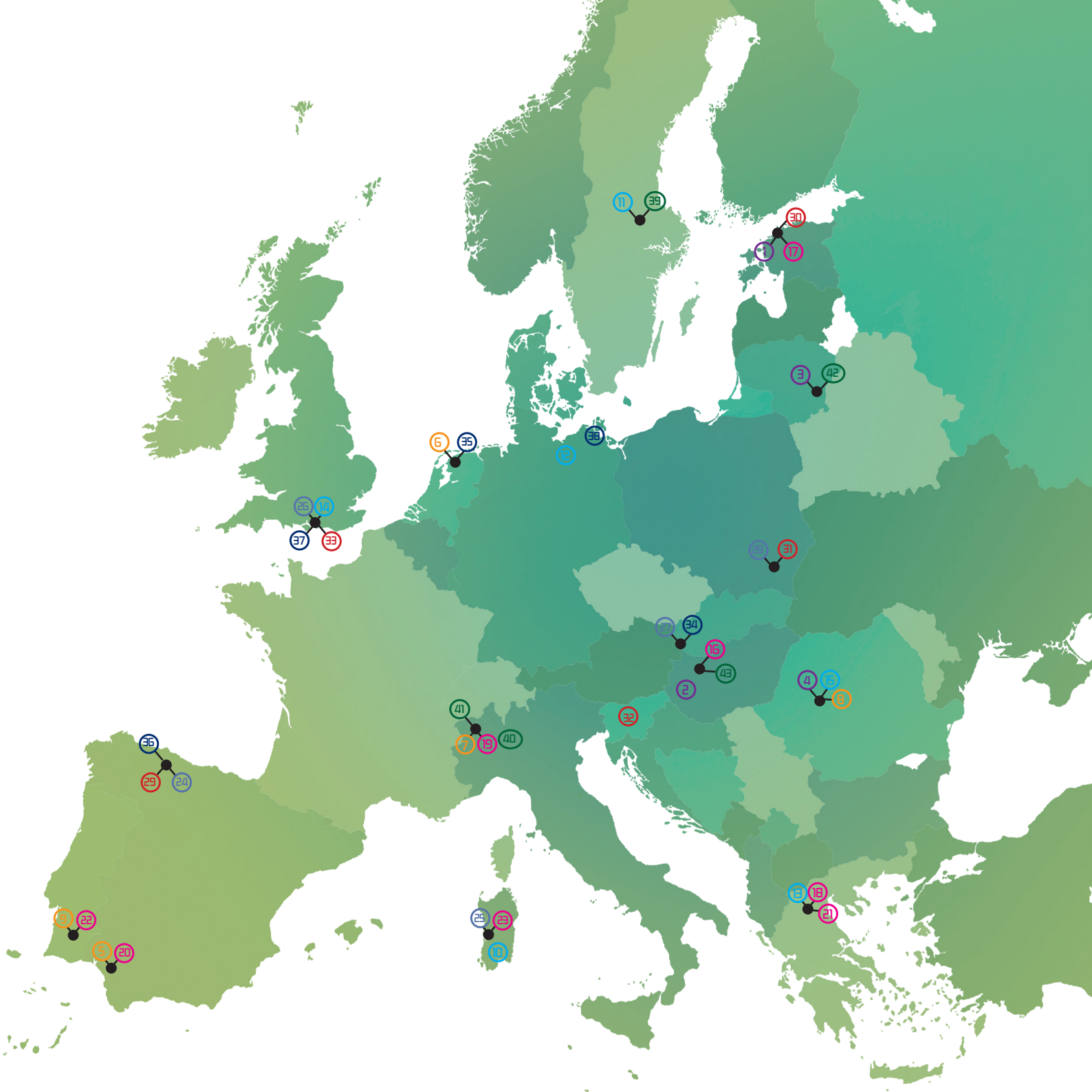




GEROSIOS PRAKTIKOS VADOVAS 43 verslo paramos priemonės





GEROSIOS PRAKTIKOS VADOVAS

43 verslo paramos priemonės

Turinys

LABAI MAŽŲ PASKOLŲ PROGRAMOS

1. VEIKLOS PRADŽIOS GARANTIJŲ PROGRAMA
2. MIKROFINANSŲ ADMINISTRAVIMO PRIEMONĖ
3. VERSLUMO SKATINIMO FONDAS
4. LABAI MAŽOS PASKOLOS

TARPTAUTINIMAS

5. „PIPE“ UŽSIENIO PREKYBOS MOKYMAI
6. PROJEKTAS „EKSPORTO ATLASAS“
7. TARPTAUTINĖS GYVOSIOS LABORATORIJOS
8. VERSLO IR NAUJOVIŲ PARAMOS TINKLAS
9. PARAMOS FONDAS „FAME“

FINANSINIŲ KONSULTACIJŲ IR PASKOLŲ GARANTIJŲ PROGRAMOS

10. ERPF REGIONINIS GARANTIJŲ FONDAS
11. REGIONINIS ANKSTYVOSIOS STADIJOS FINANSAVIMO FORUMAS
12. PROGRAMA „BMV EXPRESS“
13. „ETEAN“
14. ĮMONIŲ FINANSINIŲ GARANTIJŲ PROGRAMA
15. NACIONALINIS PASKOLŲ GARANTIJŲ FONDAS

SUBSIDIJAVIMO IR NE SUBSIDIJAVIMO PRINCIPU GRINDŽIAMOS PARAMOS SCHEMOS

16. „CENTROPE“ REGIONO TARPVALSTYBINĖS NAUJOVĖS
17. FONDAS „PROTOTRON“
18. VIETOS PLĖTROS FONDAS
19. REGIONINĖS PARAMOS SCHEMOS KONKURENCINGUMAS
20. „ICO“ PROGRAMA
21. INICIATYVA „LEADER+“
22. SUBSIDIJŲ IR PASKOLŲ PRIEMONĖ „BEJAGLOBAL“
23. DAUGIAREGIONIS VEIKLOS PLANAS

INTELEKTINĖ NUOSAVYBĖ IR ŽMOGIŠKASIS KAPITALAS

24. NAUJOVIŲ IR TECHNINĖS PARAMOS TINKLAS
25. INVESTICIJŲ SUTARTIS
26. ŽINIŲ PERDAVIMO PARTNERYSTĖS
27. KONSULTAVIMO IR MOKYMŲ PARAMOS SCHEMA
28. PROGRAMA „PROTECT YOUR KNOWLEDGE“

PUMPURINĖS IR PRADEDANČIOSIOS ĮMONĖS

29. ANKSTYVŲJŲ ETAPŲ FINANSAVIMO GALIMYBĖS
30. PROGRAMA „ACCELERACE“
31. UNIVERSITETO VERSLO INKUBATORIUS

- 32. KURAVIMO PARAMOS PROGRAMA
- 33. PROGRAMA „SETSQUARED“

KŪRYBINĖS PRAMONĖS ŠAKOS IR SUTELKTINIS FINANSAVIMAS

- 34. PROJEKTAS „INCOMPASS“
- 35. „CROWDABOUTNOW“
- 36. KAIP PASKATINTI SUTELKTOJŲ NAUJOVIŠKŲ ĮMONIŲ FINANSAVIMĄ?
- 37. FINANSAVIMO UŽSITIKRINIMAS PER INTERNETINES INVESTICIJAS
- 38. PROGRAMA „CO-WORK“

„JEREMIE“, MEZANINO FINANSAVIMAS, NUOSAVAS IR RIZIKOS KAPITALAS

- 39. VIETOS ĮMONIŲ, TEIKIANČIŲ PRADINIŲ INVESTICIJŲ, SUKŪRIMAS
- 40. „JEREMIE ESF“
- 41. MEZANINO FINANSAVIMO PRIEMONĖ
- 42. BALTIJOS INOVACIJŲ FONDAS (BIF)
- 43. RIZIKOS KAPITALO PROGRAMA

Įvadas

Džiaugiamės, kad po trejų vaisingo bendradarbiavimo metų galime pristatyti mūsų galutinius rezultatus.

Įgyvendinami DIFASS projektą, padėjome įmonėms gauti finansavimą, keičiantis naujoviškoms verslo paramos priemonėms. Pagrindinis dėmesys buvo skiriamas ne subsidijavimo principu grindžiamoms finansinės paramos priemonėms vystyti ir įgyvendinti. Aštuoniuose praktiniuose seminaruose 26 DIFASS projekto partneriai iš visos Europos dalijosi vadinamąja gerąja praktika – naujoviškoms verslo paramos priemonėms, kurias įgyvendina arba finansuoja valstybės institucijos ir valstybės valdomos įstaigos.

Įgyvendinant DIFASS, buvo sukurtos 43 gerosios praktikos, kurios pristatomos šio „Gerosios praktikos vadovo“ teminiuose skyriuose. Leidinį sudaro aštuoni skyriai, kuriuose išsamiai aprašytos visos kiekvienos gerosios praktikos ypatybės. Prie kiekvieno gerosios praktikos aprašymo pateikiama ir nuoroda į gerosios praktikos vaizdo pristatymą. Be to, kiekvienai temai skirtų lankstinukų galima atsisiųsti iš DIFASS interneto svetainės.

Paskutiniaisiais projekto mėnesiais visi projekto partneriai rengė regioninius įgyvendinimo planus, kuriuose apibūdino, kaip kitų Europos regionų geroji praktika įkvėpė ją perkelti ir įgyvendinti kituose regionuose.

Visų 26 partnerių vardu norime padėkoti savo rėmėjams ir finansuotojams, INTERREG IVC programai ir Europos regioninės plėtros fondui (ERPF) už jų ypač svarbų indėlį į mūsų sėkmingą bendradarbiavimą.

Nuoširdžiai tikimės, kad jums patiks šis leidinys, jis jus įkvėps savo regione pradėti įgyvendinti naują verslo paramos priemonę!

Róbert Németh, „Pannon Business Network“ (projekto vadovas)

Frank Hiddink, „Business Development Friesland“ (ryšių su visuomene koordinatorius)

Labai mažų paskolų programos

Įvadas

Kai asmenys negali pasinaudoti bankų paslaugomis, dažnai tai tampa pagrindine kliūtimi naujam verslui pradėti. Labai maža paskola – tai finansinė priemonė, skirta asmenims, neturintiems lėšų, įsipareigojimų ir galimybių gauti banko paskolą, tačiau galintiems plėtoti veiklą ir integruotis į ekonomiką. Pagrindinis tokio finansavimo principas – nedidelė paskola, neužtikrinta įkaitu, naujai įmonei ar veiklai ateityje duos pelno, iš kurio bus galima grąžinti paskolintas lėšas. Kitaip tariant, mikrofinansavimas yra finansinių paslaugų (sutaupų, paskolų, draudimo ir pan.) teikimas skurdžiausiems žmonėms. Šios paslaugos skirtos mažas pajamas gaunantiems asmenims, kurie neturi galimybės naudotis tradicinėmis finansavimo paslaugomis ir neturi pastovių pajamų užtikrinančio darbo.

Mikrofinansavimas, kuris įvairiais pavidalais egzistavo keletą šimtmečių, šiuolaikinio mikrofinansavimo struktūrą įgijo praėjusio amžiaus aštuntajame dešimtmetyje, visų pirma įgyvendinant „Grameen“ kaimo plėtros projektą, ir sparčiai plėtojosi devintajame ir dešimtajame dešimtmėčiuose. Šiandien mikrofinansavimo programos įgyvendinamos visame pasaulyje – Azijoje, Ramiojo vandenyno šalyse, Afrikoje, Lotynų Amerikoje, o pastaruoju metu ir Rytų bei Vakarų Europoje.

Veikia beveik 1 100 mikrofinansavimo įstaigų (MFI), jos 74 milijonams paskolų gavėjų yra paskolinusios 38 mlrd. JAV dolerių. MFI – tai įstaigos, kurios mikrofinansų produktus ir paslaugas teikia atitinkamiems gyventojams. Jos yra įvairiausių formų: kreditų ir taupymo kooperatyvai, nevyriausybinės organizacijos, tarptautinių institucijų įgyvendinamos programos, reguliuojamosios mikrofinansų įstaigos, mikrofinansų bankai. Komerciniai bankai, mikrofinansų investavimo įmonės, valdžios institucijos, vietos bendruomenės ir draudimo bendrovės taip pat rodo susidomėjimą labai mažomis paskolomis.

Europoje išduodamų labai mažų paskolų dydis svyruoja nuo 220 eurų iki 37 tūkst. eurų ir priklauso nuo gavėjo (įmonės ar asmens, kuris asmeniškai kreipėsi dėl labai mažos paskolos). Vidutinė labai maža paskola Europoje sudarė maždaug 10 tūkst. eurų, vidutinė palūkanų norma – 9 proc. Europoje 66 proc. klientų yra asmenys, kuriems bankai atsisako teikti paslaugas – paprastai tai yra moterys, imigrantai ir tautinės mažumos, 32 proc. klientų veiklą vykdo žemės ūkio srityje. Pagrindiniai MFI veiklos tikslai yra labai mažų įmonių plėtra, darbo vietų kūrimas, socialinė įtrauktis, skurdo mažinimas ir finansinė įtrauktis.

1. VEIKLOS PRADŽIOS GARANTIJŲ PROGRAMA

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga

Veiklos pradžios garantijų programa, kuri vykdoma bendradarbiaujant su penkiais Estijos bankais ir padedant Talino mokslo parkui „Tehnopol“, yra paskolų garantijų iniciatyva, kurią vyriausybės vardu įgyvendina „Kredex“.

Pagrindiniai tikslai

Programa sukurta siekiant padidinti sėkmingai Estijoje veikiančių pradedančiųjų įmonių skaičių, sprendžiant keturias problemas, su kuriomis susiduria veiklą pradedančios įmonės: didelis nesėkmių skaičius, kredito istorijos nebuvimas, užstato neturėjimas ir savininkų nenoras priimti rizikos. Paskolų garantijų programa siekiama pašalinti dvi pagrindines kliūtis:

- **Bankų nenorą finansuoti veiklą pradedančių įmonių.** Labai daug regione veiklą pradėjusių bendrovių neišsilaiko rinkoje, tik vienai iš dešimties naujų įmonių Baltijos regione pavyksta veikti sėkmingai. Veiklą pradėjusios bendrovės negali pateikti užstato ir neturi kredito istorijos, tad bankai jas vertina kaip rizikingas investicijas.
- **Verslininkų nenorą steigti naujų įmonių** dėl nesėkmės baimės ir galimo didelio įsiskolinimo, jeigu veikla bus nesėkminga. Pagal programą dengiama 30–40 paskolos vertės, tad mažos įmonės gali priimti ribotą atsakomybę ir taip sumažinti riziką.

Pagrindiniai ištekliai

Programos finansavimas: Europos socialinis fondas.

Programos partneriai: „KredEx“ – savarankiška viešoji įstaiga, įsteigta Ekonominių reikalų ir ryšių ministerijos. Siekiant padengti administravimo sąnaudas ir dalį programos įgyvendinimo nuostolių, su programa susijusios veiklos išlaidos finansuojamos sutarčių mokesčių, kurie sudaro tam tikrą procentinę paskolos sumos dalį ir procentinę paskolos likučio garantijos mokesčio dalį, lėšomis. „Swedbank AS“ – vienas iš penkių programoje dalyvaujančių bankų. Tai didžiausias bankas Baltijos regione, turintis 50 proc. rinkos dalį ir didelį filialų tinklą Latvijoje, Lietuvoje, Švedijoje ir Estijoje. Banko misija – siekti, kad namų ūkių ir įmonių finansinė padėtis būtų patikima ir tvari.

„Nordea Pank“, „SEB Pank“, „Versobank“ ir „Eesti Krediidipank“ – kiti keturi programoje dalyvaujantys bankai. **Talino mokslo parke „Tehnopol“** sukurta mokslo ir verslo aplinka, taip pat daugiau nei 150 žinių įmonių teikiamos kokybiškos, pridėtinę vertę kuriančios verslo plėtros paslaugos. Parko verslo inkubatoriuje, kuris skirtas veiklą pradėjusioms įmonėms, padedama kurti naujo ir naujoviško verslo idėjas. Tikimasi, kad neseniai gautas „Swedbank“ fondo „Prototron“ finansavimas leis ir ateityje paramą teikti dalyvaujančioms įmonėms.

Tinkamumo kriterijai

- Veiklos pradžios garantijų programa skirta: veiklą pradedančioms ir ne ilgiau kaip trejus metus veikiančioms įmonėms (bet ne fiziniams asmenims).
- Įmonėms, parengusioms tikrovišką verslo planą.
- Įmonėms, parengusioms patikimas finansines prognozes, kurios gali vykdyti savo finansinius įsipareigojimus.
- Įmonėms ir savininkams, turintiems gerą kredito istoriją ir šiuo metu neturintiems jokių skolų.

Terminai ir sąlygos

Paskolų dydis svyruoja nuo 2 iki 64 tūkst. eurų, t. y. jos šiek tiek didesnės nei būdinga mikrofinansams, gražinimo terminas – iki penkerių metų. Be to, įmonės turi galimybę pirmus šešis mėnesius nemokėti palūkanų, tad per šį laiką gali sukurti ir išbandyti savo produktą ar paslaugą ir tik tada juos siūlyti rinkai. Šiuo metu „KredEx“ garantijų mokesčio ir palūkanų normos dydis yra 3 proc. + EURIBOR arba banko bazinė palūkanų norma ir ne didesnė kaip 4 proc. rizikos marža (~ 8 proc.). Lėšos gali būti naudojamos investicijoms ir (arba) apyvartiniam kapitalui.

Paskolų išdavimo procesas – įgyvendinimo eiga

1 ETAPAS. Reikalavimus atitinkančios bendrovės, kurios siekia gauti finansavimą ir atitinka kriterijus, dalyvaujantiems bankams pateikia prašymą išduoti paskolą. (Pareiškėjams, kuriems reikia pagalbos rengiant verslo planus, verslo konsultacijų centrai teikia nemokamų konsultacijų.)

2 ETAPAS. Bankai priima sąlyginį sprendimą ir, jeigu jis palankus, „KredEx“ pateikia prašymą suteikti garantiją.

3 ETAPAS. „KredEx“ išnagrinėja veiklos pasiūlymą ir bankus informuoja apie priimtą sprendimą. Jeigu jis palankus, bankai išduoda paskolą.

4 ETAPAS. Bankai informina paskolos išdavimą ir informuoja įmonę apie rezultatą bei atlieka visus su paskola susijusius administracinius veiksmus. „KredEx“ suteikia garantiją iki 75 proc. paskolos sumos, o klientai turi užtikrinti 30–40 proc. paskolos sumos, kad būtų padengta likusi paskolos dalis ir susiję mokesčiai.

2. ĮGYVENDINIMAS

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Įgyvendinant programą, buvo išduota daugiau nei 200 paskolų ir sukurta beveik 1 000 darbo vietų pačiuose įvairiausiuose sektoriuose, įskaitant apdirbamąją pramonę, apgyvendinimo ir maitinimo paslaugų veiklą, didmeninės ir mažmeninės prekybos sektorius.

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Skaičius	Vertė
Finansavimo prašymų	494	5,5 mln. EUR
Vidutinis paskolos dydis	42	24 000 EUR
Išduota paskolų	231	Patenkinta 47 proc. prašymų
Paremta bendrovių	229	Šiandien
Sukurta darbo vietų	992	50

*„KredEx“, 2008 m. kovas– 2012 m. rugpjūtis

Pagrindiniai iššūkiai

- Išanalizuoti prašymų nagrinėjimo ir paskolų išdavimo tvarką, siekiant nustatyti, kaip būtų galima sutrumpinti terminus ir sumažinti pridėtines išlaidas.
- Daug veiklą pradedančių įmonių, kurių kredito reitingas žemas, todėl sunku patvirtinti paskolas.
- „KredEx“ palankų sprendimą priima tik dėl pusės prašymų.

Ir „KredEx“, ir dalyvaujantys bankai norėtų, kad įmonės pateiktų daugiau prašymų.

„Swedbank“, vienas iš programoje dalyvaujančių bankų, norėtų, kad gaunamų prašymų skaičius būtų didesnis nei dabar – per ketverius metus gauti 123 prašymai. Nors regione kiekvieną mėnesį įsteigiama 1 200 naujų įmonių, pagal šią programą išduodamos paskolos sudaro tik 10 proc. remiamų veiklą pradedančių įmonių. Įgyvendinama programa yra nuostolinga, tačiau „Swedbank“ mano, kad ji atsipirks ilgesnėje perspektyvoje, kai įmonės pradės veikti pelningai.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

„Swedbank“ vertinimu, programa yra tarsi Estijos Respublikos valstybės garantija, kuri palanki ir banko veiklai, ir didina veiklos pradžios paskolų garantijų programos patrauklumą. Skolinimas įmonėms yra rizikinga bankų veikla, nes regione veiklą sėkmingai tęsia tik viena iš dešimties naujų įmonių. Nors bankai yra linkę skatinti naujų įmonių steigimą ir padėti veiklą pradedančioms įmonėms, jiems trūksta informacijos, kuri padėtų atrinkti geras kandidates paskolai gauti. Kita vertus, veiklos pradžios paskolų garantijų programa yra naudingas rinkos informacijos šaltinis ir padeda jiems ateityje atpažinti mažai rizikingas įmones.

Ar programa buvo naudinga?

- Šiandien įgyvendinant programą paremta daugiau nei 200 įmonių ir sukurta beveik 1 000 darbo vietų. Partneriai mano, kad tai labai veiksmingas veiklą pradedančių įmonių rėmimo būdas.
- Dabartinis paskolų gražinimo rodiklis sudaro 75 proc.; dauguma įmonių paskolas gražina, todėl „KredEx“ veiklos nuostolingumas, kuris neviršija 20–30 proc., yra priimtinas.
- „KredEx“ mano, kad ši programa yra gerokai efektyvesnė nei subsidijų sistemos. Subsidijas gaunančių įmonių elgesys yra kitoks, pakinta jų mąstymas, jos vertinamos kaip mažiau verslios ir turinčios mažiau galimybių išsilaikyti.

DAUGIAU INFORMACIJOS

Būdingas pavyzdys:

www.taptender.com

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/aEzZNQG-LUE>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius
El. paštas
Svetainė
Tel.

Lehar Kütt
kredex@kredex.ee
www.kredex.ee
+372 6674 100

2. MIKROFINANSŲ ADMINISTRAVIMO PRIEMONĖ

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga

„Credinfo“ – tai prašymų teikimo, vertinimo ir paskolų administravimo internete priemonė. Interneto mikrofinansų sistema, kuri buvo sukurta, siekiant paspartinti paskolų prašymų nagrinėjimą, buvo išplėsta, dabar ja naudojasi Vengrijos vietos įmonių agentūros tinklo nariai, padedantys MVĮ gauti finansavimą.

Pagrindiniai tikslai

Projektas sukurtas siekiant:

- paspartinti paskolų prašymų nagrinėjimą, padedant pelno ir ne pelno siekiančioms MVĮ gauti finansavimą;
- sukurti vieno langelio principu internete veikiančią klientų prašymų priėmimo ir administravimo sprendimą bet kuriai agentūrai, administruojančiai MVĮ mikrofinansavimo programas.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

- „Credinfo“ buvo sukurta bendradarbiaujant su **įmonių rėmimo agentūra „Fejer“**, kuri norėjo paspartinti klientų prašymų nagrinėjimą. Agentūra turi patirties dirbdama su labai mažomis organizacijomis, ji paramą teikia 280 aktyvių klientų ir išduoda vidutiniškai 11–37 tūkst. eurų dydžio paskolas.
- „Credinfo Ltd.“, kuri sukūrė Europos mikrofinansų tinklo finansuojamą programą, yra pagrindinė „Credinfo“ programinės įrangos kūrimo ir sistemų administravimo įmonė.
- Paskolos klientams finansuojamos per programą **JEREMIE**. Jų lėšos skirstomos ir administruojamos per CREDIT interneto sistemą. Registruotieji klientai (verslininkai) internetu MFĮ, kuri paskolos produktą siūlo mažųjų kreditų krepšelyje, gali pateikti paskolų interneto parduotuvėje pasirinkto paskolos produkto prašymą. Pildydamas paskolos prašymą, asistentas pareiškėjui padeda parengti prašomo paskolos produkto verslo planą.
- **Vengrijos mikrofinansų tinklą** sudaro 20 vietos įmonių rėmimo agentūrų, kurios visoje Vengrijoje įgyvendina įvairias finansines ir ne finansines programas. „Credinfo“ sistema naudojama jų individualioms finansavimo programoms administruoti.
- **Zalos apygardos įmonių skatinimo fondas** yra pagrindinė partnerė, atsakinga už programos koordinavimą ir plėtros administravimą.

Tinkamumo kriterijai ir pagrindinės sąlygos

Kiekviena bendradarbiaujanti agentūra, kuri naudojasi interneto sistema „Credinfo“, gali nustatyti savo tinkamumo kriterijus ir pagrindines mikrofinansų paramos sąlygas.

Vengrijos mikrofinansų tinklas vykdo stiprią socialinę misiją, o jo tikslinei grupei priskiriamos pelno ir ne pelno siekiančios organizacijos bei socialiai pažeidžiami asmenys – moterys, bedarbiai ir vyresni nei 50 metų amžiaus gyventojai.

Paskolų išdavimo procesas – įgyvendinimo eiga

1 ETAPAS. Reikalavimus atitinkančios bendrovės, kurios siekia gauti finansavimą, kiekvieno partnerio paskolų interneto parduotuvėje pateikia prašymą.

2 ETAPAS. Pirminis prašymų išduoti paskolą vertinimas atliekamas internete. Svetainė sukurta programinės įrangos priemonė leidžia lengvai atlikti išsamią pareiškėjo finansinę

analizę – įvertinti įmonės likvidumą, išskolinimą, pelningumą ir efektyvumą. Teigiamai įvertintus prašymus vėliau nagrinėja komitetas, kuris informuoja apie rezultatus.

Visas paskolų prašymų nagrinėjimas, įskaitant jų vertinimą, atliekamas internete.

3 ETAPAS. „Credinfo“ taip pat teikia finansines ir įmonių plėtros paslaugas bei padeda MVĮ ieškoti dalykinių partnerių.

CREDINFO ne tik sudaro galimybes MVĮ finansavimo prašymus teikti internetu, bet ir:

- sistema besinaudojančioms partnerėms realiuoju laiku teikia administravimo informaciją apie kiekvieną jų klientą atskirai ir bendrą finansavimo programos būklę;
- sudaro galimybes kiekvienai MVĮ stebėti paskolos prašymo nagrinėjimo eigą ir, jeigu prašymas patvirtinamas, paskolos sąskaitos būklę;
- sudaro galimybes finansavimo institucijai (šiuo atveju – JEREMIE) bet kuriuo metu susipažinti su administravimo informacijos ataskaitomis.

2. ĮGYVENDINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Apdovanojimą pelnusi iniciatyva „Credinfo“ pradėta įgyvendinti 2009 metais. Šiuo metu ja naudojasi 26 su įmonių rėmimo agentūromis bendradarbiaujančios organizacijos Vengrijoje ir viena agentūra Norvegijoje. Užtikrinamos visos pagrindinės numatytos funkcijos. Partnerės moka nedidelį pradinį mokestį už vertimo paslaugas ir mėnesinį mokestį, kuris priklauso nuo klientų, kurie remiami, naudojantis „Credinfo“ sistema, skaičiaus. Be to, partnerės kviečiamos dalyvauti reguliariuose projektų susirinkimuose – čia gali dalytis gerąja praktika ir susipažinti su programos pažanga ir raida. Atsižvelgiant į klientų poreikius, sistema „Credinfo“ yra nuolat tobulinama – neseniai buvo įdiegta kolektyvinio klientų pritraukimo administravimo sistema, sukurtas valdymo skydas ir specialus modulis, skirtas socialinėms išmokoms administruoti.

Pagrindiniai duomenys

- Iki sukuriant „Credinfo“ vidutinis paskolos prašymų nagrinėjimo laikotarpis buvo 30 dienų. Jį pavyko sutrumpinti – dabar vidutinis paskolos prašymų vertinimo laikotarpis yra 1–2 savaitės.
- Finansuojančios įstaigos, klientų partneriai ir įmonės gali bet kurią akimirką susipažinti su naujausia administravimo informacija, kuri jiems padeda tvarkyti lėšų srautus.
- Kelios Europos partnerės yra išreiškusios susidomėjimą programa, o naujausia prie programos prisijungusi partnerė – Norvegijos agentūra.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Pagrindinė nauda ir sėkmės veiksniai MVĮ, kurios naudojasi sistema:

- Galimybė be didelių investicijų naudotis puikia sistema, kurioje sukauptos kitų MVĮ praktinės priemonės ir naujovės
- Pagal poreikius sukurta sistema, leidžianti klientams teikti kokybiškas paslaugas internete
- Skirtingi sistemos moduliai, kuriuos galima įdiegti savarankiškai
- Sistema, skirta paskolų prašymams nagrinėti
- Galimybė naudotis administravimo informacijos sistema ir visos mikrofinansavimo sistemos bei atskirų MVĮ veiklos rezultatų ataskaitomis
- Finansinės ataskaitos

Pagrindinės partnerės nori paskatinti prie programos prisijungti daugiau ne pelno siekiančio

sektorius subjektų.

Perduodamumas

„Credinfo“ gali būti diegiama kitose valstybėse, kitomis kalbomis ir kitoje teisinėje aplinkoje. Interneto programą, kuria gali naudotis visos finansavimo programos administruojančios agentūros, galima adaptuoti ir pritaikyti bet kuriai interneto mikrofinansavimo administravimo programai bet kurioje valstybėje, taip mažinant tarptautinimo kliūtis. Sistema sukurta taikant *SaaS* („programa kaip paslauga“) modelį, todėl nėra papildomų programinės įrangos išlaidų.

DAUGIAU INFORMACIJOS

Projekto svetainė:

www.credinfo.eu

Įmonių rėmimo agentūra „Fejer“:

www.rva.hu

Programa JEREMIE:

http://www.eif.org/what_we_do/resources/jeremie/

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/RVR8H3fOhSU>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius

Svetainė

El. paštas

Tel.

Andras Nagy

www.zmva.hu

nagyandras@zmva.hu

+36 93 312 605

3. VERSLUMO SKATINIMO FONDAS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga

Verslumo skatinimo fondas yra ESF lėšomis 2009 metais sukurta labai mažų paskolų priemonė, kuria siekiama paramą skirti veiklą pradedančioms ir ne ilgiau kaip vienus metus veikiančioms labai mažoms įmonėms. Taikant vadinamąjį sumaniųjų pinigų principą, paskolų gavėjams taip pat padedama rengti verslo planus ir sudaromos galimybės dalyvauti pasirenkamuose mokymuose, skirtuose šešioms pagrindinėms verslumo įgūdžių lavinimo sritims. Fondo lėšas skirsto 57 kredito unijų konsorciumas, atstovaujamas Lietuvos centrinės kredito unijos, todėl labai mažos įmonės gauna papildomos naudos. Bendrai finansuodamos 10 proc. kiekvienos paskolos, kredito unijos labai mažas paskolas teikia veiklą pradedančioms arba plečiančioms įmonėms.

Pagrindiniai tikslai

- Veiklą pradedančioms įmonėms suteikti 1 200 labai mažų paskolų.
- Surengti mokymus daugiau nei 5 tūkst. dalyvaujančių įmonių atstovų.
- 30 proc. mokymų ir daugiau nei 15 proc. paskolų skirti prioritetinėms grupėms – bedarbiams, neįgaliesiems, jaunimui iki 29 metų amžiaus ir vyresniems nei 50 metų amžiaus gyventojams.

Pagrindiniai ištekliai

Pagrindiniai partneriai

- **INVEGA** yra kontroliuojančiojo fondo – Verslumo skatinimo fondo – valdytoja. INVEGA įsteigta 2001 metais. Ji teikia garantijas komercinių bankų MVĮ išduotoms paskoloms ir yra sukaupusi daug patirties mikrofinansavimo bei MVĮ finansavimo srityse. Agentūra yra išdavusi beveik 4 tūkst. garantijų paskoloms, kurių bendroji vertė yra didesnė nei 400 mln. eurų.
- Konsorciumas, sudarytas iš **57 kredito unijų**, kurios buvo atrinktos per viešųjų pirkimų konkursą, ir atstovaujamas Lietuvos centrinės kredito unijos, yra Verslumo skatinimo fondo teikiamų labai mažų paskolų finansų tarpininkas ir platinimo kanalas. Programos sąlygos kredito unijoms sudarė galimybę siūlyti palankesnių mikrofinansavimo sąlygų, kurios turi tam tikrą valstybės pagalbos ar *de minimis* pagalbos bruožų gavėjams, verslininkams ir labai mažoms paskoloms.
- Verslumo skatinimo fondo finansavimo sutartį pasirašė **Socialinių reikalų ministerija ir Finansų ministerija**.

Bendrasis finansavimas

15 mln. eurų iš ESF biudžeto nuo 2009 metų gruodžio iki 2018 metų gruodžio.

Tinkamumo kriterijai

- Asmenys, norintys pradėti verslą.
- Įregistruotos įmonės, veikiančios trumpiau nei vienus metus: labai mažos, mažos įmonės ir asmenys, dirbantys pagal individualiosios veiklos sutartį arba verslo liudijimą, t. y. labai mažos ir mažos įmonės, kaip apibrėžta Komisijos rekomendacijoje 2003/361/EB.
- Socialinės įmonės (Socialinių reikalų ministerijos nustatytoms prioritetinėms grupėms priskiriami bedarbiai, neįgalieji, jaunimas iki 29 metų amžiaus ir vyresni nei 50 metų amžiaus gyventojai).

Terminai ir sąlygos

Kredito unijų veiklą reglamentuojančiose taisyklėse numatyta, kad paskolų gavėjai turi tapti unijos nariais. Buvo sukurtas mechanizmas, leidžiantis apeiti teisės aktų reikalavimus, pagal kuriuos kredito unijos nariai paprastai gali pasiskolinti ne daugiau kaip dešimt kartų didesnę sumą už pajų, t. y. narystės mokesčius.

2. ĮGYVENDINIMAS

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Tikslas	Rezultatas*
Paskolų skaičius	1 200	329
Parengta asmenų	5 000	3 405
Sukurta darbo vietų	Netaikoma	400
Išduotų paskolų vertė		5,82 mln. EUR

*Naujausi rezultatai, INVEGA, 2012 m. spalio mėn.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Nors programa įsibėgėjo lėtai, jos tikslai bus pasiekti. Iš pradžių programai buvo naudojamos struktūrinių fondų lėšos, tačiau ši metodika nepasitvirtino dėl nelanksčių viešųjų pirkimų procedūrų, vykdant finansų tarpininkų atranką. Dėl šios priežasties ir dėl darbo, kuris buvo atliekamas priemonę pritaikant prie rinkos poreikių, buvo prarasti vieni programos metai. Paskolų garantijos ir palūkanų subsidijos padėjo programai įgyti pagreitį, tad dabar įgyvendinimas vyksta pagal planą.

INVEGA taip pat yra parengusi kitą specialią finansinę subsidijų priemonę, kuri taikoma kartu su labai mažų paskolų programa. Ji suteikia galimybių reikalavimus atitinkančioms įmonėms, kurios nuo pat pradžių laikomos rizikingomis, gauti finansų tarpininko nustatytų didesnių palūkanų kompensaciją. Pagal palūkanų subsidijavimo programą įmonės gali susigrąžinti iki 95 proc. sumokėtų palūkanų. Iš viso įmonės jau susigrąžino 80 tūkst. eurų sumokėtų palūkanų.

Programoje dalyvaujančioms įmonėms rengiami nemokami mokymai buvo ypač populiarūs, todėl tiksliniai mokymų rodikliai pralenkė paskolų rodiklius. Pastaruoju metu mokymus pakeitė konsultacijos, kurių išlaidas įmonėms finansuoja ir kurias teikia kredito unijos.

Pagrindiniai sėkmės veiksniai

- Įmonėms turi būti teikiama privalomoji veiklos planavimo parama ir pasirenkamasis verslo įgūdžių lavinimas, nes tai padeda gilinti reikalingas žinias ir didina sėkmės tikimybę.
- Programos sėkmę nulemia tinkamai pasirinkti finansų tarpininkai, kurie yra pasiryžę remti ir finansuoti ne dideles bendroves, o labai mažas veiklą pradedančias įmones.
- Garantijos, palūkanų kompensavimas ir vadinamieji sumanieji pinigai padeda mažinti finansų tarpininko riziką ir priemonę daro patrauklesnę bedarbiams ir savarankiškai dirbantiems verslininkams.

Iki šios programos finansuoti veiklą pradedančių įmonių skolą Lietuvoje nebuvo įprasta, tad buvo užpildyta spraga rinkoje. Bedarbiai, savarankiškai dirbantys verslininkai ir įmonės, veiklą vykdančios trumpiau nei 12 mėnesių, gali pritraukti kapitalo, gaudami labai mažų paskolų. Veiklumo skatinimo fondas buvo įkurtas 2009 metais rugpjūtį, jis veiks iki 2018 metų, todėl dar anksti prognozuoti, kas gali įvykti, tačiau pasiekti rezultatai yra geri.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/GE52-1cHVFU>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius

El. paštas

Svetainė

Tel.

Audrius Zobotka

audrius.zobotka@invega.lt

<http://www.invega.lt/>

+370 5 210 7510

4. LABAI MAŽOS PASKOLOS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga

Labai mažos paskolos, kurias išduoda ne bankinė finansų įstaiga „Opportunity Microcredit“, įsteigta, kad teiktų paramą labai mažoms ir mažoms įmonėms Transilvanijoje, yra lanksčios paskolos, kurios išduodamos gero kreditingumo labai mažoms įmonėms, negalinčioms gauti finansavimo iš bankų. Labai mažos įmonės paskolas, kurios išduodamos raštu užpildžius nesudėtingą prašymą ir jį patvirtinus, gali naudoti skoloms dengti, įmonės veiklai refinansuoti ir (arba) kapitalui ar apyvartinėms lėšoms didinti.

Pagrindiniai tikslai

Pagal programą bendrovėms skiriamos lėšos, kurių reikia tam, kad jos galėtų plėsti veiklos galimybes, augti ir pasiekti efektyvesnės tvarios plėtros. Įstaiga „Opportunity Microcredit“ tiki, kad pagalba klientams plėtojant veiklą ilgalaikėje perspektyvoje sukurs naujų darbo vietų ir užtikrins ekonominį augimą.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

- 1995 metais šią organizaciją įsteigė mikrofinansavimo programas įgyvendinanti organizacija „Opportunity International Network“. „Opportunity Microcredit“ yra viena pagrindinių Rumunijos finansų įstaigų, kuri specializuojasi socialinėje srityje. Tai ne bankinė finansų įstaiga, įsteigta, kad teiktų paramą labai mažoms ir mažoms įmonėms Transilvanijoje.
- „Opportunity International Network“ (OIN) – tai visame pasaulyje pripažinta mikrofinansų sektoriaus lyderė, teikianti paslaugas 5 mln. pasaulio gyventojų. OIN yra pagrindinė labai mažų paskolų programos finansuotoja ir teikia techninės pagalbos bei užtikrina ryšius su finansų sistemomis ir procesais, kurių reikia programai įgyvendinti.
- (Nors OIN nėra finansų įstaiga ar programą įgyvendinanti organizacija, **Regioninės plėtros agentūra** nustatė, kad tai yra geroji praktika, todėl ši programa populiarinama regioninės plėtros agentūrų tinkle.)

Tikslinė klientų grupė ir tinkamumo kriterijai

Programa skirta keturiems pagrindiniams sektoriams: apdirbamosios pramonės, paslaugų, prekybos ir žemės ūkio.

Įmonėms, kurios gali gauti paramą, priskiriama:

- **Labai mažos įmonės**, turinčios iki 9 darbuotojų, kurių grynoji metinė apyvarta arba turtas sudaro iki 8 mln. RON (apie 2 mln. eurų).
- **Mažos įmonės**, turinčios 10–49 darbuotojus, kurių grynoji metinė apyvarta arba turtas sudaro iki 40 mln. RON (apie 10 mln. eurų).
- **Žemės ūkio bendrovės**, turinčios arba nuomojančios ne mažiau kaip 50–60 ha žemės ir auginančios ne mažiau kaip 30 galvijų ar 400–500 avių.
- **Žemės ūkio veiklos licenciją turintys asmenys**, dirbantys žemės ūkio bendrovėse, turinčiose arba nuomojančiose mažiau nei 50–60 ha žemės ir auginančiose ne daugiau kaip 30 galvijų ar 400–500 avių.

