradczego – przy wyborze doradcy należy kierować się przede wszystkim jego doświadczeniem, znajomością branży oraz posiadanymi uprawnieniami pozwalającymi na świadczenie usług o charakterze specjalistycznym. Konieczne jest, aby we wniosku o dofinansowanie zawrzeć właściwy opis firmy doradczej, przedstawiający jej doświadczenie w obsłudze tego typu transakcji.

Trzeba uwzględnić ryzyko

Adekwatność wydatków – tak jak w przypadku każdego projektu dofinanso-

wanego istotne, żeby nieprzeszacować kosztorysu. Na to oceniający również zwracają szczególną uwagę, a przecież ceny rynkowe są dość dobrze znane.

Zdolność finansowa wnioskodawcy, który powinien zapewnić finansowanie projektu. Ekspertowi trudno będzie uwierzyć, że firma jest w stanie wydać na przygotowanie dokumentacji doradczej dużą część swojego obrotu. W przypadku spółek z niewielką historią, konieczne jest wskazanie finansowania wymienionych w projekcie wydatków.

Wskaźniki produktu i rezultatu są weryfikowalne – istotne jest to, że wnioskodawca, który otrzymał dofinansowanie nie jest zobowiązany do pozyskania kapitału w następstwie realizacji projektu. Oznacza to, że uwzględnione zostało ryzyko niepozyskania zainteresowanych inwestorów. Warunkiem koniecznym jest zrealizowanie projektu w zakresie dotyczącym usług doradczych.

Harmonogram jest realny i przejrzysty, a więc zapewnia wykonalność projektu. Istotny jest fakt, iż dotychczasowe konkursy miały charakter otwarty i wnioski można było składać w trybie ciągłym – aż do wyczerpania środków. Podobnie będzie w 2012 roku. Obecnie nie jest prowadzony nabór wniosków – alokacja w 2011 roku została przekroczona dwukrotnie i PARP zamknął konkurs. Warto wspomnieć, że procedura aplikacyjna nie jest zbyt biurokratyczna – składa się wyłącznie z wniosku aplikacyjnego, co pozwala na przygotowanie dokumentacji w krótkim okresie. Choć należy pamiętać, że warto posiadać specjalistyczną wiedzę, która umożliwi prawidłowe przygotowanie projektu.

Zachęcamy do korzystania z przedstawionego działania, które pozwoli przedsiębiorcom na przygotowanie dokumentacji koniecznej do dalszego rozwoju firmy. Kilka miesięcy na przygotowanie projektu, to właściwy czas na odbycie rozmów z doradcami z domów maklerskich oraz specjalistami od pozyskiwania funduszy UE. Może też 2012 rok będzie lepszym okresem dla inwestorów niż obecne czasy kryzysu. ■