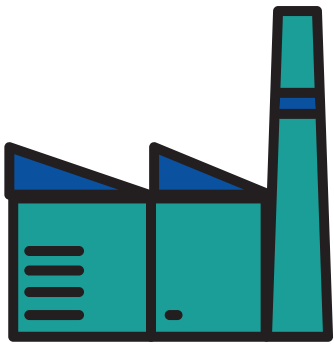


# Sięgaj po fundusze

## DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

### DLA KOGO?



PRZEDSIĘBIORSTWA

MIKRO

MAŁE

ŚREDNIE

### NA CO?



projekty badawcze  
i wdrażanie innowacji



eksport



rozwiązania ekologiczne



informatyzację



szkolenia



### GDZIE SZUKAĆ WSPARCIA?

- ▶ Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
- ▶ Narodowe Centrum Badań i Rozwoju
- ▶ Urząd marszałkowski

**Bezpłatna informacja  
o możliwościach korzystania  
z Funduszy Europejskich  
w woj. łódzkim**



**Punkty informacyjne:**

Łódź, ul. Moniuszki 7/9

Brzeziny, ul. Sienkiewicza 16

Sieradz, ul. Kościuszki 6

Bełchatów, ul. Kościuszki 17

Łowicz, ul. Świętojańska 1

Pełne dane kontaktowe znajdziesz na:  
[www.funduszeuropejskie.gov.pl/punkty](http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/punkty)  
Więcej informacji:  
[www.rpo.lodzkie.pl](http://www.rpo.lodzkie.pl)  
[www.poir.gov.pl](http://www.poir.gov.pl)

## Nasi ruszają na zagraniczne rynki

Polscy producenci nie powinni mieć kompleksów, bo produkty, które oferują, są w stanie zawojować zagraniczne rynki. Jeśli jesteś przedsiębiorcą i chciałbyś postawić pierwsze biznesowe kroki na obcej ziemi, masz pomysł, ale nie wiesz, jak go wcielić w życie – skorzystaj ze wsparcia funduszy unijnych.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) 12 stycznia rozpocznie nabór w ramach projektu Go to Brand, który jest finansowany z programu Inteligentny rozwój. Głównym celem przedsięwzięcia jest internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw, czyli promowanie polskich marek za granicą, na pozajunijnych rynkach. Chodzi również o to, by przez tego typu działania nasza gospodarka była jeszcze bardziej innowacyjna.

### Podstawa to innowacje

Przedsiębiorcy mogą uzyskać od 50 do 85 proc. dofinansowania na projekty o wartości do miliona złotych. Program skierowany jest do mikro-

małych i średnich firm (MŚP), ale co ważne, do zainteresowanych udziałem w targach Hannover Messe 2017 (24-28 kwietnia 2017 roku) oraz w Międzynarodowej Wystawie Expo 2017 w Astanie. Na wsparcie mogą liczyć przedsiębiorcy, którzy już uczestniczą w programach promocji – zarówno tych branżowych, jak i ogólnych.

– Obowiązkowym elementem projektu w ramach branżowego programu promocji jest zrealizowanie doradztwa w zakresie przygotowania wejścia na wybrane pozaunijne rynki perspektywiczne oraz skorzystanie ze wskazanych form promocji. Warto nadmienić, że każdy branżowy program promocji wskazuje na udział w określonej liczbie targów lub imprez wystawienniczych oraz realizację przynajmniej dwóch dowolnie wybranych z dostępnego katalogu działań dodatkowych, takich jak indywidualne lub grupowe wyjazdowe lub przyjazdowe misje gospodarcze lub usługi szkoleniowe w zakresie wybranego rynku perspektywicznego. Wspomniane programy branżowe są ukierunkowane na promowanie polskich marek produktowych, które mają szansę stać się markami rozpoznawalnymi na rynkach zagranicznych i dzięki temu budować wizerunek Marki Polskiej Gospodarki – mówi Radosław Ru-

nowski, dyrektor Departamentu Internacjonalizacji Przedsiębiorstw Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Z Go To Brand mogą skorzystać firmy stawiające na innowacyjność w zakresie produktów i usług. To również oferta skierowana do przedsiębiorstw prowadzących działalność eksportową lub samodzielną działalność badawczo-rozwojową.