Terminai ir sąlygos

Paskolų dydis svyruoja nuo 250 eurų naujiems klientams iki 15–30 tūkst. eurų esamiems klientams. Paskolų gražinimo laikotarpis gali būti nuo 3 iki 60 mėnesių. Per pirmuosius 12 mėnesių klientai moka nustatyto dydžio palūkanas, kurių norma vėliau kas tris mėnesius

koreguojama pagal esamą ROBOR kursą.

2. ĮGYVENDINIMAS

Regioninės plėtros agentūros duomenimis, projektas vykdomas nenukrypstant nuo gero įgyvendinimo plano.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Rezultatas
Prašymų vertinimas	7 dienos
Patvirtinta prašymų	15 000+
Skirtas finansavimas	47 362 637 EUR
Paremta bendrovių	13 000
Išlaikyta darbo vietų	18 500

Regioninės plėtros agentūra „Centru“, 2012 m. rugsėjo mėn.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Padedama itin patyrusios tarptautinės organizacijos, „Opportunity Microcredit“ teikia pasiteisinusias finansines priemones ir geba prisitaikyti prie kintančių rinkos ir pasaulio ekonomikos sąlygų. Rumunijos suinteresuotosios šalys mano, kad šios programos grąža yra gera, nes ji turi tarptautinį aspektą, sudaromos galimybės ir parama teikiama smulkiesiems verslininkams, siekiant pagerinti jų gyvenimą. Per daugiau nei 15 veiklos metų „Opportunity Microcredit“ pavyko užmegzti ilgalaikius santykius su klientais ir rinkoje suformuoti teigiamą įvaizdį. Patenkinti klientai teigiamai atsiliepia apie programą. Iš pagrindinių sėkmės veiksnių galima įvardyti kokybišką aptarnavimą, galimybę pasinaudoti tarptautine geriausiaja praktika, specialiomis žiniomis apie labai mažas paskolas ir dėmesį labai mažų paskolų sektoriui.

Nors kol kas programos rezultatai yra geri, projektui įtakos gali turėti klientų nesugebėjimas gražinti labai mažų paskolų dėl ūkio nuosmukio, konkurencinga aplinka, kreditorių pasitraukimas ir politinis nestabilumas.

DAUGIAU INFORMACIJOS

„Opportunity International Network“:

www.opportunity.net

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/KWaNZP0WcJw>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorė

Svetainė

El. paštas

Tel.

Andreea Potinteu

www.adrcentru.ro

office@adrcentru.ro

+40 258 818 616

Tarptautinimas

Įvadas

MVĮ į tarptautinę areną įžengia įvairiausiais būdais. Tarptautinimas nėra tik eksporto veikla. Jis gali apimti prekybą, pasienio grupių kūrimą, tarpvalstybinį bendradarbiavimą ir susivienijimą ar antrinių įmonių, filialų ir bendrų įmonių steigimą užsienyje.

Atsižvelgiant į tarptautinimo pobūdį, MVĮ galima suskirstyti į tris kategorijas: MVĮ, kurių vienintelė vykdoma tarptautinė veikla yra importas, MVĮ, kurių vienintelė vykdoma tarptautinė veikla yra eksportas, ir MVĮ, kurios vykdo kelių rūšių tarptautinę veiklą (filialai ir bendros įmonės užsienyje). Pastaruoju atveju tarptautinė veikla yra sudėtingesnė nei santykinai paprasta importo ar eksporto veikla.

Trys tarptautinę veiklą vykdančių MVĮ grupės gali atspindėti skirtingus strateginius požiūrius į tarptautinimą. Tam tikrais atvejais jos gali atspindėti skirtingus tęstinio tarptautinimo proceso etapus. Importas išlieka svarbiausia MVĮ tarptautinės veiklos dalimi, tada eina eksporto veikla ir tik labai nedidelė MVĮ dalis tiesiogiai bendradarbiauja su užsienio šalių MVĮ ir turi filialų, susijusių įmonių ar bendrų įmonių užsienyje.

Tarptautinimą nulemia vidaus rinkos dydis. MVĮ, kurios vykdo specializuotą arba didelio masto gamybą, paklausa vidaus rinkoje yra nepakankama sėkmingam verslui vystyti, kai MVĮ specializuojasi kurioje nors srityje. Kitaip nei mažmeninės prekybos sektoriuje, eksporto tikimybė yra didesnė apdirbamosios pramonės, didmeninės prekybos ir transporto bei telekomunikacijų sektoriuose.

MVĮ veiklai tarptautinti skiriama parama gali būti įvairi. Finansinės paramos pavyzdžiai:

- tarptautinės plėtros sutartis (tarptautinei plėtrai finansuoti);
- eksporto kreditai;
- bankų garantijos eksporto rinkose (eksporto užsakymams suteikiamos garantijos);
- draudimo paieška (draudimas nuo komercinės nesėkmės rizikos ir finansinė parama);
- eksporto mokesčių kreditas (skatinti MVĮ ieškoti tarptautinės veiklos galimybių);
- investicijų draudimas (mažinti politinių ir ekonominių įvykių riziką);
- draudimas nuo valiutų kursų svyravimo rizikos.

5. „PIPE“ UŽSIENIO PREKYBOS MOKYMAI

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Dvejų metų trukmės programa PIPE, parengta siekiant kurti eksporto kultūrą ir didinti eksportuojančių MVĮ skaičių, yra skirta Ispanijos MVĮ, norinčioms prekybos galimybes plėsti per eksporto veiklą. Įgyvendinant programą pagal parengtą išsamią metodiką, siekiama visose įmonės srityse ir struktūriniuose padaliniuose keisti kultūrą ir diegti eksporto mąstyseną. Pagrindinius paramos paketo, kuris teikiamas per tris etapus, elementus sudaro:

- iki dvejų metų teikiama išsami parama, sudarant galimybes naudotis įvairiomis paslaugomis ir aukšto lygio ekspertine parama visuose eksporto veiklos etapuose;
- bendradarbiavimas su agentūromis ir specialistais, dirbančiais eksporto srityje ir galinčiais padėti spręsti visus iškilančius klausimus;
- finansinė parama.

Pagrindiniai ištekliai

Pagrindiniai partneriai

Vienu svarbiausių programos aspektų tapo valdžios institucijų ir įmonių bendradarbiavimas. Nacionaliniai partneriai: Ispanijos užsienio prekybos institutas (ICEX) ir Aukštoji rūmų taryba (CSC), atstovaujanti 88 prekybos rūmams. Regioniniai ir vietos partneriai: Andalūzijos užsienio prekybos agentūra ir šiuo atveju – Oficialūs Sevilijos prekybos, pramonės ir laivybos rūmai.

Finansavimas ir MVĮ indėlis

Programa, kurios pradinis biudžetas buvo lygus 3 mln. eurų, finansuojama iš įvairių šaltinių: FEDER (prekybos rūmai) 49 proc., ICEX (Nacionalinė eksporto agentūra) 11 proc. ir EXENDA (regiono agentūra) 10 proc. MVĮ indėlis įgyvendinant programą išaugo nuo 20 iki 30 proc. Tinkamoms finansuoti išlaidoms priskiriamos mokslinių tyrimų, reklamos medžiagos, populiarinimo galimybių, kelionių, mugių ir reklamos, prekių ženklų ir patentų išlaidos. Be to, teikiama techninė ekspertų pagalba. Bendrovės turi iš anksto sumokėti visą paketo kainą, o vėliau įgyvendinant programą joms teikiamos subsidijos. Kartu su finansų įstaigomis parengtas bendrojo finansavimo paketas sudaro galimybių MVĮ gauti reikalingų lėšų.

Tinkamumo kriterijai

Programa skirta visoms MVĮ, norinčioms pradėti prekybą ar ją plėsti per eksporto veiklą*, neatsižvelgiant į jų veiklos pobūdį, darbuotojų skaičių ir turimą eksporto patirtį bei kompetenciją.

*Parama pagal programą negali būti skiriama įmonėms, kurios eksportuoja daugiau nei 30 proc. produkcijos, nebent jų eksporto veikla yra priklausoma nuo vienos valstybės (laikoma silpnąja puse ir veiklos rizika)

Terminai ir sąlygos

Reikalavimus atitinkančių įmonių vadovai turi nestokoti ryžto eksportuoti prekes ar paslaugas, vykdyti rimtą veiklą ir turėti tvirtą finansinį pagrindą.

2. ĮGYVENDINIMAS

Įgyvendinant 24 mėnesių trukmės programą, techninė patirtis ir parama teikiama trimis etapais:

1 etapas

Įmonės konkurencinė padėtis ir jos eksporto potencialas nustatomi padedant instruktoriui, kuris taip pat patikrina įmonės finansinę padėtį ir ryžtą eksportuoti prekes ir paslaugas.

Laikotarpis: 2–4 savaitės

2 etapas

Patyrę konsultantai ir techniniai specialistai padeda parengti eksporto planą.

Laikotarpis: 3–4 mėnesiai

3 etapas

Planas įgyvendinamas padedant konsultantams ir gaunant didelį ekspertų paramos paketą. Be to, įmonėms siūloma galimybė įdarbinti jaunesnįjį eksporto vadovą, kuris padėtų įgyvendinti eksporto strategiją.

Laikotarpis: 20–21 mėnesis

Nacionalinį paramos tinklą, kuriam priklauso iki 1 500 darbuotojų ir IT sistemos, priemonės, programų vadovai ir mokymo vadovai, sudaro:

- PIPE instruktoriai, atrinkti pagal jų patirtį ir kompetenciją atlikti pradinį įmonės įvertinimą;
- PIPE vykdytojai: akredituoti išorės konsultantai, kurie specializuojasi eksporto srityje;
- PIPE bendradarbiai: kelias kalbas mokantys užsienio prekybos specialistai.

Papildomas paslaugas, kurios teikiamos įgyvendinant PIPE, sudaro PIPE klubas ir PIPE stebėsenos programa, taip pat kitos paslaugos, kurias teikia pramonės rūmai.

Pagrindiniai statistiniai duomenys (Sevilija)

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	2010 m.	2011 m.
Pateikta prašymų	70	68
Priimta prašymų	42	18
MVĮ skirtas finansavimas	700 000	*
MVĮ investuotos lėšos	14 000 000	*
Eksportuojančios MVĮ	50	50
Sukurta darbo vietų	20	24

*Šiuo metu duomenų nėra

Prašymus dalyvauti programoje galima pateikti internetu arba per įvairias institucijas. Prašymo patvirtinimo laikas priklauso nuo gautų prašymų skaičiaus ir gali užtrukti ne ilgiau kaip penkis mėnesius.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

PIPE yra pirmoji valstybinė programa, skirta Ispanijos MVĮ, norinčioms prekybos galimybes plėsti per eksporto veiklą. Ši programa padidino eksportuojančių Ispanijos MVĮ skaičių. Pagal šią valstybinę programą parama skirta 7 tūkst. bendrovių, kurios eksportuoja savo prekes ir paslaugas, o jų dalis Ispanijos eksporto struktūroje sudaro 17 proc. Produkcijos eksportu užsiima 87 proc. programos dalyvių, prisidėjusių prie ūkio, pajamų ir darbo vietų skaičiaus augimo.

- Finansinės paramos koordinavimą apsunkino tai, kad kiekviena Ispanijos autonominė sritis vadovavosi skirtingais veiklos reikalavimais. Dėl to, kaip ir dėl finansavimo šaltinių įvairovės (ERPF, ICEX, regionų ir vietos valdžios institucijų), buvo sunku skirti finansinę paramą, kai jos reikėjo skubiai.
- Sumažėjęs FEDER finansavimas ir jo poveikis programos biudžetams gali kelti pavojų programos ateičiai.

Dėl susidariusių ekonominių sąlygų daugelis įmonių, kurios anksčiau nebūtų galvojusios apie eksportą, šiandien ieško užsienio prekybos galimybių, kad galėtų išsilaikyti rinkoje.

Svarbiausios išmoktos pamokos

Kai kurioms įmonėms reikia daugiau laiko pereiti į planuojamą eksporto etapą; pasibaigus programai, jos dar nebuvo pasirengusios arba nepradėjusios eksportuoti. Todėl dabar teikiama papildoma parama (t. y. PIPE stebėsenos programa), kad būtų padedama dalyvaujančioms įmonėms pasibaigus pradiniam dvejų metų laikotarpiui.

Pagrindiniai sėkmės veiksniai

- Pirmą kartą pasiektas visų nacionalinių ir regiono agentūrų bendradarbiavimas.
- MVĮ sudarytos galimybės konsultuotis su nepriklausomais, t. y. išorės, specialistais.
- MVĮ skiriama finansinė parama dengia 70 proc. patirtų išlaidų. Padengiama didžioji dalis sąnaudų, kurių įmonės patiria eksportuodamos.

Perduodamumas

PIPE – tai kompleksinė programa, turinti išsamią sistemų metodiką, kurioje numatytas pats programos formatas, instruktorių ir konsultantų samdymas, atranka ir rengimas, reikalingos IT sistemos, techninės žinios ir kompetencija. Vertinama, kad šias ypatybes ir pačią programą galima nesunkiai perkelti į kitus regionus.

DAUGIAU INFORMACIJOS

Projekto svetainė: www.portalpipe.com

DIFASS „YouTube“ kanalas: <http://youtu.be/IDmuVACLAV8>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius
Svetainė
El. paštas
Tel.

Pablo Morales
<http://camaradesevilla.com>
pablo.morales@camaradesevilla.com
+34 955 110 922

6. PROJEKTAS „EKSPORTO ATLASAS“

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Nyderlanduose aktyviai veikiančios olandų eksporto agentūros užtikrino, kad šalyje būtų didelis susidomėjimas eksporto veikla. Įgyvendinant programą „Eksporto atlasas“, kuri sukurta 2005 metais siekiant papildyti vykdomą veiklą, pagrindinis dėmesys skiriamas žemės ūkio, maisto, aplinkos ir vandentvarkos sektoriuose veikiančioms MVI, sudarant joms išskirtinę galimybę susiburti į grupes ir eksportuoti į Rytų Europos valstybes, kurios nebuvo numatytos ankstesnėse iniciatyvose, tačiau vertinamos kaip turinčios prekybos potencialą.

Mažesnėms MVI, turinčioms eksporto potencialą, trūksta kritinės masės savarankiškiems eksporto tinklams sukurti, tad neišnaudojamos galimybės, pardavimo ir augimo potencialas augančiose Rytų Europos rinkose. Šios kritinės masės pasiekama, kai MVI susiburia į grupę.

Programa sudarė galimybę 25 mažesnėms MVI, kurioms trūko žinių apie eksporto rinkas ir kaip pradėti eksportą, išnaudoti turimą eksporto potencialą ir įveikti eksporto kliūtis.

Pagrindiniai ištekliai

Pagrindiniai partneriai

„**Business Development Friesland**“ (BDF). Pagrindinis programos vykdytojas BDF veikia dideliame tarptautiniame įmonių, tarpininkų, vietos valdžios institucijų ir žinių institutų tinkle ir kuria iniciatyvų, skirtų prekybos galimybės plėsti, taip pat padeda MVI visame pasaulyje užmegzti naudingus kontaktus.

„**Provinsje Fryslan**“ – regiono valdžios institucija, atstovaujanti ekonominiams interesams provincijoje.

Finansavimas ir MVI indėlis

Įgyvendinant programą „Atlas“, buvo pritraukta 2 mln. eurų investicijų, iš jų 1,35 mln. eurų iš bankų, rėmėjų ir apskaitininkų. Maždaug 40 proc. investuojamų lėšų (650 tūkst. eurų) skyrė dalyvaujančios MVI. Dalyvaujančios MVI ne tik gavo programoje numatytą techninę pagalbą, bet ir turėjo galimybę iš fondo išorės moksliniams tyrimams gauti subsidijų.

Tinkamumo kriterijai

Dalyvaujančioms bendrovėms taikomi toliau nurodyti reikalavimai.

- Būti ne mažiau kaip prieš penkerius metus įregistruotoms prekybos rūmuose.
- Vienoje iš Nyderlandų šiaurinių provincijų – Fryzijoje, Groningene arba Drentėje – turėti teisėtai įsteigtą pagrindinę buveinę.
- Veiklą vykdyti žemės ūkio ir maisto, vandens technologijų ar energetikos sektoriuje.
- Turėti mažai eksporto patirties ir noro plėsti eksporto veiklą.

Terminai ir sąlygos

Pagrindinė sąlyga buvo įrodyti, kad bendrovė nestokoja ryžto vykdyti programą, kad yra suprantama, jog dalyvavimas programoje pareikalaus daug pastangų ir laiko, todėl bendrovės darbuotojai yra pasirengę skirti laiko, energijos ir lėšų, kad galėtų gauti naudos.

2. ĮGYVENDINIMAS

Eksporto veiklą orientuodamos į tikslines rinkas valstybėse, kurios laikomos turinčiomis didžiausią žemės ūkio ir maisto sektoriaus potencialą (Ukraina, Serbija, Bulgarija, Rumunija, Turkija, Kroatija ir Baltijos šalys), įgyvendindamos trejų metų programą dalyvaujančios MVI gavo techninės

pagalbos keturiose pagrindinėse srityse.

- Galimybė naudotis aštuonių vietos programos „Atlasas“ verslo ambasadorių, kurie yra kilę iš šio regiono, šiuo metu gyvena ir nuosavą verslą plėtoja tikslinėse šalyse, žinių tinklu Rytų Europos valstybėse. Jie atstovavo 25 programoje dalyvavusioms MVĮ, buvo jų akys ir ausys.
- Patyrę eksportuotojai, atrinkti iš regioninių, t. y. vietos, žinių tinklų, teikė pagalbą ir konsultacijų įvairiausiais praktiniais klausimais: nuo pagalbos gerinant MVĮ vidaus pardavimo procesą iki veiklos tarptautinėje rinkoje.
- Prieiga prie išorės konsultantų įmonių ir ekspertų, kurie papildė „Friesland BD“ teikiamą paramą.
- Galimybė susitikti su panašius tikslus keliančiomis bendrovėmis, plėtoti tinklą ir eksporto veiklą. „Pasaulio prekybos centro“ tinklo narystė.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Bendras programos tikslas – gerinti eksporto į Rytų Europos valstybes galimybes.

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	2011 m.
Pateikta prašymų	100
Priimta prašymų	25* (didžiausias leistinas skaičius)
MVĮ skirtas finansavimas	10 000 eurų (didž. vienai MVĮ) iš viso 250 000 eurų
MVĮ investuotos lėšos	Vienos MVĮ 15 000 eurų bendroji investicija
Papildomai gauta pajamų (pirmuosius 3 metus)	13 mln. eurų
Papildomai gauta pajamų (po 3 metų)	2 mln. eurų per metus iki dabar
Sukurta darbo vietų	65 tiesiogiai ir 38 netiesiogiai

Programa „Eksporto atlasas“ jau susidomėjo kitos MVĮ, kurios prisijungė prie programos. Visos 25 projekte „Atlasas“ dalyvaujančios įmonės tęsia eksporto veiklą, kuri kasmet papildomai užtikrina 2 mln. eurų eksporto apyvartą, 18 iš jų eksportuoja į Rytų Europos valstybes, kurios buvo pirminis tikslas.

Nors vietos eksporto konsultantų paslaugomis nebuvo naudojamosi tiek, kiek tikėtasi, pagrindiniai sėkmės veiksniai buvo šie:

- Asmenys (programos „Atlasas“ verslo ambasadoriai) iš Fryzijos provincijos nuolat gyvena tikslinėse šalyse, tad MVĮ turėjo patikimą asmenį kontaktams, su kuriuo lengva bendrauti ir kuris atliko dalyvaujančių Nyderlandų bendrovių vietos atstovo vaidmenį.
- Laikoma, kad MVĮ įgijo naudingos patirties parodose ir mugėse Latvijoje, Rumunijoje, Ukrainoje, Serbijoje ir pan., rengdamos bendruosius MVĮ pristatymus. Bendradarbiavimas užtikrino galimybę ir organizacinius gebėjimus užimti didelį parodos plotą ir pabendrauti su daugybe potencialių klientų.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Labai svarbu, kad tikslinėse šalyse dirbtų kompetentingi verslo atstovai. Svarbiausias programos

aspektas buvo pasitikėjimo kūrimas, pasirenkant gerus agentus ir atstovus, kurie puikiai moka kalbą, yra tinkamoje vietoje ir yra susipažinę su vietos verslo praktika. Jie turi turėti tinkamų kontaktų ir (arba) tinklų, taip pat veikti kaip ambasadoriai.

Ilgalaikė projektu sukurta nauda:

- sukurtas projekto „Atlasas“ verslo ambasadorių tinklas;
- tebesitęsiantis projekto „Atlasas“ verslo atstovų ir 25 programoje dalyvavusių MVI, kurie neprarado ryšių net ir pasibaigus programai, bendravimas ir veiklos galimybių plėtojimas;
- labiau pagerėjo vietos MVI bendradarbiavimas, nes visi projekte dalyvavę atstovai turėjo veikti bendromis jėgomis.

Trijų „Fryslân House“ atstovybių Amsterdame, Rygoje (Latvija) ir Niujorke atidarymas. Jos teikia paslaugas Fryzijos įmonėms, eksportuojančiomis į Latviją, Rusiją ir Ameriką. Iš pradžių atstovybių veikla buvo finansuojama valstybės lėšomis, tačiau dabar veiklą finansuoja ir darbo užmokesčio išlaidas dalijasi programoje dalyvaujančios bendrovės, o atstovybėse dirba nuolatinis darbuotojas ar atstovas – taip užtikrinamas taupus ir tvarus darbas užsienio rinkose bei dirbti ir klientams priimti reikalingos sąlygos.

Perduodamumas

Projekto „Eksporto atlasas“ ir „Fryslan House“ principai ir metodika pasiteisino. Galima matyti, kad programa išlieka tvari ir po pradinio etapo. Sistema, kai regionų atstovai gyvena ir dirba tikslinėje šalyje bei atstovauja eksportuojančių MVI grupei, gali būti atkartojama ir įgyvendinama kituose regionuose.

DAUGIAU INFORMACIJOS

Projektas „Eksporto atlaso“: www.exportatlas.nl

„Fryslân House“, Ryga: www.fryslanhouse.nl

DIFASS „YouTube“ kanalas: <http://youtu.be/Wldxcx6IkXk>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Lennard Drogendijk
Svetainė <http://www.bdfriesland.nl/>
El. paštas l.drogendijk@bdfriesland.nl
Tel. +31 58 845 8045

7. TARPTAUTINĖS GYVOSIOS LABORATORIJOS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Kurti ir plėtoti naujoviškų įmonių, veikiančių Alpių kalnų papėdėje, partnerystės kultūrą. Paskelbus konkursą, skirtą „naujovėms skatinti, siekiant Europoje užtikrinti tvarias ir kokybiškas viešąsias paslaugas“, 2012 metų kovą buvo įkurta tarptautinė gyvoji laboratorija, kurios tikslas:

- skatinti naujoviškų įmonių, veikiančių Prancūzijos ir Italijos pasienyje, bendradarbiavimą, kad pagerėtų jų naujoviškumo gebėjimai, produktyvumas ir tarptautinis konkurencingumas;
- skatinti prototipų kūrimą, naujų produktų ir paslaugų, kurių dar nėra rinkoje, išbandymą ekonominiu ir socialiniu požiūriu strateginiuose sektoriuose.

Gyvosios laboratorijos – tai atvirų naujovių ekosistema, pagrįsta įmonių, mokslinių tyrimų centrų, universitetų, viešojo sektoriaus ir galutinių naudotojų partnerystės plėtra. Jų pagrindinis tikslas yra aktyvaus naudotojų dalyvavimo skatinimas ir palaikymas realiomis sąlygomis, išbandant naujoviškus produktus ir paslaugas, reaguojant į atsirandančius rinkos poreikius.

Programa siekiama:

- **remti** naujoviškas įmones, kuriant prototipus ir naujus produktus bei teikiant paslaugas pramoniniu mastu;
- **mažinti** riziką ir trumpinti laiką, per kurį naujoviški sprendimai gali būti pristatyti rinkoje;
- **teikti** regiono ir vietos valdžios institucijoms naujoviškų technologijų, kurios gali tenkinti visuomenės poreikius;
- **skatinti** ir remti eksperimentavimą, naujų produktų ir paslaugų išbandymą ir patikrinimą realiomis sąlygomis.

Pagrindiniai ištekliai

Pagrindiniai partneriai

- Projekto „Alcotra Innovation Interreg“ Aostos Slėnio regiono partnerė ir regiono valdžios institucija, organizuojanti gyvosios laboratorijos veiklą.
- Italijos Pjemonto ir Ligūrijos regionai, Prancūzijos Ronos-Alpių ir Provanso-Alpių-Žydrojo Kranto regionai, regiono valdžios institucijos ir projekto „Alcotra Innovation Interreg“ partnerės.
- Universitetai ir mokslinių tyrimų centrai, bendradarbiaujantys su įmonėmis MTTP ir bandymo rinkos sąlygomis srityse. [Aostos Slėnio laboratorija taip pat prisijungė prie Europos gyvųjų laboratorijų tinklo.]

Finansavimas ir MVĮ indėlis

1,2 mln. eurų iš ES programos „Interreg“. Reikalavimus atitinkančios MVĮ buvo pakviestos teikti MTTP projektų pasiūlymų. MVĮ buvo kompensuojama vidutiniškai 80 proc., bet ne daugiau kaip 137 500 eurų, investicijoms reikalingos sumos.

Tinkamumo kriterijai

Naujoviškos MVĮ, kurios MTTP veiklą vykdo konkurso sąlygose nurodytuose tiksliniuose sektoriuose: išmaniosios energetikos (alternatyviųjų energijos šaltinių, taupaus energijos naudojimo) ir intelektualiojo judrumo (automobilių, transporto ir logistikos sektorių, teritorijų stebėsenos).

Terminai ir sąlygos

Reikalaujama, kad MVĮ turėtų gebėjimų visus programos elementus baigti per 12 mėnesių (šeši

mėnesiai skiriami pirmajam MTTP ir prototipų kūrimo etapui, dar šeši mėnesiai – antrajam bandymų, kurie realiomis sąlygomis atliekami gyvojoje laboratorijoje dalyvaujant galutiniams naudotojams, etapui).

2. ĮGYVENDINIMAS

Programa, kuri įgyvendinama nuo 2012 metų kovo iki 2013 metų gruodžio, apima keturis veiklos etapus.

Pradinis etapas. Vertinimas

1 etapas: problemos sprendimas arba problemos sprendimo dialogas

Laikotarpis – 2 mėnesiai

2 etapas: MTTP ir prototipų kūrimas

Laikotarpis – 6 mėnesiai

3 etapas: bandymai, realiomis sąlygomis atliekami gyvojoje laboratorijoje dalyvaujant galutiniams naudotojams

Laikotarpis – 6 mėnesiai

Projekte dalyvaujančių įmonių produktai ir paslaugos turi atitikti tiksliai viešojo administravimo reikalavimus, bandymai turi būti atliekami keliuose Prancūzijos ir Italijos pasienio regionuose, dalyvaujant pavieniems galutiniams naudotojams arba jų grupėms. Spalį penkios MVĮ pasirašė sutartis dėl dviejų išmaniosios energetikos projektų – ekologiškos naujoviškos vandenilio saugojimo sistemos ir išmaniosios energijos suvartojimo apskaitos – bei trijų intelektualiojo judrumo projektų – eismo ir saugos stebėsenos sistemos ir dviejų išmaniųjų mobiliųjų telefonų programėlių, padedančių integruotai planuoti keliones ir dalytis dviračiais.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	2012 m.
Pateikta prašymų	9
Priimta prašymų	5
MVĮ skirtas finansavimas	750 000
MVĮ investicijos į MTTP ir prototipų kūrimą	Apie 1 mln. eurų
Sukurta darbo vietų	Nėra duomenų*

*Bus apskaičiuota baigus įgyvendinti

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Ankstyvieji rodikliai ir sėkminga veikla

Nors kol kas įgyvendinamas tik pradinis bandomasis programos etapas, projektas vykdomas pagal planą. Sukaupiti empiriniai duomenys rodo, kad tai yra naujoviška MTTP paslaugų finansavimo metodika, kuri atitinka viešuosius poreikius.

Ilgalaikė nauda

Tikimasi, kad bus pasiekti ilgalaikiai tikslai, t. y. tvari nauda dalyvaujančioms įmonėms, įskaitant įmonių naujoviškumo gebėjimų, produktyvumo ir tarptautinio konkurencingumo pagerėjimą.

Svarbiausios išmoktos pamokos

Nebuvo ankstesnės praktikos, kuria būtų galima pasinaudoti, ir tai buvo pirmoji Italijoje vykdoma

viešojo pirkimo iki sukomercinimo programa, tad įgyvendinant projektą iškilo visiškai naujų problemų ir sunkumų, įskaitant intelektinės nuosavybės apsaugos klausimus.

Perduodamumas

Partnerė mano, kad programa yra verslo modelis, kurį galima atkartoti kituose regionuose ir šalyse, turinčiose panašią išmaniosios specializacijos strategiją.

DAUGIAU INFORMACIJOS

Viešojo pirkimo iki sukomercinimo konkursas:

http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/com_2007_799.pdf

Europos gyvųjų laboratorijų tinklas:

www.openlivinglabs.eu

Oficiali „Interreg“ projekto „Alcotra Innovation“ svetainė:

www.alcotra-innovazione.eu

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/3H0FpFMKWco>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Francesco Fionda („Regione VDA“)

Svetainė www.alcotra-innovazione.eu

El. paštas f.fionda@regione.vda.it

Tel. +39 16 527 4741

8. VERSLO IR NAUJOVIŲ PARAMOS TINKLAS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Septynerių metų trukmės „BIS Net Transylvania“ tinklo programa sukurta, siekiant didinti centrinio ir šiaurės vakarų regionų konkurencingumą ir naujoviškumo gebėjimus ir teikti MVĮ, kurios į įvairias agentūras kreipiasi dėl pagalbos ir konsultacijų, veiksmingas kompleksines verslo ir naujovių paramos paslaugas, nesiuntinėjant MVĮ nuo vienu durų prie kitų. Šios programos tikslas:

- stiprinti konkurencingumą ir didinti paramą abiejuose regionuose veikiančių MVĮ ir didelių bendrovių plėtrai, įtraukiant visas atitinkamas viešojo ir privačiojo sektoriaus, nacionalines, regionų ir vietos suinteresuotąsias šalis;
- stiprinti Europos bendrovių ir naujoviškų įmonių gebėjimus ir konkurencingumą. Didinti Rumunijos MVĮ dalyvavimą Bendrijos mokslinių tyrimų ir technologinės plėtros bendrojoje programoje.

Pagrindiniai ištekliai

Pagrindiniai partneriai

Regioninės plėtros agentūra „Centru“ sudarė konsorciumą su septyniais partneriais, kurie dirba kartu su įvairiomis nacionalinėmis ir regiono suinteresuotosiomis šalimis:

- regioninės plėtros agentūra „Nord-Vest“;
- Klužo-Napokos technikos universitetu (UTC-N), Transilvanijos Brasovo universitetu ir Nacionaliniu optoelektronikos mokslinių tyrimų ir technologinės plėtros institutu „INOE 2000“;
- Technologijų perdavimo centru (CENTI);
- Nacionalinio elektrotechnikos mokslinių tyrimų ir technologinės plėtros instituto „ICPE-CA-ECOMAT“ verslo ir technologijų inkubatoriumi;
- Transilvanijos banku „Banca Transylvania“.

Regionų suinteresuotosios šalys: regionų prekybos rūmai, verslo paramos organizacijos, universitetai, vietos ir regiono valdžios institucijos.

Nacionalinės suinteresuotosios šalys: Nacionalinė mokslinių tyrimų tarnyba, BP7 nacionaliniai informacijos centrai, parodų centras „Romexpo“.

Finansavimas ir MVĮ indėlis

Pagrindinė finansavimo įstaiga: 60 proc. tinklo lėšų finansuojama Bendrijos konkurencingumo ir naujovių bendrosios programos lėšomis. Bendras viešojo ir privačiojo sektoriaus partnerių finansavimas sudaro 464 tūkst. eurų, tad bendras programos biudžetas yra 2,76 mln. eurų. MVĮ gali nemokamai ir be apribojimų naudotis verslo paramos paslaugomis, kurias teikia tinklas.

Tinkamumo kriterijai

Programoje gali dalyvauti visos MVĮ: tiksliniams naudoms gavėjams priskiriamos visų rūšių MVĮ, labai mažos įmonės ir mokslinių tyrimų centrai. Nors pagrindinis dėmesys skiriamas MVĮ, paramą gali gauti ir didelės bendrovės, nes netaikoma jokių darbuotojų skaičiaus ar apyvartos apribojimų.

Terminai ir sąlygos

Pareiškėjai turi būti iš geografinės „BISNet Transylvania“ teritorijos: centro ir šiaurės vakarų regionų.

2. ĮGYVENDINIMAS

2008–2014 metais prie programos įgyvendinimo prisidėjo 60 asmenų. Programa įgyvendinama organizuojant įvairius renginius, mokymus, asmeninius susitikimus ir rinkodaros komunikacijos veiklą.

- Didinamas tinklo paslaugų žinomumas ir skleidžiama informacija; ES naujovių ir su moksliniais tyrimais susijusios politikos kryptys, finansavimo galimybės, teisės aktai, standartai, viešos konsultacijos.
- Konsultacijos dėl ES teisės, standartų, finansavimo, tiesioginio bendravimo ir pan.
- Informacijos sklaida ir parama, siekiant gauti mokslinių tyrimų ir naujovių finansavimą.
- Technologijų įmonių, poreikių ir finansavimo galimybių įvertinimas; technologijų ir naujovių perdavimas; INT ir idėjų apsauga bei panaudojimas.
- Pagalba formuluojant projekto idėjas ir, jeigu reikia, parama ieškant tinkamų partnerių.
- Pasiūlymų rengimo ir projektų valdymo gebėjimai; pagalba sudarant bendradarbiavimo sutartis; veiklos eksporto parama ir tarpininkavimo paslaugos; pagalba ieškant naujų užsienio rinkų ir naujų verslo partnerių.
- Esamų verslo regione ir verslo užsienyje galimybių sklaida regione.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Abiejų programoje dalyvaujančių regionų rezultatai:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	2008– 2011 m.
Geresnis Europos įmonių tinklo (EIT) paslaugų žinomumas (naujovės ir moksliniai tyrimai, finansavimas, veiklos galimybės ir pan.)	
Informacijos paslaugas gaunančios įmonės	101 564
Įmonių atstovai, dalyvaujantys mokymuose ir sklaidos renginiuose	5 335
Specialias informacijos paslaugas gaunančios įmonės	916
Geresnis regioninės paramos žinomumas (galimybės gauti finansavimą, INT)	
Regioninės paramos paslaugas gaunančios įmonės	757
Tarptautinimo paramos įgyvendinimas – tarpininkavimo paslaugos	
Įmonės, dalyvaujančios tarpininkavimo renginiuose ir įmonių misijose	220
Dvišaliai susitikimai, surengti po tarpininkavimo renginių; lankymasis kitose įmonėse, įprastai tarptautinėse, ir prekybos delegacijos į parodas ir pan.	669
Partnerystės pasiūlymai (t. y. pasiūlymai bendradarbiauti ar naudotis technologijomis, prašymai leisti naudotis technologijomis ir pan.)	276

Pasiekimai

- Bendravimas su verslo paramos tinklo atstovais, kurie rekomendavo ir siūlė tinklo paslaugas, ypač per pirmąjį įgyvendinimo laikotarpį.
- Reklamos kampanija, kuria buvo informuojama apie EIT ir teikiamas paslaugas.
- Geras bendradarbiavimas su kitomis regionų suinteresuotosiomis šalimis, teikiančiomis paramą MVĮ.
- Įmonių atstovų dalyvavimas, organizuojant prekybos delegacijas ir tarpininkavimo renginius, padedantis lengviau užmegzti ryšius su užsienio bendrovėmis.
- Partnerystės pasiūlymų kūrimas ir naujų ryšių tarp regionų bendrovių ir potencialių užsienio

partnerių užmezgimas.

Sunkumai

- Siekiant įveikti pradinį nepasitikėjimą nemokamomis paslaugomis ir EIT paslaugomis, teko skleisti daug informacijos ir jas reklamuoti įtikinant bendroves paslaugų nauda. Įmonės nebuvo susipažinusios su dalyvavimu tarpininkavimo renginiuose ir jų nauda, jas reikėjo aktyviai įtikinėti įsitraukti į tarptautinę veiklą ir prekybą.
- Kai kurios įmonės pasitraukė dėl sudėtingos metodikos, t. y. administravimo ir dokumentacijos reikalavimų.
- MVĮ nenoras naudotis paslaugomis, esant sudėtingoms ekonominėms sąlygoms.
- Laikas, kurio septyniems partneriams reikėjo, kad perprastų naują požiūrį, platus ir įvairus teikiamų paslaugų spektras ir taikoma darbo metodika.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Iniciatyva pradėta labiau vertinti tada, kai klientai į ją įsitraukė. Atsiliepimai rodo, kad klientai yra labai patenkinti tinklo teikiamomis paslaugomis.

Perduodamumas

Nustatytos šios pagrindinės grėsmės programos ateičiai ir perduodamumui:

- nedaug dalyvaujančių įmonių dėl sudėtingų ekonominių sąlygų, t. y. recesijos;
- politinis nestabilumas;
- nepasitikėjimas valdžios institucijomis;
- MVĮ paramos politikos kryptčių stoka arba netinkamos politikos kryptys;
- partnerystės pasiūlymų, pateiktų tinkle, patikimumas.

Stipriosios pusės, kurias galima perduoti:

- metodikos veiksmingumas ir efektyvumas;
- bendradarbiavimas su EIT ir narystė jame, leidžianti MVĮ gauti nemokamų verslo ir naujovių paramos paslaugų;
- paslaugų koordinavimas, sukuriant platformą naujoms MVĮ paramos programoms kurti;
- stiprus ryžtas bendradarbiauti ir bendri dalyvaujančių regionų ir nacionalinių suinteresuotųjų šalių pasiūlymai.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://www.youtube.com/watch?v=1FAQGVlBjoA>

Regioninės plėtros agentūra „Centru“:

www.adrcentru.ro

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Emil Toma
Svetainė www.bisnet-transylvania.ro
El. paštas emil.toma@adrcentru.ro
Tel. +40 358 401 276

9. PARAMOS FONDAS „FAME“

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Įgyvendinant programą „BEJA GLOBAL“, pagrindinis dėmesys skiriamas didelėms investicijoms į infrastruktūrą ir ekonominę plėtrą, siekiant skatinti ūkio augimą. Programa numato vietos politikos kryptių ir agentūrų integravimą, siekiant pritraukti ir remti veiklą pradedančias ir labai mažas įmones bei MVĮ. Siekiama pritraukti verslumo projektų, t. y. tų įmonių, kurios galėtų prekes ir paslaugas eksportuoti į Bežos regioną.

„BEJA FAME“ yra finansinė priemonė, skirta naujoms įmonėms remti naujoves diegiančiuose sektoriuose. Priemonė įgyvendinama kartu su pagrindiniais partneriais – Bežos miesto savivaldybe ir Nacionaline savitarpio garantijų asociacija, kuri išduoda lengvatinių paskolų. Pagrindinė programos nauda: ilgesni paskolų grąžinimo terminai, nuolatinė parama ir mažesnės palūkanų normos.

Pagrindiniai ištekliai

Pagrindiniai partneriai

- Pagrindinis partneris – *Camera Municipal de Beja*
- **Regioninės plėtros agentūra ADRAL** („Agência de Desenvolvimento Regional do Alentejo“)
- Komercinis bankas „**Banco Espírito Santo**“ (BES)
- Valstybinė verslo paramos agentūra IAPMEI
- Savitarpio garantijų asociacija **LISGARANTE Sociedade de Garantia Mútua**

Finansavimas ir MVĮ indėlis

„Banco Espírito Santo“ suteikia 80 proc. paskolos sumos, likusius 20 proc. skiria savivaldybė. Reikalavimus atitinkančios bendrovės gali pasiskolinti iki 100 proc. investicijų sumos, tačiau ne daugiau kaip 45 tūkst. eurų vienam projektui. Vertinama, kad partnerių administravimo sąnaudos sudaro 7 proc. investicijų sąnaudų. MVĮ paskolas gali grąžinti per šešerius metus, taip pat paskolų grąžinimas gali būti atidedamas iki vieno metų.

