

„Modelowanie Systemu Ofert Dla Innowacji”

**Projekt pozakonkursowy
Poddziałanie 3.1.2
RPO WM 2014-2020**

Projekt grantowy

- zwiększenie puli wsparcia o wysokiej jakości dostępnej dla MŚP w postaci usług doradczych o charakterze proinnowacyjnym;
- 92 zintegrowane usługi;
- procedura konkursowa;
- 425.000 PLN średnia wartość grantu;
- partnerstwo;
- kompleksowość usług;
- strategia biznesowa, roczny plan działalności;
- standardy i monitoring.

USŁUGA definicja

Usługa kompleksowe o charakterze proinnowacyjne

usługa, która jest dedykowana sektorowi małych i średnich przedsiębiorców, dopasowana do ich potrzeb i o wyższej jakości a jednocześnie odznaczająca się modułowością i wariantowością zakładająca możliwość implementacji w różnych środowiskach z uzyskaniem oczekiwanego efektu możliwego do weryfikacji.

Usługa nowa/ ulepszona

definiowana jako nowa na poziomie każdej instytucji w partnerstwie względem dotychczasowej oferty. Posiadająca przynajmniej jeden element proinnowacyjny z zakresu transferu, wdrażania i rozwoju innowacji (systematyka zgodnie z systemem akredytacji). Podejście popytowe – badanie potrzeb, co jeszcze?

USŁUGA definicja

Trzy istotne aspekty realizacji mechanizmu popytowego:

- *świadomość IOB dotyczącą wartości i celu wdrażania danej usługi;*
- *wykazanie, zamiast przeprowadzenia badania zapotrzebowania na konkretną usługę, powodów, dla których IOB chce tą usługę świadczyć z perspektywą sprzedaży również po zakończeniu finansowania,*
- *rzetelne oszacowanie przez IOB ewentualnej liczby usług, które zostaną sprzedane,*
- *możliwość modyfikacji usługi na podstawie monitoringu oraz zaobserwowanych zmieniających się potrzeb przedsiębiorców i realiów rynku.*

Strategia biznesowa

Strategia biznesowa powinna zawierać pięć zasadniczych elementów:

- **Misja i wizja firmy:** co zmierzamy osiągnąć i dla kogo, określenie tożsamości (szczególnej kompetencji i umiejętności) instytucji oraz definicji jej odrębności,
- **Elementy otoczenia:** ocena zewnętrznych warunków i czynników (szans i zagrożeń), warunki społeczne, prawne, ekonomiczne, tendencje rozwoju, kontrahenci, rynek pracy itp.,
- **Potencjał organizacji:** ocena wewnętrznych kompetencji i możliwości (atutów i słabości), ilość i jakość posiadanych zasób materialno-energetycznych, zasobów pracy i informacyjnych, sposobów ich wykorzystania – wykorzystanie analizy SWOT,
- **Cele strategiczne:** określenie celu ogólnego lub głównego kierunku działania, określone metodą SMART,
- **Funkcjonalne programy działania:** sformułowanie strategii (variantów) lub metodyki postępowania.

Model biznesowy – roczny plan działania

Model biznesowy powinien zawierać:

- **Wstęp:** jaki jest kontekst nowego przedsięwzięcia; co spowodowało, że podjęto pracę nad nowym produktem; jaka jest wizja; jakie są cele stawiane wobec projektu,
- **Grupy docelowe odbiorców:** do kogo kierujemy nasze produkty – jakich segmentów klientów; czym wyróżnia się dana grupa, jakie ma zwyczaje zakupowe i potencjał,
- **Proponowane produkty:** jaką wartość chcemy dostarczyć klientowi; jakie korzyści on uzyska poprzez zakup naszych produktów; na jaką potrzebę odpowiada nasze rozwiązanie; do jakiej grupy docelowej kierujemy poszczególne produkty, jaką przewagą konkurencyjną dysponujemy,
- **Kanały dystrybucji:** w jaki sposób chcemy docierać z naszą ofertą do klientów; które z nich mają być kluczowe, a które uzupełniające; w jaki sposób kanały dystrybucji odpowiadają zwyczajom zakupowym klientów,
- **Strategia marketingowa:** w jaki sposób zamierzamy budować i utrzymywać relacje z przyszłymi klientami; jakie interakcje z klientem będą dokonywane w procesie sprzedaży i obsługi, jakie będą formy komunikacji i promocji,

Model biznesowy – roczny plan działania

Model biznesowy powinien zawierać:

- **Zasoby:** jakie są kluczowe zasoby niezbędne do rozwoju produktu i sprzedaży, czy mają one być zapewnione w ramach firmy, czy zakupywane na rynku,
- **Partnerzy biznesowi:** kim są główni dostawcy lub podwykonawcy, jaka będzie ich rola i znaczenie w projekcie,
- **Analiza finansowa:** źródła przychodów i kosztów: jaki będzie sposób płatności i model rozliczeń; ile będzie wynosiła szacunkowa cena naszych produktów; poziom marży; na ile szacujemy przychody w pierwszym kwartale lub roku – a ile w kolejnych, jakie są podstawowe grupy kosztowe i jak będą się one zmieniać, jakich zysków się spodziewamy