Dodajmy, że branżowe programy promocji, które będą realizowane w latach 2017-2019, dotyczyć będą: sprzętu medycznego, maszyn i urządzeń, biotechnologii i farmaceutyki, mody polskiej, kosmetyków, budowlanej, jachtów i łodzi, mebli, żywności, sektora usług prozdrowotnych czy części samochodowych i lotniczych. Wachlarz jest zatem duży. Pole do popisu dla przedsiębiorców też spore, zwłaszcza że dzięki środkom unijnym można wprowadzić szereg technologicznych nowinek do produkcji.

### Pomost do sukcesu

W PARP znajduje się w przygotowaniu jeszcze jeden projekt – Polskich Mostów Technologicznych. Jego głównym założeniem jest wspomaganie polskich przedsiębiorców w komercjalizacji produktów na rynkach światowych. W planach są więc działania szkoleniowo-doradcze

w zakresie przygotowania strategii marketingowej, a także zakupu na wybranym rynku m.in. usług konsultingowych, marketingowych czy prawnych. Dzięki takiemu szerokiemu wsparciu polscy przedsiębiorcy będą mieli niepowtarzalną okazję skorzystać z bogatego doświadczenia ekspertów, którzy działają na rynkach najbardziej rozwiniętych technologicznie. To również okazja do udziału w konferencjach czy targach, podczas których można wymieniać się doświadczeniami z innymi partnerami biznesowymi i co najważniejsze – na nowych rynkach nie będziemy się czuli osamotnieni. Przedsiębiorcy z sektora MŚP z branż wysokotechnologicznych, którzy działają na rynku nie krócej niż rok przed dniem złożenia wniosku o udział w projekcie, będą mogli liczyć na profesjonalną asystę w postaci pomocy w wyborze lokalnych wykonawców usług i podczas nadzoru nad przebiegiem współpracy z wykonawcami.

### Więcej informacji dla łódzkich przedsiębiorców

9 grudnia w Uniejowie odbędzie się konferencja „Zmieniamy Łódzkę z Funduszami Europejskimi – dotacje na internacjonalizację”. W pro-

gramie przewidziano m.in. najświeższe informacje o Funduszach Europejskich dla przedsiębiorców, dyskusję o nowych obliczach wsparcia przedsiębiorczości, prezentację dobrych praktyk przez przedsiębiorców, którzy już otrzymali wsparcie na internacjonalizację, a także wykład wygłoszony przez dr. Piotra Gabrielczaka „Strategia i nowoczesny model biznesowy na rzecz internacjonalizacji przedsiębiorstw”. Swój udział w konferencji można zgłosić poprzez stronę internetową [www.rpo.lodzkie.pl](http://www.rpo.lodzkie.pl) (zakładka „Zmieniamy Łódzkę z Funduszami Europejskimi”). Każdy przedsiębiorca z naszego województwa, który chciałby skorzystać z dotacji przeznaczonej na rozwój firmy poprzez wchodzenie na zagraniczne rynki, powinien wziąć w niej udział.

Dodajmy, że jeszcze w tym roku ma zostać ogłoszony nabór wniosków w ramach programu Modele biznesowe MŚP. Do podziału będzie blisko 13 mln zł. Przedsięwzięcie umożliwi właścicielom firm udział w imprezach targowo-wystawienniczych zagranicznych lub krajowych o charakterze międzynarodowym, a także wyszukiwanie i dobór partnerów biznesowych na rynku docelowym.

**JOANNA  
CHRZANOWSKA**