Tinkamumo kriterijai

Norėdamos dalyvauti savitarpio garantijų sistemoje, įmonės turi atitikti ES nustatytą MVĮ apibrėžtį. Finansavimas skirtas labai mažoms ir mažoms įmonėms, veikiančioms pramonės, prekybos, turizmo ir tretiniame sektoriuose, pirmenybę teikiant naujoviškiems projektams, ypač siūlomiems aukštųjų technologijų bendrovių ir tų bendrovių, kurios eksportuotų produktus ir paslaugas toliau nurodytomis sąlygomis.

Terminai ir sąlygos

Parama pagal programą skiriama verslumo projektams, kurie tenkina keletą reikalavimų. Įmonės turi:

- būti tinkamai licencijuotos ir būti veiklą Bežos regione pradedančios įmonės;
- įrodyti savo ekonominį gyvybingumą ir būti naujoviškos (padėti regionui ar miestui išsiskirti);
- būti perspektyvios, atitikti savitarpio garantijų sistemos reikalavimus ir jų laikytis.

2. ĮGYVENDINIMAS

Programos BEJA FAME sėkmę nulemia jos paprastumas, nes MVĮ naudojami savitarpio garantija ir pritaikytos paramos paketu, o ne dalyvauja kurioje nors konkrečioje programoje. Savivaldybės ir

savitarpio garantijų asociacijos bendradarbiavimas sudaro galimybes lėšų skolinti palankesnėmis nei rinkos palūkanų normomis ir leidžia MVI sumažinti sąnaudas ir veiklos riziką. Savitarpio garantija – tai komercinis fondas, kuriuo BEŽOS savivaldybė bankui suteikia finansinę garantiją, todėl sektorių, kuriems pagrindinį dėmesį skiria BEŽOS regionas, reikalavimus atitinkančios įmonės gali gauti paskolų.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	2011 m.
Pateikta prašymų	15
Priimta prašymų	10
MVI skirtas finansavimas	0,5 mln. eurų
MVI investuotos lėšos	0,3 mln. eurų
Sukurta naujų įmonių	10
Sukurta darbo vietų	40

Laikoma, kad prašymų pateikimo tvarka yra vidutinio sudėtingumo; sprendimų priėmimas užtrunka iki trijų mėnesių.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Prie ilgalaikės projekto sukurtos naudos priskiriamos sukurtos darbo vietos ir indėlis į ūkio augimą. Vieni sėkmingiausių programos aspektų yra jos paprastumas, galimybė lengvai gauti finansavimą ir savitarpio garantijų sistema. Mažiausiai sėkmingi aspektai yra tai, kad programa skirta mažoms įmonėms. Pagrindinė grėsmė programai – jei bankas nutrauks finansavimą, kuris šiuo metu prisideda prie bendrojo finansavimo.

Perduodamumas

Beža virsta į paslaugų miestą ir vis labiau orientuojasi į žinių ir tvarumo ekonomiką. Regiono strategija skatinti augimą, bendradarbiaujant su visomis suinteresuotosiomis šalimis, siekiančiomis plėtoti regiono infrastruktūrą ir pritraukti investicijų, pagrindinį dėmesį skiriant naujoms technologijoms ir per savitarpio garantijų sistemą skatinant bei remiant MVI, yra panaši į kitų Europos miestų taikomą metodiką, tad ją galima perduoti kitiems regionams.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/d7Zg532xzxo>

„Camera Municipal de Beja“:

<http://www.cm-beja.pt>

Regioninės plėtros agentūra ADRAL:

<http://www.adral.pt/>

„Banco Espírito Santo“ (BES):

<http://www.bes.pt/>

IAPMEI Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento:

<http://www.iapmei.pt/>

Savitarpio garantijų asociacija LISGARANTE:

<http://www.garantiamutua.com/>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Marcos Antonio Nogueira

Svetainė www.bejaglobal.net

El. paštas marcos.nogueira@bejaglobal.net

Tel. +351 210 937 907

Finansinių konsultacijų ir paskolų garantijų programos

Įvadas

MVĮ gana dažnai, ypač ekonomikos nuosmukio laikotarpiais, susiduria su sunkumais, siekdamos gauti paskolų. Tai ypač pasakytina apie MVĮ, kurios negali pateikti pakankamo dydžio užstato. Šios problemos sprendimas – garantijos. Garantija yra finansinis įsipareigojimas, kurį MVĮ vardu garantijų bendrovė pateikia bankui. Ji pakeičia trūkstamą užstatą ir leidžia bankui išduoti MVĮ paskolą, kuri priešingu atveju nebūtų išduodama. Paprastai garantija apima ne daugiau kaip 80 proc. banko paskolos, todėl 20 proc. rizikos tenka prisiimti kreditoriui. MVĮ lieka atsakinga už paskolą.

Garantijų programos atsirado veiklą pradėjus savitarpio garantijų bendrovėms – smulkiųjų prekybininkų ir (arba) mažų įmonių asociacijoms. Šiuolaikinės įstaigos susiformavo evoliucionuojant paprastai struktūrai, kuri atsirado XIX-ajame amžiuje. Ekonomikos ir socialinė krizė paskatino garantijų plėtrą, kurią dar labiau sustiprino valstybės parama.

Garantijų programos yra kelių skirtingų struktūrų ir skiriasi pagal: valstybės dalyvavimo mastą, priešpriešinių garantijų draugijos buvimą, išskirtinės institucijos ar kelių institucijų, veikiančių pagal regioną ar profesiją, buvimą. Kai kuriose šalyse įgyvendinamos ir viešojo, ir privačiojo sektoriaus programos. Kai kurios sistemos buvo sukurtos jau XX-ojo amžiaus pradžioje, o naujesnės buvo kuriamos praėjusio amžiaus paskutinį dešimtmetį daugiausia Europos Sąjungos valstybėse narėse.

Prasidėjus krizei, vidutinis garantijos dydis smarkiai išaugo, nes MVĮ buvo sunkiau pritraukti finansavimą. Europos garantijų institucijų asociacijos (EGIA) duomenimis, išduotų garantijų skaičius išaugo nuo 1,5 mln. 2006 metais iki kone 2,2 mln. 2013 metais, o bendras garantijų dydis – nuo 80 mlrd. eurų iki 30 mlrd. eurų 2000-aisiais. Garantijas gavusių MVĮ skaičius padidėjo nuo 1,7 mln. 2006 metais iki beveik 3 mln. 2013 metais. Daugiausia garantijų išduota Italijoje (43 proc. visų EGIA narių išduotų garantijų), Prancūzijoje (21,5 proc.), Vokietijoje (7,5 proc.) ir Ispanijoje (6 proc.).

10. ERPF REGIONINIS GARANTIJŲ FONDAS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Dėl Sardinijos ekonominės struktūros MVĮ ir labai mažoms įmonėms sunku gauti banko paskolų. Regioninio garantijų fondo, kuris įkurtas 2009 metais, įgyvendinant regioninės politikos kryptis, tikslas yra padėti Sardinijos MVĮ gauti paskolų. Fondas suteikia galimybių gauti finansinių sandorių priešpriešinių ir (arba) tiesioginių garantijų, kurias teikia garantijų konsorciumas „Consortia Fidi“, bankai arba lizingo bendrovės. Garantijos gali padėti perspektyvioms MVĮ gauti finansavimą iš naujų šaltinių arba refinansuoti turimas paskolas. Administruoti fondą patikėta Sardinijos autonominio regiono finansų bendrovei SFIRS, kuri įsteigta, siekiant įgyvendinti Regioninio planavimo centro garantijų politikos kryptis ir planus.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Regioninis planavimo centras

SFIRS – kontroliuojančioji bendrovė

13 „Fidi“ konsorciumų (garantijų konsorciumai)

9 bankai ir lizingo bendrovės

Finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Fondo biudžetą sudaro 243,2 mln. eurų, iš jų 5 mln. regiono lėšų, 5 mln. nacionalinių lėšų ir 232,2 mln. eurų ES biudžeto lėšų. Fondas teikia garantijų (ne finansavimą, t. y. paskolų ar subsidijų). Garantijos, kurių MVĮ suteikia fondas, gali sudaryti ne daugiau kaip 1,5 mln. eurų vienam sandoriui pagal *de minimis* kriterijus ir 2,5 mln. eurų vienai įmonei pagal Valstybės garantijų programos kriterijus.

Tinkamumo kriterijai

MVĮ, veikiančių prekybos, apdirbamosios pramonės, statybos, turizmo, paslaugų ir tam tikrais atvejais žemės ūkio sektoriuose, pagrindinė buveinė turi būti Sardinijos regione. MVĮ negali turėti jokių mokestinių ir socialinio draudimo įsiskolinimų. Kriterijus, pagal kuriuos vertinami prašymai, lemia įmonės veiklos trukmė: programoje gali dalyvauti pradedančiosios bendrovės, veikiančios ne ilgiau kaip trejus metus, ne ilgiau kaip 3–5 metus veikiančios įmonės ir konsoliduotosios bendrovės, veikiančios ilgiau nei penkerius metus.

Terminai ir sąlygos

Suteiktos garantijos dydis priklauso nuo garantijos pobūdžio.

- Tiesioginės garantijos gali sudaryti 60 proc. išduotos paskolos dydžio, o naujoviškų investicijų atveju – net iki 80 proc.
- Priešpriešinė garantija gali sudaryti iki 80 proc. garantijų konsorciumo suteiktos garantijos dydžio.
- Pagal bendrųjų garantijų sistemą padengiama iki 40 proc. garantuotos paskolos sumos, kuri atitinka garantijų konsorciumo suteiktą garantiją. (Ši garantija gali būti nemokama, jeigu ji atitinka *de minimis* pagalbos reikalavimus.)

2. ĮGYVENDINIMAS

Įmonės, kurioms reikia finansavimo, gali kreiptis į vieną iš 13 garantijų konsorciumų, kurie teikia bendrųjų ir priešpriešinių garantijų, taip pat į vieną iš programoje dalyvaujančių 9 bankų ir finansų įstaigų, kurie teikia tiesioginių garantijų. Atitinkamas garantijų konsorciumas arba bankas atlieka pradinį prašymo vertinimą ir, jeigu pasiūlymas laikytinas perspektyviu, SFIRS teikia pasirinktos

finansinės priemonės garantijos prašymą galutinai įvertinti.
Sandoriai, kuriems gali būti taikomos ERPF regioninės garantijos:

Kreditavimas ir refinansavimas

- Trumpalaikėms skoloms, banko finansavimui ir nepanaudotam paskolos potencialui konsoliduoti arba pratęsti.
- Iš naujo derėtis dėl paskolų ir finansavimo palūkanų sumažinimo ir sumažinti įmokų sąnaudas.

Naujas finansavimas

- Bet kokios rūšies finansiniai sandoriai – siekiant gauti papildomą finansavimą ne mažiau kaip 12 mėnesių ir ne daugiau kaip 18 mėnesių arba iki esamo finansavimo pabaigos (pagal tai, kas įvyksta anksčiau).
- Finansiniai sandoriai, kurių laikotarpis yra ne trumpesnis kaip 18 mėnesių ir ne ilgesnis kaip 144 mėnesiai.
- Investicijų programos, skirtos plėtros ir naujovių procesams remti.

Šiuo metu sprendimai dėl prašymų priimami ir apie juos informuojama per 45–60 dienų, laikoma, kad prašymų pateikimo tvarka yra vidutinio sudėtingumo. Garantijų fondo veiklai viešinti buvo vykdoma reklamos veikla, o dalyvaujantiems bankams ir finansų įstaigoms surengti mokymai ir konsultacijos, skirtos žinioms apie programą gilinti.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Rezultatai, pasiekti nuo 2010 metų rugsėjo (programos pradžia) iki 2012 metų gruodžio 31 dienos:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Pateikta prašymų*	1 675
Vertinti pateiktų prašymų skaičius	1 637
Patvirtinta prašymų	1 332
Sėkmingai veikiančioms MVI suteiktų garantijų vertė**	75,5 mln. eurų
Kredito linijų, suteiktų esant garantijai, vertė	249,8 mln. eurų

*1 573 priešpriešinės garantijos ir 102 tiesioginės garantijos

**80 proc. prašomos sumos

95 proc. prašymų buvo pateikti dėl priešpriešinių garantijų. Prašymai dėl tiesioginių garantijų, kurios pradėtos teikti 2012 metais kovą, sudaro 6 proc. visų gautų prašymų.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Pasiekimai

Garantijų konsorciūmų akreditavimo tvarka
Sutartys su bankais ir kredito įstaigomis

Sunkumai

Sukurti bankų ir konsorciūmų tinklą užtruko labai ilgai. Nors priemonė buvo sukurta 2009 metais, ji pradėta taikyti tik 2010 metų rugsėjį.

Vienas iš bankų veiklos reikalavimų buvo formali akreditacija ir pasirašytas bendrasis susitarimas su nacionaline bankų asociacija tam, kad bankai galėtų dalyvauti programoje.

Kitas nepasiteisinęs aspektas – prašymų siuntimas paštu ir interneto paramos tarnybos ir duomenų bazės sukūrimas (ja suinteresuotosios šalys ir įmonės nesinaudojo, kaip buvo tikėtasi).

Planuojamas įgyvendinimo tvarkos gerinimas

- Suderinti išduotų paskolų ir kredito linijų, kurių galima gauti bendradarbiaujant su bankais ir garantijų konsorciumais, kriterijai.
- Prašymų teikimas internetu, garantijų fondo reklama ir populiarinimas.
- Fondo įgyvendinimo taisyklių pakeitimai ir išsami žemės ūkio bendrovių prašymų nagrinėjimo tvarkos peržiūra.

Nauda

Šiomet bus atliekamas formalusis programos poveikio ir ilgalaikės naudos įvertinimas. Iki šios dienos jau išnaudota trečdalis priemonės išteklių, todėl partneriai tikisi, kad prašymų suteikti garantijas skaičius augs dėl ekonomikos krizės.

Perduodamumas

Labai svarbus aspektas, tikintis gauti lėšų iš ERPF, yra ryšiai su pagrindinėmis suinteresuotosiomis šalimis, visų pirma bankais, kurie tiesiogiai bendrauja su įmonėmis.

DAUGIAU INFORMACIJOS

<http://www.sfirs.it>

<http://www.regione.sardegna.it>

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/sfnu9JygopY>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius	Antonello Chessa
Svetainė	www.regione.sardegna.it
El. paštas	crp.direzione@regione.sardegna.it
Tel.	+39 070 606 4698

11. REGIONINIS ANKSTYVOSIOS STADIJOS FINANSAVIMO FORUMAS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Fondas „Teknikdalen“ neturėjo lėšų įmonėms finansuoti, tad teko ieškoti alternatyvių sprendimų, kurie leistų padėti verslo inkubatoriuje veikiančioms MVĮ pritraukti kapitalo, kurio reikia jų plėtrai.

Regioninis ankstyvosios stadijos (angl. *seed*) finansavimo forumas buvo sukurtas, siekiant užtikrinti organizuotą platformą ir suteikti galimybių ankstyvosios stadijos įmonėms savo idėjas pristatyti įvairiems privatesiems ir viešiesiems investuotojams, kurie teikia paskolų arba subsidijų. Siekiama padėti potencialiems finansuotojams užmegzti ryšius, tuo pat metu stiprinant įmonių gebėjimą prisistatyti ir taip padedant joms gauti trečiųjų šalių finansavimą.

Pačiame forume sprendimai nepriimami, nes tai yra ne sprendimų priėmimo organizacija. Jam pateikiamos verslo idėjos ir aptariamose paskolos, subsidijos bei kitos finansinės priemonės. Potencialūs finansuotojai jiems įprasta tvarka sprendimus priima, atsižvelgdami į pateiktą informaciją ir padarytą išpūdį. Fondas „Teknikdalen“ neįgyja įmonių, su kuriomis dirba, akcinio kapitalo ar nuosavybės dalies, todėl jo darbuotojai yra visiškai objektyvūs.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Komeraciniai bankai ir privatieji investuotojai (šiuo metu be verslo angelų ir rizikos kapitalo teikėjų)
„Almi“ – nacionaliniai ir regiono finansuotojai
Apskritis administracija
Regioninis verslo inkubatorius; patyrę verslo konsultantai

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Finansavimo neskiriama. Forumo veikla siekiama padėti įmonėms rasti galimų finansavimo šaltinių.

Tinkamumo kriterijai

Forumas dirba su visomis augimo potencialą turinčiomis veiklą pradedančiomis įmonėmis, kurios įkurtos verslo inkubatoriuje – kitų kriterijų ar sąlygų netaikoma.

2. ĮGYVENDINIMAS

Vadovaujantis forumo moto „Paprastumas“, veikla vykdoma labai paprasta tvarka.

1 ETAPAS

Partneriai ir įmonės susodinami prie vieno stalo.

2 ETAPAS

Verslininkai pristato savo veiklą iš anksto sutarta forma ir formatu. Po pristatymo, kuris paprastai trunka 15 minučių, prasideda klausimų ir atsakymų diskusija.

3 ETAPAS

Verslininkas iškart sužino atsiliepimus; partneriai tiesiogiai papasakoja, kokios yra pristatymo gerosios ypatybės, silpnosios pusės ir ką būtų galima tobulinti.

4 ETAPAS

Verslininkas išeina iš patalpos ir partneriai gali aptarti bendrą išpūdį.

TOLESNI VEIKSMAI

Forumo darbuotojai sprendimų dėl finansavimo nepriima. Potencialūs finansuotojai jiems įprasta tvarka sprendimus priima, atsižvelgdami į verslininko pateiktą informaciją ir padarytą išpūdį. Visų investicijų, kurias paskatina forumas, dydį ir sąlygas derina atitinkamos šalys, t. y. pati įmonė ir potencialūs investuotojai. Tas pats taikytina ir tada, kai daugiau nei vienas finansuotojas išreiškia susidomėjimą bendrove, kurios vadovai turi nuspręsti, kurį finansuotoją pasirinkti.

- Verslo inkubatoriaus darbuotojai padeda įmonėms parengti prisistatymą, iš anksto teikdami konsultacijų ir paramos. Nors visoms verslo inkubatoriaus įmonėms primygtinai rekomenduojama parengti prisistatymą, dalyvavimas yra savanoriškas ir neprivalomas. Prašymų pateikimo tvarka yra ypač paprasta.
- Net jeigu įmonei kapitalo nereikia, forumas jai užtikrina ankstyvą galimybę susipažinti su išorės finansavimo šaltiniais, tiesiogiai sudalyvauti procese, išbandyti ir patikrinti idėjos perspektyvumą, prieš investuojant laiką ir išteklius. Ankstyvojoje plėtros stadijoje įmonė įgyja neįkainojamos informacijos apie tai, kaip vertinama jos idėja.
- Planuojama, kad kiekvienais metais bus rengiama po keturis pusdienio trukmės forumus, kuriuose dalyvaus po 3–4 įmones. Forumo veiklą, kuri finansuojama iš turimų lėšų, organizuoja 2–3 „Teknikdalen“ fondo darbuotojai, jie taip pat rengia mokymus ir konsultacijas įmonėms, kaip parengti prisistatymą.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Forumas veiklą pradėjo 2008 metais, tačiau neseniai buvo reorganizuotas, todėl kol kas nėra patikimų rezultatų ir duomenų.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Nurodoma, kad Regioninio ankstyvosios stadijos finansavimo forumo nauda yra įvairi, nes veikloje dalyvauja bankai, investuotojai, verslo inkubatoriai ir pačios įmonės.

- **Bankai** nurodo, kad jie nori dalyvauti ankstyvajame įmonės plėtros etape, net jeigu negali skolinti ankstyvojo etapo įmonėms; jie nori prie proceso prisidėti nuo pat pradžių. Forumas bankams suteikia galimybę atrasti potencialių klientų, aptarti išpūdžius apie kiekvieną prisistatymą ir keistis nuomonėmis su kitais partneriais.
- **Verslo inkubatoriai** gauna naudos, nes jų įmonės būna geriau pasirengusios prisistatyti investuotojams. Be to, forumo dalyvių atsiliepimai verslo inkubatoriui padėjo pagerinti įmonėms teikiamas konsultacijas ir paramą, didinti susidomėjimą verslo inkubatoriumi ir pritraukti daugiau bendrovių.
- **Įmonės** gauna naudos iš mokymų, nes jų darbuotojai išmoksta veiksmingai prisistatyti lėšomis disponuojantiems asmenims, ir turi galimybę tame pačiame susitikime rasti finansavimo šaltinį. Be to, įmonės iškart sužino atsiliepimus. Mokymai padeda įmonėms susitelkti į pagrindinius klausimus, t. y. per daug nekalbėti apie taikomas technologijas ir akcentuoti reklamą klientams bei pajamų srautus.

Buvusi verslo inkubatoriaus įmonė „Spintos International AB“, kuri sukūrė užsakomąją stebėjimo realiuoju laiku sistemą, turinčią įvairių naujoviškų ypatybių ir skirtą futbolo teisėjams, pasinaudojo Regioniniu ankstyvosios stadijos finansavimo forumu savo idėjai pristatyti ir finansavimui užsitikrinti. Bendrovės specialistai išmoko akcentuoti ne techninius produkto aspektus, o jo vertę klientams, tad prisistatymas buvo sėkmingas. Forumas padėjo suprasti, kad vidaus, t. y. Švedijos, rinka bendrovei buvo per maža, todėl reikalingą finansavimą buvo siekiama gauti iš Švedijos prekybos tarybos, kuri padėjo patekti į didesnes užsienio rinkas.

Nauda

Forumas užtikrino ekonomiškai naudingą modelį, leidžiantį veiklą pradedančioms įmonėms nuo pat pradžių išbandyti idėjas, geriau pasirengti susitikimams su investuotojais ir, esant palankiam metui, užsitikrinti finansavimą. Verslininkai moka kurti produktus ir paslaugas, investuotojai moka uždirbti pinigus, o Regioninis ankstyvosios stadijos finansavimo forumas juos supažindina.

Perduodamumas

Paprasta įgyvendinti, patiriant nedidelių išlaidų.

Kitų šalių bankai gali nesusidomėti. Modelis skirtas tik verslo inkubatoriuje veikiančioms įmonėms, kurios sudaro nedidelę veiklą pradedančių įmonių dalį.

Grėsmės

Nepakankami verslo inkubatoriaus išteklių, kurių reikia forumams parengti ir organizuoti.
Nepakankamas investuotojų susidomėjimas.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

http://youtu.be/U_15TDuBBUQ

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Sture Ericsson

Svetainė www.teknikdalen.se

El. paštas teknikdalen@teknikdalen.se

Tel. +46 243 734 00

12. PROGRAMA „BMV EXPRESS“

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

„BMV Express“ greitųjų garantijų paskolų programa buvo sukurta perspektyvioms MVĮ ir savarankiškai dirbantiems asmenims. Suteikiamas finansavimas, padedantis konkuruoti ir plėsti vykdomą veiklą.

Kreditoriams teikiant garantijas, sudarančias iki 70 proc. kiekvienos paskolos, kurią patvirtina ir siūlo kreditorius, vertės, „Buergschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern“ (BMV) siekia įsteigtoms MVĮ teikti paprastą ir operatyvią garantijų paslaugą. Sprendimai dėl garantijų gali būti priimami per parą, suteikiant garantijų paskoloms, skirtoms investicijoms, atsargoms ir įrangai finansuoti (lėšos negali būti naudojamos skoloms refinansuoti).

Pagrindiniai ištekliai

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

BMV teikia garantijų, sudarančių ne daugiau kaip 70 proc. paskolų vertės. Galimas paskolų dydis yra nuo 35 tūkst. eurų (25 tūkst. eurų garantija) iki 150 tūkst. eurų (105 tūkst. eurų garantija). Mažesnės vertės paskolos gali būti išduodamos išimtiniais atvejais. BMV taiko 150 eurų mokestį už kiekvieno prašymo nagrinėjimą ir 1 proc. per metus mokestį, skaičiuojamą nuo paskolos sumos. (Paskoloms, kurias garantuoja BMV, taikomos žemesnės palūkanų normos.)

Tinkamumo kriterijai

Skirta MVĮ ir savarankiškai dirbantiems asmenims Meklenburgo-Pomeranijos žemėje Šiaurės Vokietijoje. Programoje negali dalyvauti verslininkai ar veiklą pradedančios įmonės.

Terminai ir sąlygos

Kiekvienos garantijos galiojimo laikas priklauso nuo paskolos paskirties. Ilgiausia paskolų, skirtų atsargoms ir medžiagoms įsigyti, garantijų trukmė yra 8 metai, investicijoms – 15 metų, statiniams, t. y. pastatams ir konstrukcijoms, – 23 metai.

2. ĮGYVENDINIMAS

BMV turi tris garantijų priemones:

Garantijų programa	Riba	Įvertinimo trukmė (dienomis)
„BMV Express“	105 000 eurų	24 valandos
„BMV Classic“ (savos kompetencijos garantija)	120 000 eurų	14 dienų (numatant laiką, per kurį reikia rasti konsultavimo paslaugų teikėją)
„BMV Classic“ (komisijos tvirtinama garantija)	1 mln. eurų	3 savaitės

Įmonės, kurioms reikia finansavimo, kreipiasi į vietos banką, kuriame atidaryta jų sąskaita, užpildo interaktyvųjį prašymą internetu, kuris gali būti iškart įvertintas. Reikalavimus atitinkantys prašymai automatiškai persiunčiami garantijų bankui, t. y. BMV, jis juos įvertina ir priima sprendimą.

Su prašymu suteikti garantijų 1 mln. eurų ir didesnėms paskoloms būtina pateikti prekybos rūmų išrašą, juos nagrinėja komisija.

Sprendimas suteikti garantiją priimamas, jeigu tenkinami penki pagrindiniai reikalavimai

Viena metinė finansinė ataskaita (arba pinigų ataskaita, jeigu įmonė veikia trumpiau nei 18 mėnesių)

- Asmeninis kapitalas, t. y. turtas
- Teigiamas likutis iš sąskaitos paėmus lėšas
- Teigiamas EBITDA (pelnas prieš palūkanas, mokesčius, nusidėvėjimą ir amortizaciją) rodiklis
- Jokių neigiamų rodiklių (ilgesnio nei 30 dienų sąskaitos perviršio, teismo nutarčių, oficialių pareiškimų ir pan.)
- Žemesnis nei 300 kredito reitingas (suteiktas „Creditreform“)

Specialus programinės įrangos paketas, kurį sukūrė išorės programinės įrangos teikėjas, ir BMV personalas užtikrina galimybę iškart įvertinti internetu pateiktus prašymus.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Pagrindiniai 2012 metų rezultatai.

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Pateikta prašymų*	74
Priimta prašymų	68 (91,9 proc.)
Skirtas finansavimas	3 894 tūkst. eurų
Gavėjo indėlis į finansavimą	5 563 tūkst. eurų

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Pasiekimai

- Procedūrą įgyvendina vietos bankas, kuris pažįsta klientus.
- Geras vietos bankų (viešojo ar privačiojo sektoriaus bankų) bendradarbiavimas.
- Priimant sprendimus nedalyvauja jokios valdžios institucijos.
- Paprasta ir nesudėtinga prašymų pateikimo tvarka; standartinė tvarka, atsakymas ir patvirtinimas realiuoju laiku.

Stipriosios pusės

Patvirtinimas ir garantijos per 24 valandas. Aiškiai nustatyti kreditingumo reikalavimai (5 kriterijai). Konkurencinga finansavimo kaina, nesvarbu, kokios yra su garantija susijusios sąnaudos.

Silpnosios pusės

Netaikoma veiklą pradedančioms įmonėms ir verslininkams. Pagal finansavimo kriterijus skolų refinansuoti negalima.

Perduodamumas

Programą galima perduoti kitiems regionams, jeigu susidomės regioninės institucijos. Geros galimybės veikiančiam garantijų bankui sukurti ir įdiegti panašų produktą.

Nauda

Pasiteisinęs, spartus procesas. Teikiamos ilgalaikės garantijos, užtikrinančios MVĮ ar veiklos stabilumą.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://www.youtube.com/watch?v=iKa-38gJz6E>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Mario Kokowsky

Svetainė www.buergschaftsbank-mv.de

<http://www.technologiezentrum.de>

El. paštas gf@technologiezentrum.de

Tel. +49 3834 550 500

13. „ETEAN“

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

ETEAN iniciatyva, kuri 2011 metais kaip juridinis asmuo pakeitė Mažų ir labai mažų įmonių garantijų fondą (TEMPME), yra Graikijos banko prižiūrima nacionalinė iniciatyva, kuria siekiama labai mažoms įmonėms ir MVĮ sudaryti geresnes sąlygas naudotis finansų rinkos paslaugomis. Verslumas yra vienas pagrindinių prioritetų Graikijoje. ETEAN siūlo tam tikroms veiklos rūšims skirtų naujoviškų programų, kuriomis siekiama mažinti riziką rizikingame bankų sektoriuje, padėti remti verslininkus ir skatinti ūkio augimą. Šioms programoms priskiriami naujoviški specialiosios paskirties fondai, bendrai finansuojamos paskolos ir (arba) garantijos, kurioms taikomos palankios sąlygos, taip pat garantijų ir bendrųjų garantijų pratęsimas. Be to, yra plėtojamas verslo angelų tinklas ir Viduržemio jūros verslo angelų rinka, Verslumo fondas, teikiamos garantijos dėl garantinių raštų, skirtų prekių tiekėjams ir paslaugų teikėjams, išdavimo. Pastaroji yra vienintelė šiuo metu vykdoma programa. ETEAN buveinė yra Atėnuose. Organizacija neturi teritorinių padalinių, paslaugas teikia per netiesioginius papildomus patvirtintų bankų tinklus. Labai mažoms įmonėms ir MVĮ teikiamos garantijos ir paskolų subsidijos. MVĮ su prašymu skirti ETEAN garantiją kreipiasi į bet kurį programoje dalyvaujantį banką, kuris veikia kaip jos atstovas.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

ETEAN programą įgyvendina kartu su 13 komercinių kreditorių (iš kurių 5 yra kooperatiniai bankai), kurie veikia kaip patvirtinti programos atstovai.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

ETEAN administruoja fondą, kurį įkūrė Graikijos vyriausybė ir ES. Visos fondo lėšos priklauso Graikijos valstybei. Jo pradinis akcinis kapitalas lygus 1,7 mlrd. eurų, iš kurių 1,5 mlrd. sudaro Graikijos vyriausybės obligacijos, o maždaug 213 mln. eurų įnešta pinigais. Teisės aktuose dėl mokesčių lengvatų numatyta, kad MVĮ turi skirti ne mažiau kaip 25 proc. reikalingų investicijų, o valstybė skiria 25–50 proc.

Tinkamumo kriterijai

Programa gali naudotis visos labai mažos, mažos ir vidutinės įmonės, įskaitant veiklą pradedančias įmones, naujas ir žinomas įmones, teisėtai regione veikiančias įmones, atsižvelgiant į dalines subsidijas ir bendrą procentinę subsidijų dalį, nustatytą „Regioniniame valstybės pagalbos žemėlapyje“.

Terminai ir sąlygos

Labai mažos įmonės ir MVĮ garantijų programa gali pasinaudoti iki 2013 metų lapkričio ir (arba) kai yra naudojamas fondas. Garantiniai raštai, išduoti reikalavimus atitinkančioms įmonėms, kurios juos pateikia prekių tiekėjams ir paslaugų teikėjams, galioja ne ilgiau kaip dvejus metus, o garantijų dydis svyruoja nuo 10 iki 150 tūkst. eurų.

2. ĮGYVENDINIMAS

ETEAN administruoja tris labai mažoms įmonėms ir MVĮ skiriamų lėšų portfelius ir sudaro galimybes reikalavimus atitinkantiems verslininkams skolintis lėšų investicijoms (į turtą ir įrangą) ir apyvartiniam kapitalui. Garantijos dėl garantinių raštų, skirtų prekių tiekėjams ir paslaugų teikėjams, išdavimo, siekiant užtikrinti labai mažų įmonių ir MVĮ gebėjimą atsiskaityti už prekes ir paslaugas jų tiekėjams, nes to pastariesiems reikia, norint vykdyti veiklą. Esant mažiausiai 10 tūkst. eurų ribai ir didžiausiai bendrosios garantijos 150 tūkst. eurų ribai, įmonės gali kreiptis dėl ne

daugiau kaip 3 garantinių raštų, kuriuos ketina pateikti konkursų organizatoriams, kad galėtų prisiimti sutartinius įsipareigojimus ir gauti išankstinį mokėjimą. Bendras programos biudžetas sudaro 45 mln. eurų (galima išduoti 90 mln. eurų raštus). ETEAN garantija sudaro 50 proc. kiekvieno rašto vertės, taip pat taikomi 0,5 proc. paskolos vertės komisiniai. Garantijų programą, kuriai taikoma dviejų vertinimo etapų tvarka*, vertina ir tvirtina bankas ir ETEAN.

1 etapas

Įmonė kreipiasi į bendradarbiaujantį banką ir užpildo standartinę ETEAN formą.

2 etapas

Bankas:

- išnagrinėja prašymą ir patikrina, ar yra ETEAN programos lėšų;
- atlieka standartinį MVI kredito istorijos įvertinimą;
- įvertina riziką ir parengia el. pažymą ETEAN apie rezultatus.

Laikotarpis: 15 darbo dienų

3 etapas

ETEAN:

- atlieka automatinius patikrinimus, kad įsitikintų, jog pareiškėjas atitinka reikalavimus;
- sprendimą priima remdamasi savo ir banko įvertinimais;
- informuoja banką apie priimtą sprendimą.

Laikotarpis: 10 darbo dienų

4 etapas

Bankas:

informuoja įmonę apie priimtą sprendimą.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

ETEAN ir TEMPME programos, kuri pradėta įgyvendinti 2011 metais ir tęsiasi trejus metus, rezultatai iki 2012 metų spalio:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Rezultatai
ETEAN ir TEMPME programa	Vakarų Makedonija
Išduota paskolų	143 mln. eurų
Suteikta garantijų	114,3 mln. eurų
Gavėjų skaičius	1 893
Regiono lygmeniu išlaikyta darbo vietų	4 141

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Nauda

Nors programa yra nacionalinė, žemos paskolų ir garantijų palūkanų normos, investicijų lygis ir privačiosios investicijos, kurias pritraukė ETEAN programa, turėjo teigiamo poveikio Vakarų Makedonijos regionui. Tačiau prasidėjusios ekonomikos krizės paskatinti finansiniai sunkumai sumažino nacionalinių bankų, kurie laukia rekapitalizacijos ir įmonėms paskolų neišduoda, likvidumą. Nors iš pradžių buvo laikoma, kad gauti finansavimą iš ETEAN yra lengva, ekonomikos krizė apsunkino galimybes naudotis visomis numatytais finansavimo ir programų priemonėmis.

Pasiekimai

Stipri viešoji ir valstybės parama, prastėjant labai mažų įmonių ir MVI sąlygoms. Duomenys rodo, kad ETEAN programos buvo naudingos daugeliui labai mažų įmonių ir MVI. Įgyvendinant programą, riziką vietoj dviejų šalių (MVI ir banko) dalijasi trys šalys: regionas arba valstybė, bankas ir MVI. Finansavimas didina likvidumą, o tai atitinkamai stiprina įmonių konkurencingumą.

Sunkumai

Manoma, kad vertinimo tvarka yra per daug biurokratinė, tad ją reikėtų supaprastinti. Nenumatyta galimybė teikti lygiagrečios paramos, t. y. konsultacijų arba mokymų, kurie galėtų būti naudingi daugeliui įmonių, pvz., toms, kuriose stokojama gerų finansų tvarkymo įgūdžių. Decentralizacijos stoka.

Perduodamumas

Įgyvendinant programą, buvo užtikrintas lankstumas, skiriant paramą ir veiklą pradedančioms, ir jau seniai veikiančioms bendrovėms beveik visuose sektoriuose, finansuojant investicijas, apyvartines lėšas ir teikiant pasiūlymų garantijų. Rizikos pasidalijimas lygiomis dalimis. Galimybė centralizuoti ir taikyti greitas elektronines procedūras.

Grėsmės

Ekonomikos krizė.

Griežtesni teisės aktai, reglamentuojantys ES dotacijas ir subsidijas.

DAUGIAU INFORMACIJOS

<http://www.pdm.gov.gr>

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/QFJIdSu9Azs>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Theodore Theodoropoulos

Svetainė <http://www.etean.gr>

El. paštas theodoropoulos@hotmail.com

Tel. +30 24 6105 2728

14. ĮMONIŲ FINANSINIŲ GARANTIJŲ PROGRAMA

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Įmonių finansinių garantijų (IFG) programa yra paskolų garantijų programa, skirta skatinti skolinti perspektyvioms MVĮ. Ši programa buvo sukurta 2009 metais dėl prasidėjusios finansinės krizės. Ji pakeitė Mažų įmonių paskolų garantijų programą, padeda spręsti rinkos neveikimo, teikiant skolų finansavimą, problemą. Įmonėms, neturinčioms tinkamo užstato arba gerų veiklos rezultatų, padedama gauti įprastų komercinių paskolų. Patvirtintiems kreditoriams suteikiama 75 proc. kiekvienos individualios paskolos, kurią patvirtina ir pasiūlo kreditorius, dydžio valstybės garantija, siekiant sudaryti sąlygas finansavimui, kuris nebūtų teikiamas be garantijos. Programa yra atvira daugumai sektorių. Skolinimo kriterijus nustato kreditorius, garantiją suteikia valstybė, kuri nedalyvauja priimant sprendimą, ar išduoti paskolą.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Vadovaujant Verslo naujovių ir gebėjimų departamentui, programą administruoja vadovaujančioji agentūra, o 43 komerciniai kreditoriai, įskaitant pagrindinius didžiuosius bankus (kuriems tenka 90 proc. paskolų garantijų), veikia kaip patvirtinti programos atstovai.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Iš valstybės biudžeto programai skiriamas finansavimas sudaro 33,7 mln. svarų (2011 metais), paskoloms yra taikoma metinė reikalavimų riba. Veiklos išlaidas sudaro 2 proc. dydžio metinė priemoka, pridedama prie standartinės palūkanų normos ir skaičiuojama nuo garantijų ar priemonių ribos užtikrinimo išlaidų, taip pat įprasti kreditoriaus taikomi komisiniai ir mokesčiai.

Tinkamumo kriterijai

IFG programoje gali dalyvauti JK sektoriuose, kurių metinė apyvarta yra ne didesnė kaip 41 mln. svarų, MVĮ, negalinčios kreditoriams pateikti jokio arba pakankamo papildomo užstato (taikomos įprastos *de minimis* taisyklės). Programos parama negali būti skiriama žemės ūkio, žuvininkystės, anglių, transporto ir miškininkystės sektoriams.

Terminai ir sąlygos

IFG programos paskolų dydis svyruoja nuo 1 000 svarų iki 1 mln. svarų, grąžinimo terminai – nuo 3 mėnesių iki 10 metų. IFG programa galima pasinaudoti siekiant:

- finansuoti naujas terminuotąsias paskolas apyvartinėms lėšoms ar investicijoms, pvz., į MTTP;
- refinansuoti turimų paskolų sąlygas, kai paskola tampa rizikinga dėl mažėjančios užstato vertės arba paskolos gavėjui sunku grąžinti paskolą pagal nustatytą grafiką;
- visą panaudotą sąskaitos likučio perviršį arba jo dalį paversti terminuotąja paskola, siekiant pasididinti sąskaitos likučio perviršį, kad būtų tenkinami apyvartinio kapitalo reikalavimai;
- suteikti sąskaitų finansavimo priemonių garantiją, skirtą suderintam papildomam išankstiniam mokėjimui pagal MVĮ skolininkų sąrašą, papildant sąskaitų finansavimo priemonę, kuri jau yra naudojama komercinėmis sąlygomis (galimas laikotarpis iki trejų metų);
- finansuoti sąskaitos likučio perviršio garantiją, teikiant garantiją naujam ar padidintam sąskaitos likučio perviršio skolinimuisi, kai MVĮ yra perspektyvi, tačiau neturi pakankamo užstato kreditoriaus sąskaitos likučio perviršio reikalavimams patenkinti.

2. ĮGYVENDINIMAS

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

ĮFG programos administravimą ir kasdienę veiklą vykdo vadovaujančioji agentūra, turinti šešis darbuotojus.

1 ETAPAS

Įmonės, kurioms reikalingas skolos finansavimas, kreipiasi į vieną ar kelis dalyvaujančius kreditorius, pirmiausia komercinius bankus.

2 ETAPAS

Kreditoriai įvertina paskolos prašymus pagal standartinius skolinimo reikalavimus, kurie taikomi komercinėms paskoloms.