Model biznesowy – roczny plan działania

Roczny plan działalności winien zawierać minimum:

- *indykatywną listę projektów / usług, które planuje udzielić/dostarczyć,*
- *dostępne zasoby do wyświadczenia usług (ludzkie, finansowe, techniczne),*
- *niezbędne szkolenia celem uzupełnienia wiedzy jeżeli wymagane;*
- *wymagany budżet oraz źródła finansowania (posiadane, planowane),*
- *projekty planowane do wsparcia z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego*

Partnerstwo

- partnerstwo jest wymogiem dostępu do uzyskania grantu – warunek sieciowania;
- partnerstwo tworzą przynajmniej dwa podmioty;
- przewidziany jest możliwy udział podmiotów prywatnych na zasadzie podwykonawstwa;
- istotny udział lidera (min. 40% wartości grantu) w tworzeniu i wdrażaniu usług;
- będzie istniała możliwość zmiany partnera w trakcie realizacji umowy na powierzenie grantu, celem wytworzenia i utrzymania zakładanej usługi.

Partnerstwo

Liderem w partnerstwie może być: IOB o profilu Parku Nauk-Techn lub Centrum Innowacji; mazowiecka akredytowana IOB pod warunkiem, że będzie działać w partnerstwie złożonym z niej i co najmniej Parku Naukowo-Technologicznego lub Centrum Innowacji.

Partnerem może być: inna akredytowana IOB; IOB nie posiadająca akredytacji.

Podwykonawstwo: podmiot niebędący IOB zapewniający odpowiednio wysoki poziom świadczenia specjalistycznych usług prorozwojowych (mniej niż 50% zlecone komercyjnie).

GRANTY

- wypłaty grantu w transzach;
- model zaliczkowo-refundacyjny;
- 70% całego grantu w formie zaliczki;
- 30% całego grantu w formie refundacji – końcowe transze, na pokrycie ewentualnych nieprawidłowości wykrytych po kontroli na zakończenie Umowy o powierzenie grantu;
- transza I wypłacona w 100% kolejne transze przekazywane po rozliczeniu 70% transzy wcześniejszej (30% pozostaje u Grantobiorcy);
- refundacja jako podstawa do uznania, iż IOB dąży do samodzielności finansowej w zakresie świadczenia usług.

Pomoc publiczna

Wsparcie na projekty grantowe przyznawane jest trzypoziomowo.

poziom I: Instytucja pośrednicząca – beneficjent projektu grantowego (wnioskodawca – Samorząd Województwa Mazowieckiego),

poziom II: beneficjent projektu grantowego – grantobiorca (IOB).

poziom III: grantobiorca – MŚP (odbiorca usług proinnowacyjnych)

Pomoc publiczna

Instytucje Otoczenia Biznesu (IOB)

to podmioty, które w świetle unijnego prawa pomocy publicznej mogą być uznawane za prowadzące działalność gospodarczą, a zatem za będące przedsiębiorstwami. Dlatego też ich działalność należy rozpatrywać w świetle reguł pomocy publicznej.

Pomoc publiczna

Dla zdefiniowania danego środka wsparcia jako pomocy publicznej, konieczne jest, aby środek ten spełniał wszystkie przesłanki wskazane w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej

Przesłanki określające pojęcie pomocy publicznej:

- udzielane jest przez państwo lub/i ze środków publicznych,
- ma charakter selektywny – uprzywilejowuje określonego przedsiębiorcę, przedsiębiorców lub produkcję niektórych towarów,
- jest udzielane na zasadach korzystniejszych od oferowanych na rynku,
- zaktóca lub grozi zaktóceniem konkurencji oraz wpływa na wymianę handlową wewnątrz Wspólnoty Europejskiej

Wskaźniki

Wskaźniki będą w pełni powiązane ze wskaźnikami ujętymi w RPO WM 2014-2020 w ramach Działania 3.1, Poddziałanie 3.1.2 a także systemem akredytacji mazowieckich IOB. Istotą monitorowania ma być mierzenie oddziaływania wsparcia w postaci grantu na liczbę i jakość wyświadczonych usług. Przykładowe wskaźniki:

- liczba zaawansowanych usług (nowych lub ulepszonych) wyświadczonych przez IOB;
- liczba przedsiębiorstw korzystających z zaawansowanych usług (nowych i/lub ulepszonych) świadczonych przez IOB;
- liczba i rodzaj podjętych wspólnych inicjatyw w regionie mazowieckim, partnerzy działań;
- struktura klientów korzystających z usług IOB (pomysłodawcy, start – upy, mikro, małe, średnie);
- wartość przychodów z działalności statutowej IOB;
- wartość przychodów z wyświadczonych usług proinnowacyjnych;

Konkurs – bony na doradztwo Poddziałanie 3.1.2 RPO WM

Bony na doradztwo (konkurs zakończony 31.08.2017 r.)

Liczba złożonych wniosków 303, w tym:

- *I RUNDA wptynęło 69 wniosków*
- *II RUNDA wptynęło 76 wniosków*
- *III RUNDA wptynęło 78 wniosków*
- *IV RUNDA wptynęły 43 wnioski*
- *V RUNDA wptynęło 37 wniosków*

Dziękujemy za uwagę

www.innowacyjni.mazovia.pl