3 ETAPAS

Jeigu kreditorius mano, kad įmonė yra perspektyvi, tačiau neturi užstato, kuris būtinas įprastiems skolinimo reikalavimams patenkinti, kreditorius įvertina galimybę pasinaudoti ĮFG programa.

4 ETAPAS

Jeigu gavėjas yra priimtinas, bankas gavėjo duomenis, patvirtindamas jo tinkamumą ir reikalingą paskolą, įveda saugiame interneto portale.

5 ETAPAS

Prašymas toliau nagrinėjamas kreditoriaus nustatyta paskolų tvirtinimo tvarka. Tinkamumas dalyvauti ĮFG programoje patvirtinamas tada, kai prašymas yra patenkinamas, o lėšos suderinamos su vadovaujančiąja agentūra. Valstybė niekaip nedalyvauja priimant sprendimą, ar išduoti paskolą.

- ĮFG programa remia tik tas įmones, kurios yra laikomos pajėgiomis grąžinti visą paskolą, šia programa nesiekama laikinai spręsti neperspektyvių įmonių problemų. Kaip ir standartinių komercinių procedūrų atveju, kreditoriai turi teisę reikalauti užstato ir (arba) asmeninių garantijų, kad būtų užtikrintas asmeninis įmonės išsipareigojimas grąžinti paskolą (tačiau pagal ĮFG programą negalima reikalauti, kad būtų įkeista pagrindinė asmens gyvenamoji vieta). Be to, taip užtikrinama, kad riziką dalijasi trys šalys: paskolos gavėjas, kreditorius ir valstybė.
- Paskolos gavėjas turi grąžinti visą (t. y. 100 proc.) ĮFG programos paskolą, o ne tik 25 proc. dalį, kurią dengia valstybės garantija.
- Kreditoriai turi laikytis standartinės komercinės lėšų susigrąžinimo tvarkos ir, jei būtina, realizuoti užstatą bankroto atveju, tik tada pateikti reikalavimą pagal valstybės garantiją.
- Garantija užtikrina kreditoriaus apsaugą, jei paskolos gavėjas bankrutuos (tai nėra paskolos gavėjo apsidraudimas tuo atveju, kai jis negali grąžinti paskolos).

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Nuo programos įgyvendinimo pradžios 2009 metais išduota 20 tūkst. paskolų, iš jų 17,5 tūkst. paskolų lėšų, kurių bendra vertė – 1,8 mlrd. svarų, buvo panaudota ir sudarė 2 proc. komercinių paskolų rinkos. Duomenų, susijusių su 2009 metų 6 724 įmonių grupe, įvertinta 2012 metais, įvertinimas:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Sukurta darbo vietų	6 500
Išsaugota darbo vietų	12 400

Papildoma grynoji apyvarta	1 344 mln. svarų
Papildoma grynoji pridėtinė vertė (sukurta darbo vietų)	567 mln. svarų
Papildoma grynoji pridėtinė vertė (išsaugota darbo vietų)	704 mln. svarų
Papildomas grynasis darbo našumas	332 mln. svarų
Grynasis eksportas	460 mln. svarų
Grynoji ekonominė nauda iš viso / lėšų	1 092 mln. svarų / 33,50 svarų

Šios programos bankrotų rodiklis yra 28 proc. mažesnis nei ankstesnės programos, tačiau didesnis nei standartinių komercinių paskolų. 63 proc. prašymų nagrinėjimas užtrunka ilgiau nei mėnesį. Susijusios administravimo išlaidos sudaro 800 tūkst. svarų (938 tūkst. eurų).

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Iš 2013 metų vasarį paskelbtos apklausos rezultatų matyti, kad programa padeda spręsti rinkos neveikimo problemą ir yra svarbus finansavimo šaltinis įmonėms, negaunančioms kitokio finansavimo. ĮFG programoje dalyvavusių įmonių užimtumo ir apyvartos augimo rodikliai buvo geresni nei nedalyvavusių įmonių: 2009–2012 metais šių įmonių apyvarta išaugo 33 proc., darbo vietų skaičius – 21 proc. Grynoji programos nauda JK ekonomikai ir grynasis pelnas sudarė 1,1 mlrd. svarų.

Pasiekimai

Verslo naujovių ir gebėjimų departamento nustatyta priemoka (2 proc.) yra tinkamo dydžio – 4 iš 10 įmonių nurodo, kad jos nebūtų ėmusios paskolos, jeigu priemoka siektų 3 proc. Tinkamumo kriterijai, kurie buvo pakeisti, palyginti su ankstesne schema, užtikrino galimybę programoje dalyvauti įvairesnėms bendrovėms, pvz., naujoms įmonėms, kurias įsteigė jaunimas.

Sunkumai (silpnosios pusės)

2010 metais patvirtinti politikos pakeitimai numato, kad prašymai turėtų būti išnagrinėjami per 20 dienų. Bankai ir toliau taiko standartinę kredito reitingų tvarką, todėl šios programos bankininkystės sistemos nesikeičia. Nėra duomenų, kiek žmonių nusprendė neprašyti paskolos arba kodėl 2,5 tūkst. suteiktų paskolų nebuvo pasinaudota.

Perduodamumas

Galimybės. Vertinama kaip paprasta nacionalinė programa, kurią gana paprasta pradėti įgyvendinti. Teikiama greita parama MVI, projektai vertinami nesudėtinga tvarka.

Grėsmės. Būtinai tolesnis valstybės ir centrinio banko dalyvavimas.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://www.youtube.com/watch?v=ecVh-oMOvzU>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorė Jackie Walker
 Svetainė www.wsxenterprise.co.uk
 El. paštas jackie.walker@wsxenterprise.co.uk
 Tel. 013 29 223 242

15. NACIONALINIS PASKOLŲ GARANTIJŲ FONDAS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Nacionalinį paskolų garantijų fondą (NPGF) 2001-aisiais sukūrė Rumunijos vyriausybė. Jo tikslas yra padėti perspektyvioms MVĮ, kurios neturi pakankamo užstato, gauti finansavimą komerciniams bankams ir kitoms finansų įstaigoms pateikiant skirtingų finansavimo priemonių garantijų.

Programa, kurią įgyvendina nebankinė akcinė bendrovė, turinti vienintelę akcininkę – Ekonomikos, prekybos ir verslo aplinkos ministeriją, įgyvendinama 22 šalies regionuose.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

- Komerciniai bankai.
- Rumunijoje veikiančios nebankinės finansų įstaigos.
- FNGCIMM SA–IFN sudarė 30 garantijų sutarčių su komerciniais bankais ir finansų įstaigomis, kurios įgyvendina programą. Sutartyse numatyti kiekvienos šalies sutartiniai išipareigojimai, garantijos komisinių dydis ir mokėjimas, suteikiamos garantijos apskaičiavimas ir išmokėjimas.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Programą, pagal kurią teikiama garantijų (ne finansavimas, t. y. paskolos ar subsidijos), per Rumunijos nacionalinį banką įgyvendina vyriausybė.

Tinkamumo kriterijai

Programoje gali dalyvauti visos MVĮ, tinkamai įregistruotos Rumunijoje, išskyrus įmones, veikiančias ginklų ir šaudmenų arba lošimų ir lažybų sektoriuose.

Terminai ir sąlygos

Fondas gali teikti garantijų tik komerciniams bankams ir nebankinėms finansų įstaigoms, su kuriomis sudarytos garantijų sutartys ir kurios patvirtintos pagal programą.

Fondo teikiama garantija padengia iki 80 proc. išduotos paskolos sumos, taikant 1,3–3 proc. dydžio komisinius.

2. ĮGYVENDINIMAS

Įgyvendinimo eiga

Pagal programą teikiamos įvairios priemonės: bankų garantiniai raštai, įkeitimo raštai, asmeninės investicijos ir trumpalaikės paskolos, todėl yra užtikrinamas:

- vidutinio laikotarpio ir ilgalaikis finansavimas, investicijų paskolos, įskaitant pramonės ir komercinių pastatų statybos, renovavimo, konsolidavimo ir plėtros bei įrangos įsigijimo paskolas;
- trumpalaikis finansavimas, skirtas apyvartinėms lėšoms, bankų garantiniams raštams ir kitokiam finansavimui, išskyrus senų skolų refinansavimą, kuriam reikia garantijų.

Pagrindiniai garantijos suteikimo etapai:

1 ETAPAS

Vienam iš programoje dalyvaujančių bankų įmonė pateikia standartinį prašymą ir prašo suteikti NPGF garantiją.

2 ETAPAS

Bankas arba finansų įstaiga įvertina paskolos dokumentaciją ir, jeigu ji atitinka reikalavimus, NPGF teikia prašymą dalytis rizika ir suteikti garantiją.

3 ETAPAS

Fondas atlieka atskirą analizę ir, jeigu ji palanki, suteikia paskolą ir su banku pasirašo garantinį raštą. Sprendimai priimami per septynias dienas.

4 ETAPAS

Kreditorius informuoja įmonę apie priimtą sprendimą ir su įmone pasirašo paskolos sutartį.

NPGF teikia dar keturių rūšių garantijas, pavyzdžiui, per antrinius fondus.

Pagrindiniai statistiniai duomenys – pagrindiniai 2011 metų rezultatai

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso	Vertė
Regiono lygmeniu pateikta prašymų	265	43,9 mln. eurų
Patvirtinta prašymų:		
„Sfantu Gheorghe LGF“		8,7 mln. eurų
FNGCIMM		28,1 mln. eurų
Iš viso regiono lygmeniu patvirtinta prašymų	212	36,8 mln. eurų
Išlaikyta darbo vietų	4 000	
Komisiniai, taikomi garantijos sumai	1,3–3 proc.	

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Svarbiausios išmoktos pamokos

Pasiekimai, turintys teigiamos įtakos MVĮ

- Dėl fondo teikiamų garantijų buvo panaikinta pagrindinė atsisakymo išduoti paskolą priežastis.
- Užmezgus tiesioginius santykius su atstovu vietoje, t. y. banku, sutrumpėja atsakymo į visus klausimus, kylančius dėl prašymo, laikas ir rečiau vėluojama išnagrinėti prašymus. Sprendimai priimami per septynias dienas.
- Sumažinama nežinomybė dėl paskolos ar garantinių raštų patvirtinimo.
- Nebelikus asmeninio nekilnojamojo turto įkeitimo poreikio sumažėjo bendra paskolų ir garantinių raštų kaina, todėl bankų finansavimas tapo lankstesnis.

Pasiekimai, turintys teigiamos įtakos bankams ir finansų įstaigoms

- FNGCIMM teikiamos neatšaukiamos ir besąlyginės garantijos, dengiančios iki 80 proc. paskolos, mažina dalyvaujančių bankų ir finansų įstaigų riziką.
- MVĮ nustojus gražinti paskolas, bankai pinigus pagal programą gali susigražinti greičiau; lėšos, kurioms taikoma garantija, gali būti susigražinamos per 90 dienų nuo teismo proceso pradžios.
- Laikiniai suteiktų paskolų skaičiaus mažėjimas.
- Daugiau užstato neturinčioms perspektyvioms bendrovėms išduota paskolų, nes pašalintas papildomų asmeninių garantijų poreikis.

Pasiekimai, turintys teigiamos įtakos FNGCIMM SA–IFN

- Atstovavimas vietoje bankams leidžia tinkamiems gavėjams pasiūlyti tinkamų produktų.
- Garantijų paklausa yra didelė. Prašymų pateikimo internetu tvarka ir nustatyta viršutinė lėšų riba leido gerokai sumažinti vertinamų prašymų ir teikiamų garantijų skaičių.
- Geras bendradarbiavimas su valdžios institucijomis ir pagrindinėmis bendradarbiaujančiomis finansų įstaigomis.
- 2011–2012 metų rezultatų palyginimas rodo, kad subsidijų skaičius išaugo 12 proc. Iš viso 11 tūkst. MVĮ gavo 700 mln. eurų subsidijų (37 proc. daugiau nei ankstesniais metais).

FNGCIMM SA–IFN pasiteisino kaip gera priemonė, remiant MVĮ sektoriaus plėtrą Rumunijoje. „Apdairus fondo administravimas mažėjant nevyriausybių paskolų, išduotų 2012 metais, skaičiui užtikrino nemokių įmonių skaičiaus mažėjimą. Programos grynas pelnas sudarė maždaug 6,1 mln. eurų ir atspindėjo didžiausią organizacijos veiklos intensyvumą.“ (FNGCIMM)

Perduodamumas

Galimybės perduoti atsiranda:

- dalyvaujant nacionalinėms ar regionų viešojo administravimo institucijoms, gerinant nacionalinių institucijų, t. y. vyriausybių ir nacionalinių bankų, kurie įgyvendina nacionalines programas, funkcionalumą;
- dėl galimybės programos metodiką pritaikyti pagal įvairius MVĮ reikalavimus, optimizuojant vidaus struktūras ir procesus, lankstaus įvairių sektorių finansavimo;
- dėl nebeaktualaus asmeninių garantijų poreikio;
- MVĮ optimizuojant paskolų patvirtinimą;
- dėl rizikos pasidalijimo principo.

Grėsmės programos ateičiai ir perduodamumui:

- viešojo administravimo ir nacionalinės paramos nutraukimas;
- valstybinės MVĮ paramos politikos pokyčiai.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

http://youtu.be/hUN_6r9Hs1I

ASMUO KONTAKTAMS

Autorė Andreea Potinteu
Svetainė <http://www.adrcentru.ro/>
El. paštas office@adrcentru.ro
Tel. 40 258 818 616

Subsidijavimo ir ne subsidijavimo principu grindžiamos paramos schemos

Įvadas

Mažos ir vidutinės įmonės (MVI) atlieka svarbų vaidmenį Europos Sąjungos (ES) šalių ekonomikos plėtroje ir yra svarbus ekonomikos augimo, užimtumo ir naujovių šaltinis ir nacionaliniu, ir regioniniu lygiu. Atsižvelgiant į MVI vaidmenį ekonomikoje, manoma, kad parama joms yra būtina. Ji gali būti teikiama įvairiomis formomis, pavyzdžiui, parama moksliniams tyrimams ir plėtrai arba tinklams kurti. Europos Sąjunga, nacionalinės ir regioninės valdžios institucijos ir organizacijos stengiasi padėti MVI, teikdamos daugiausia finansinės paramos, tačiau gali būti teikiama ir technologinė parama, kuriant tinkamas MVI plėtros programas, pavyzdžiui, per pradedančiųjų įmonių verslo inkubatorius.

Finansinė parama MVI teikiama pagal keletą specializuotų programų, turinčių įvairių finansavimo šaltinių. Specializuotose programose siūlomos daugelio rūšių subsidijos ES šalyse. Dauguma valstybinio finansavimo programų, vykdomų nacionaliniu ir regioniniu lygiu, finansuojamos iš ES šaltinių. ES gali dalyvauti nacionalinėje ir regioninėje programoje tiesiogiai arba netiesiogiai – finansuodama regioninius ar nacionalinius fondus. Pagrindinis šaltinis – ES 1 trilijono eurų vertės septynerių metų finansų programa, kurioje akcentuojamas tvarusis augimas ir gamtinių išteklių išsaugojimas ir valdymas.

Struktūriniai fondai – tai didžiausios Bendrijos finansavimo priemonės, padedančios MVI pagal įvairias regionuose įgyvendinamas temines programas ir bendruomenės iniciatyvas. Struktūrinių fondų paramos gavėjai gauna tiesioginį įnašą, skirtą jų projektams finansuoti. ES turi du pagrindinius struktūrinius fondus, kurių parama gali būti teikiama MVI: Europos regioninės plėtros fondą (ERPF) ir Europos socialinį fondą (ESF). ERPF bendrai finansuoja veiklą, susijusią su MVI verslumu, naujoviškumu ir konkurencingumu, MVI regioninės ir vietos aplinkos gerinimu ir MVI tarpregioniniu ir tarpvalstybiniu bendradarbiavimu. ESF finansuoja veiklą, kuria siekiama padidinti darbuotojų ir įmonių prisitaikymą, gerinti galimybes įsidarbinti ir dalyvauti darbo rinkoje, taip pat stiprinti socialinę įtrauktį.

16. „CENTROPE“ REGIONO TARPVALSTYBINĖS NAUJOVĖS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

„Centrope Innovation Scheme“ buvo sukurta kaip tarpvalstybinė finansinė priemonė 2010 metais. Jos tikslas – suburti tarptautinę paslaugų teikėjų bendruomenę technologijoms perduoti ir naujovėms. Veikdama kaip naujų įmonių tarpininkė, CCT schema padeda vykdyti žinių mainus ir bendradarbiavimą tarp įmonių centriniam Europos, t. y. „Centrope“, regione ir ekspertinių mokslinių tyrimų ir technologinės plėtros (MTTP) įstaigų iš keturių regionų, dalyvaujančių schemeje, neatsižvelgiant į jų kilmės šalį.

Pagal šią schemą, kuri yra vykdoma per visiškai subsidijuojamą čekių sistemą, suteikta galimybė gauti finansinės paramos beveik 50 tarpvalstybinių mokslo ir MTTP įstaigų verslo tyrimų partnerystėms, kurios ribojasi Austrijos, Čekijos Respublikos, Slovakijos ir Vengrijos regionuose.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Tarpinės ir finansuojančios organizacijos: 15 institucijų partnerių, nustatančių priemones, skirtas tarptautiniam technologijų perdavimui skatinti. Žinias teikiančios institucijos, MTTP įstaigos ir infrastruktūra, universitetai, mokslinių tyrimų centrai. Regioniniai kontaktų centrai ir Projektų tvirtinimo komitetas (PTK). „Centrope“ regiono komandos nariai; 7 organizacijos, atstovaujančios 7 regionams, dalyvaujantiems mėnesiniuose tiesioginiuose arba virtualiuosiuose forumuose.

Finansavimas: finansavimo ir MVĮ indėlis

„Centrope“ regiono biudžetą, kuriam lėšos skiriamos pagal 2007–2013 metų Vidurio Europos tarpvalstybinio bendradarbiavimo programą, sudarė 250 tūkst. eurų, tai padėjo 50 MVĮ pasinaudoti 5 000 eurų investiciniu kapitalu.

Tinkamumo kriterijai

„Centrope“ regiono schema galėjo pasinaudoti visos registruotosios MVĮ, įsteigtos arba įkurtos CENTROPE regionuose; žemutinėje Austrijoje, Burgenlande (Austrija), Pietų Moravijos krašte (Čekijos Respublika), Bratislavos krašte, Trnavos krašte (Slovakija) ir Vakarų Dunantūlio regione (Vengrija). Pirmenybė buvo teikiama į technologijas orientuotiems paslaugų projektams ir veiklai, pasižymintiems naujoviškais ir moksliniais metodais.

Terminai ir sąlygos

Parama buvo teikiama šiai veiklai:

- Naujų produktų arba prototipų sukūrimas
- Verslo plano, skirto naujoviškiems produktams, parengimas
- Naujų koncepcijų kūrimas, galimybių studijos ir išankstinės galimybių studijos, į problemų sprendimą orientuotos studijos
- Naujos paslaugos kūrimas
- Specialiai pritaikyti naujų technologijų mokymai
- Gaminių arba paslaugų bandymai
- Naujų technologijų ekonominio poveikio vertinimas
- Technologijų perdavimo potencialo analizė
- Žaliavų pirkimas

2. ĮGYVENDINIMAS

Trys pagrindinės schemos, kuri buvo vykdoma 2010–2012 metais, sudedamosios dalys buvo šios: „Centrope R&D Map“, „Centrope Academy“ ir „Centrope Cooperation-voucher“.

„Centrope TT“ projekto, kurio išskirtinis tikslas yra teikti paramą tarpvalstybiniam bendradarbiavimui, partneriai buvo atsakingi už rinkodarą ir reklamą, techninės pagalbos teikimą, t. y. pagalbą pareiškėjams rengiant paraiškas. Partneriai taip pat dalyvavo Projektų tvirtinimo komitete. „Centrope TT“ pasinaudojo dalykais, išmoktais iš ankstesnių čekių sistemų ir praktikos, ir parengė trišalę paslaugų teikimo sutartį tarp MVI, MTTP paslaugų teikėjo ir nacionalinio partnerio arba kontaktų centro, taip pat paprastą elektroninę paraiškos formą arba konsultacinį procesą pareiškėjams. Paraiškos buvo teikiamos asmeniškai komitetui, jis sprendimus priėmė paprasta balsų dauguma.

Per didžiausią dviejų mėnesių trukmės terminą partneriai privalėjo rasti tinkamiausius MTTP paslaugų teikėjus iš tarpvalstybinio mokslinių tyrimų ir plėtros tinklo laimėtojams bei MTTP partnerius ir užtikrinti, kad projekto įgyvendinimas būtų baigtas per ateinančius šešis mėnesius. Partneriai arba projektų kontaktų centrai taip pat buvo atsakingi už kasdienį schemos administravimą, finansus ir vertinimą.

CCT čekiai, kurių nominalioji vertė sudarė iki 5 000 eurų, galėjo būti naudojami apmokėti patirtoms išlaidoms arba prisidėti prie jų padengimo, o tai suteikė galimybę MVI surasti tinkamiausią profesinę patirtį turinčių paslaugų teikėjų, kurie padėtų jiems sukurti produktą ir pateikti savo naujovišką idėją rinkai. Pirmenybė buvo teikiama į technologijas orientuotiems paslaugų projektams ir veiklai, pasižymintiems naujoviškais ir moksliniais metodais.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

2010–2012 metais vykdytos schemos, kurių sudarė devyni sprendimų priėmimo ciklai, rezultatai:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Gauta paraiškų	66
Patvirtinta paraiškų*	52
MVI veiklos vykdymo pradžia arba sutartys, pateiktos čekių sistemai	40
MVI paramos gavėjos, įvykdžiusios „R&D Centrope TT“ projektus	34

Trys čekiai* buvo atšaukti po nesėkmingos MTTP partnerių paieškos, nors dalyvaujančioms MVI ir buvo suteikta galimybė pakartotinai pateikti paraiškas. Šiai schemai nebuvo teikiama jokia kita parama, pvz., subsidijos arba ugdomasis vadovavimas. Sėkmingų projektų pavyzdžiai: naujų koncepcijų kūrimas; galimybių studijos, pvz., specialių dumblių rūšių auginimas polimerų pramonei, elektroninės naujo produkto arba prototipo stebėjimo sistemos sukūrimas ir kuro priedų produktų arba paslaugų bandymas.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Projekto partnerių manymu, „Centrope TT“ čekių programa yra labai tinkama perduoti, nes perimami ir bandomojo projekto teikiami pranašumai, įskaitant naudotas sistemas ir „Centrope TT“ žemėlapių bei duomenų bazę, apimančią daugiau kaip 2 000 MTTP institucijų, esančių CENTROPE regione.

Pasiekimai

Visų partnerių, dalyvaujančių gerai parengtose veiklos ir vertinimo sistemose, bendradarbiavimas, įsipareigojimas ir organizavimas.

Aukšto lygio mokslinių tyrimų ir plėtros paslaugų teikėjų atranka.

Pareiškėjos MVĮ buvo labai patenkintos rezultatais, todėl yra pasirengusios tolesniam bendradarbiavimui ir galimybėms.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Nedidelė MVĮ ir MTTP paslaugų teikėjų motyvacija programos pradžioje. Daugeliu atvejų čekių vertė yra per maža, jos vos pakanka daliai tyrimų išlaidų padengti. VIDURIO EUROPOS programos taisyklėse numatytos griežtos ribos dėl laiko ir finansų; administracinio darbo lygis buvo aukštesnis nei tikėtasi. MTTP paieškos procesą būtina tobulinti.

Perduodamumas

Galimybės. Nors sistemos arba procesai yra skirti tarpvalstybiniam bendradarbiavimui, jie gali būti taikomi ir naujiems ar esamiems projektams, įgyvendinamiems nacionaliniu ar regioniniu lygiu, papildinant esamų schemų vertę.

Pagrindinis perdavimo proceso elementas – bendradarbiavimu pagrįstas, dinamiškas programos pobūdis. Sustiprindama ryšį tarp (mažų) MVĮ ir (didelių) MTTP institutų, schema lemia mąstysenos pasikeitimą ir skatina eksportą.

Grėsmės

- Bandomosios programos ateitis priklauso nuo galimybės gauti finansinių išteklių ateityje.
- Tinklų stabilumo stoka, t. y. su bendrovių svetainių skelbimu.
- Naujoviškų idėjų stoka.

DAUGIAU INFORMACIJOS

„Pannon“ verslo tinklas:

www.pbn.hu

„Centrope TT Map“:

www.centrope-tt.info/rd-map

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/7PbaffRAIXc>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Robert Nemeth
Svetainė www.centrope-tt.info
El. paštas nemeth@pbn.hu
Tel. +36 94 505 003

17. FONDAS „PROTOTRON“

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Bendrasis „Prototron“ tikslas – užpildyti spragą, su kuria susiduria verslininkai ir pradedančiosios įmonės, ieškodami lėšų pirmiesiems veikiantiems prototipų produktams sukurti, kad galėtų išbandyti savo verslo koncepcijas. Fondas „Prototron“, kurį valdo Talino mokslo parkas, siekia:

- padėti talentingiems jauniems verslininkams patekti ir įsiveržti į pasaulinę rinką;
- remti naujoviškus produktus ir technologijas, prisidedančius prie Estijos ekonomikos plėtros;
- gerinti Estijos, kaip pradedančiųjų įmonių šalies, turinčios didelį potencialą, įvaizdžio profilį.

Akcentuojant reklamos galimybių teikiamus pranašumus, investicinių lėšų pagal šią schemą gaunama iš komercinių bankų, privačiųjų bendrovių ar institucijų. Jos naudojamos padėti verslininkams ir pradedančiosioms įmonėms sukurti jų pirmuosius prototipus. Tada šios lėšos skiriamos kaip subsidijos. Pradedančiosioms įmonėms, kurios paprastai atsiduria beviltiškoje padėtyje, nes negali gauti lėšų, kol neišbando savo verslo koncepcijos, suteikiama galimybė gauti lėšų prototipui sukurti. „Tehnopol“ yra naudinga tai, kad jis gali padėti pradedančiosioms įmonėms realizuoti jų prototipų idėjas ir susijusias viešųjų ryšių galimybes. Investuotojai rėmėjai gali pasinaudoti viešųjų ryšių arba žiniasklaidos galimybėmis, atsiradusiomis dėl jų paramos ir vykdomų projektų.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Vadovaujantis partneris – Talino mokslo ir technologijų parkas „Tehnopol“.

Rėmėjai arba investuotojai – „Swedbank“ ir Talino technologijos universitetas, teikiantys praktinių žinių, profesinės patirties ir (arba) prototipams skirtų lėšų.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Šiai schemai, kuri buvo sukurta 2012 metais ir finansuojama tik iš privačiųjų lėšų, pirmaisiais metais surinkta 120 000 eurų, o 2013 metais – dar 180 000 eurų. Šią paramą gavusioms MVĮ galėjo būti 100 proc. atlyginamos jų prototipų kūrimo išlaidos (atsižvelgiant į tai, kada peržiūrėtas jų pasiūlymas), nenustatant jokių mažiausių ar didžiausių subsidijų dydžių.

Tinkamumo kriterijai

Pradedančiosios įmonės, verslininkai ir MVĮ, kuriantys savo prototipus Estijoje. Subsidijos, orientuotos į verslo inkubatorių kompetencijos sritis, žaliąsias technologijas, IKT, elektroniką ir mechatroniką, yra skirtos pirmiesiems produktų prototipams, turintiems internacionalizacijos galimybių. (Nors pradedančiosioms įmonėms ir siūlomos palankios sąlygos, jos nebūtinai turi būti įkurtos mokslo parke, kad galėtų gauti šios paramos lėšų.)

Terminai ir sąlygos

Investuojama skiriant subsidiją ir nenustatant jokių kitų sąlygų, išskyrus prototipo pristatymą sutartu laiku.

2. ĮGYVENDINIMAS

Rinkodaros skyrius finansuoja schemos valdymą ir pagal ją vykdomą veiklą, nepriskirdamas schemai jokių tiesioginių išlaidų.

i. Verslininkai ir MVĮ pateikia elektroninę paraišką, kurioje aprašo:

- jų sprendžiamą problemą ir turimą sprendimą;
 - konkurenciją ir jų turimą konkurencinį pranašumą;
 - technologijas, naudojamas prototipui sukurti, ir susijusią intelektinę nuosavybę;
 - verslo modelį; pagrįstą verslo pasiūlymą ir išnagrinėtą verslo planą.
Rinkos ir patekimo į rinką strategijas
 - prototipo gamybos biudžetą ir projekto planą;
- ii. Pirmąją paraiškų atranką vykdo ekspertų grupė.
- iii. Dešimt geriausių projektų autorių pakviečiami pristatyti savo idėjas „Prototron“ komitetui.
- iv. Komitetas atranka finansuotinus projektus.
- v. Atrinktiems pareiškėjams skiriamos subsidijos, padengiančios visas prototipų kūrimo išlaidas, taip pat verslo inkubatoriuje teikiama įprasta nuolatinė parama. Pareiškėjams, kurių paraiškos neatrenkamos, siūlomos konsultacijos ir, jeigu tai yra tinkama, jie gali teikti paraišką iš naujo.

Privačiųjų lėšų naudojimas leido nustatyti labai paprastą tvarką. Ekspertų komisija susirenka kartą per tris mėnesius, kad aptartų idėjas, pasiekusias teikimo komisijai etapą. Nei rėmėjas arba investuotojai, nei mokslo parkas negauna finansinės naudos, t. y. kapitalo ar pelno, iš dalyvaujančių įmonių.

Pirmiausia pirminį pateiktų idėjų vertinimą atlieka 15 verslo ekspertų iš Talino mokslo ir technologijų parko „Tehnopol“, „Swedbank“ ir Talino technologijos universiteto. Galutinį sprendimą priima „Prototron“ ekspertų komisija, į kurią įeina atstovai iš „Prototron“ steigėjų ir verslo lyderių arba investuotojai iš Estijos IKT, telekomunikacijų ir mechatronikos bendrovių.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Priemonės, kuri pradėta vykdyti 2012 metais ir apima 3 iki šiol įvykdytus sprendimų priėmimo ciklus, rezultatai:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Pateiktų paraiškų skaičius	300
Priimtų paraiškų skaičius	7
Finansavimas, skirtas atrinktoms	
MVĮ iki dabar	6 500 EUR
Įsteigta naujų įmonių	5
Sukurta darbo vietų	10

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Prototipų fondas auga, o paraiškų kokybė gerėja. „Idėjų kokybė yra tikrai gera, ir jos yra tikrai gerai apskaičiuotos.“ Verslo inkubatoriaus reklamos galimybės suteikė jiems galimybę sukurti stipresnę pradedančiųjų įmonių bendruomenę.

Pasiekimai

- Schema pagrįsta subsidija be jokios nuosavo kapitalo dalies. Įdėtos lėšos investuotojui atsiperka iš vadinamosios nemokamos rinkodaros ir viešumo, kurį lemia ši schema ir individualūs verslo projektai. Finansuotojai, taip pat bankai, buvo įtikinti investuoti pinigų iš savo jau turimo rinkodaros biudžeto, remiantis tuo, kad jie gaus didesnę grąžą ir „kol kas jie yra tuo patenkinti“.
- Daugelis naujų projektų komandų, turinčių gerų produktų idėjų su potencialu, buvo paskatintos išlįsti iš savo dirbtuvių. Fondas padidino kūrybingumą, paskatindamas gerą naujoviškų idėjų šaltinį.

- Ši schema buvo sukurta su mažiausiu biurokratizmo lygiu, nenustatant jokių apribojimų pareiškėjams, susijusiems terminams ir projekto dydžiui.
- Finansuojama iš privačiųjų lėšų. Prototipams skirtos lėšos išmokamos iš anksto.
- Lengvas paraiškų teikimo procesas ir jokių apribojimų paramą gavusiems pareiškėjams dėl to, kaip jie turėtų išleisti gautas lėšas.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Prototipų gamybos kontrolė, t. y. turi būti tobulinamas pinigų panaudojimas sutartai veiklai.

Perduodamumas

Galimybės. Galimybė išplėsti schemą, apimant kaimynines rinkas, kuriose „Swedbank“ vykdo veiklą. Kiti regionai gali įgyvendinti tą pačią schemą su kitais privačiais partneriais.

Grėsmės. Privačiųjų investuotojų arba rėmėjų suradimas. Pinigų surinkimo spartos palaikymas.

DAUGIAU INFORMACIJOS

Talino mokslo ir technologijų parkas „Tehnopol“:

www.tehnopol.ee/en

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/2yVKbBhi8oo>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Martin Gorosko

Svetainė www.prototron.ee

El. paštas kati.nikopensius@tehnopol.ee

Tel. +372 56 800 227

18. VIETOS PLĖTROS FONDAS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Ieškodamos būdų, kaip paskatinti verslumą, kad būtų išplėsta ekonominė veikla, vietos valdžios institucijos įsteigė Vietos plėtros fondą Vakarų Makedonijos periferijoje Kozanėje 2000 metais. Finansinė parama programai buvo surinkta iš lėšų, kurias skyrė „Public Power Corporation“ (PPC), siekdama kompensuoti regiono požeminių energetikos išteklių gavybos poveikį aplinkai. PPC skyrė lėšų iš savo finansinio pelno vietos bendruomenei, jos buvo panaudotos įvairiems ekonominiams ir socialiniams projektams remti. (Mažai tikėtina, kad šis projektas būtų pradėtas vykdyti negavus šio finansavimo.)

Vakarų Makedonija, esanti Graikijos šiaurės vakaruose, yra vienintelis regionas, kuris nesiriboja su jūra, tad negali gauti naudos iš turizmo, tačiau yra labai turtingas iškastinio kuro išteklių. Šiame regione, kuriam būdingas didžiausias nedarbo lygis Graikijoje, už ES vidurkį mažesnis BVP ir pernelyg didelė priklausomybė nuo strateginės PPC veiklos, projekto lėšos buvo skirtos verslumui skatinti.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Šiai programai vadovauja Vakarų Makedonijos Kozanės periferijos vietos valdžios institucijos ir Regioninė plėtros agentūra (ANKO), kuri taip pat veikė kaip tarpininkė arba projektą įgyvendinanti rangovė.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Bendrą programos biudžetą sudarė 13,6 mln. eurų: 7,1 mln. eurų iš Vietos plėtros fondo (VPF) ir 6,5 mln. eurų iš susijusių MVĮ, t. y. jų pačių išteklių ir paskolų.

Programa finansuojama 50 proc. iš bendrų investicijų. MVĮ arba verslininkai privalo surinkti 50 proc. iš nuosavų išteklių ir (arba) banko paskolų. Paraiškų pateikimo išlaidos (patirtos dėl mokesčio už konsultacinę paramą) svyravo nuo 1 000 iki 2 500 eurų.

VPF investicijos sudarė nuo mažiausios 50 000 eurų iki didžiausios 300 000 eurų sumos.

Tinkamumo kriterijai

Lėšos buvo skirtos vietos MVĮ ir verslininkams, steigiantiems naujas įmones arba modernizuojantiems arba automatizuojantiems veikiančias įmones mažmeninės prekybos, gamybos, turizmo, žemės ūkio ir paslaugų sektoriuose.

Terminai ir sąlygos

VPF investicijos buvo skiriamos kaip subsidijos, nebuvo nustatyta jokių grąžinimo sąlygų. Taikyti tam tikri specifiniai kriterijai dėl galimų investicijų rūšių, pvz., paramą gavę pareiškėjai negalėjo investuoti mažiau negu 50 proc. į pastatus, o kapitalinė įranga turėjo būti nauja, nenaudota.

2. ĮGYVENDINIMAS

Schemos įgyvendinimas, t. y. su schema susijusi valdymo ir pagrindinė veikla, deleguotas įsteigtai vietos plėtros bendrovei ANKO, turinčiai reikalingų specializuotų mokslinių ir techninių žinių. Įdarbinus 5–6 darbuotojus iš jos personalo, administracinės išlaidos sudarė 600 000 eurų.

Pagrindiniai žingsniai: kvietimas teikti konkursinius pasiūlymus, kriterijus atitinkančių MVĮ arba verslininkų pasiūlymų pateikimas, pasiūlymų vertinimas ir paramos gavėjų atranka pagal konkrečius kriterijus.

- 50 proc. finansuojama subsidijos forma iš bendrų investicijų, kitą 50 proc. dalį paramos gavėjai padengia iš nuosavų šaltinių ir (arba) banko paskolos.
- Lėšos galėtų būti investuojamos į materialųjį ir nematerialųjį turtą, skiriamos nedidelėms rinkodaros išlaidoms ir įsteigimo išlaidoms padengti.
- Projektams buvo taikomi iš pradžių suderinti mokėjimo etapai ir nuolatinė stebėseną juos įgyvendinant. Dauguma projektų buvo baigti per 1–2 metus, o subsidijos išmokėtos 3–4 dalimis pagal jų sudėtingumą ir nustatytus terminus.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Šios schemos, kuri buvo įgyvendinama 2000–2007 metais, rezultatai:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Pateiktų paraiškų skaičius	171
Priimtų paraiškų skaičius	121
Bendros VPF investicijos	7,1 mln. EUR
MVĮ indėlis (nuosavi šaltiniai ir (arba) paskolos)	6,5 mln. EUR
Naujų įmonių skaičius	17
Naujai įsteigta	10
Naujai sukurta darbo vietų	122

Paraiškų pateikimo procesas laikomas paprastu, investiciniai sprendimai buvo priimami maždaug per vieną mėnesį.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Apskaičiuota, kad pridėtinė vertė, kurią nulėmė verslumo padidėjimas, turėjo stiprų poveikį vietos ekonomikai, palyginti su kitomis mažai pelno duodančiomis grynųjų pinigų įplaukų rūšimis rinkoje. Priemonė turėjo teigiamo poveikio regioninei verslo aplinkai, ypač naujų įmonių steigimui, esamų įmonių modernizavimui, vietos produktų reklamai ir užimtumo lygio kėlimui (ją vykdant, sukurtos 122 darbo vietos). Dabar rezultatai, ypač investuotų lėšų pridėtinė vertė, ir tai, ar ji viršijo prognozes, yra ginčytini.

Suinteresuotųjų šalių nuomonės dėl bendro schemos veiksmingumo

- Šalininkai teigia, kad pridėtinė vertė, t. y. grąža iš investicijų į VPF finansuotą ilgalaikį turtą, ypač gamybos sektoriuje, viršijo pradines investicijas.
- Kita vertus, oponentai teigia, kad alternatyviosios sąnaudos viršijo rezultatus, kuriuos, kaip bet kuriuo atveju ir buvo tikėtasi iš pradžių, yra sunku priskirti.
- Nors šioje srityje ir nebuvo finansinio pakilimo, VPF paliko įsteigtas naujas įmones ir sukurtas naujas darbo vietas.

Pasiekimai (stipriosios pusės)

Paprasta administracinė sistema ir trumpas sprendimų priėmimas MVĮ.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Investicijų stebėseną jas įgyvendinus nebuvo vykdoma.

Perduodamumas

Manoma, kad programa yra lengvai perduodama kitiems regionams, esantiems panašiose situacijose, pvz., vykdoma didelės apimties komercinė kuro gavybos arba rūdos kasybos veikla.

Galimybės. Panašių finansavimo priemonių finansavimas ir valdymas vietos lygiu galėtų sudominti kitus regionus.

Grėsmės. „Public Power Corporation“ finansavimo trūkumas gali kelti grėsmę programos tęstinumui.

DAUGIAU INFORMACIJOS

Vakarų Makedonijos regioninė plėtros agentūra (ANKO):

www.anko.gr

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/n3rB2LJod7w>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Vassilis Ragias

Svetainė www.anko.gr

El. paštas tsidiropolous@anko.gr

Tel. +302 461 024 022

19. REGIONINĖS PARAMOS SCHEMOS KONKURENCINGUMAS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Regioninės paramos schemą, vykdomą pagal Regioninio konkurencingumo veiklos programą ir bendrai finansuojamą iš Europos regioninės plėtros fondo (ERPF), administruoja ir įgyvendina „Region Aosta Valley“. Šios schemos tikslai yra tokie:

- remti naujoviškas įmones finansinėmis paskatomis, skirtomis investicijoms, pvz., mašinomis, įrenginiais ir programine įranga, kad jos galėtų augti ir veiksmingiau konkuruoti pasaulinėje rinkoje;
- teikti įmonėms paskatų, skirtų technologijoms perduoti, internacionalizavimo programoms, rinkodaros strategijoms ir verslo planams.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

„Finaosta SpA“ – regioninis valstybinis bankas, pasirinktas schemos veiklos partneriu.

Dalyvaujantys komerciniai bankai ir tarpusavio garantijų asociacijos sudaro paskolų teikimo elementą.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVI indėlis

Bendrą 3 mln. eurų dydžio programos biudžetą sudaro lėšos iš šių trijų fondų: ERPF (40 proc.), valstybės fondų (42 proc.) ir regioninių fondų, t. y. „Aosta Valley“ (18 proc.), kuris yra puikus pavyzdys, kaip galima pritraukti pinigų, pasinaudojant ribotais regioniniais fondais, iš valstybės ir Europos aplinkos ir taip suteikti regionui galimybę skirti subsidijų verslui ir užsitikrinti didžiausią poveikį jų regioniniams fondams.

MVI, kurioms suteikiamos paskolos subsidijoms papildyti, taikomos mažesnės palūkanų normos.

Tinkamumo kriterijai

Naujoviškos MVI, veikiančios pramonės arba gamybos sektoriuose Aostos slėnyje, kurios ypatingą dėmesį skiria pagrindiniams strateginiams sektoriams: išmaniajai energetikai, pažangiajam judumui, mechatronikai, t. y. IKT, biotechnologijoms, atspindintiems regiono išmaniają specializaciją.

Terminai ir sąlygos

Regioninė paramos schema – subsidijų priemonė, neturinti nustatytų grąžinimo sąlygų.

Subsidijos, naudojamos investicijoms į materialųjį turtą, pvz., mašinas, įrenginius, kompiuterinę ir programinę įrangą, svyruoja nuo 80 000 eurų mažai įmonei iki 150 000 eurų vidutinei įmonei, taip pat skiriamos subsidijos iki 20 000 eurų investicijoms į rinkodaros tyrimus, verslo planus ir naujovių tyrimus.

2. ĮGYVENDINIMAS

Šios schemos priežiūrą vykdo vienas asmuo, o jos veiklos administravimas pagal subrangos sutartį yra pavestas regioniniam valstybiniam bankui „Finaosta S.p.A“, jis valdo lėšas ir kasdienę veiklą regiono naudai.

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Pagal šią schemą teikiamų finansinių paskatų tikslas – sudaryti tinkamas sąlygas investicijoms, skatinti naujoves, investuojant į technologijas ir (arba) procesus, kurie padės įmonėms realizuoti

papildomą pelną. Kriterijus atitinkančios įmonės gali teikti paraiškas pagal Regioninę paramos schemą dviejų rūšių subsidijoms gauti:

- subsidijoms, skirtoms naujoviškoms investicijoms į naujas mašinas, įrenginius, kompiuterinę ir programinę įrangą: iki 40 proc. reikalavimus atitinkančių išlaidų;
- subsidijoms, skirtoms rinkodaros tyrimams, verslui planuoti, plėtrai, patentams teikti ir išplėsti veiklai tarptautiniu mastu, technologiniams patikrinimams ir technologijoms perduoti (t. y. patariamoji, konsultacinė parama, nematerialusis turtas). Pavyzdžiai: konsultacinė parama, skirta gamybos procesams ir eksporto arba internacionalizavimo potencialui pagerinti: iki 50 proc. reikalavimus atitinkančių išlaidų.

Įmonės taip pat gali pasinaudoti galimybe derinti subsidijavimo ir ne subsidijavimo principu grindžiamas paramos priemones ir pritraukti papildomų investicijų.

Naujoviškų investicijų į materialųjį turtą atveju įmonė gali derinti subsidiją, gautą iš Aostos slėnio regiono (vidutiniškai 40 proc. investicinių išlaidų) su subsidijuojama paskola*, kurios skyrimą organizuoja kitas departamentas, gauta iš komercinio banko, ir kuriai būtų taikomos mažesnės palūkanų normos, ir taip MVĮ suteikiama galimybė gauti iki 75 proc. investicijų. Šios paskolos gali būti derinamos su tarpusavio garantijų fondo teikiama garantija*. Jeigu teikiama valstybės subsidija, tai gali lemti 1 proc. dydžio palūkanų normas. Jei norima skatinti sinergiją su kitomis verslo paramos priemonėmis, įmonės taip pat gali pasinaudoti įvairia parama, pvz., verslo inkubatoriais ir technologijų perdavimu.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Šios schemos, kuri vykdoma nuo 2009 metų birželio iki 2015 metų gruodžio, 2011–2012 metų rezultatai:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Pateiktų paraiškų skaičius	20
Priimtų paraiškų skaičius	18
2012 m. skirtas finansavimas	800 000 EUR
Finansavimas, skirtas nuo 2009 m.	1,7 mln. EUR
MVĮ investicijos 2012 m.	
į mašinas, įrenginius ir t. t.	1,75 mln. EUR
į rinkodaros tyrimus ir t. t.	250 000 EUR
Pradedančiųjų veikiančių įmonių skaičius	2
MVĮ investicijos iki dabar	
į mašinas, įrenginius ir t. t.	3,3 mln. EUR
į rinkodaros tyrimus ir t. t.	700 000 EUR

Nors ši schema nėra tiesiogiai susijusi su naujų darbo vietų kūrimu, įmonėms suteiktos paskatos padėjo joms išlaikyti esamas darbo vietas dabartinėmis ekonominėmis sąlygomis. Atsižvelgiant į regiono dydį (mažiausias Italijos regionas), visos iki šios dienos investuotos lėšos sudaro reikšmingą sumą – tai yra svarbus indėlis į regioninę ekonomiką.

Paraiškų teikimo procesas laikomas paprastu, sprendimai priimami ne ilgiau kaip per 90 dienų. Apskaičiuota, kad MVĮ patirtos paraiškų pateikimo išlaidos yra lygios 1 darbo dienai, skirtai projektų pasiūlymams parengti ir pateikti. Partnerių administracinės išlaidos – 5 darbo dienos, per kurias turi būti įvertintos paraiškos gauti investicinių subsidijų, ir 2 dienos, per kurias turi būti įvertintos paraiškos gauti subsidijų rinkodaros tyrimams ir verslo planams.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Regioninė paramos schema padeda skatinti Aostos slėnyje veikiančių bendrovių konsolidavimą ir plėtrą. Finansinės paskatos padėjo MVĮ:

- išspręsti labai aktualią galimybės gauti kreditą problemą;
- realizuoti naujoviškų investicijų planus, kurie padės kurti naujus produktus, procesus ar paslaugas arba reikšmingai pagerinti jau esamas prekes ir paslaugas ;
- įdiegti arba įgyvendinti pokyčius ir naujoves jų gamybos procesuose, valdymo, logistikos, žinių įgijimo ir perdavimo bei internacionalizavimo strategijose.

Pasiekimai (stipriosios pusės)

Akcentas naujovėms ir didelės pridėtinės vertės veiklai.

Galimybė gauti finansinių išteklių, reikalingų MVĮ poreikiams patenkinti.

Paprastas paraiškų pateikimo procesas.

Bendras finansavimas, t. y. ERPF panaudojimas, siekiant pritraukti valstybės arba regioninių lėšų, sutaupant tam tikras sumas regioniniam viešajam biudžetui, kurios yra ypač svarbios, turint menkus išteklius.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Pateikta mažiau paraiškų nei tikėtasi, manoma, kad neapibrėžtos ekonominės sąlygos neskatino investicijų.

Biurokratinės ERPF ataskaitų rengimo procedūros: ataskaitų rengimo mechanizmų, ypač skirtų subsidijoms iki tam tikros ribos, supaprastinimas padėtų sumažinti administravimo apimtis.

Perduodamumas

Galimybės. Laikoma labai tinkama perduoti kitoms regioninėms valdžios institucijoms arba lygiavertėms valstybės įstaigoms, galinčioms pasinaudoti ERPF lėšomis.

Suteikia galimybę sutelkti dėmesį į svarbiausius strateginius sektorius ir konkrečias bei aiškias išlaidų rūšis, lengvai pritaikoma kitiems regionams.

Grėsmės. Galimybė gauti ES lėšų ir jų pobūdis kitu 2014–2020 metų programavimo laikotarpiu.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/VJZHpfU0L04>

„Finaosta SpA“:

<http://www.finaosta.com/finaosta/index.php>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius

Francesco Fionda

Bendrovės svetainė

www.regione.vda.it

El. paštas

f.fionda@regione.vda.it

Tel.

+39 16 527 4741

20. „ICO“ PROGRAMA

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Instituto de Crédito Oficial (Oficialus kreditų institutas, isp. ICO) – tai valstybinis bankas, administruojantis finansines priemones, kurių tikslas yra teikti paskolų ir finansavimą MVĮ. Derindamas privatųjį ir valstybinį kapitalą, jis veikia kaip valstybinis bankas ir valstybės finansų agentūra. Instituto pagrindinė paskirtis – teikti paramą ekonominei veiklai, kuri prisideda prie nacionalinio turto augimo ir geresnio paskirstymo, ir ją puoselėti.

ICO, įsteigtas 1971 metais ir veikiantis prie Ekonomikos ir konkurencingumo ministerijos, turi teisinį kredito institucijos statusą, nuosavo kapitalo ir grynujų pinigų. Vykdydamas veiklą kaip Vyriausybės finansų agentūra, ICO taiko rinkos bankininkystės praktiką, laikydamasis tokių pačių taisyklių ir reglamentų kaip ir privatieji bankai.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Programą remia partnerių ir suinteresuotųjų šalių, dirbančių kartu, siekiant palengvinti naudojimąsi kredito linijomis, tinklas. Jį sudaro:

ICO – vadovaujantis partneris, turintis savo biurų ir darbuotojų.

Bankai su šešiolika Ispanijos bankų, dalyvaujančių ICO tinkle.

Pagrindinės suinteresuotosios šalys, pvz., Prekybos rūmai ir verslo asociacijos.

Finansavimo partneriai

ICO nefinansuoja savo veiklos iš valstybės biudžeto, bet surenka didžiąją dalį savo lėšų iš kapitalo rinkų. Kai tai yra tinkama, valstybė gali prisidėti prie ICO kapitalo didinimo, t. y. pagerinti jo pagrindinio kapitalo rodiklį. (Šie įnašai, kurie yra tinkamai įtraukiami į valstybės biudžetą ir vėliau grąžinami, gali būti naudojami ICO skolinimo pajėgumui padidinti.)

Finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Bendras 22 000 mln. eurų finansavimo biudžetas ICO finansavimo schemoms (angl. *Second-Floor Facilities*), skirtas MVĮ ir verslininkams: 18 000 mln. eurų – ICO linija bendrovėms ir verslininkams, 4 000 mln. eurų – ICO linija internacionalizuoti. Didžiausia finansavimo pagal abi schemas suma – 10 mln. eurų klientui, skiriama per paskolas arba išperkamąją nuomą, nustatant grąžinimo terminus iki 20 metų. Didžiausia suma, skirta MVĮ, gaunančioms paskolų, užtikrintų tarpusavio garantijų bendrovių (SGR) išduota tarpusavio garantija, yra 1 mln. eurų klientui.

Ji suteikiama per paskolas arba išperkamąją nuomą, nustatant grąžinimo terminus iki 15 metų. ICO linijų palūkanų normos yra mažesnės nei kitoms priemonėms taikomos palūkanų normos. Individualūs paramos gavėjai turi grąžinti 100 proc. kredito.

Tinkamumo kriterijai

- ICO linija bendrovėms ir verslininkams yra skirta: savarankiškai dirbantiems asmenimis, laisvai samdomiems specialistams, bendrovėms, valstybinėms ir privačiosioms organizacijoms (įmonėms, fondams, NVO, vyriausybėms ir t. t.), neatsižvelgiant į tai, ar jų nuolatinė gyvenamoji vieta arba juridinis adresas yra Ispanijoje ar užsienyje, jei didesniąją jų kapitalo dalį sudaro ispaniškasis kapitalas.
- ICO linija internacionalizuoti yra skirta: laisvai samdomiems specialistams ir bendrovėms, kurių didesniąją kapitalo dalį sudaro ispaniškasis kapitalas.

Terminai ir sąlygos

Kreditų gražinimo terminai svyruoja nuo 1 iki 20 metų, atsižvelgiant į įmonės pobūdį ir investuotų apyvartinių lėšų dalį. Paramos gavėjams suteikiama galimybė pasirinkti vienų metų lengvatinį laikotarpį.

2. ĮGYVENDINIMAS

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Kaip savarankiška institucija, kuriai būdinga apdairi vadyba, ICO, veikdamas nepriklausomai, dirba su bankų ir suinteresuotųjų šalių tinklu, kad galėtų įgyvendinti savo tikslus šiais dviem skirtingais būdais.

1 BŪDAS

Kaip valstybinis bankas: ICO teikia paskolų įmonėms ir savarankiškai dirbantiems asmenims finansavimo schemų (angl. *Second-Floor Facilities*) pavidalu, ICO kreditų arba tiesioginio finansavimo linijų įmonėms finansuoti.

Dvi pagrindinės kredito linijos, supaprastintos siekiant patenkinti įmonių ir savarankiškai dirbančių asmenų poreikius, teikiamos 2013 metais:

ICO kredito linija įmonėms ir verslininkams, skirta finansuoti projektams, turintiems Tarpusavio garantijų bendrovės (SGR) išduotą garantiją, siekiant suteikti reikalingų garantijų riziką keliančioms bendrovėms finansuoti, galiojančių ir investiciniams sandoriams, ir apyvartinėms lėšoms.

ICO kredito linija eksportuotojams internacionalizuoti: skirta suteikti galimybę investuoti užsienyje ir patenkinti jų apyvartinių lėšų poreikius, t.y. numatant sąskaitų apmokėjimą trumpuoju laikotarpiu, kurio reikia investicijoms.

2 BŪDAS

Kaip valstybinė finansų agentūra: ICO taip pat administruoja oficialias finansavimo priemones, kurias Ispanijos valstybė numato eksportui skatinti ir kaip paramą plėtrai, kai valstybė kompensuoja ICO bet kokias išlaidas, susijusias su šiais procesais.

Pagrindinės ICO kredito linijų ypatybės

- ICO nustato kiekvienos schemos finansines sąlygas, kurios yra taikomos tiesiogiai per programoje dalyvaujančius bankus.
- Bankai įvertina paraiškas ir priima sprendimus dėl finansavimo. Jie nustato garantijos sumą ir prisiima riziką.
- Siūlomos palankios sąlygos, ilgi gražinimo terminai ir lengvatiniai laikotarpiai, palūkanų normos priklauso nuo gražinimo terminų; jas apskaičiuoja bankas.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Kiekvienais metais atnaujinamos ICO linijos, pradėtos teikti 1999 metais, 2012 metų rezultatai:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Bendrovių, pasinaudojusių ICO linijomis, skaičius	162 075 (2012 m.)
Paskolintų lėšų vertė	27 532 mln. EUR
Vidutinis finansavimas, skiriamas MVĮ (dažniausiai prašoma paskola)	40 000 EUR

MVĮ ir verslininkams skirtos finansavimo schemos 2013 metų pirmasis ketvirtis, sausis– kovas	
Priimta paraiškų	25 proc. (2013 m. duomenys)
Lėšos, paskolintos bendrovėms ir verslininkams	877,2 mln. EUR (57 proc. nuo visos sumos)

Vidutinis paraiškų vertinimo laikotarpis – 15 dienų, o paraiškų teikimo procesas – vidutinio sudėtingumo lygio. MVĮ, kurios negali pateikti finansinių garantijų, paraiškos paprastai atmetamos.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

2012 metų parama pagal šią schemą suteikta daugiau kaip 160 000 MVĮ / verslininkų, tad, daugelio mažų įmonių manymu, ICO nepateisino jų lūkesčių, nes tik 25 proc. mažų įmonių, pateikusių paraišką ICO lėšoms, gauna kreditą. Daugelis lėšų skiriamos didesnėms bendrovėms, parengusioms solidžius verslo projektus.

Pasiekimai (stipriosios pusės)

ICO linijų palūkanų norma yra mažesnė nei palūkanų normos, taikomos pagal kitas priemones. Rizikos pasidalijimas. Schemai buvo labai naudinga stipri institucinė ir tinklo parama, nes dauguma didelių Ispanijos bankų dalyvavo šioje programoje. Greitas sprendimų priėmimas – sprendimai priimami per 15 dienų.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Bankai atsisako suteikti ICO paskolų daugeliui smulkaus / vidutinio verslo projektų, tad daug verslininkų yra nusivylę. Labiau tikėtina, kad pasiseks didesnėms įmonėms. Dėl bankams tenkančios naštos padengti nuostolius jie nenori skolinti lėšų nepakankamai solidiems verslo projektams, todėl daugelis MVĮ ir verslininkų negali pasinaudoti ICO schemomis. ICO produktai gali konkuruoti su kitais produktais, kuriuos jau siūlo dalyvaujantys bankai. Ispanijos palūkanų normos yra didelės, tačiau nors ir mažesnės nei standartinės normos rinkoje, ICO palūkanų normos taip pat yra didelės.

Perduodamumas

Panašūs valstybiniai bankai ir paslaugos, kurie yra laikomi ekonomiškai tvariais ir lengvai perduodamais, gali būti kuriami ir kitose ES šalyse. Integruota į privatųjį sektorių (nuostolius padengia privatusis sektorius), ji veikia kaip įprasta komercinio banko paskolų schema. Ši schema turi dokumentais pagrįstą metodiką, protokolus ir darbo procesus, tad gali būti lengvai integruojama į privatųjį sektorių: bankus ir paramą gaunančias bendroves.

Galimybės. Nacionalinės vyriausybės parama įmonėms per privačiojo sektoriaus finansines institucijas, mažesnių nei įprastos palūkanų normos taikymas, bankų ir kitų institucijų, pavyzdžiui, Prekybos rūmų, bendradarbiavimas.

Grėsmės. Politinis įsipareigojimas, galimybė gauti išteklių, bankų ir vyriausybės bendradarbiavimas, bendrovėse taikoma sklaida arba rinkodaros veikla.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/FziSeVgJK2k?list=PLdapWZuB-HseUzFktTJ7wQ1EHh9XT8H9Cx>

Oficialūs Sevilijos prekybos rūmai:

<http://www.enspire.eu/occ-home>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Pablo Morales

Svetainė www.ico.es

El. paštas pablo.morales@camaradesevilla.com

Tel. +34 65 914 7699

21. INICIATYVA „LEADER+“

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Viena iš keturių iniciatyvų, kurias daugiausia finansuoja ES struktūriniai fondai – „LEADER+“ – sukurta, siekiant padėti kaimo suinteresuotosioms šalims, t. y. vietos bendruomenei, sukurti ilgalaikį jų vietinio regiono potencialą. Iniciatyvos „LEADER“, kurias apibūdina modelis „iš apačios į viršų“, yra pagrįstos aktyvaus vietos gyventojų, ypač vietos bendrovių, asociacijų, kooperatyvų ir valdžios institucijų, dalyvavimo principu.

Visoje Europoje įgyvendintoje programoje, skatinančioje įgyvendinti integruotas, aukštos kokybės originalias tvariosios plėtros strategijas, didelis dėmesys buvo skirtas partnerystei ir praktikai bei patirčiai, galinčiai turėti įtakos kaimo plėtros politikai ateityje, perduoti. Šios programos, kuri buvo įgyvendinama 2002–2009 metais, tikslai:

- vietos konkurencingumo didinimas, taikant įvairias vietos intervencijas, atitinkančias vietos poreikius, kuo labiau mažinančias trūkumus ir švelninančias nelygybę tarp vietovių;
- tvarios socialinės struktūros sukūrimas, gerinant prieigą prie kaimo vietovių visais socialiniais ir ekonominiais lygmenimis.

Graikijos nacionalinė iniciatyva „LEADER+“ turėjo tris pagrindines temas ir prioritetus:

- bandomosios kaimo plėtros strategijos;
- parama kaimo vietovių bendradarbiavimui;
- klasteriai.

Pagrindinė tema – intervencijos, skirtos kaimo turizmui ir smulkiąjam verslui kaimo sektoriuje. Su šia tema susijusios investicijos padidėjo iki 236,4 mln. eurų, o tai sudaro 64 proc. iniciatyvos „LEADER+“ investicijų.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

- Kaimo plėtros ir maisto ministerija: nacionaliniu mastu, t. y. bendras administravimas ir priežiūra; ANKO (Kozanės plėtros agentūra): tarpininkavimas ir programos įgyvendinimas.
- Vietos veiklos grupė (VVG), regioninių suinteresuotųjų šalių grupė: vyriausybė, sąjungos, savivaldybės įmonės, žemės ūkio kooperatyvai ir kitos socialinės ir profesinės įstaigos, paskirtos tikslams nustatyti ir schemai administruoti regioniniu lygmeniu.
- Vietos sprendimų priėmėjai (vietos plėtros bendrovės): vietos bendruomenės, sąjungos, kooperatyvai, prekybos rūmai, priimančys sprendimus dėl konkrečių tikslų, susijusių su vietos poreikiais.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

13,5 mln. eurų ES ir valstybės finansuojamas biudžetas, prie kurio MVĮ prisideda iki 40 proc. iš privačiųjų lėšų. Iniciatyva „LEADER+“, remiama valstybės lėšomis, buvo reikšmingas Graikijos vyriausybės finansavimo šaltinis mažiau išsivysčiusiuose žemės ūkio ekonomikos regionuose.

Tinkamumo kriterijai

Programos turėjo prisidėti prie tikslinių regionų ekonominės ir socialinės sanglaudos, tvariosios plėtros, užimtumo augimo ir aplinkos apsaugos.

Iniciatyva skirta visoms MVĮ kaimo vietovėse, t. y. mažiau išsivysčiusiuose regionuose, kalnų ir salų regionuose. Kaimyninės bendruomenės, galinčios pademonstruoti plėtros perspektyvas, taip pat turėjo teisę gauti šių lėšų.

Terminai ir sąlygos

Ši priemonė yra subsidija, tad nebuvo taikomi jokie gražinimo terminai. MVĮ galėjo teikti paraiškas subsidijoms iki 264 000 eurų, nebuvo nustatytas joks mažiausias subsidijos dydis.

Iniciatyvos „LEADER+“ projektams skirto finansavimo dydis priklausė nuo paramos gavėjo tipo: iki 60 proc. MVĮ projektams, t. y. investicinės subsidijos – parama verslumui, 40 proc. finansavimo – iš nuosavų lėšų, ši suma padidėja iki 75 proc. – pelno nesiekiantiems paramos gavėjams ir iki 100 proc. (75 proc. pagal iniciatyvos „LEADER+“ ir 25 proc. pagal Nacionalinę plėtros programą) – valstybės arba viešiesiems, pvz., infrastruktūros, projektams.

2. ĮGYVENDINIMAS

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Su Vakarų Makedonijos schema susijęs administravimas ir kasdienė veikla patikėti tarpinei institucijai ANKO, pasitelkusiai 10 darbuotojų grupę.

„LEADER“ programos, skirtos MVĮ žemės ūkio ekonomikoje, prisidėjo prie mažiau išsivysčiusių tikslinių regionų ekonominės ir socialinės sanglaudos, tvariosios plėtros, užimtumo augimo ir aplinkos apsaugos.

Vadovaujama regiono ir vietos valdžios institucijų, Vakarų Makedonijos Kozanės periferija naudojo „LEADER“ lėšas, skirtas ekonomikai plėtoti, šiais dviem būdais:

- kaip investicines subsidijas dotacijomis verslumui remti. 63 proc. visų programos viešųjų išlaidų buvo skirta investiciniams planams antriniame ir tretiniame sektoriuose, 56 iš 71 sutarties (79 proc.) buvo susijusios su veikla, skirta verslumui skatinti. MVĮ skirtos subsidijos sudarė iki 60 proc., o 40 proc. MVĮ skyrė iš nuosavų išteklių. Reikalavimus atitinkančios MVĮ taip pat galėjo bendrai finansuoti arba papildyti savo subsidiją banko paskola, sudarančia ne daugiau kaip 30 proc. visų investicijos išlaidų.

Parama buvo skiriama šioms trimis pagrindinėms veikloms:

- bendrovėms, dalyvaujančioms vietos ekologiškų ir neekologiškų produktų gamyboje;
- pramoniniams įrenginiams statyti ir modernizuoti;
- mažų viešbučių statybai ir plėtrai, kai išskirtiniais atvejais iki 440 000 eurų dydžio subsidijos buvo skiriamos viešbučių statybai vietovėse, pasižyminčiose nepanaudotu potencialu arba neturinčiose turizmo infrastruktūros.

Pagalba jaunimui įsidarbinant, skatinama teikiant paramą 3 tinklams turizmo, vyno gamybos ir pieno perdirbimo pramonėje ir įgyvendinant įvairius projektus, skirtus verslumui skatinti ir darbo vietoms kurti. Tai apėmė kultūros paveldo remonto ir restauravimo projektus.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

2002–2009 metų rezultatai:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Pateikta paraiškų	119
Priimta paraiškų	76
Finansavimas, skirtas paramą gavusioms	

MVĮ	5,5 mln. EUR
(MVĮ) investuotas finansavimas	3,7 mln. EUR
Naujai įsteigta įmonių	45
Sukurta darbo vietų (programa taip pat padėjo išsaugoti esamas darbo vietas)	60 darbo vietų visu etatu + 40 darbo vietų puse etato

Paraiškų teikimo procesas buvo labai sudėtingas, sprendimų priėmimas užtruko 4–6 mėnesius. MVĮ patirtos paraiškų teikimo išlaidos svyravo nuo 1 000 iki 4 000 eurų tais atvejais, kai MVĮ pasitelkdavo specialistus, kad šie padėtų parengti paraišką ar verslo planą. Partnerių administravimo išlaidos sudarė 1,6 mln. eurų.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Programa sustiprino vietos verslumą, taip pat padėjo paremti ir išsaugoti kultūrinį paveldą. Dabar jos vietą užėmė 2009 metais pradėta vykdyti nauja programa, kuri yra pagrįsta ta pačia filosofija, t. y. bendruomenės inicijuota plėtra.

Pasiekimai (stipriosios pusės)

Vietos sprendimai, t. y. decentralizuotas įgyvendinimas, pagreitino finansavimo procedūras. Skatinami vietos bendrovių ryšiai ir bendradarbiavimas.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Paraiškų pateikimo procesas buvo labai biurokratiškas.

Perduodamumas

Galimybės. Finansavimo priemonių administravimas vietos lygmeniu.

Grėsmės. ES arba nacionalinių lėšų trūkumas.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/pXvYEk6qdA0>

ES iniciatyva „Leader plus“:

http://ec.europa.eu/agriculture/rur/leaderplus/index_en.htm

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Simeon Karafolas

Svetainė www.anko.gr

www.elard.gr

El. paštas tsidirpolous@anko.gr

Tel. +30 246 1023 4022

22. SUBSIDIJŲ IR PASKOLŲ PRIEMONĖ „BEJAGLOBAL“

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Mišri subsidijų ir paskolų priemonė „BejaGlobal“ apima PRODER subsidijas, kurias remia Europos žemės ūkio kaimo plėtros fondas (EŽŪKPF), ir banko paskolas, kurias teikia „Caixa do Crédito Agricola“, aprūpinančias reikalavimus atitinkančias MVĮ iki 100 proc. projektams reikalingų investicijų.

Šia schema, numatančia ilgalaikes investicijas, kurių vieną dalį sudaro subsidijos, kitą – paskolos, siekiama teikti paramą kaimo MVĮ, kurios jau yra gavusios patvirtintas subsidijas pagal PRODER projektus, augti ir plėstis. Kiekvienos investicijos, patvirtintos ir teikiamos pagal šią bendrąją priemonę, šaltinis priklauso nuo įvairių veiksnių. Tai apima MVĮ rūšį, projekto rūšį ir darbuotojų, kuriuos MVĮ tikisi įdarbinti po šios investicijos, skaičių.

Schemos elementui, kurį sudaro „Credito Agricola“ paskolos, taikomos įprastos patikros, ar verta patvirtinti kreditą. Paskolos užtikrintos tarpusavio garantija, kurioje numatyti grąžinimo terminai iki 10 metų. Pareiškėjai privalo atitikti tinkamumo kriterijus, susijusius su abiem programomis, kad turėtų teisę į bendrą investicijų rinkinį.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

- Vadovaujantis partneris – Bežos savivaldybė.
- PRODER – Regioninės plėtros programa, teikianti strateginę ir finansinę paramą.
- „Caixa do Crédito Agricola“ – kreditinis žemės ūkio bankas, kurio specializacija – paskolos kaimo bendruomenėms.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Metinis programos biudžetas – apie 10 mln. eurų, iš kurių ES lėšos sudaro 40 proc., o privačiosios lėšos – 60 proc.

Reikalavimus atitinkančioms MVĮ skiriama iki 100 proc. bendrųjų investicijų, o subsidijos (75 proc.) ir paskolos santykis priklauso nuo daugelio veiksnių ir darbo vietų, kurių tikimasi sukurti po investicijos, skaičiaus. Dalyvaujančios MVĮ taip pat turi teisę į 50–75 proc. sumažintas įprastas banko palūkanų normas, taikomas paskolos elementui.

Tinkamumo kriterijai

„BejaGlobal“ schema yra skirta perspektyvioms MVĮ, veikiančioms turizmo, žemės ūkio ir žemės ūkio maisto produktų sektoriuose ir teikiančioms klasterių paslaugas, t. y. rinkodaros, dizaino, žiniatinklio paslaugas ir verslo konsultacijas žemės ūkio sektoriams.

Terminai ir sąlygos

Bendra, t. y. mišrių subsidijų ir paskolų investicijų, suma svyruoja nuo mažiausios 5 000 eurų iki didžiausios 5 mln. eurų sumos, o MVĮ grąžinimo sumos sudaro nuo 1 500 eurų iki 2,5 mln. eurų. Ilgiausias laikotarpis, per kurį reikia jas grąžinti, yra 10 metų.

2. ĮGYVENDINIMAS

Šią schemą administruoja vietos partnerystė su valdymo institucijomis. Ją įgyvendina penkių asmenų grupė iš savivaldybės.

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Ši priemonė apima PRODER subsidijas, kurias remia EŽŪKPF, ir paskolas iš banko „Caixa de Crédito Agrícola“.

- PRODER fondo pareiškėjams teikiama „BejaGlobal“ programos grupės pagalba, siekiant užtikrinti projekto atitiktį abiem programoms ir patarti dėl finansavimo būdų.
- MVĮ pateikia paraišką banko paskolai patvirtinus PRODER programą. Bendra paskolos vertė ir sąlygos priklauso nuo darbo vietų, sukurtų po projekto įgyvendinimo, skaičiaus.
- Paskoloms taikomos įprastos kredito patvirtinimo procedūros ir tarpusavio garantijos patvirtinimas. Pareiškėjai privalo pademonstruoti patikimas finansines sąlygas subsidijai ir paskolai, kurios negali būti naudojamos skolai restruktūrizuoti.
- Pagal „BejaGlobal“ programą MVĮ teikiama administracinė ir projekto valdymo parama jų projekto įgyvendinimo laikotarpiu.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Šios priemonės, pradėtos vykdyti 2012 metų sausio 1 dieną, pirmųjų metų rezultatai:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Pateikta paraiškų	130
Priimta paraiškų	68
Skirtas finansavimas (paramą gavusioms MVĮ)	4 907 525 EUR
MVĮ investicijos	3 775 019 EUR
Naujai įsteigta įmonių	10

Ilgiausias sprendimų priėmimo laikotarpis – 3 mėnesiai. Paraiškų pateikimo laikotarpis – vidutinio sudėtingumo.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

„BejaGlobal“ paskolų ir subsidijų derinys padidino regiono kaimo klasterio pridėtinę vertę, suteikdamas šiai schemai ilgalaikę išliekamąją vertę.

Pasiekimai

Tikimasi, kad ši schema padės regiono ekonomikai pasiekti spartesnį augimo tempą nei eurozonoje.

Pagrindinės stipriosios pusės

Mažesnės palūkanų normos – paskoloms taikomos palūkanų normos, kurios yra 50–75 proc. mažesnės už įprastas.

Suteikiamų subsidijų, t. y. dotacijų, dydis yra nustatomas pagal darbo vietų, kurias kiekviena MVĮ tikisi sukurti, įgyvendinusi paskolos ir subsidijų priemonę, skaičių. Kuo daugiau darbo vietų tikimasi sukurti, tuo didesnė bus skiriama subsidija.

Šios schemos paskolos elementas sukurtas kaip apyvartinis fondas.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Komunikacija – dar daugiau darbo reikia atlikti, skleidžiant ir keliant schemos profilį, siekiant paskatinti naujus regioninius ir užsienio investuotojus ir verslininkus pasinaudoti mišria subsidijų ir paskolos priemone.

Dviejų finansavimo šaltinių patvirtinimas reiškia, kad sprendimų, ar suteikti investicijų, procesas gali užtrukti iki 3 mėnesių.

Perduodamumas

Galimybės. Apskritai manoma, kad schema yra paprasta, veiksminga priemonė, kuri gali, atsižvelgiant į finansavimą, turėti greito poveikio regioninei plėtrai ir augimui.

Grėsmės. Naujoji ES regioninės plėtros strategija gali apriboti vietos plėtros modelių alternatyvas, todėl gali sumažėti galimybės MVĮ gauti paramą.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/Wed4aaJq3ao>

„BejaGlobal“:

<http://bejaglobal.net>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Sofia Martins

Svetainė www.bejaglobal.net

www.portaldosincentivos.pt/proder

El. paštas marcos.nogueira@bejaglobal.net

Tel. +351 210 937 907

23. DAUGIAREGIONIS VEIKLOS PLANAS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

„Territorial Pact of Oristano“ (PTO) buvo viena iš dešimties Italijos vietos plėtros agentūrų, įsteigtų 1998 metais, siekiant įgyvendinti regiono vietos plėtros programą. Ši vietos plėtros agentūra, įforminta Vietos veiksmų plane ir finansuojama iš įvairių Europos fondų, apima Oristano suinteresuotųjų šalių paramą, įrodančią jų įsipareigojimą prisidėti prie regiono plėtros.

Vietos plėtros agentūra, per kurią siekiama skatinti socialinę ir ekonominę provincijos plėtrą, numatė dvejų metų paprogramę (vykdytą 1999–2001 metais), siekdama panaudoti įmonėms skirtas tiesiogines finansines priemones; šių lėšų panaudojimo tikslas – pagerinti dabartinę ekonominę veiklą ir pritraukti naujų įmonių ir ekonominės veiklos į provinciją.

Pagal programą MVĮ buvo teikiama subsidijų, skirtų patvirtintiems projektams baigti, padengiančių iki 70 proc. reikalavimus atitinkančių sąnaudų. Likusieji 30 proc. turėjo būti padengti iš nuosavų verslininkų išteklių.

Pagal schemą reikalavimus atitinkančioms MVĮ buvo teikiamos specialiai pritaikytos „PAKTO paskolos“ likusioms lėšoms padengti. Jas reikia grąžinti per 5–15 metų, taikant diskonto normą. Šiomis lėšomis buvo siekiama patenkinti įmonių, kurioms reikia finansinio stabilumo, kad jos galėtų investuoti į naujus projektus, poreikį.

Finansinė atsakomybė už šią programą buvo paskirta Sardinijos bankui, jis buvo atsakingas ir už apklausos procesą.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

- PTO – vadovaujantis partneris, kurio pagrindinė veikla – rūpintis bendru schemos administravimu ir teikti techninę paramą verslininkams, kurie remiami kiekvienu etapu.
- Sardinijos bankas – pagrindinis bankas, kuriam tenka finansinė atsakomybė už programą. Sutartys taip pat buvo pasirašytos ir su kitais bankais, įskaitant CIS banką ir Sardinijos regiono finansinę draugiją (SFIRS), su įvairiais bankais, veikiančiais skirtinguose sektoriuose.
- Regioninės valstybinės ir privačiosios suinteresuotosios šalys, kurioms priklausė PTO kapitalo akcijų Oristano provincijoje.

Tai buvo Oristano prekybos rūmai, Oristano provincijos pramonės konsorciumas ir įvairioms pramonės šakoms ir sektoriams atstovaujančios grupės. Visos Italijos ir Europos vietos plėtros agentūroms vadovavo Ekonomikos plėtros ministerija.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

35,4 mln. eurų dydžio ES ir valstybės finansavimas. Įmonių programa buvo finansuojama pagal daugiaregionį veiklos planą (8 tema), pasitelkiant Europos struktūrinių fondų (ESF, EPF, Europos žemės ūkio orientavimo ir garantijų fondas (EŽŪOGF) ir Nacionalinio rotacijos fondo derinį. Buvo sudaryta keletas oficialių susitarimų su bankais dėl lengvatinių palūkanų normų.

Tinkamumo kriterijai

Visos MVĮ, naujos ir jau įsteigtos, veikiančios toliau nurodytuose prioritetiniuose sektoriuose.

Terminai ir sąlygos

Priemonės 70 proc. sudarė subsidijos, išmokamos baigus projektą. Specialiai pritaikyti paskolos elementų (30 proc.) grąžinimo laikotarpiai – nuo 5 iki 15 metų.

MVĮ galėjo teikti paraišką iki 70 proc. reikalavimus atitinkančių investicijų sumos, šį finansavimą skiriant investicijoms į naujas iniciatyvas, modernizaciją, plėtrą ir restruktūrizavimą. Kiekviename iš devynių kvietimų teikti paraiškas intervencijos sektoriams buvo nustatyti skirtingi reikalavimai.

2. ĮGYVENDINIMAS

Šios priemonės administravimą ir kasdienę veiklą vykdė septyni darbuotojai (įskaitant vieną direktorių). Atlikus oficialią šios provincijos specifinių poreikių analizę, nustatyti devyni prioritetiniai sektoriai intervencijai: trečiasis sektorius, žemės ūkio produktų, MVĮ, turizmo ir apgyvendinimo, kaimo turizmo, aplinkos, profesinio mokymo ir infrastruktūros sektoriai.

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

1 ETAPAS

Atlikus oficialią analizę, per kurią buvo identifikuoti konkretūs poreikiai ir prioritetiniai sektoriai, kiekviename sektoriuje paskelbtas kvietimas teikti paraiškas reikalavimus atitinkantioms organizacijoms.

2 ETAPAS

Paraiškos pateiktos PTO, tada persiūstos atitinkamam bankui.

3 ETAPAS

Kai bankas įvertina, paraiška ir rekomendacijos grąžinamos PTO.

4 ETAPAS

PTO konsultuoja paramos gavėjus dėl rezultatų ir priima galutinius sprendimus.

TOLESNI VEIKSMAI

PTO glaudžiai bendradarbiavo su paramos gavėjais, jiems buvo teikiama įvairi nuolatinė techninė ir veiklos parama kiekvienu paraiškos pateikimo ir įgyvendinimo etapu.

Programos įgyvendinimą atidžiai stebėjo PACT, per jį buvo parengtos 588 ketvirčio ataskaitos ir atlikti 169 patikrinimai vietoje.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Programos, vykdytos 1999–2001 metais, rezultatai:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Pateikta paraiškų	196
Paraiškos, pateiktos bankui vertinti	142 (72 %)
Priimti ir finansuoti prašymai (Paramą gavusioms) MVĮ	60
skirtas finansavimas	35,4 mln. EUR
MVĮ investicijos	52,4 mln. EUR
Įsteigta naujų įmonių	19
Sukurta darbo vietų	568

Dviejų etapų atrankos procesas, kurį sudaro apklausa ir paraiškos pateikimas, padėjo pritraukti didesnę nei paprastai tinkamų kandidatų skaičių – tai buvo veiksminga pareiškėjams ir administratoriams. Bendras paraiškų pateikimo procesas yra nesudėtingas, nustatytas ilgiausias

laikas visam procesui nuo paraiškų pateikimo iki galutinio sąrašo pateikimo ir subsidijų skyrimo – tai užtrunka maždaug tris mėnesius. MVĮ paraiškų pateikimo išlaidos sudarė apie 3 proc. projektų investicijų. Partnerių administracinės išlaidos siekė 356 000 eurų, o tai sudarė beveik 1 proc. visų išlaidų per metus.

Isteigta 1898 metais, „The Contini Winery“, viena svarbiausių vyno gamybos bendrovių Sardinijoje, pasinaudojo lėšomis pagal šią schemą. Jos padėjo modernizuoti įmonės gamybos procesą ir įvykdyti vietos maisto gamybos ir saugos standartus. Tai suteikė galimybę šiai vyno gamyklai gaminti aukštesnės kokybės produktą, jis galėjo būti parduodamas už didesnę kainą, o tai lėmė didesnes įplaukas ir įmonei, ir jos tiekimo grandinei.

Iš viso dviem etapais investavus 190 000 eurų, vyno daryklai buvo atlyginta iki 70 % (133 000 eurų) visų projekto išlaidų. Jos buvo panaudotos suplanuoti ir rekonstruoti gamyklos, naujai įrangai ir naujiems statiniams įsigyti. Ši investicija dabar laikoma pramonės meistriskumo pavyzdžiu, ji taip pat padėjo sukurti naujų darbo vietų ir padidinti pelną.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Programa užtikrino ilgalaikę naudą, nes, ją vykdant, sukurtos 561 naujos darbo vietos ir įgyvendintos 45 naujos iniciatyvos. Jos rezultatai – pastatyta 16 naujų viešbučių su 1 352 papildomom apgyvendinimo vietom, o tai padidino turizmo pramonės apgyvendinimo pajėgumą 175 proc.

Pasiekimai

- Decentralizavimo, vietinio planavimo ir vadybos procesai.
- Gerai parengtas atrankos procesas lėmė didelį paraiškų ir tinkamų kandidatų skaičių.
- Techninė pagalba, mokymai ir įgyvendinimo parama įmonėms.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Išlaidų kompensavimo mechanizmas sukėlė likvidumo problemų įmonėms – jos turėjo iš anksto padengti projekto išlaidas įmonėms, nes negavo subsidijų PVM daliai. Verslininkai manė, kad jie gaus subsidijų, padengsiančių visas išlaidas, įskaitant PVM, jie taip pat nepakankamai įvertino grynųjų pinigų srautus.

Perduodamumas

Galimybės. Vadybos modelis „iš apačios į viršų“ ir individualiai pritaikyta techninė pagalba.

Grėsmės. Nors pasisekė, sprendimai dėl nacionalinio finansavimo reiškia, kad schema negali būti pakartota.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/kl6ryfYQ3lk>

„The Contini Winery“:

<http://www.vinicontini.com/en/company/who-we-are/>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Tiziana Etzo

Svetainė <http://www.siloristano.it>

El. paštas segreteria@siloristano.it
Tel. +39 0783 775 061

Intelektinė nuosavybė ir žmogiškasis kapitalas

Įvadas

Žmogiškasis kapitalas ir intelektinė nuosavybė – tai konkrečios temos, nurodančios žmogiškojo intelekto indėlį į veiklą arba kūrybą, aspektai. Žmogiškojo kapitalo kaip vertybės sąvoka kyla iš charakteristikos, susijusios su žiniomis ir informacija pagrįsta ekonomika.

Kitaip nei prieš tai buvusiu pramoniniu laikotarpiu, kai varomoji jėga daugiausia buvo fizinio pobūdžio, popramoniniu laikotarpiu į bendrovės vertę turėjo būti įtraukti ir su žmogiškuoju kapitalu susiję nematerialieji šaltiniai. Nematerialusis turtas yra susijęs su žiniomis: informacija, naujovėmis, moksliniais tyrimais ir plėtra, patentais ir prekių ženklais, prekių ženklo verte, technologijomis, intelektiniu kapitalu, bendrovės kultūra, gebėjimais ir lyderyste.

Intelektinė nuosavybė yra susijusi su proto kūriniais: išradimais, literatūriniais ir meniniais darbais, simboliais, pavadinimais, įvaizdžiais ir dizainais, naudojamais prekyboje. Ji užtikrina asmenų, kuriančių originalius darbus, teisių apsaugą. Ji apima viską nuo originalių pjesių ir romanų iki išradimų ir bendrovių identifikavimo ženklų.

Yra trys pagrindiniai mechanizmai, skirti intelektinei nuosavybei apsaugoti: autorių teisės, patentai ir prekių ženklai.

Autorių teisės apsaugo ekspresyviuosius menus. Jos suteikia savininkams išskirtinių teisių kopijuoti savo kūrinius, viešai eksponuoti arba atlikti savo kūrinius bei kurti neoriginalius darbus. Be to, savininkams suteikiamos ekonominės teisės, leidžiančios gauti finansinės naudos iš savo kūrinių ir uždrausti kitiems tai daryti be jų leidimo. Autorių teisės neapsaugo idėjų, o tik tai, kaip jos išreiškiamos.

Patentai apsaugo išradimą, kad kiti asmenys negalėtų jo gaminti, parduoti ar naudoti tam tikrą laikotarpį. Jie suteikia galimybę imtis teisinių veiksmų, siekiant pabandyti sustabdyti kitus nuo išradimo kopijavimo, gamybos, pardavimo ir importavimo be išradėjo leidimo. Vien patento egzistavimo gali užtekti, siekiant sustabdyti kitus nuo bandymo pasinaudoti išradimu.

Prekių ženklai apsaugo produktų ir bendrovių pavadinimus ir identifikavimo ženklus; jie taip pat padeda vartotojams skirti konkurentus vieną nuo kito.

24. NAUJOVIŲ IR TECHNINĖS PARAMOS TINKLAS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Technologinės ir naujovių verslo paramos centras, kuris pradėjo vykdyti savo veiklą 2000 metais anksčiau nuo sunkiosios pramonės priklausiusiame regione, buvo įsteigtas, siekiant skatinti verslumo kultūrą ir reaguoti į besikeičiančio ekonominio derinio poreikį.

Įdiegus reikalingą technologinę infrastruktūrą, devyni paramos centrai, teikiantys IKT ir naujovių paramą įmonėms, buvo įsteigti verslo parkuose ir verslo asociacijose Šiaurės Ispanijoje. Bendrovės, siekiančios padidinti MVĮ konkurencingumą, įtraukiant intensyvią IKT paramą, gali pasinaudoti individualiai pritaikyta parama, konsultacinių ir mokymo paslaugų įgūdžiais. Tai, savo ruožtu, padeda paspartinti jų skaitmeninę brandą, t. y. jų žmogiškąjį ir technologinį kapitalą, ir kurti naujovių kultūrą. Bendrasis ilgalaikį metodą siūlančios schemos tikslas – prisidėti prie tvaraus verslo konkurencingumo didinimo, užtikrinant skaitmeninės brandos ir mažųjų naujovių MVĮ ir kuo labiau padidinant verslo ir regioninės ekonomikos potencialą.

Pagrindiniai išteklių

Programos partneriai

- Vadovaujantis partneris – Astūrijos kunigaikštystės ekonominės plėtros institutas (IDEPA).
- Priemonę administruojanti bendrovė – Astūrijos informacinių ir komunikacinių technologijų plėtros centras („CTIC Foundation“).
- Bendradarbiaujama su verslo parkais, verslo asociacijomis, prekybos rūmais ir kitomis suinteresuotosiomis šalimis.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Finansuojama iš regiono lėšų, skirtų IKT diegti, technologinei lyderystei, naujoves diegiančioms rinkoms, klasteriams ir technologijoms perduoti. Nuo 2004 metų investuota 5,2 mln. eurų; 2012 metų programos biudžetas sudarė 550 000 eurų.

Kokio dydžio investicijų galėtų gauti MVĮ?

Paramos ir mokymo paslaugos, kurios yra visiškai finansuojamos iš regioninių lėšų, teikiamos nemokamai, nenustatant jokios viršutinės ribos paramos, kuri gali būti teikiama bendrovėms, pobūdžiui ir dydžiui. Dalyvaujančioms MVĮ išduodama sąskaita faktūra, joje nurodoma suteiktų paslaugų vertė.

Apskaičiuota, kad iš viso programa pritraukė 23,5 mln. eurų regioninių lėšų, valstybinių ir privačiųjų išteklių, įskaitant fizinę infrastruktūrą ir MVĮ sujungiamumo išlaidas bei bendrovėse įdiegtą programinę įrangą.

Tinkamumo kriterijai, terminai ir sąlygos

Parama gali būti teikiama visų rūšių MVĮ ir specialistams, vykdančioms ekonominę veiklą Astūrijoje. Tai gali būti verslininkai ir darbuotojai bei verslo asociacijos, verslo centrai ir suinteresuotosios šalys, skatinančios savo narius dalyvauti programoje.

2. ĮGYVENDINIMAS

Šią schemą įgyvendina 9 IKT patarėjai, dirbantys tiesiogiai su bendrovėmis – po vieną kiekviename centre ir 3 centralizuotą paramą teikiantys darbuotojai bei papildomi darbuotojai, kurių skaičius yra proporcingas teikiamai administracinei paramai. Paraiškų teikimo procesas yra visai nesudėtingas. Sprendimai priimami iš karto, priimamos visos paraiškos.

Be informacijos, bendrovės gali pasinaudoti įvairia parama: praktiniais seminarais, mokymais ir subsidijomis, užtikrinančiomis intensyvią ir tvarią paramą, padedančią kuo sparčiau ugdyti IKT įgūdžius. Dabartiniai išteklių yra skirti bendrovėms, kuriose IT mažai naudojamos, ir standartinę IKT praktiką bei procesus taikančioms bendrovėms, numatant planus teikti pažangesnių aukštųjų technologijų MVĮ netolimoje ateityje.

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Alternatyvos, siūlomos vykdančioms informavimo ir informuotumo didinimo veiklą (pokalbius, praktinius seminarus, konferencijas, per žiniasklaidos priemones ir t. t.), apima nuo individualiai pritaikytos paramos, t. y. naujoviškumo diagnostikos ir intensyvių konsultacinių ir paramos paslaugų, iki įvairių sektorių intervencijų programų ir vienkartinį mokymo seminarų. Dalyviams suteikiama galimybė palyginti savo IKT gebėjimus su kitomis organizacijomis, taip pat gali būti atestuoti jų naujoviški gebėjimai.

Siekiant paskatinti platesnį MVĮ bendradarbiavimą, vietos technologijų teikėjai taip pat raginami dalyvauti programose. Be to, dalyvaujančios bendrovės skatinamos propaguoti kūrybingumą ir naujovių kultūrą.

Nors į programą neįtraukta jokia kita tiesioginė parama, viešinimas ir reklamavimas per platų (nacionalinių, regioninių ir vietos) suinteresuotųjų šalių tinklą suteikia galimybę programos paramos gavėjams dalyvauti įvairioje kitos verslo paramos veikloje. Pati programa peržiūrima vieną kartą per metus ir nuolat tobulinama, reguliariai papildant ją naujais elementais.

Šią paramą siekiančių gauti MVĮ įprastos netiesioginės išlaidos, įskaitant fizinę infrastruktūrą, sujungiamumo išlaidas, programinę įrangą ir laiko sąnaudas, sudaro apie 7 800 eurų.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Nuo 2004 metų vykdomos veiklos 2012 metų rezultatai:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Dalyvaujančių bendrovių	1 573 (85 % visų bendrovių)
Naujų klientų	51 %
Priimta paraiškų	100 %
Mokymo ir informuotumo didinimo veiklų skaičius	304 veiklos
Veikla	3 708 asmenys
Suteikta konsultacinių paslaugų	4 151

Iki šiol atliktas vertinimas taip pat rodo aukštus paramos panaudojimo rodiklius, t. y. supažindinimas su naujomis IKT priemonėmis ir veikla po paramos centrų intervencijų – 53 proc. projekte dalyvaujančių bendrovių siekia pasinaudoti kita IKT konsultacine parama ir diegti nuosavų technologinių sprendimų bendrovėse ir 68 proc. bendrovių diegia išorinių technologinių arba IKT sprendimų.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Ilgalaikė programos nauda – tai informacinės visuomenės rodiklių pagerinimas, lemiantis nacionalinį vidurkį viršijančius rezultatus. Atsiliepimai iš bendrovių, gavusių paramą pagal šią schemą, dėl kokybės taip pat yra labai teigiami. Dalyvavimas šioje schemoje padėjo išugdyti tvaresnį verslą, galintį pasinaudoti pasauline rinka ir geriau sugebantį išgyventi ekonomikos krizę nei šioje schemoje nedalyvavusios įmonės.

Pasiekimai

Regioninės strategijos, numatančios bendrą programą ir visų suinteresuotųjų šalių bendradarbiavimą, suderinimas ir įgyvendinimas.

Decentralizuotas pateikimas, informuotumas apie maršrutus ir supratimas per įsteigtus suinteresuotųjų šalių ir verslo tinklus.

Metodologinis ir tvarkingas procesas.

Skirtingi mokymosi medžiagos formatai, parengiant tam tikrą konkreitiems sektoriams pritaikytą medžiagą.

Paramos centro darbuotojai dirba tam tikroje teritorijoje.

Galimybė organizacijoms palyginti, kaip naudojamos ir tobulinamos IKT.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Ši schema anksčiau buvo naudojama didesnėms nacionalizuotoms pramonės šakoms prieš krizę remti, tad viena didesnių problemų buvo pačių paramos organizacijų, kurios vėliau skatino įmones dalyvauti ir pasinaudoti šia schema, bendradarbiavimo stoka. Ši programa, kurioje iš pradžių pagrindinis dėmesys skirtas technologinėms demonstracijoms, buvo perorientuota į paramos teikimo paslaugas (daugiausia elektroninių įgūdžių ugdymo mokymus ir IKT konsultacijas) ir tapo daug veiksmingesnė.

Ši programa daugumai MVI padėjo pasiekti aukšto lygio skaitmeninę brandą ir suteikė galimybę įtraukti aukštesnio lygio paslaugų, reikalingų naujovėms remti. Kitas sunkumas – skatinti skaitmeninę brandą tarp vėlyvųjų naudotojų, schemoje nedalyvaujančių bendrovių.

Perduodamumas

Galimybės. Atsižvelgiant į finansinius išteklius, programa yra laikoma lengvai perduodama ir buvo perduota Centrinės Amerikos regionams, juose padėjo gerinti verslo paramos mokymo paslaugas. Susidomėjimą šia programa išreiškė ir kitos besivystančios šalys.

Grėsmės. Finansavimo trūkumas, nes programa priklauso nuo būsimų finansinių išteklių.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/cJ-iFSUugWw?list=PLdapW-ZuBHseXkalzlhY0mecxQR269pFOt>

Astūrijos technologinės ir naujovių paramos centro tinklas:

www.fundacionctic.org/sat

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Mauricio del Cueto Sánchez

Svetainė www.astursat.net

www.fundacionctic.org/sat

El. paštas mauricio@idepa.es

Tel. +34 984 29 12 12

25. INVESTICIJŲ SUTARTIS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

„Investicijų sutartis“, sukurta siekiant sustiprinti ir remti vietos gamybos sistemų konkurencingumą, steigti naujų tiekimo grandinių ir pritraukti naujoviškų investicijų, yra paramos kapitalu programa ir skatinamoji priemonė.

Lėšos, skirtos naujovių pajėgumui ir bendradarbiavimui vystyti, gali būti panaudotos, siekiant įgyvendinti „Technologijų ir gamybos grandinės“ plėtros programą, skirtą individualiosioms bendrovėms arba bendrovių grupėms toje pačioje pramonės šakoje ar sektoriuje arba skirtinguose sektoriuose.

Bendroji strategija, skirta didžiausiam pramonės potencialui užtikrinti, į kurią yra įtraukta standartinė plėtros programa, apima:

- investicinių programų ir (arba) pramonės tyrimų įgyvendinimą, prototipų kūrimą ir universitetų, tyrimo centrų ir valstybinių bei privačiųjų paslaugų teikėjų įgūdžių ugdymo mokymus;
- kompetencijos centrų, kurie specializuojasi aukšto lygio technologinių naujovių srityje ir veikia didelę pridėtinę vertę bei stiprų augimo potencialą turinčiuose sektoriuose, steigimą;
- dabartinių gamybos sistemų ir tiekimo grandinių, turinčių stiprų plėtros ir naujovių potencialą, taip pat komercinio panaudojimo ir internacionalizavimo galimybių integravimą;
- bendrovių bendradarbiavimo gerinimą.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Regioninis planavimo centras (RPC) – paskirtasis centras, kuriam tenka administracinė atsakomybė už schemą, ir įgaliojimus suteikianti įstaiga, vadovaujanti SFIRS darbui ir jį prižiūrinti.

„**SFIRS SpA**“ – finansinė tarpininkė ir valdymo bendrovė, atsakinga už programos paraiškų peržiūrą ir vertinimą.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Projektai finansuojami pagal ES „Interreg2“ 2007–2013 metų ERPF veiklos programą, pagal kurią gali būti teikiamos bendros 20 mln. eurų dydžio subsidijos. Paskatos daugiausia skiriamos subsidijomis, tad paramos gavėjai privalo sumokėti mažiausią finansinį indėlį, sudarantį 25 proc. reikalavimus atitinkančių išlaidų, iš nuosavų išteklių arba iš išorės finansavimo, į kurį neįeina valstybės parama.

Tinkamumo kriterijai

MVĮ ir didelės įmonės, veikiančios gamybos arba perdirbimo ir atliekų tvarkymo sektoriuose. Paraiškas pagal šią schemą taip pat gali teikti ir pradedančiosios įmonės ir (arba) įmonės, kurios dar nevykdo veiklos, bet yra registruotos kaip PVM mokėtojos.

Terminai ir sąlygos

Didžiausia investicijų sutarčių trukmė yra 36 mėnesiai. Jos turi būti sudarytos dėl gamybinių investicijų į materialųjį arba nematerialųjį turtą, skirtų naujiems gamybos padaliniams, gamybos padalinių plėtrai ir produktams diversifikuoti.

2. ĮGYVENDINIMAS

Tai nėra griežta programa, tad paramos gavėjams skiriamų subsidijų dydis priklauso nuo įvairių veiksnių, susijusių su kiekviena plėtros schema: susijusių ekonomikos sektorių, schemos rūšies, bendrojo finansavimo sąlygų ir tikėtino programos poveikio bei jos rezultatų.

Investicijų sutartis, t. y. bendrovės arba bendrovių tarpusavio plėtros planus, sudaro vienas arba daugiau iš šių keturių pagrindinių sudėtinių dalių: privalomasis **gamybinių investicijų planas** ir (arba) **paslaugų planas, naujovių planas ir mokymų planas**.

Gamybinių investicijų planas, kuriame finansavimas yra susijęs su reikalavimus atitinkančiomis išlaidomis, skirtomis preliminarioms galimybių studijoms, įmonėms priklausančiai žemei, žemės gerinimui ir geognostiniams tyrimams, naujoms mašinoms ir įrenginiams, programinei įrangai ir su intelektine nuosavybe susijusiai veiklai.

Naujovių planas, specifinės **pramoninių tyrimų ir eksperimentinės plėtros** programos, kurių tikslas – padidinti dalyvaujančių įmonių pajėgumą diegti produktų ir procesų naujoves ir gerinti jų konkurencingumo lygį vidaus ir išorės rinkose.

Paslaugų planas, t. y. netiesioginiai ištekliai, susiję su strategija, bendra vadyba ir parama bendrovės vykdomoms funkcijoms, rinkodara ir pardavimu, gamybos ir tiekimo grandine, organizavimu ir žmogiškaisiais ištekliais, bendrovių finansais.

Mokymų planai, kuriuose numatyti naujų darbuotojų mokymai ir (arba) jau nuo įmonės priklausančių darbuotojų kvalifikavimas ir specializavimasis.

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Programa parengta 2006 metais, o kvietimas teikti paraiškas paskelbtas 2010 metų lapkričio–gruodžio mėnesiais.

1 ETAPAS

Subsidijų prašantis pareiškėjas privalo pateikti pradinį pasiūlymą arba paraišką dalyvauti derybose. Turi būti pateiktas detalus plėtros programos aprašymas.

2 ETAPAS

Vertintojas patikrina, ar planas tinkamas ir ar jis suderintas su turimais finansiniais ištekliais, tada pateikia atsakymą ir jį nusiunčia regioninei administravimo įstaigai per 20 dienų.

3 ETAPAS

Pareiškėjai, atitinkantys schemos sąlygas, pakviečiami derybų. Derybos, kurioms vadovauja regioninės administravimo institucijos, naudojamos plėtros programos pagrįstumui ir galimumui patvirtinti ir galutinio pasiūlymo pateikimui reikalingiems pakeitimams atlikti.

4 ETAPAS

Galutiniai pasiūlymai įvertinami, jiems skirti balai suskaičiuojami pagal tam tikrus kriterijus per 60 dienų. Vertinimas apima procentinę bendrojo finansavimo išraišką, tvarumą, poveikį aplinkai, lygias galimybes ir nediskriminavimą.

5 ETAPAS

Apie rezultatus ir preliminarią subsidiją arba pasiūlymą informuojama per 15 dienų, galutinės investicijų sutartys pasirašomos per 15 dienų.

Subsidijų išmokėjimas yra pagrįstas 3 arba 5 projekto įgyvendinimo pažangos dokumentais.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Pateikta paraiškų	9
Priimta paraiškų	3
Reikalavimus atitinkančios išlaidos	34 mln. EUR
Subsidijos suma	20 mln. EUR
Bendros paramos gavėjų investicijos	80 mln. EUR
Naujų tiekimo grandinių	3
Tikėtinų darbo vietų	50

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Priemonė yra vis dar vykdoma, šiuo etapu neatlikta jokio vertinimo arba tarpinių vertinimų.

Pasiekimai

Paramą gauna ne tik MVĮ, bet ir didelės įmonės ir (arba) įmonių grupės.

Finansavimas suteikia bendrovėms galimybę investuoti į mokymo planus ir paslaugų planą, taip pat skirti gamybinių investicijų naujovių planui. Ši schema neturi iš anksto nustatytos struktūros, tad ji suteikia galimybę derėtis ir susitarti dėl individualių projektų.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Šiuo etapu vadovaujantis partneris nenustatė jokių didelių sunkumų arba silpnųjų pusių.

Perduodamumas

Šiuo etapu vadovaujantis partneris nevertina galimybių ir grėsmių.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/3oNAqqlld80>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Tiziana Etzo

Svetainė www.sfirs.it/contrattodiinvestimento

El. paštas mauricio@idepa.es

Tel. +39 0783 77 5061

26. ŽINIŲ PERDAVIMO PARTNERYSTĖS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

2003 metais visoje Jungtinėje Karalystėje pradėta įgyvendinti programa „Žinių perdavimo partnerystės“ (ŽPP) – viena iš įvairių bendradarbiavimo būdų, kuriais universitetai remia įmones ir dirba su jomis. ŽPP yra trišalė partnerystė tarp įmonės, „Žinių bazės“ ir ŽPP asocijuotojo nario, padedančio įmonėms padidinti jų konkurencingumą ir produktyvumą, geriau panaudojant jau JK žinių bazėje, t. y. aukštojo mokslo institucijose ir universitetuose, koledžuose arba valstybinėse ir privačiose tyrimų organizacijose, esančias žinias, technologijas ir įgūdžius.

ŽPP, kuriomis siekiama patenkinti pagrindinį strateginį poreikį ir identifikuoti naujoviškus sprendimus, padėsiančius dalyvaujančioms įmonėms augti, tiesioginis rezultatas paprastai būna padidėjęs verslo partnerių pelningumas dėl geresnės kokybės ir veiklos ir (arba) didesnio pardavimo ir galimybės patekti į naujas rinkas. ŽPP siekia:

- palengvinti žinių perdavimą per projektus, kuriuos vykdo aukštąjį išsilavinimą turintys, neseniai kvalifikacijų įgiję asmenys, kuriuos bendrai prižiūri įmonė ir akademinė institucija;
- teikti įmonėje organizuojamus mokymus neseniai kvalifikacijas įgijusiems asmenims, kad būtų pagerinti jų verslo ir specialieji įgūdžiai;
- skatinti ir stiprinti konkrečioms įmonėms pritaikytus mokymus ir tyrimus, kuriuos vykdo akademinės institucijos;
- plėsti įmonių ir akademinė institucijų bendravimą ir didinti informuotumą apie galimą aukštojo mokslo institucijų, t. y. universitetų, indėlį į verslo plėtrą ir augimą.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Technologijų strategijos valdyba (TSV), įsteigta siekiant paspartinti ekonomikos augimą, skatinanti ir remianti įmonių diegiamas naujoves, ŽPP finansuojanti ir įgaliojimus suteikianti įstaiga.

Verslo naujovių ir įgūdžių departamentas – vyriausybės departamentas, atsakingas už ekonomikos augimą, gaunantis valstybės finansavimą programai per TSV ir susijusias įstaigas.

Partnerystės patvirtinimo grupė (PPG) – universiteto ir TSV atstovų grupė, susirenkanti kartą per du mėnesius, kad įvertintų paraiškas.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

150 mln. svarų sterlingų valstybės finansavimas visoje JK įgyvendinamai žinių mainų veiklai 2012–2013 metais. (Tai yra pagrindinė investicija, investicijos lygis yra išlaikytas, nesvarbu, kokie yra ekonominiai ir finansiniai apribojimai.) Standartinis metinis ŽPP projekto biudžetas – 60 000 svarų sterlingų, iš šios sumos MVĮ indėlis sudaro 33 proc., o didesnių įmonių indėlis yra lygus 50 proc. Jis apima mokymų, įrenginių ir vartojimo reikmenų, perduodamų žinių bazei, kai projektas baigiamas, išlaidas.

Tinkamumo kriterijai

ŽPP teikia paramą įvairioms JK įmonėms, kurios veikia įvairiuose sektoriuose, nesvarbu, koks jų dydis.

Terminai ir sąlygos

Ši schema yra skirta naujoviškiems projektams, turintiems aiškia strateginę reikšmę verslui. Projektuose turi būti įrodytas pagrįstas verslo scenarijus, aiškus žinių perdavimas ir etapais vykdomas naujovių pakeitimas, ir jie turi būti skatinantys ir reikalaujantys visų jėgų iš visų trijų partnerių. Bet kokia ŽPP sukurta intelektinė nuosavybė lieka įmonei.

2. ĮGYVENDINIMAS

ŽPP yra pagrįstos tarp įmonės ir akademinės institucijos (partnerės – „Žinių bazės“) užsimezguoliais santykiais, jie padeda perduoti žinias, technologijas ir įgūdžius, kurių įmonė šiuo metu neturi.

Kiekvienoje partnerystėje dirba vienas arba keletas neseniai kvalifikacijas įgijusių asmenų (vadinamų asocijuotaisiais nariais), kurie dirba įmonėje prie strateginę reikšmę įmonei turinčio projekto, juos prižiūri partnerė – „Žinių bazė“. Trys pagrindiniai ŽPP dalyviai yra šie:

- partnerė – įmonė, paprastai įmonė (įskaitant nesiekiančias pelno organizacijas);
- žiniomis pagrįstas partneris – aukštojo mokslo institucija, pvz., universitetas, koledžas arba valstybės ar privačiosiomis lėšomis finansuojama tyrimų organizacija;
- ŽPP asocijuotieji nariai, kiekvienoje partnerystėje dirba aukštąjį išsilavinimą turintys asocijuotieji nariai (neseniai kvalifikacijas įgiję asmenys, mokslinių tyrimų magistrantai, universitetų absolventai arba asmenys, įgiję bent jau (4 lygio) nacionalinių profesinių kvalifikacijų arba joms prilygstančių kvalifikacijų, perduodantys įmonės siekiamas įgyti žinias verslui per strateginį projektą.

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Daugiau kaip 140 įvairių „Žinių bazių“, įskaitant Portsmuto universitetą, dalyvauja ŽPP schemose, kurios apima įvairias akademinės disciplinas, laipsnį suteikiančius dalykus ir pramonės sektorius. Projektų įgyvendinimo laikotarpis – nuo 26 savaičių iki 3 metų.

1 ETAPAS

Partneriai – įmonė ir „Žinių bazė“ – pateikia TSV ŽPP konsultantui bendrąjį susidomėjimo pareiškimą dėl paramos teikimo ŽPP projektams regione.

2 ETAPAS

Paraiškos parengimas, konsultuojantis su ŽPP konsultantu; oficiali paraiška pateikiama PPG vertinti ir tvirtinti.

3 ETAPAS

Sėkmingi pasiūlymai finansuojami, „Žinių bazė“ ir įmonė įdarbina asocijuotąjį narį, t. y. universiteto absolventą, turintį projektui reikalingų specifinių žinių. Asocijuotąjį narį įdarbina „Žinių bazė“.

4 ETAPAS

Projektas vykdomas įmonės patalpose, konsultantui teikiant nuolatinį indėlį. „Žinių bazės“ priežiūrą vykdantis asmuo skiria maždaug pusę dienos per savaitę dirbti su projektu.

Paraiškų pateikimo procesas – sudėtingas, sprendimai priimami per ne ilgesnį nei 6 mėnesių laikotarpį. Ne mažiau kaip 2 asmenys iš įmonės dalyvauja techninės paramos teikimo procese.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

JK ŽPP schema 2010–2011 metais:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Priimta paraiškų	222
Finansavimas, skirtas paramą gavusioms MVĮ	34 mln. GBP
MVĮ investicijos	24 mln. GBP atitinka finansavimą

	93 mln. GBP
Veikiančios partnerystės	1 176
Vykdoma projektų	1 234
Naujai sukurta darbo vietų	1 300

„JS Humidifiers“ – sėkmingai veikianti MVĮ ir JK rinkos lyderė drėkinimo ir susijusių technologijų srityje – pasinaudojo ŽPP schema, siekdama padidinti turimą rinkos dalį naujose ir egzistuojančiose rinkose, užtikrinant geresnį jos stipriųjų pusių supratimą. Per ŽPP projektą parengta detali verslo analizė ir padėta įmonei supaprastinti daugelį jos procesų. Lanksčių ataskaitų rengimo priemonių įdiegimas ir nuodugnaus supratimo apie bendrovės pajamų srautus užtikrinimas taip pat suteikė tvirtą platformą naujoms verslo galimybėms vertinti – tai lėmė 22 proc. didesnį pardavimą ir 75 proc. išaugusį pelną.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Ilgalaikė šios schemos nauda apima įvairią įrodytą ekonominę ir komercinę naudą, tenkančią kiekvienam dalyvaujančiam partneriui.

Pasiekimai

Įmonės informavo apie reikšmingą pagal schemą įgyvendintų investicijų grąžą, taip pat tikimasi, kad valstybės investicijos ir finansavimas padės gauti papildomo pelno, sukurti naujų darbo vietų, užtikrinti didesnį metinį eksportą ir plėsti įmonės įgyvendinamas investicijas mokslinių tyrimų ir plėtos, įrenginių ir mašinų sektoriuose. Ilgalaikių santykių su įmonėmis užmezgimas apėmė kryžminį kitų paslaugų pardavimą.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Sudėtingas paraiškų teikimo procesas, sprendimai priimami per ne ilgesnį nei 6 mėnesių laikotarpį. Informuotumo apie ŽPP programą didinimas tarp universitetų absolventų ir jų įtraukimas į šią schemą.

Perduodamumas

Galimybės. Ši programa yra lengvai perduodama kitiems regionams.

Grėsmės. Valstybės finansavimo sumažėjimas.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/53ssssmbetM>

Žinių perdavimo partnerystės:

<http://www.ktponline.org.uk/>

Technologijų strategijos valdyba:

<https://connect.innovateuk.org/web/guest/home>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Sarah Duckering

El. paštas jackie.walker@wsxenterprise.co.uk

Tel. +44 1590 626 524

27. KONSULTAVIMO IR MOKYMŲ PARAMOS SCHEMA

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

2000 metais pradėtos įgyvendinti Konsultavimo ir mokymų paramos schemos tikslas – padidinti MVĮ konkurencingumą ir pagerinti pradedančiųjų įmonių, ypač tų MVĮ, kurios verčiasi komercine veikla trumpiau nei trejus metus, išlikimo rodiklį, padedant išlaikyti užimtumą ir kurti naujų darbo vietų regione.

MVĮ teikiama subsidijuojama parama gauti individualios informacijos ir konsultacijų, t. y. profesionalių patarėjų konsultacijų ir finansinių subsidijų, suteikiančių jiems galimybę gauti mokymų paslaugų, kurias teikia profesionalios mokymų įstaigos.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Nacionalinė mažų ir vidutinių įmonių plėtros agentūra (NMVIPA)

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Slovakijos Respublikos ekonomikos ministerija (SREM)

Bendras biudžetas iki šios dienos – 2,4 mln. eurų. Schema yra bendrai finansuojama iš ES fondų nuo 2000–2003 metų ir remiama valstybės lėšomis nuo 2004 metų, o MVĮ reikia padengti 25 proc. projekto investicijų nuo 2010–2012 metų. Bendrovės gali kasmet pasinaudoti iki 60 konsultacinės paramos valandų, kurių vertė yra ne didesnė kaip 1 620 eurų, ir gauti ne didesnę nei 30 000 eurų subsidiją mokymams per vieną skelbimą teikti paraiškas.

Tinkamumo kriterijai

Labai mažos, mažos ir vidutinės įmonės, įsteigtos ir registruotos bei vykdančios veiklą Slovakijoje.

Terminai ir sąlygos

Subsidijos skiriamos kaip finansinės ir nefinansinės dotacijos, nereikalaujama jų grąžinti.

2. ĮGYVENDINIMAS

2000 metais parengtą nacionalinę schemą, kuri yra vykdoma iki 2013 metų gruodžio, įgyvendina 3 puse etato dirbantys vadovai, 20 puse etato dirbančių regioninių verslo paramos organizacijų specialistų ir 40 konsultantų, dirbančių su MVĮ.

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Dalyviai gali pasinaudoti iki 60 valandų trukmės specialiai jiems pritaikyta asmeninių konsultacijų ir ugdomojo vadovavimo parama, kurią jiems teikia profesionalūs konsultantai, siekdami įgyvendinti iš pradžių nustatytus veiklos tikslus. Šioje schemoje dalyvaujančios įmonės taip pat skatinamos pasinaudoti kita finansine ir nefinansine parama, kuri gali apimti nuo mažųjų kreditų teikimo ir pagalbos ieškant rizikos kapitalo investicijų šaltinių iki galimybės pasinaudoti verslo inkubatoriais, mokymais, informacija ir konsultacijomis internacionalizavimo klausimais, naujovėmis ir kuri gali būti teikiama per Europos įmonių tinklą (EIT) ir ryšių užmezgimo renginius.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

2012 metų rezultatai:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Pateikta paraiškų (prieš paskelbiant kvietimą MVĮ teikti indėlius)	365

Priimta paraiškų	363
Finansavimas, skirtas paramą gavusioms MVĮ	1 159 mln. eurų
MVĮ investicijos	(nėra duomenų)

2000–2006 metai (pirmoji programos vykdymo laikotarpio pusė)

Sukurta (naujų) darbo vietų	8 350
Išlaikyta darbo vietų	19 450

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Ilgalaikė šios schemos nauda – pagalba kuriant naujas ir išlaikant esamas darbo vietas, MVĮ ilgalaikio tvarumo užtikrinimas ir poveikis vietos ir regiono ekonomikai.

Pasiekimai

- Prieinamumas ir poveikis regioniniu ir vietos mastu. Išorinė nuolatinė klientų pasitenkinimo stebėseną.
- Veiksmingos procedūros, padedančios sumažinti MVĮ administravimą.
- Gero patyrusių patarėjų, konsultantų ir instruktorių bei verslo paramos organizacijų, gerai išmanančių vietos rinkas ir verslo aplinką, tinklo sukūrimas.
- Asmeninis individualus požiūris.

Sunkumai (silpnosios pusės)

- Trumpas įgyvendinimo laikas, numatytas kiekviename metiniame biudžete. Bendradarbiaujančių verslo paramos organizacijų tinklo sumažėjimas dėl įvairių strateginių ir finansinių priežasčių.
- Nuo tinklo atjungta duomenų bazė ir informacinė valdymo sistema. Duomenų apie veiksmingumą ir poveikį trūkumas.
- Kasmetis programos biudžeto mažinimas.

Perduodamumas

Galimybės. Nacionalinės valdžios įsipareigojimas įgyvendinti MVĮ remiantį Smulkiojo verslo įstatymą. Būsimų ES išteklių, skirtų naujai arba šiuo metu vykdomai programai, užtikrinimas. Naujų partnerių nustatymas ir verslo patarėjų komandos išplėtimas bei portfelio diversifikavimas ir išplėtimas. Kokybės standartų ir vertinimo įgyvendinimas. Internetinių duomenų surinkimas, ataskaitų parengimas ir atsiliepimų pateikimas.

Grėsmės. Strateginiai pokyčiai. Programa nėra integruota į MVĮ paramos ir verslo plėtros strategijas. Ribotas arba nulinis vyriausybės finansinis indėlis ir (arba) ES parama, todėl kyla administracinių ir biurokratinių sunkumų, dėl kurių programa tampa mažiau konkurencinga ir veiksminga.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/jFYp6Wy46II>

Pagal schemą MVĮ teikiamos konsultacijos ir mokymai:

<http://www.nadsme.sk/sk/content/poraden-stvo-a-vzdelavanie>

Europos įmonių tinklas (EIT):

<http://een.ec.europa.eu/>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Peter Weiss
Svetainė www.nadsme.sk
El. paštas weiss@bratislava.sk
Tel. +421 2 502 44 517

28. PROGRAMA „PROTECT YOUR KNOWLEDGE“

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Bendras programos „Protect Your Knowledge“ („Apsaugokite savo žinias“), pradėtos vykdyti 2010 metais, siekiant paskatinti naujovių augimą įmonėse, tikslas – suteikti naujoviškiems verslininkams Lenkijos rytinėje dalyje bendrosios ir teisinės informacijos, t. y. informacijos apie intelektinę nuosavybę, reikalingos jų idėjoms apsaugoti ir kuo labiau padidinti jų pardavimo potencialą.

Programa, skirta naujoviškoms įmonėms, turinčioms neišnaudotą potencialą, t. y. dar nedalyvaujančioms intelektinės nuosavybės veikloje mažesnio aktyvumo regionuose, buvo parengta siekiant:

- padidinti informuotumą apie galimybes, susijusias su intelektine nuosavybe;
- padidinti informuotumą apie teikiamą paramą;
- teikti regiono verslininkams ir naujoviškoms įmonėms susijusių žinių, t. y. teisinės informacijos, įgūdžių ir paramos, reikalingos susijusiai intelektinės nuosavybės apsaugai įgyvendinti;
- transformuoti programos rezultatus į materialiąją veiklą: pardavimą, regiono augimą verslo ir ekonomikos atžvilgiu.

Be intelektinės nuosavybės valdymo teikiamos naudos, verslininkai supažindinti su pagrindiniais principais, susijusiais su intelektine nuosavybe: intervencijomis, apsauga išduodant patentus, pramoniniais dizainais, naudingaisiais modeliais ir prekių ženklais.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Žešuvo regiono plėtros agentūra – vadovaujantis partneris. Nedalyvauja jokių kitų partnerių.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

342 000 eurų dydžio ES ir valstybės finansavimas. Naudojimas programa ir paramos teikimas yra nemokami. Įmonės taip pat galėjo pasinaudoti subsidijomis, skirtomis bendrai išlaidoms ir sąnaudoms, susijusioms su intelektinės nuosavybės apsaugos įsigijimu, finansuoti pagal kitas papildomas programas.

Tinkamumo kriterijai

Programoje gali dalyvauti labai mažos įmonės ir MVĮ, veikiančios viename iš penkių Lenkijos rytinės dalies regionų. Netaikoma jokių kitų sąlygų.

2. ĮGYVENDINIMAS

Ši schema buvo įgyvendinama 33 mėnesius nuo 2010 metų liepos iki 2013 metų kovo penkiuose regionuose rytinėje Lenkijos dalyje. Ją administravo trys projektų darbuotojai ir penki regioniniai koordinatoriai.

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Projekto veikla, kurios tikslas – padidinti informuotumą apie intelektinę nuosavybę ir jos naudojimą regionuose, kuriems būdingas nedidelis intelektinės nuosavybės galimybių supratimas, apėmė:

- 10 vienos dienos trukmės informuotumą didinančių konferencijų, kuriose teikiama pagrindinė informacija apie klausimus, naudą ir susijusias teises alternatyvas, pvz., išradimų apsaugą, patentų išdavimą, pramoninius dizainus, naudinguosius modelius, prekių ženklus ir t. t., susijusius su intelektine nuosavybe;

- interaktyvų žiniatinklio portalą: ekstensyvus gyvosios informacijos centras www.wlasnoscintelektualna.com.pl su diskusijų forumais, atvejo analizėmis, leidiniais, ketvirčio žurnalais, laikraščiais ir pokalbių su ekspertais galimybėmis;
- leidinius ir komunikacijas: praktinis intelektinės nuosavybės vadovas, CD atvejo analizės, ketvirčio žurnalai, įvairi informacija ir reklamos veikla bei medžiaga, kuriuose išnaudojama kiekviena galimybė padidinti informuotumą apie IP ir potencialią naudą.

Šioje schemoje dalyvaujantys verslininkai taip pat galėjo pasinaudoti atskira subsidijų schema „Parama įsigyjant intelektinės nuosavybės apsaugą“. Subsidijos, skirtos būtent tiems verslininkams, kurie turi internacionalizavimo potencialą, galėjo būti panaudotos bendrai išlaidoms ir sąnaudoms, susijusioms su nematerialiųjų prekių apsauga ir (arba) pramoninės nuosavybės apsauga, finansuoti. Subsidijų dydis svyruoja nuo 460 iki 92 165 eurų vienai įmonei vienam projektui; joms gauti taikytas paprastas elektroninių paraiškų pateikimo procesas, o sprendimai buvo priimami per 3–4 dienas.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Schema „Protect Your Knowledge“ padėjo realiai padidinti įmonių, aktyviai taikančių intelektinės nuosavybės principus ir atliekančių teisinius veiksmus savo produktams ir paslaugoms apsaugoti, skaičių.

Nauji tyrimų ir plėtros projektai verslininkų sukurtų naujų technologijų srityje, kuriems teikta parama pagal šią programą, apima vandens turbinų, suvirinimo įrenginių ir sistemų, naudojamų uostuose ir mineralinei vatai gaminti, sprendimus.

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Pateikta paraiškų	Daugiau nei 1 490
Priimta paraiškų	1 490
Verslininkai, pasinaudoję su verslu susijusiomis institucijomis	1 087
Konferencijų, seminarų ir praktinių seminarų dalyviai	1 490
Iki šios dienos pateikta paraiškų patentui ir t. t. gauti	12
Iki šios dienos priimta paraiškų patentui ir t. t. gauti	5
Naujų tyrimų ir plėtros projektų skaičius	12
Interneto vartotojų skaičius	1 070
Paramą gavusios verslios įmonės	1 087

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Lenkijoje ilgai trunka patentų išdavimo procesas, tad šiuo etapu sunku įvertinti ilgalaikę projekto naudą ir poveikį.

Pasiekimai

Galimybė gauti nemokamos informacijos ir plataus spektro paramos, kurios anksčiau verslininkai rytinėje Lenkijos dalyje negalėjo gauti. Galimybė gauti papildomos finansinės arba subsidinės paramos. Išaugęs patentų ir paraiškų gauti intelektinės nuosavybės apsaugą skaičius be dalyvaujančių įmonių tyrimo ir plėtros projektų.

Ekstensyviai naudojamos rinkodaros komunikacijos priemonės, tad padidėjo informuotumas apie intelektinę nuosavybę ir tai, kaip reikia pradėti ją naudoti.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Verslininkų išreikštas susirūpinimas dėl konfidencialumo nulėmė mažą susidomėjimą pokalbiais su ekspertais interneto svetainėje.

Išteklių, reikalingų asmeninei konsultacinei paramai teikti, stoka.

Perduodamumas

Galimybės. Panašaus metodo naudojimas, siekiant padidinti informuotumą apie intelektinę nuosavybę ir jos taikymą. Galimybė pasinaudoti ES lėšomis, skirtomis šiai arba panašioms programoms.

Grėsmės. Būtinybė rasti alternatyviųjų finansavimo šaltinių šios rūšies programai.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/p1fRh5D4Fo>

Žešuvo regiono plėtros agentūra:

<http://www.rarr.rzeszow.pl/en>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Beata Hulinka

Svetainė www.wlasnoscintelektualna.com.pl

El. paštas bhulinka@rarr.rzeszow.pl

Tel. +48 17 852 06 12

Pumpurinės ir pradedančiosios įmonės

Įvadas

Manoma, kad pradedančiosios ir jaunos įmonės yra gana rizikingos investuotojams net ir tuo atveju, jeigu jie ketina taikyti naujų ir naujoviškų idėjų gamybos procese. Rizika sumažėja ir neleidžia investuotojams investuoti į šias įmones net ir tuo atveju, jeigu investicijos gali atnešti didelio pelno. Kitas sunkumas yra susijęs su vertinimu, nes tokios įmonės neturi nei turto, nei tinklo, jos nėra (visapusiškai) išbandytos rinkoje.

Pumpurinės įmonės – tai įmonės, kurios pagrindinį dėmesį skiria naujoviškų verslo planų taikymui ir žinių sukomercinimui. Šios žinios yra kuriamos, pavyzdžiui, mokslinių tyrimų laboratorijose, gamybos padaliniuose arba mokslinio švietimo įstaigose. Pumpurinės įmonės rūšis – atskiroji įmonė. Ji įsteigiama, kai bendrovės departamentas tampa nepriklausomu naujos įmonės pavidalu. Tada jie perima dalį infrastruktūros, autorių teisių, profesinės patirties ir t. t. savo žinion. Atskirtosios įmonės vadovybė skiriama iš pagrindinės bendrovės.

Atsižvelgiant į kilmę, pumpurinės įmonės gali būti skirstomos į pumpurines verslo įmones, pumpurines universiteto įmones ir pumpurines valstybinių tyrimų institutų įmones. Taip pat galime išskirti finansuojamas ir nefinansuojamas pumpurines įmones.

Kalbant apie organizavimo būdą, įmonė ankstyvuojų veiklos laikotarpiu gali būti parengiamojo etapo įmone arba veikti kaip pradedančioji įmonė.

Parengiamojo etapo įmonė paprastai dar nėra pradėjusi vykdyti komercinės veiklos. Šios ankstyvosios įmonės paprastai yra gana sunkiai finansuojamos verslo galimybės, kurioms dažnai reikia kapitalo prieš įsisteigiant vykdomiems moksliniams tyrimams ir plėtrai, produktams kurti ir išbandyti arba specializuotiems įrenginiams projektuoti.

Pradedančioji įmonė paprastai jau yra surinkusi pagrindinius vadovus, parengusi verslo planą ir atlikusi rinkos tyrimus. Šiuo etapu įmonė gauna pirmųjų pajamų, tačiau dar turi įrodyti gaunanti pelno. Dažnai tai yra tas laikas, kai įmonė pakviečia pirmuosius investuotojus iš išorės. Pradedančiųjų įmonių finansavimas apima lėšas, skiriamas įmonių produktams kurti ir pradinei rinkodarai.

Priešingai nei vėlesniais etapais, kurie yra mažiau rizikingi ir tada būna lengviau pritraukti investuotojų, ankstyvuojų etapu įmonės gauna mažiau nei 6 proc. privačiojo kapitalo lėšų 2007–2013 metų laikotarpiu, remiantis Europos rizikos kapitalo asociacijos duomenimis.

29. ANKSTYVŲJŲ ETAPŲ FINANSAVIMO GALIMYBĖS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Astūrijos verslo ir naujovių centras „CEEI Asturias“ turi patirties, perteikdamas verslo planavimo patirtį ir vertindamas paraiškas vyriausybei. Centras parengė mažųjų kreditų schemą „Ankstyvųjų etapų finansavimo galimybės“, siekdamas padėti naujoviškoms įmonėms pasinaudoti privačiojo arba valstybinio finansavimo linijomis.

Schemoje naudojama specifinė metodika ir paramos rinkinys. Ja siekiama palengvinti galimybes gauti verslo projektams reikalingų finansinių išteklių, tad schemas tikslas:

- gerinti verslininkų finansinio planavimo ir verslo modeliavimo gebėjimus;
- palengvinti, t. y. padėti, įmonėms nustatyti ir rasti geriausių finansinių alternatyvų iš plataus privačiojo ir valstybinio finansavimo schemų spektro, pvz., naujų technologijų įmonių subsidijos, Astūrijos verslo angelų tinklo finansavimas (ASBAN), subordinuotosios paskolos, mažieji kreditai, rizikos kapitalo priemonės ir t. t.;
- padėti valstybinio ir privačiojo finansavimo subjektams suprasti ir patenkinti įmonės poreikius.

Gerai išmanydama ir turėdama patirties ir su verslininkais, ir su įmonių finansais, įmonė „CEEI Financia“ atlieka nepriklausomos jungties tarp šių dviejų elementų funkciją ir specializuojasi padėdama įmonėms įveikti kliūtis, susijusias su lėšų surinkimu ankstyvuoju etapu.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Centras „CEEI Asturias“ bendradarbiauja su įvairiais nacionaliniais ir regioniniais partneriais bei finansavimo subjektais, siekdamas padėti verslininkams parengti jų planus, nustatyti kredito linijas ir tapti pasirengusiems investuotojams.

Pagrindiniai partneriai: Astūrijos vyriausybė (Regiono ekonomikos ir užimtumo ministerija per Regiono plėtros agentūrą – IDEPA), „Asturgar“ (Savitarpio garantijų asociacija – ne pelno siekianti finansinė institucija), FADE (Astūrijos verslininkų federacija), AJE (Jaunųjų verslininkų asociacija), FYCIT (Taikomųjų tyrimų ir mokslo ir technologijų fondas), SRP (Astūrijos regiono reklamos organizacija: viešoji įstaiga, veikianti rizikos kapitalo rinkoje ir siekianti skatinti ekonomikos augimą), ENISA, CDTI ir nacionaliniai bei regioniniai bankai.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Centras „CEEI Asturias“ – įstaiga, kurią remia Astūrijos vyriausybė ir įvairios valstybės ir privačiosios įstaigos. Centras pats neatlieka tiesioginio finansavimo vaidmens. Investicijų, skirtų kiekvienam konkrečiam projektui, dydį nustato susijęs finansinis subjektas.

Tinkamumo kriterijai

Šioje schemoje, kuri yra skirta naujoviškoms ir technologijomis pagrįstoms įmonėms (įsikatant pumpurines įmones), gali dalyvauti visų tipų verslininkai ir MVĮ.

Terminai ir sąlygos

Įmonės, siekiančios gauti finansavimą projektams ir prašančios paramos iš „CEEI Financia“, pasirašo su „CEEI Asturias“ sutartį, kurioje numatomos paslaugos sąlygos ir konfidencialumas. Į ją įtraukiamas reikalavimas parengti įgyvendinamą verslo planą, o „CEEI Financia“ privalo ir toliau teikti lėšų iš finansinių subjektų, kai parengiamas planas. Išskyrus lėšas, užtikrintas iš Regioninio

verslo angelų tinklo* jų atstovaujamosioms įmonėms, „CEEI Asturias“ teikiama paslauga yra visiškai nemokama (nėra jokių mokesčių, komisinių ir t. t.). *Taikomas brokerio mokestis.

2. ĮGYVENDINIMAS

Nuo 2003 metų įgyvendinamą schemą vykdo du techniniai darbuotojai. Jie teikia konsultacijų plataus partnerių ir finansinių paslaugų teikėjų tinklo vardu, taip pat padeda, koordinuoja ir papildo įmonėms ankstyvuoju jų raidos etapu jau suteiktą paramą.

Pagrindinis šios schemos tikslas – teikti verslininkams paramą, kurios jiems reikia jų veiklos ir finansiniams poreikiams apibrėžti, padėti jiems sukurti ir pristatyti patikimus investicijų argumentus, tada parodyti jiems finansavimo, kuris geriausiai tinka jų konkretiems verslo projektams, tipą.

„CEEI Asturias“ finansų schema, pagrįsta specifine metodika ir taikoma naujoviškiems verslininkams ir technologijų įmonėms, yra integruotojo paramos rinkinio, skirto padėti įmonėms įveikti kiekvieną veiklos vykdymo pradžios stadijos etapą, dalis. Ši schema padeda jiems kuo greičiau pereiti iš idėjos etapo prie įgyvendinimo etapo. Ji apima:

Individualūs (asmeninės paramos) etapai	<ul style="list-style-type: none"> • Išankstinių galimybių studija – perspektyvumo patikros ir kruopštus įmonės tyrimas • Finansinis vertinimas – reikalingų finansų įvertinimas • Projekto arba veiksmų planas – paramos sutartis, kurioje numatytas darbų grafikas, kas turi būti padaryta ir skirta parama • Verslo planas arba verslo modelis – parengimas • Verslo planas – peržiūra ir atnaujinimas • Pasirengimo investicijoms programa – parengimas ir ugdomasis vadovavimas • Oficiali paraiška – pasirinktoms finansinėms institucijoms
Bendroji programa	Pasirengimo investicijoms programa. Rizikos kapitalo investicijų konkursas (MVĮ grupei)

Nėra oficialaus paraiškų teikimo proceso, užklauso gali būti teikiamos telefonu ir (arba) elektroniniu paštu. Į užklauso atsakoma iš karto, įmonės kviečiamos atlikti išankstinių galimybių analizę, tada atrenkamos į kitą etapą, kuriame joms suteikiama specialiai pritaikyta parama ir galimybė pasinaudoti tris kartus per metus organizuojamomis bendrosiomis pasirengimo investicijoms programomis.

Pagrindiniai statistiniai duomenys – 2012 metai

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	Iš viso
Atsakymas, pateiktas į užklauso ar paraiškas paramai gauti	116
Priimta (patenkinta) paraiškų (technologijomis pagrįsti projektai)	74
Įmonės, kurioms skirtos lėšos (t. y. po „CEEI Financia“ intervencijos)	31 įmonė
	1,34 mln. EUR

Nuo 2005 metų „CEEI Financia“ gavo didesnę nei 10,5 mln. eurų finansavimą, skirtą technologijų MVĮ.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Patirtis, įgyta įgyvendinant šią schemą, ir pasiekti rezultatai nulėmė teigiamą nuomonę apie centrą „CEEI Asturias“, kuris dabar verslininkų ir finansinio tinklo subjektų vertinamas kaip ekspertas, padedantis naujoviškoms ir technologijų MVĮ gauti lėšų.

Pasiekimai (stipriosios pusės)

Įmonė „CEEI Financia“, įsteigta tvariai paslaugai sukurti, dabar suteikia regioninių rekomendacijų vis didesniai verslininkų ir MVĮ, veikiančių visuose lėšų ieškančiuose sektoriuose, skaičiui. Jų profesinė patirtis ir praktinės žinios taip pat reiškia, kad jie gali teikti rekomendacijų regioninio lygio politikai ir paslaugos modeliui bei partnerių tinklo siūlomoms finansinėms schemoms skatinti.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Pasiekimas, kad MVĮ ir verslininkai pripažintų paslaugos vertę ir būtų pasirengę už ją sumokėti.

Perduodamumas

Galimybės. Perduotina metodologija, kuri pirmiausia yra taikoma mažųjų kreditų linijoms, tada perkeliama į kitas finansavimo linijas, padeda suinteresuotosioms šalims nustatyti verslininkų ir įmonių finansinius poreikius.

Grėsmės. Mažesnis finansavimas, dėl kurio sumažės finansinės priemonės ir paramą gaunančių subjektų skaičius.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://www.youtube.com/watch?v=Y-U3H1f6T84>

„YouTube“ reklamos vaizdo įrašas (atvejo analizė):

<http://www.youtube.com/watch?v=B51z0VqDsQs>

„CEEI Asturias“: <http://www.ceei.es>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Cristina Fanjul Alonso

Svetainė www.ceei.es

El. paštas ana@ceei.es

Tel. 0034 985 98 00 98

30. PROGRAMA „ACCELERACE“

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Žinodamas apie sunkumus, t. y. laiką, kurio reikia, kad įmonė patektų į rinką ir pasiektų greitą pardavimo augimą, ir pranašumus – sėkmingų pradedančiųjų įmonių augimą ir ilgalaikį ekonominį potencialą, „Tehnopol“ nusprendė parengti apgalvotą strategiją, pagal kurią parama būtų skiriama pradedančiosioms aukštųjų technologijų įmonėms. Ji apėmė naujas įmones, kurias įsteigė vadinamieji serijiniai verslininkai. Jie, pasimokę iš ankstesnės patirties, išgrynino savo verslo modelius ir dabar turi didesnę tikimybę, kad pasiseks.

Reikėjo greitai surasti sėkmingesnę programos metodologiją ir išvengti pastangų pasikartojimo, tad „Tehnopol“ atliko geriausios išorės praktikos paiešką.

Programa „Accelerace“ siekiama paspartinti būtent pradedančiųjų įmonių augimą nuo pat įsteigimo etapo iki spartaus augimo pasiekimo. Ši programa – Danijos tarptautinė iniciatyva arba modelis, sukurtas teikti paramai pradedančiosioms įmonėms, turinčioms išskirtinį produktą arba paslaugą ir ambicijų toliau plėtoti savo verslą.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Vienų metų trukmės bandomoji programa, pradėta vykdyti 2013 metais, bendradarbiaujant su „Accelerace Management A/S“ (Danija) (schemos rengėjais). Keturios kitos partnerės – Latvija, Švedija, Suomija ir Danija – gavo atitinkamą vyriausybės pritarimą ir sutelkė savo jėgas bei surinko lėšas bandomajai programai, skirtai gyvybės mokslų sektoriui, kuri pradėta vykdyti 2014 metų sausį. Kiekviena šalis partnerė sutelkia dėmesį į konkretų subsektorių, gaudama paramą ir profesinių žinių pradedančiajai įmonei iš partnerių tinklo.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Programos lėšos – apie 200 000 eurų per metus; Danijos schema iš pradžių buvo finansuojama iš mokslo parko „Symbion“ investicijų ir Danijos vietinių, t. y. valstybinių, lėšų. Schemai atrinktos pradedančiosios įmonės gauna 40 000 eurų paskolą, iš kurios – 20 000 eurų grynaisiais, netaikant jokių šios sumos paskirstymo apribojimų, o likusieji 20 000 eurų – laiko sąnaudomis, t. y. ekspertų teikiama parama ir pagalba.

Tinkamumo kriterijai

Skirta pradedančiosioms technologijų įmonėms, ypač pasikartojantiems ir keičiamojo dydžio verslo modeliams.

Terminai ir sąlygos

Paramos gavėjai privalo iš pradžių sumokėti 10 proc. (t. y. visas mokėtinas palūkanas ir mokesčius), tada jiems suteikiama 4 metų grąžinimo laikotarpio ir 1 metų lengvatinio laikotarpio alternatyva. Kitu schemos etapu paramą gaunančios įmonės paprastai naudoja surinktas lėšas pradinėms investicijoms, t. y. 40 000 eurų, grąžinti. Palūkanų normos yra panašios į palūkanų normas, taikomas bankų, kurie bet kuriuo atveju paprastai nenori suteikti ir labai tikėtina, kad nesuteiks paskolų tokioms rizikingoms pradedančiosioms įmonėms. Paskolos laikomos bendrąja rizika, kuriai užtikrinti nenaudojama jokia privačiojo kapitalo dalis ar garantija.

2. ĮGYVENDINIMAS

Danijos schemą administruoja 1 techninis darbuotojas, o 30 laisvai samdomų verslo instruktorių teikia specializuotą paramą, kai jos reikia.

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Ši schema yra grindžiama principu, kad verslumo galima mokyti ir jo išmokti, kad sėkmingiausios pradedančiosios įmonės yra labiau sunkaus darbo, o ne sėkmės rezultatas.

Naudota metodologija padeda su įmone dirbančiai komandai aptikti, išmokyti ir finansuoti pradedančiuosius talentus, padedant jiems pigiau ir greičiau išplėtoti jų verslo idėją ir teikiant tam skirtą intensyvią paramą, padedančią rengti mokymus ir vystyti verslumą bei verslo aplinką.

Atrinkus geriausius pareiškėjus, įmonėms palankiomis sąlygomis teikiama intensyvi parama ir finansavimas ankstyvuojų jų vystymosi etapu kartu su pagalba gauti lėšų kitam etapui ir ilgalaikėms investicijoms.

Įmonės, atrinktos šiai schemai ir gaunančios paskolą, užsirašo į 6 mėnesių intensyvių mokymų programą. Parama apima:

- 180 valandų + 121 sesiją;
- mėnesines mokymų sesijas ir praktinius seminarus;
- schemos rengėjų išteklių ir priemonių rinkinį, kurio vertė – 50 000 eurų;
- 40 000 eurų dydžio paskolą: 50 proc. – grynaisiais, 50 proc. – paslaugomis; paskola neužtikrinama nuosavu kapitalu;
- galimybę naudotis pirmaujančių rizikos kapitalo įmonių ir verslo angelų investuotojų tinklu;
- galimybę gauti 50 000– 400 000 eurų dydžio tolesnių investicijų palankiomis sąlygomis iš „Accelerace“ investicinių lėšų.

Pradedančiosioms įmonėms būtina galimybė greitai gauti praktinių žinių, pinigų ir erdvės. „Accelerace“ schemos ekspertai aktyviai dirba su pradedančiosiomis įmonėmis, kad šie poreikiai būtų patenkinti dviem etapais, siekiant:

- surasti ir išbandyti verslo modelį. Klientų suradimas ir jų patvirtinimas. Paklauskos arba poreikių, tikslinės auditorijos ir patekimo į rinką būdų bei tarptautinio potencialo ir perspektyvumo nustatymas;
- įgyvendinti verslo modelį. Sukurti klientų bazę, įsteigti įmonę. Gauti galimybę naudotis tam tikru plotu bei paspartinta ir intensyvia parama, skirta sukومercinti, padedant verslininkui realizuoti geriausią iš potencialių pirkėjų ir investuotojų gaunamą vertę.

Pagrindiniai statistiniai duomenys – „Accelerace“, Danija

Paraiškų teikimo procesą sudaro per trumpą laiką organizuojami pokalbiai, per kuriuos atrenkamos perspektyviausios pradedančiosios įmonės ir joms skiriama parama. Greitas sprendimų priėmimo procesas. Pradedančiosios įmonės nepatiria jokių paraiškos pateikimo išlaidų, išskyrus nedideles laiko sąnaudas. Partnerių išlaidas sudaro 0,5 dydžio atlyginimas asmeniui, atsakingam už paraiškų peržiūrėjimą ir atrankos proceso administravimą.

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	APSKAIČIUOTA IŠ VISO
VIDUTINIAI METINIAI DUOMENYS	
Pateikta paraiškų (vidutiniškai per metus iki šios dienos)	140
Priimta paraiškų	10–15
Skirtas finansavimas (paramą	

gavusioms pradedančiosioms įmonėms) apie 10 000 EUR vienai MVI
MVI investicijos 20 000 EUR + 10 % gražinti

IŠ VISO IKI ŠIOS DIENOS

Naujų įmonių	apie 200
Veikiančių įmonių (vis dar veikiančių)	apie 90
Sukurta naujų darbo vietų	apie 650
Surinkta lėšų ir investicijų (pradedančiosioms įmonėms, kurioms padėta pasinaudoti pagal šią schemą teikiamu finansavimu)	363 mln. DKK (49 mln. EUR)

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Išbandytas ir patvirtintas modelis – programa „Accelerace“ – padėjo Danijoje sukurti 650 darbo vietų ir įsteigti daugiau kaip 200 įmonių, iš kurių 90 vis dar vykdo veiklą ir surenka daugiau nei 49 mln. eurų lėšų.

Pasiekimai

Ši schema – tai patraukli ir išskirtinė priemonė, skirta pradedančiosioms įmonėms, užtikrinanti aukštos kokybės verslininkams ir MVI galimybę dalyvauti akceleracijos procese. Schema yra naudinga visoms šalims – verslo inkubatoriui, vyriausybei ir investuotojui į pradedančiąją įmonę.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Šiuo metu nėra jokių sunkumų, tačiau dar gali būti per anksti vertinti.

Perduodamumas

Galimybės. Tarptautinis įgyvendinimas su kitomis Skandinavijos ir Baltijos šalimis. Specializuotų sektorių programų parengimas, partneriai iš Estijos šiuo metu steigia kryžminį partnerį – Šiaurės ir Baltijos šalių sveikatos technologijų akceleratorių „Accelerace Life“.

Grėsmės. Schemą reikia labai versliai valdyti, kad būtų galima paremti programą ir į ją investuoti.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://www.youtube.com/watch?v=g3pIH1SzJw>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Külle Tärnov
Svetainė www.accelerace.dk
El. paštas kylle.tarnov@tehnopol.ee
Tel. +372 56 800 221

31. UNIVERSITETO VERSLO INKUBATORIUS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Įsteigtas 2007 metais ir įkurtas didelio infrastruktūros projekto ekonominėje zonoje, Pakarpatės mokslo ir technologijų parko pasirengimo universiteto verslo inkubatoriui infrastruktūra – tai platforma, padedanti kurti ir vystyti bendradarbiavimą naujovių srityje.

Bendroji apžvalga ir tikslai

Pradinės investicijos arba projekto, kuris pradėtas vykdyti kaip infrastruktūros, o ne finansinė priemonė, tikslai:

- užmegzti ir padėti palaikyti tvirtą mokslo įstaigų ir MVĮ bendradarbiavimą, stiprinant bendradarbiavimą naujovių srityje Pakarpatės regione;
- pasirengimo verslo inkubatoriui infrastruktūros vietų sukūrimas regiono studentams ir universitetų absolventams, suteikiant jiems galimybių steigti savo įmonių.

Pasirengimo verslo inkubatoriui infrastruktūra suteiks galimybę pradedančiosioms naujoviškoms įmonėms naudotis mokslo ir technologijų parko aukštosiomis technologijomis, teiks paramą ir padės įmonėms ankstyvuojų jų vystymosi etapu persikelti į technologijų inkubatoriaus siūlomas patalpas ir, pagaliau, jų veiklai progresuojant, padės įsigyti žemės ir pastatyti statinių specialiose ekonominėse zonose, skirtose naujoviškoms įmonėms.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Neinformuota

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Statybų ir įrengimo išlaidos sudaro apie 100 000 eurų. Kapitalo finansavimas iš ES ir regiono fondų; pasirengimo verslo inkubatoriui projektas nėra finansinė priemonė, tad nėra ir MVĮ investicijų ar finansavimo paslaugos.

Tinkamumo kriterijai

Studentai ir universitetų absolventai bei regione veikiančios MVĮ.

Terminai ir sąlygos

Netaikytina. Nėra grąžinimo terminų, schema nėra tiesioginė finansinė priemonė.

2. ĮGYVENDINIMAS

Pasirengimo inkubatoriui schemą įgyvendina 6–7 asmenų grupė, teikianti techninės paramos dalyvaujančioms įmonėms. Vykdomas paraiškų pateikimo projektas dėl pasirengimo verslo inkubatoriui infrastruktūros vietų, sprendimai priimami per savaitę, nepatiriama jokių išlaidų, išskyrus pareiškėjo laiką, skirtą paraiškai pateikti.

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Įmonės, įkurtos pasirengimo verslo inkubatoriui infrastruktūros vietose, gali pasinaudoti įvairia parama. Jos taip pat skatinamos dalyvauti kitose lygiagrečiai vykdomose veiklose: ugdomojo vadovavimo mokymuose, naujovių mugėse ir konkursuose, pvz., Jaunojo naujovių kūrėjo konkurse, ir t. t.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Tai yra skatinamoji, o ne finansinė priemonė, tad MVĮ negali gauti finansavimo pagal šią schemą. Pasirengimo verslo inkubatoriui infrastruktūra padėjo įsteigti 17 naujų įmonių, iš kurių 5 dabar perėjo į kitą etapą ir persikėlė į parke esantį verslo inkubatorių bei sukūrė 30 darbo vietų.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Ilgalaikė nauda

Pasirengimo verslo inkubatoriui paslaugų teikimo vieta yra šalia universiteto, tad ši pasirengimo verslo inkubatoriui schema padeda palaikyti ryšį tarp akademinės bendruomenės ir pramonės. Universiteto studentai, absolventai, jaunieji mokslininkai ir regione įkurtos MVĮ dabar turi galimybę pasinaudoti pradedančiosioms įmonėms teikiamomis paslaugomis ir parama verslui bei ugdomojo vadovavimo mokymais.

Pasiekimai

Dabar studentai turi bazę, padedančią įsteigti įmonę ir gauti ankstyvuojų jos vystymosi etapu reikalingą informaciją.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Pagrindinis dėmesys skirtas infrastruktūrai ir statybai, t. y. infrastruktūros, o ne finansinė priemonė. Ji yra įgyvendinama iš kapitalo lėšų, nenumatyta jokio finansavimo subsidijoms arba kitai finansinei paramai.

Perduodamumas

Galimybės. Panaši jau įsteigta verslo inkubatoriaus infrastruktūra egzistuoja kituose regionuose partneriuose. Nedidelės paramos teikimo išlaidos, t. y. ugdomojo vadovavimo ir galimybės naudotis plotu kitose pastato dalyse renginiams, mugėms, praktiniams seminarams ir t. t., išlaidos, gali būti perduodamos.

Grėsmės. Nebuvo informuota. Ši schema padėjo pasiekti užsibrėžtus tikslus, t. y. suteikti infrastruktūrą pradedančiosioms įmonėms, ją išlaikyti, nors ir labai nedidelėmis sąnaudomis, tačiau nuolatinės eksploataavimo išlaidos gali tapti problema.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/GwX9sQD9SqM>

Universiteto verslo inkubatoriaus vaizdo pristatymas:

<http://www.youtube.com/watch?v=8PJZlilWTd0>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius Joanna Wdowik

Svetainė www.aeropolis.com.pl

El. paštas jwdowik@rarr.rzeszow.pl

32. KURAVIMO PARAMOS PROGRAMA

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Bendrasis Kuravimo paramos programos (VALOR 2010) tikslas – sukurti tvirtą žinių komercinimo priemonę.

Programos atsiradimą lėmė nedidelis komercinių investicijų į mokslinius tyrimus ir technologinę plėtrą skaičius ir technologijų perdavimo, ypač intelektinės nuosavybės perdavimo verslui, stoka. Programa buvo parengta, kad skatintų kurtis nuo universitetų ir viešojo sektoriaus organizacijų atsiskyrusias įmones.

Kitos pagrindinės žinių komercinimo kliūtys – tai sudėtingas teisinis procesas, dėl kurio Slovėnijos universitetams ir valstybės finansuojamoms mokslinių tyrimų įmonėms sunku įsteigti įmonę, galinčią tapti atsiskyrusia įmone, ir atsiskyrusių įmonių finansavimo priemonių trūkumas.

Bendrasis programos tikslas:

- spartinti žinių ir mokslinių tyrimų rezultatų perdavimą iš universitetų ir valstybinių mokslo tiriamųjų institucijų;
- skatinti verslumą akademiniam pasaulyje ir jaunų, t. y. pradedančiųjų, įmonių plėtrą;
- remti įmonių augimą ir plėtrą bei kvalifikuotos darbo jėgos įdarbinimą;
- remti naujų verslo modelių kūrimą įmonėse;
- skatinti, kad universitetai ir valstybinės mokslo tiriamosios institucijos perduotų intelektinę nuosavybę privačiosioms įmonėms ir taip būtų skatinamas tvarus bendradarbiavimas tarp abiejų subjektų.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Slovėnijos Respublikos ūkio ministerija (skirianti lėšų ir tikrinanti programą).

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Valstybinis finansavimas, skirtas dviem bandomosioms programoms parengti; bendras biudžetas – 1,5 mln. eurų (2008 metais parengta „Valor I“ programa, 500 tūkst. eurų; 2010 metais parengta „Valor II“ programa, 1 mln. eurų).

Lėšos buvo skirtos kaip subsidija ir sudarė 85 proc. visų reikiamų investicijų, t. y. nuo 50 tūkst. iki 150 tūkst. eurų. Likusius 15 proc. MVĮ turėjo sumokėti savo lėšomis arba už naudojamą intelektinę nuosavybę gautomis lėšomis.

Tinkamumo kriterijai

Nuo universitetų, valstybinių mokslo tiriamųjų organizacijų ir technologijų mokslo tiriamųjų organizacijų (TMTO) atsiskyrusios įmonės, jaunos įmonės, kurios jau nustatė ir gavo intelektinės nuosavybės perdavimo sprendimų iš universitetų arba TMTO. Valstybinės įmonės dalyvauti NEGALI.

Terminai ir sąlygos

Lėšos skiriamos kaip subsidija, netaikomos jokios palūkanų normos (išlaidos). Projektai (investicijos) buvo atrinkti per viešąjį konkursą ir paraiškų teikimo procesą, taikant išsamius vertinimo kriterijus, tarp kurių buvo tokie kriterijai kaip technologija ir rinkos potencialas, komandos patirtis (žinios), įmonės strategija (veiksmų planas), universiteto (mokslo tiriamosios organizacijos) poveikis ir tvarumas bei oficialus susitarimas dėl intelektinės nuosavybės ir

bendradarbiavimo tvarkos. Projektai turi būti baigti per vienus metus, kai pasirašoma ir sudaroma sutartis.

2. ĮGYVENDINIMAS

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Projekte buvo naudojamas paprastas paraiškų teikimo procesas, užtikrinęs mažas MVĮ paraiškos teikimo išlaidas (partnerio administracines išlaidas) ir sprendimo priėmimą per ne ilgesnį kaip 60 dienų laikotarpį. Programą vykdė 13 darbuotojų: 6 instruktoriai (kuratoriai), 6 išorės eksporto (tarptautinimo) specialistai ir 1 administratorius. Projekte buvo naudojama metodika, kuri paremta ankstesne patirtimi, įgyta įgyvendinant Europos šeštąją bendrąją programą. Buvo tikimasi šių mokslinių tyrimų projekto rezultatų (pasiekimų):

- rinkoje atsiras patikrintų mokslinių tyrimų rezultatų;
- akademinės įstaigos paleis savo naujoves, t. y. perduos jas MVĮ, o pastarosios šias idėjas sukومercins;
- bus įgyvendinti įmonių plėtros planai – per mokslinius tyrimus kilusios idėjos nukelias į rinką;
- įrodytas, kad tarp mokslinių tyrimų skyriaus ir naujovės autoriaus vyksta nuolatinis bendradarbiavimas.

Šešioms įmonėms, kurios buvo atrinktos 2010 metais bandomajai programai, nuo pat mokslinių tyrimų pradžios iki komercinimo etapo buvo teikiama įvairiapusė lygiagrečioji parama; įmonėms suteikta parama – tai verslo ekspertų konsultacijos ir agentūros kuratorių pagalba, ugdomasis vadovavimas ir kursai intelektinės nuosavybės klausimais (intelektinės nuosavybės apsauga ir valdymas), projekto valdymas, rinkodara, strategija, pasiruošimas investicijoms (investuotojo paieška, įkalbinėjimo menas ir susitikimas su investuotojais), konsultacijos lėšų valdymo klausimais, tarptautinimas ir prieiga prie nacionalinių ir tarptautinių tinklų.

Pasimokius iš pirmosios bandomosios programos klaidų buvo šiek tiek pakeista programa VALOR: papildomai teikiamos konsultacijos ir parama bei subsidijos („reikia ne tik pinigų, bet ir papildomos paramos“), taip pat pakeistas oficialus rašytinis atrankos procesas, kurį sudarė vienas etapas, dviejų etapų procesu, projekto (technologijos) įvertinimas ir asmeninis pristatymas, kurį vertina išorės vertintojai, tarp kurių yra rizikos kapitalo teikėjai ir verslininkai, turintys patirties iškeliant pradedančiąsias technologijų įmones. Dėl visų šių pakeitimų antruoju etapu buvo pasiekti geresni rezultatai ir išlikimo lygiai.

Pagrindiniai statistiniai duomenys – 2008 ir 2010 metai

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ –	2008 ir 2010 m.
Abi bandomosios programos	
Pateikta paraiškų	49
Priimta paraiškų (atsiskyrusios įmonės)	11
Remiama įmonių	
Išlikimo lygis (įmonių skaičius)	9
Sukurta naujų darbo vietų aukštųjų technologijų srityje	28
MVĮ suteiktas finansavimas	> 850 tūkst. eurų
MVĮ investicijos	ne mažiau kaip 15 proc. (apie 108 tūkst. eurų)
ŠIANDIENOS REZULTATAI	2012/2013 m.
2010 m. bandomoji programa	
Naujų darbo vietų	14

Naujų darbo vietų mokslinių tyrimų ir 12 technologinės plėtros srityje	
Naujų produktų (paslaugų)	19
Patentai	1
Gauta pajamų (vid.)	17–51 proc.

Dauguma informacinių technologijų, sveikatos apsaugos ir inžinerijos sektoriuose dirbančių pradedančiųjų aukštųjų technologijų įmonių, dalyvaujančių antrajame programos etape, vis dar veikia, tad išlikimo lygis yra įspūdingas.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Slovėnija dabar turi savo pirmąją programą – gali išbandyti ir rasti sprendimą, kaip universitetai ir TMTO galėtų perduoti intelektinę nuosavybę įmonėms. Programos šios dienos rezultatai liudija aukštą išlikimo lygį ir ekonominę naudą. „SPIRIT Slovenia“ dabar turi vertingų žinių, įgūdžių ir patirties ir yra pajėgi vykdyti specializuotą programą ir rekomenduoti būsimą veiklos kryptį.

Pasiekimai (stipriosios pusės)

Įmonės vienodai vertino ir suteiktas konsultacijas bei paramą, ir lėšas. (Lėšos + parama = aukštas išlikimo lygis.) Agentūra išmoko teikti paramą ir ieškoti paramos, įgijo naujų žinių ir sukūrė naujų paslaugų. Vertinga parama dabar gali būti teikiama gaunant subsidijų ir lėšų arba jų negaunant.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Dėl nuolatinių lėšų trūkumo programa buvo nutraukta, todėl atsiskyrusių įmonių įsikūrimo finansavimas vis dar išlieka prastas, nors atsiskyrusios įmonės dabar gali dalyvauti programoje „Business Accelerator“. Remdama pradedančiąsias įmones, agentūra (t. y. „SPIRIT Slovenia“) didžiausią dėmesį skiria rizikos kapitalui (parama užmezgant kontaktus, ruošiantis investicijoms). Šiuo metu agentūra yra pertvarkoma, todėl nežinoma, kokia bus jos veiklos kryptis ir teikiama parama ateityje.

Perduodamumas

Galimybės. Pradedančiosioms įmonėms skirta programa, per kurią taip pat vykdomas kuravimas ir ugdomasis vadovavimas.

Grėsmės. Tvarumas – lėšos ir parama verslui.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanale:

http://www.youtube.com/watch?v=YywoRmROB8&list=HL1386939715&feature=mh_lolz.

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius: Alenka Mubi Zalaznik
El. paštas: alenka.zalaznik@spiritslovenia.si
Tel. +386 590 89 517

33. PROGRAMA „SETSQUARED“

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Pradėta įgyvendinti 2002 metais tam, kad būtų lengviau pasinaudoti programoje dalyvaujančių universitetų tinklo technologine patirtimi ir moksliniais tyrimais, „SETsquared“ yra įmonių partnerystė, įkurta siekiant pagreitinti technologinių įmonių plėtrą nuo pradinės idėjos iki komercinimo.

Sukurta remiantis panašiomis JAV iniciatyvomis, kurios pasiekė puikių rezultatų ir kurios paprastai yra sutelktos mokslo parkuose, programa „SETsquared“ teikia praktinę paramą pradedančiosioms technologinėms įmonėms, joms pasiūlydama infrastruktūrą, aplink kurią galėtų vystytis verslo bendruomenė ir kultūra. Programai „SETsquared“ vadovauja patyrę verslininkai, dirbantys kartu su keturiais kitais universitetais, tad ši programa suteikia naujoms aukštųjų technologijų įmonėms galimybę patekti į nepaprastai daug patirties turinčią verslininkų bendruomenę ir prieigą prie pažangiausių mokslinių tyrimų ir profesionalių priemonių.

Siekdami, kad naujoviškų įmonių ir technologijų įmonių augimas regione paskatintų visos ekonomikos augimą, programoje dalyvaujantys penki universitetai (Bato, Bristolio, Ekseterio, Sautamptono ir Sario) dirba su įvairiomis naujoviškomis įmonėmis, kurių 80 proc. yra kilusios iš platesnės verslo bendruomenės („artėja prie universiteto“), o likusios – nuo universiteto atsiskyrusios įmonės.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Bato, Bristolio, Ekseterio ir Sario universitetai, Aukštojo mokslo finansavimo taryba (HEFCE), Verslo naujovių ir įgūdžių departamentas (BIS).

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Apie 350 tūkst. svarų (apie 423 tūkst. eurų) iš savo Aukštojo mokslo naujovių finansavimo (HIFE) biudžeto, kuris siekia 33 mln. svarų (40 mln. eurų), universitetai skiria programai „SETsquared“ įgyvendinti. Lėšos naudojamos remti ir subsidijuoti įmonėms narėms, kurios moka apie 100 svarų (120 eurų) per mėnesį už paramą ir savo bei savo partnerių (darbuotojų) darbo patalpas. (Netaikomas didžiausias darbo patalpų apribojimas skatina jas augti.) Tinklas nesiuo subsidijų, tačiau atlieka pagrindinį vaidmenį užtikrindamas ilgalaikių investicijų (iki 100 proc.) iš savo neformaliojo investuotojo, naudojantis rizikos kapitalo tinklu ir galint dalyvauti subsidijų programose (kurios vėliau gali būti panaudojamos papildomoms investicijoms užtikrinti).

Tinkamumo kriterijai

Pradedančiosios naujoviškos aukštųjų technologijų įmonės ir ankstyvojo etapo organizacijos, kurios turi didelį augimo potencialą ir kurioms bus naudingas priartėjimas prie universiteto (80 proc. klientų), taip pat nuo universitetų atsiskyrusios įmonės (20 proc.).

Terminai ir sąlygos

Iš verslo įmonių, dalyvaujančių programoje „SETsquared“, imamas nedidelis mėnesinis mokestis (apie 120 eurų); tai yra jų indėlis sumokant teikiamos paramos sąnaudas. Įmonės taip pat pasirašo pradinę 12 mėnesių paramos sutartį, kurioje abiem šalims numatoma galimybė sutartį nutraukti, apie tai pranešant prieš vieną mėnesį. Mokesčius kompensuoja galimybė naudotis smarkiai subsidijuojamomis darbo patalpomis, esančiomis mokslo parke.

2. ĮGYVENDINIMAS

Programą įgyvendinti padeda 28 techniniai darbuotojai, dirbantys „SETsquared“ tinkle; kiekvienas centras turi po 3–7 darbuotojus. Kiekvienas universitetas partneris įdarbina darbuotojų savo centre, turinčiame nedidelį sekretoriatą iš dviejų darbuotojų, kurie visu etatu dirba tinkle, išlaikomame centro lėšomis.

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

1 ETAPAS

Programoje norinčios dalyvauti verslo įmonės pirmiausia įvertinamos, atliekant paprastą testą. Joms užduodami keli paprasti klausimai, norint įvertinti jų idėjos gyvybingumą: ar tai yra tai, ką žmonės norėtų pirkti? Ar nuolat pirktų? Ar tai suteikia galimybių plėstis? Kaip tai atrodys, kai bus pagaminta?

2 ETAPAS

Į kitą etapą patekusioms įmonėms padedama nustatyti savo siūlomą vertę (naudojantis priemone „Business Model Canvas“) ir parašyti verslo planą, kurį jos vėliau turi pristatyti ekspertų komisijai, atrenkančiai įmones dalyvauti programoje.

3 ETAPAS

Atrinktoms įmonėms suteikiama prieiga prie atitinkamų ekspertinių žinių, kurių joms reikia tam, kad galėtų greičiau įgyvendinti ir sukومercinti savo idėją; nepriklausomų specialistų (pvz., teisės, intelektinės nuosavybės, finansų ekspertų) komisija reguliariai teikia šių įmonių pažangos apžvalgas ir išsako savo nuomonę.

Svarbiausia parama

- Praktinė parama, kurią suteikia patyrę ir daug pasiekę verslininkai, kuratoriai ir pramonės šakos ekspertai, žinantys kaip pastatyti įmonę ant kojų ir turintys tam reikiamos praktinės patirties.
- Apžvalga ir, jei reikia, rekomendacijos dėl vadovaujančios komandos įgūdžių ar sudarymo.
- Pagalba gauti finansavimą – „SETsquared“ turi ryšių su daugeliu finansavimo agentūrų ir palaiko santykius su įvairiausiai neformaliaisiais investuotojais bei rizikos kapitalo įmonėmis regione. Universitetai partneriai per metus taip pat surengia kelias finansavimo parodas ir metinę investicijų parodą, kuri vyksta Londone.
- Paramos paslaugų ir administracinių patalpų suteikimas – įmonėms padedama paversti savo idėjas gyvybingu verslu: siūloma fizinių administracinių patalpų ir taip įmonėms suteikiama galimybė įsikurti šalia kitų įmonių, esančių tame pačiame plėtros etape, ir gauti centralizuotų paslaugų, kurių įmonėms reikės tuomet, kai jos pradės savo veiklą.
- Galimybė patekti į tarptautines rinkas. Tarptautinės rinkos yra tokios pat svarbios kaip ir vietinės rinkos, gal net svarbesnės, „SETsquared“ teikia paramą kartu su kitomis Jungtinės Karalystės agentūromis ir padeda įmonėms įsitvirtinti užsienyje.

Kurdamas verslą, kurio pagrindą sudaro universiteto vykdomi moksliniai tyrimai, ir remdamas išorinę įmonių plėtrą, kiekvienas universitetas partneris taip pat stengiasi susieti taikomuosius mokslinius tyrimus su komercine paskirtimi, juos vystyti ir testuoti, pvz., pagal kurią nors technologiją įkurti naują atskirtąją įmonę arba rasti atitinkamą įmonę ir jai suteikti leidimą naudotis technologija, kad minėta įmonė galėtų išplėsti savo siūlomų paslaugų ribas.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ – APSKAIČIUOTA IŠ VISO

Pateikta paraiškų

Nuo 40 iki 100 proc. (20–25 m.)

Priimta paraiškų

Apie 30 proc. (10–15 m.)

(Šiuo metu tinklo inkubatoriui priklauso apie 150 bendrovių)

„SETSQUARED“ TINKLAS	NUO ĮGYVENDINIMO PRADŽIOS / DAUGIAU KAIP 10 METŲ
-----------------------------	---

Gautas finansavimas apie 1 mlrd. svarų

sėkmingoms MVĮ

Veiklą pradėjusios naujos įmonės > 650

Sukurta naujų darbo vietų > 1 200

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Šiais metais švenčiantis savo dešimtmetį ir neseniai tapęs ketvirtuoju pasaulio universitetų verslo inkubatoriumi, „SETsquared“ yra ilgiausiai trunkanti Jungtinės Karalystės partnerystė, kuri jungia daugiau kaip 1 000 veikiančių absolventų įmonių ir kurios išlikimo lygis yra 90 proc. Papildomas poveikis – pagalba išlaikant studentus ir naujų aukštųjų technologijų tinklą, pvz., „Carbon“ ir SIG, kūrimas.

Perduodamumas

Priklauso nuo universitetų požiūrio (bendradarbiavimo) pasikeitimo ir turimų lėšų.

Galimybės. „Meet the Primes“ – programa, suteikianti galimybę įmonėms susitikti su pagrindiniais privačiais (valstybiniais) rangovais. Programa „Tyrėjas – novatoriui“, ugdanti verslo įgūdžius. Tam skirta PHD programa.

Grėsmės. Daugiakultūrio perdavimo aspektai. Dėmesio Aukštojo mokslo iniciatyvai (HEI) susilpnėjimas, Jungtinės Karalystės HEIF finansavimo praradimas.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanale:

<http://youtu.be/cEdxTTqDVrM>

„SETsquared“ investicijų paroda:

<http://www.setsquared.co.uk/start-support/accelerating-growth-campaign>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius: Alan Scrase

Svetainė: <http://www.setsquared.co.uk/>

El. paštas: alan.scrase@soton.ac.uk

Tel. +44 1590 626524

Kūrybinės pramonės šakos ir sutelktinis finansavimas

Įvadas

Atrodo, kad kūrybinėms įmonėms pagrindinė kliūtis yra finansai. Ieškodamos investicijų, jos taip pat susiduria su specifiniais sunkumais, pvz., informacijos ir supratimo apie atitinkamus finansavimo šaltinius neturėjimu, sunkumais paruošiant ir įtikinamai pristatant verslo planą, nepavykusio verslo modelio taikymu.

Sutelktinis finansavimas – tai naujas finansavimo šaltinis, galintis padėti išspręsti šias problemas. Sutelktinis finansavimas – tai bendros įvairių investuotojų pastangos, teikiant (dažniausiai) finansinę paramą. Atskiri projektai ir įmonės yra finansuojami nedidelėmis sumomis, kurių skiria labai daug asmenų, tai leidžia novatoriams, verslininkams ir įmonių savininkams pritraukti kapitalo, pasinaudojant savo socialiniais tinklais.

Dauguma sutelktinio finansavimo programų remiasi interneto platformomis. Šios platformos veikia kaip tarpininkai tarp projekto savininko, prašančio finansuoti jo projektą, ir finansuotojo, galinčio suteikti reikiamą finansavimą. Vidutinė sutelktinio finansavimo kampanija tęsiasi apie 9 savaites. Finansuotojo suteikiama suma labai priklauso nuo projekto ir sutelktinio finansavimo modelio. Ji ribota, esant dovanojimo modeliui, ir labai svarbi, esant kapitalo modeliui. Egzistuoja keturi sutelktinio finansavimo modeliai: dovanojimo, atlygio, skolinimo ir kapitalo. Tarp minėtųjų modelių taip pat yra ir hibridinių modelių.

Finansuotojas dalyvauja projekte, nes mano, kad jis yra įdomus, susijęs su kokia nors visuomenine problema, tad finansuotojas solidarizuojasi su projektu. Kuo didesnio pelno gavimas paprastai nėra jo tikslas. Projekto savininkas pirmenybę teikia savo projekto finansavimui, kuris taip suteikia jam galimybę potencialiems klientams pristatyti projekto produktą ar paslaugą.

Pastaraisiais metais sutelktinio finansavimo populiarumas labai išaugo. Taip pritraukiamos lėšos nuo 2011 metų iki 2013 metų išaugo triskart, o visame pasaulyje esančių platformų skaičius nuo 2010 metų iki 2012 metų padidėjo dukart. Sutelktinio finansavimo pramonėje dominuoja Šiaurės Amerika ir Europa. Patys aktyviausi sutelktinio finansavimo modeliai yra tie, kurie paremti atlygiu. 2012 metais jie sudarė 43 proc. visų modelių, o jų augimas tais metais siekė 524 proc. Antras pagal svarbą modelis – dovanojimo – sudaro 29 proc., po jo rikiuojasi kapitalo modelis (15 proc.) ir skolinimo modelis (13 proc.).

34. PROJEKTAS „INCOMPASS“

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Projektas „InCompass“ – tai 2012 metais pradėtas dvejų metų trukmės projektas, kurio tikslas yra padėti 12 regioninių partnerių nustatyti tvariosios paramos kūrybos sektoriui mechanizmus ir nutraukti ankstesnę priklausomybę nuo valstybinio finansavimo.

Partneriai visoje ES įgyvendina plačią mokslinių tyrimų ir analizės programą, siekdami nustatyti alternatyviuosius paramos metodus, t. y. naujovišką komercinę praktiką, tobulinti naudojamus metodus ir jais dalytis. Į tai įeina inkubacinių įrenginių (arba tiesiog inkubatorių), skirtų pradedančiosioms kūrybos sektoriaus įmonėms, tvariųjų finansavimo metodų plėtra.

Pagrindiniai programos, kuri yra ne finansavimo, o verslo paramos priemonė, tikslai yra šie:

- nustatyti esamą naujovišką gerąją praktiką, kuri padeda siekti inkubacinių įrenginių, skirtų pradedančiosioms kūrybos sektoriaus įmonėms, finansinio tvarumo;
- įvertinti ir patikrinti šios gerosios praktikos perduodamumą tarp regionų, kad ją būtų galima įgyvendinti vietoje ir įtraukti į politiką, taip reikšmingai prisidedant prie įrodymais pagrįstos regioninės politikos formavimo ir gerinimo;
- bendradarbiaujant sukurti praktiškų ir realių įgyvendinimo planų, skirtų gerajai praktikai perduoti ir pritaikyti bei regioninei politikai gerinti visuose regionuose.

Pagrindiniai ištekliai

Finansavimas

2 134 tūkst. eurų iš ES regioninio biudžeto. MVĮ indėlis netaikomas – mokslinių tyrimų projektas.

Tinkamumo kriterijai. Terminai ir sąlygos

Galutinis mokslinių tyrimų projekto tikslas – geresnės (tvaresnės) verslo inkubatoriaus erdvės suteikimas pradedančiosioms ir brandžioms įmonėms kūrybinių pramonės šakų sektoriuje.

Terminai ir sąlygos

Netaikoma – projektas nėra finansinė priemonė.

2. ĮGYVENDINIMAS

Mokslinių tyrimų projektą sudaro trys pagrindiniai etapai:

- 12 mokomųjų kelionių programa ir ataskaitos apie gerąją praktiką;
- 12 teminių seminarų, per kuriuos dalijamasi konsorciumo / projekto partnerystės duomenimis arba duomenys yra platinami;
- visuose 12 regionų esančios regioninio įgyvendinimo grupės (RIG), kurias sudaro pagrindinės suinteresuotosios šalys ir kurios įvertina gerosios praktikos perduodamumą bei pateikia rekomendacijų regioninei politikai gerinti.

Atsižvelgdami į plačią mokslinių tyrimų apimtį, partneriai taip pat susitarė suskirstyti visą darbą į 3 tikslines darbo grupes – jos išnagrinės pagrindinius aspektus ir temas.

1 DARBO GRUPĖ. KOMERCINIS KONTEKSTUALUMAS

Temos apimtis

Nustatyti, kaip komercinė veikla, pvz., verslo inkubatorių nuomos mokestis ir rinkliavos, patalpų nuoma ir paslaugos, konsultacinių paslaugų teikimas ir projekto finansavimo gavimas, padeda

stiprinti finansinį tvarumą. Pajamos, santaupos ir grupinės išmokos, gaunamos iš bendrai teikiamų komercinių paslaugų, pvz., trimačių prototipų gamybos ar įrašų studijos.

Iki šiol nustatyta geroji praktika

- „Co Work“ – pajamos iš įvairių rūšių darbo patalpų nuomos.
- „Patras Science Park“ – finansavimo paieška, remiantis nacionaliniais ir ES („FP“, „H2020“, „Interreg“) projektais.
- „Creative Factory“ – verslo inkubatoriaus patalpų nuoma trečiųjų asmenų konferencijoms, seminarams ar visuomeniniams renginiams.
- „HUB Milano“ – pasinaudojimas verslo inkubatoriaus dalyvių patirtimi, teikiant konsultacinių paslaugų tretiesiems asmenims.

2 DARBO GRUPĖ. SOCIALINIS KONTEKSTUALUMAS

Temos apimtis

Kaip socialinis bendravimas gali padėti stiprinti finansinį tvarumą (pvz., naudojantis vidiniais ir išoriniais kontaktais, ryšiais su vietos bendruomenėmis ir įmonėmis)? Socialinės veiklos ir paslaugų vaidmuo, remiant sėkmingas ir finansiškai lanksčias specialistų grupes.

Iki šiol nustatyta geroji praktika

- „Patras Carnival Lab“ – gaunamos pajamos, stipriai remiant vietinei bendruomenei (patvirtinta parama, „Carnival“ kortelės išdavimas).
- „Fabbrica del Vapore“ – renginių organizavimas, siekiant sustiprinti kontaktus (pvz., madų demonstravimo renginiai).
- „HUB Milano“ – pastato naudojimas, siekiant paskatinti kontaktų užmezgimą ir gaudus: skaidrumas, trečiosios vietos, maistas ir svetingumas.
- „Corallia“ – prisijungimas prie regiono ekonomikos, didžiausią dėmesį skiriant bendradarbiavimui su grupėmis, o ne su atskiromis įmonėmis.

3 DARBO GRUPĖ. PARAMOS LYGIAI

Temos apimtis

Nustatyti, kaip paramos programa ir bendradarbiavimas su partneriais galėtų padėti stiprinti finansinį tvarumą, pvz., vykdant mokymą ir ugdomąjį vadovavimą, sudarant bendros veiklos sutartis ir pan. Išnagrinėti įvairius galimos paramos lygius, jų ekonominį veiksmingumą ir pajamas, gaunamas iš žinių perdavimo, kuravimą, bendruomenės dalyvavimą ir pan.

Iki šiol nustatyta geroji praktika

- „MINC“ – pagalba ir informacija apie rizikos finansavimo galimybes ir spąstus, ryšiai su atitinkamomis tarptautinėmis grupėmis, mokomosios kelionės ir instruktorių švietimas (Silicio slėnis, Stanfordo universitetas).
- „Creative Factory“ – verslo ir švietimo partnerių įtraukimas (pvz., „Rabobank“, Roterdamo taikomųjų mokslų universitetas).
- „Company Care“ – internetinė parduotuvė, kuri nariams siūlo verslo inkubatoriaus partnerių paslaugų ir produktų.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Nors programos tikslas yra nustatyti gerosios praktikos verslo paramos priemonės, ji teikia pagalbą ką tik veiklą pradėjusioms įmonėms. Įvykusios 5 mokomosios kelionės suteikė partneriams galimybę susipažinti su daugiau gerųjų praktikų, susijusių su verslo inkubatorių nuosavybe, finansavimu, dėmesio centru ir įsitvirtinimu. Taip pat nustatytos praktikos, kurios labai išsiskiria iš

kitų, ir praktikos, kurios ypač įkvepia ir yra išskirtinės. Per mokslinius tyrimus taip pat buvo nustatytos kelios pirminės ir svarbios preliminariosios politikos formavimo įžvalgos.

Pasiekimai

Verslo inkubatorių skatinimas tapti mažiau priklausomiems nuo valstybinio finansavimo ir ieškoti kitų šaltinių. Visus partnerius surinkti į būrį (planuojama).

Sunkumai (silpnosios pusės)

Nėra perduoti paruošto standartinio paketo (kol kas). Dar nėra jokio poveikio, nesujungta ir neparuošta perduoti.

Perduodamumas

Projektui taikomos įvairios ES sistemos ir reglamentai, todėl bus sunku jį įgyvendinti.

Galimybės. Kūrybinių verslo inkubatorių galimybė miestams (gyvybė miesto centre).

Grėsmės. Apie jokiais grėsmes nepranešta. (Ne finansavimo, o verslo paramos priemonė.)

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanale:

<http://youtu.be/Sg72TSAQTBA>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius: Lubica Jean-Jean

Svetainė: www.incompassproject.eu

El. paštas: jeanjean@bratislava.sk

Tel. +421 2 544 17 411

35. „CROWDABOUTNOW“

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

„CrowdAboutNow“ – tai 2011 metais įsteigta Olandijos nacionalinė tinklo / internetinė finansų įmonė. Ji yra skirta MVĮ ir padeda verslininkams surinkti investicinių lėšų iš didelės grupės mažesnių investuotojų, kurie kartu gali investuoti pakankamai lėšų, kad gautų reikiamą finansavimą.

„CrowdAboutNow“ veikia kaip interneto platforma ir pradedančiąsias įmones, norinčias, kad privatusis ir (arba) valstybinis sektorius investuotų į jų projektą, supažindina su potencialiais investuotojais. Šie atskiri investuotojai ieško gerų ir įdomių investavimo objektų ir nori investuoti palyginti nedideles pinigų sumas bei gauti atitinkamo pelno.

Abiem pusėms naudingos lygiaverčio partnerio parinkimo paslaugos teikimas daugumai programoje dalyvaujančių įmonių ir investuotojų atneša nemažai naudos:

- investuotojai gali peržiūrėti platformoje pateiktus projektus ir investuoti 10 eurų arba daugiau;
- į platformą įkeliamos tik kokybiškos, partnerių patvirtintos idėjos;
- platforma besinaudojančios įmonės taip pat gali kreiptis į programą remiančių partnerių tinklą ir gauti konsultaciją bei instrukcijų iš savo regiono verslo sektoriaus ekspertų;
- įmonės gauna pridėtinės vertės, kadangi turi daug investuotojų, kuriems jau patinka verslo idėja, produktas arba paslauga, t. y. įmonės šalininkų ar instruktorių.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

„CrowdAboutNow BV“ savininkai / nacionalinės platformos valdytojai.

Finansavimas

„Business Development Friesland“ ir jos „Inqubator Leeuwarden“ nepatiria jokių steigimo išlaidų.

Finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Platforma gali būti naudojama, norint gauti iki 100 proc. reikiamų lėšų. Nuo pat savo veiklos pradžios 2011 metais platforma pritraukė daugiau kaip 1,6 mln. eurų 50 įmonių finansuoti. Verslininkas neprivalo turėti kokio nors kapitalo, tačiau jei jis pats investuoja, tai patraukliau atrodo ir padeda pritraukti išorės investuotojų. Nėra jokios apatinės ar viršutinės ribos, kiek lėšų gali gauti pradedančioji įmonė. Tačiau praktikoje investicijos svyravo nuo mažiausios 3,5 tūkst. eurų iki didžiausios 55 tūkst. eurų sumos, kuri buvo investuota (ir kurios buvo prašyta).

Tinkamumo kriterijai

Platformoje gali dalyvauti pradedančiosios bet kurio sektoriaus įmonės, kurioms reikia palyginti nedidelės investicinio kapitalo sumos.

Terminai ir sąlygos

Nustatomos pradedančiosios įmonės; grąžinimo terminas paprastai yra 1–5 metai.

2. ĮGYVENDINIMAS

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

„Inqubator Leeuwarden“ yra išimtinis platformos „CrowdAboutNow“ partneris Fryzijos provincijoje.

Pradedančiosios įmonės, pageidaujančios internetu pritraukti lėšų, tą paprastai vykdo dviem būdais:

- dauguma įmonių paprastai yra pasiūlomos, tada jas paremia partneris, t. y. ekspertai savo konkrečiame regione jau aktyviai dirba su verslininkais;
- centrui pateikiamos užklausos, tuomet įmonės siunčiamos pas jų regiono partnerį, pvz., „Inqubator Leeuwarden“, kuris per visą procesą įmones remia ir konsultuoja.

Mokesčio sandara – kaip ji veikia?

Mokesčiai, kuriuos turi sumokėti pradedančiosios įmonės, platformoje norinčios pristatyti savo idėją ir rasti finansavimo, yra tokie:

- iš pradžių 1 proc. prašomo kapitalo;
- sėkmės atveju arba baigus – 1 proc. kapitalo, taip pat 0,1 proc. kiekvieną grąžinimo laikotarpio mėnesį;
- 150 eurų sumokama „Inqubator Leeuwarden“, kad būtų pradėdama reklamos kampanija, ir 350 eurų sumokama sėkmingai baigus pristatymą. Verslininkui, kuris nori per 20 mėnesių gauti 30 tūkst. eurų, tai siekia 1 200 eurų ir 500 eurų už „Inqubator Leeuwarden“ suteiktą paramą; tai sudaro apie 5,6 proc. kapitalo. Pridėjus investuotojams mokamas palūkanas, tai išauga iki maždaug 9,6 proc. ir prilygsta mokesčiams, taikomiems pasirinkus kitas rizikos kapitalo alternatyvas, tačiau nereikia teikti asmeninių garantijų;
- pradedančioji įmonė iš anksto nustato investicijų grąžos procentą ir mokėjimo laikotarpį; paprastai tai yra 4–6,5 proc. per metus. Atsižvelgiant į 11–13 proc. palūkanų normas, kurias pradedančiosios įmonės šiuo metu taiko bankai, taip pat į visas patiriamas išlaidas, „CrowdAboutNow“ laikoma pigesne alternatyva.

Aukšta idėjų kokybė ir sutelktinio finansavimo platformos reputacija, reklamuojant gerus pasiūlymus, yra gyvybiškai svarbi. Pirminė pradedančiųjų įmonių paraiška iš pradžių išnagrinėjama, kad į platformą nepatektų nepatrauklių, neįvykdomų verslo planų. Maždaug tik 1 paraiškai iš 5 suteikiama vieta platformoje. Iš jų tik apie pusė pradedančiųjų įmonių pasiekia finansavimo tikslą.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Nuo pat savo veiklos pradžios 2011 metais „CrowdAboutNow“ pritraukė daugiau kaip 1,6 mln. eurų 50 įmonių finansuoti. Dvi įmonės jau sugrąžino investuotas sumas, o jų investuotojai gavo apie 15 proc. pelno.

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	IŠ VISO
Pateikta paraiškų	60
Priimta paraiškų. Gautas finansavimas / veiklą pradėjusios naujos įmonės	50
Gautas finansavimas	1,6 mln. eurų
Vidutinis į platformą priimtų paraiškų koeficientas	1 iš 5
Pradedančiųjų įmonių procentas, užsitikrinantis savo finansavimo tikslų įgyvendinimą / lėšas	50 proc.
Sukurta naujų darbo vietų	150

„CrowdAboutNow“ paraiškų priėmimo procesas yra gana paprastas, o vidutinės išlaidos, kurių patiria MVĮ už paramą, pagalbą ruošiant verslo planus, reklaminio vaizdo įrašą ir pan., svyruoja nuo 500 iki 700 eurų.

Įmonės platformoje turi 60 dienų, kad užsitikrintų savo projektų finansavimą.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Ilgalaikė nauda

Buvo atliktos pirmosios sėkmingos investicijos ir 50 pradedančiųjų įmonių gavo finansavimą, kurio joms reikėjo, kad galėtų pradėti savo veiklą.

Pasiekimai

Programa į vieną didelę grupę subūrė daug paprastų privačiųjų investuotojų, t. y. visuomenės narių, galinčių investuoti 10 eurų ar daugiau, ir taip suteikė pradedančiosioms įmonėms galimybę užsitikrinti reikiamą investicijų. Programa taip pat suteikė galimybę paramą teikiantiems partneriams pritraukti pradedančiųjų įmonių į savo verslo inkubatorius.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Bendra reikiamos investicijos suma yra palyginti nedidelė, o pradedančiosios įmonės turi nedaug nuosavų lėšų, tad oficialiems platformos partneriams, pvz., „Inqubator Leeuwarden“, sunku prašyti sumokėti ar padengti savo išlaidas (kurios paprastai siekia 500 eurų už pagalbą ir įmonių poreikių tenkinimą).

Perduodamumas

Galimybės. „CrowdAboutNow“ sistema ir metodika yra skaidrios ir laikomos tinkamomis perduoti. „Business Development Friesland“ mielai dalijasi savo nacionalinės sistemos patirtimi; kartu su Leuwardeno savivaldybe, kuri savo gyventojams steigia nuosavą regioninę sutelktinio finansavimo platformą, yra ruošiamas naujovė. Siūlydama palankių sąlygų tam, kad pritrauktų vietas įmonių ir joms padėtų, savivaldybė toms įmonėms, kurios naujojoje internetinėje platformoje užsitikrins 80 proc. reikiamos sumos finansavimą, pasiūlys galutinę paskolą, kuri bus lygi 20 proc. reikiamos sumos.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanale:

<http://www.youtube.com/watch?v=OE6CmC48fO>

Svetainė: www.crowdaboutnow.com

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius: Lennard Drogendijk

Svetainė: www.bdfriesland.nl

El. paštas: l.drogendijk@bdfriesland.nl

Tel. +31 58 845 80 45

36. KAIP PASKATINTI SUTELKTIŲ NAUJOVIŠKŲ ĮMONIŲ FINANSAVIMĄ?

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Įsteigta 2013 metais tam, kad patenkintų naujų verslininkų poreikius, „CEEI Asturias“ sukūrė metodiką ir tvirtina verslo projektus, pateiktus dalyvauti sutelktinio finansavimo programoje.

Atsižvelgiant į tai, kad MVĮ ir verslininkai susiduria su sunkumais, užsitikrindami finansavimą, o naujesnių finansinių priemonių nelabai supranta, buvo sukurta programa „Sutelktinis naujoviškų įmonių finansavimas“, kuri regiono įmones, suinteresuotąsias šalis ir konsultantus informuotų ir jiems aiškintų apie sutelktinį finansavimą, kaip apie papildomą finansinę priemonę.

Bendradarbiaujant su įvairiomis sutelktinio finansavimo platformomis, paslauga yra įgyvendinama kaip pasaulinio finansinio paramos paketo dalis, suteikianti įmonių iniciatyvoms galimybę užsitikrinti finansavimą. Turėdama didelę patirtį, išmąnydama ir apie verslininkus, ir apie verslo finansavimą, „CEEI“ veikia kaip finansavimo tiltas. Ji padeda įmonėms įveikti kliūtis, su kuriomis jos susiduria, ieškodamos finansavimo savo veiklos pradžioje.

Siekiant padėti verslo projektams užsitikrinti finansavimą Astūrijos kunigaikštystėje, „CEEI“ sutelktinio finansavimo paslaugos tikslas yra:

- informuoti apie sutelktinį finansavimą, kaip apie finansavimo galimybę;
- pagerinti verslininkų finansinio planavimo ir verslo modeliavimo sugebėjimus;
- teikti reikiamos pagalbos įmonėms, padedant joms nustatyti ir iš daugybės siūlomų platformų ir galimybių išsirinkti geriausią sutelktinio finansavimo šaltinį.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Įvairios sutelktinio finansavimo platformų, pasirinktų arba dalyvaujančių, ruošiant bandomąjį renginį, rūšys: „Crowd Angel“, „Goteo“, „Potlach“, „Arboribus“, „Goteo“ ir „Lanzanos“.

Finansavimas: biudžetas ir finansavimo įstaiga

Bandomasis projekto renginys finansuotas ES projektų lėšomis, o būsimos tolesnės iniciatyvos bus finansuojamos „CEEI“ nuosavomis lėšomis.

MVĮ indėlis

Iš įmonių ir suinteresuotųjų šalių, dalyvaujančių renginyje, taip pat iš savo projektus pristatančių įmonių nebus imamas joks mokestis.

Tinkamumo kriterijai

Daugiausia skirta naujoviškoms ir technologijų įmonėms bei pumpurinėms įmonėms. Programa taip pat yra atvira visų sektorių verslininkams ir MVĮ.

Terminai ir sąlygos

Nė vienai programoje dalyvaujančiai įmonei netaikoma jokių oficialiųjų sąlygų. Geriausi projektai atrenkami iš gautų paraiškų, atsižvelgiant į projektų naujoviškumą ir potencialą. Su įmonėmis, kurios atrenkamos dalyvauti „CEEI“ paramos programoje, sudaroma oficiali sutartis. Įmonėms, kurios dalyvaudamos programoje gauna sutelktinį finansavimą, taikomos atitinkamos sutelktinio finansavimo programos sąlygos. Programos gali padengti iki 100 proc. investicijų; kiekviena

programa turi savo naudos ir mokėjimo būdų bei gražinimo sąlygų. Palūkanų normos panašios kaip kitų finansinių priemonių.

2. ĮGYVENDINIMAS

2013 metais pradėtą įgyvendinti programą vykdo ir jai vadovauja 2 asmenys iš „CEEI“ techninės komandos. Parama teikiama dviem etapais.

1. Supažindinimas su sutelktiniu finansavimu, kaip finansavimo galimybe, ir jo reklamavimas
Verslininkų ir įmonių informavimas apie sutelktinį finansavimą, kaip apie kitą perspektyvią finansavimo galimybę, tiksliniame renginyje „Sutelktinis finansavimas – naujoviška įmonių finansavimo alternatyva“. Per pirmąją sesiją 6 platformoms buvo suteikta galimybė supažindinti su savo veikla, per antrąją sesiją įmonėms buvo suteikta galimybė susitikti akis į akį su jų pasirinktomis sutelktinio finansavimo platformomis.

2. Sutelktinis finansavimas remia verslą

Sutelktiniu finansavimu besidomintys verslininkai ir MVĮ taip pat skatinami gauti informacijos iš „CEEI Asturias Financia“, integruoto verslo paramos paketo, kuris buvo sukurtas specialiai tam, kad padėtų įmonėms jų įsikūrimo etapu. Tokia pagalba – tai išankstinis galimybių įvertinimas, finansinis įvertinimas, projekto (veiksmų) planavimas, verslo planų paruošimas ir pan. iki pat pasiruošimo investicijoms.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

„CEEI Asturias“ laukia galutinių rezultatų, kurių reikia veiksmui užtikrinti. Šiandien žinomos šios sėkmės matavimo priemonės ir šie rezultatai:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	IŠ VISO
Priimta paraiškų / 25 įmonių, pristatančių savo projektus, ir susitikimų akis į akį su sutelktinio finansavimo platformomis skaičius	25
Bandomajame renginyje dalyvaujančios MVĮ (verslininkai) ir suinteresuotos šalys	125

Įmonių paraiškos dėl savo projektų pristatymo ir prisijungimo prie paramos programos nelaikomos sudėtingomis, tad sprendimas dėl jų priimamas greitai. Į laiko, kurio prireikia, kad gautų lėšų per administraciją, sąnaudas įtraukti komisiniai ir mokesčiai.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Regioninės ūkio ir užimtumo ministerijos pripažintame bandomajame renginyje dalyvavo 120 MVĮ, verslininkų, politikos kūrėjų ir suinteresuotųjų šalių, o 25 verslo projektams buvo suteikta galimybė susitikti akis į akį su sutelktinio finansavimo platformų kūrėjais. Renginys buvo filmuojamas ir, norint padidinti jo žinomumą, platinamas žiniasklaidoje ir socialiniuose tinkluose. Programa sustiprino teigiamą „CEEI Asturias“ įvaizdį. „CEEI Asturias“ programoje dalyvaujantys verslininkai ir finansiniai tinklai dabar laiko eksperte, padedant naujoviškoms ir technologijų MVĮ gauti finansavimą. „CEEI“ užmezgė stiprius ryšius su sutelktinio finansavimo platformomis; suinteresuotosios šalys regione ją laiko naujų finansinių priemonių skatinimo ir platinimo pradininke.

Pasiekimai (stipriosios pusės)

- Geras sutelktinio finansavimo skatinimas. Veiklą pradedančioms įmonėms suteikia galimybę gauti finansavimą projektams, kurie kitu atveju būtų finansuojami kitomis priemonėmis.
- „CEEI“ veikia kaip sutelktinio finansavimo platformoms pristatytų verslo modelių tvirtintojas ir filtras. „CEEI“ teikiama paslauga suteikia įmonėms galimybę pasinaudoti sutelktinio finansavimo platformų ir kitų valstybinių ar privačiųjų finansinių programų, prieinamų per jų partnerių tinklą, kompetencija ir praktine patirtimi, įgyvendinti tvarų požiūrį į sutelktinį finansavimą.

Sunkumai (silpnosios pusės)

- Verslo projektų kūrėjai nesugebėjo gauti visos reikiamos sumos, todėl negalėjo finansuoti savo projektų. (Pamoka, kurią išmoko programoje dalyvaujančios įmonės, ir žinios, kuriomis „CEEI“ pasinaudos būsimosiose programose.)
- Mokesčių reguliavimo stoka ir sudėtingos mokesčių valdymo taisyklės neleido investuotojams uždirbti palūkanų.

Perduodamumas

Galimybės

- Laikoma pakankamai perduodama (jokios biurokratijos, nebrangi). Sutelktinis finansavimas – tai nauja finansavimo galimybė, pateisinanti tolesnius tyrimus. Būtų prasminga informuoti apie sutelktinį finansavimą, kaip apie finansavimo galimybę arba įmonėms skirtų finansavimo linijų ar programų paketo dalį.
- Jokių kliūčių patekti į rinką.

Grėsmės. Yra regioninių (vietinių) programų, t. y. vietos įmonėms specialiai sukurtų programų, tad sutelktinis finansavimas tampa lengvesne, tačiau ne esmine perdavimo galimybe. Sutelktinis finansavimas gali tikti nacionalinėms ir tarptautinėms programoms.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanale:

<http://www.youtube.com/watch?v=KfNviuCPo48>

Bandomasis renginys:

<http://www.ceei.es/pgceei.asp?pg=292>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius: Cristina Fanjul Alonso

Svetainė: www.ceei.es

El. paštas: ana@ceei.es

Tel. +34 985 98 00 98

37. FINANSAVIMO UŽSITIKRINIMAS PER INTERNETINES INVESTICIJAS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

„Crowdcube“ – kita verslo investicijų karta. Tai – ne paskolų, bet kapitalo platforma. Suteikdama naują pradedančiųjų įmonių ir verslo plėtros finansavimo būdą, t. y. sutelktinį finansavimą nuosavam kapitalui, „Crowdcube“ suteikia verslininkams platformą, kurioje jie gali užmegzti ryšių su žmonėmis ir gauti rizikos kapitalo. „Crowdcube“, kuri yra visiškai įgaliota ir reglamentuojama Finansinio elgesio institucijos, apeina tradicinius rizikos kapitalo gavimo būdus. Programa naudoja internetinę platformą, kad pritrauktų daug investuotojų, kurie pasirinktų asmenį, įmonę, produktą ar idėją ir investuotų nedideles pinigų sumas.

„Crowdcube“ įsteigė du verslininkai. Jie patys susidūrė su sunkumais, bandydami užsitikrinti finansavimą. „Crowdcube“ tikslai:

- verslininkams suteikti galimybę kontroliuoti lėšų gavimą iš savo draugų, šeimos, klientų rato, taip pat iš visuomenės;
- plačiąjai visuomenei suteikti galimybę tapti kabinetiniais drakonais ir sudaryti savo investicijų portfelį, leidžiant jiems remti įdomias naujas Didžiosios Britanijos įmones.

Pagrindiniai ištekliai

Finansavimas

Komercinis subjektas / organizacija, turinti asmeninių finansų.

Finansavimo įstaiga ir MVI indėlis

Šia priemone įmonės gali užsitikrinti iki 100 proc. reikiamų investicijų.

Tinkamumo kriterijai

Programa atvira visoms pradedančiosioms, verslo įmonėms ir verslininkams.

Terminai ir sąlygos

Gaunamas finansavimas svyruoja nuo mažiausios 10 tūkst. svarų (12 tūkst. eurų) sumos iki didžiausios 2 mln. svarų (2,4 mln. eurų) sumos; taikomos įvairios grąžinimo sąlygos (atsižvelgiant į individualią pasitraukimo strategiją).

2. ĮGYVENDINIMAS

„Crowdcube“ yra komercinė įmonė, jai vadovauja komanda, sudaryta iš 17 techninio padalinio darbuotojų ir konsultantų.

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Norėdamos užsitikrinti finansavimą, įmonės paruošia savo prisistatymą internete: jį sudaro glausta rašytinė įžanga, šios dienos pasiekimai ir trumpas (1–3 minučių) vaizdo įrašas. Kita išsamesnė informacija, pridedama prie prisistatymo ir suteikianti tokių duomenų rimtiems (potencialiems) investuotojams, kuriuos jie nori matyti ir įvertinti, yra visas finansinių dokumentų rinkinys, finansiniai statistiniai duomenys, „HMRC EIS“ indėlis ir verslo planas.

Pritaikyta padėti mažesnėms ir rizikingesnėms prekybos įmonėms užsitikrinti finansavimą, Jungtinės Karalystės „HMRC EIS“ indėlis arba įmonių investavimo programa (EIS) investuotojams, įsigyjantiems rizikingų įmonių išleistų naujų akcijų, siūlo tam tikrą mokesčių lengvatą.

Kaip ir kitų panašių nuosavo kapitalo platformų atveju, prisistatyme turi būti pateikiama informacija apie akcijų rūšis, t. y. A klasės (paprastąsias) akcijas, o pastaruoju metu – naujas B klasės akcijas, kad įmonei būtų galima padėti tvarkytis su dideliu skaičiumi akcininkų (neturinčių balso teisės, pirmenybės teisės ar reikalavimo prisijungti prie sandorio teisės), siūlomu akcijų paketu, ir ar investicijai gali būti taikoma EIS lengvata. Kita vaizdinė informacija – tai žalias indikatorius, rodantis, kiek jau yra investuota ir kiek dar liko dienų, per kurias įmonė turi gauti lėšų.

Iš įmonės „Crowdcube“ gali gauti konsultacijų, grįžtamosios informacijos ir paramos; „Crowdcube“ taip pat gali supažindinti pareiškėjus su partneriais, jei jiems reikia, kad kas nors sukurtų jų vaizdo įrašą, parašytų jų verslo planą ir paruoštų jų finansinę informaciją. Įmonėms patariama susirasti, kas galėtų suteikti konsultaciją dėl mokesčių.

Kaip ir kitos panašios platformos, teikiančios parinkimo paslaugą programoje dalyvaujančioms įmonėms ir investuotojams, „Crowdcube“ praneša apie platformos teikiamą antrinę naudą (t. y. naudą, kuri nėra jos pagrindinis tikslas, kad užsitikrintų finansavimą):

- verslininkams – naujas būdas užsitikrinti finansavimą ir susipažinti su Jungtinės Karalystės investuotojų sluoksniu, suteikiant jiems galimybę lengviau ir ekonomiškiau gauti lėšų. Finansinė priemonė taip pat padeda jiems reklamuoti savo idėją (žiniasklaida mėgsta pasakoti įmonių sėkmės istorijas) ir gauti kokybiškos grįžtamosios informacijos iš platesnės auditorijos, kuri taip pat gali tapti potencialiu pirkėju;
- investuotojams suteikiama galimybė atlikti kabinetinio drakono vaidmenį ir, jei reikia, remti savo draugus ir šeimą. Jie gali peržiūrėti projektus ir investuoti ne daugiau kaip 10 svarų; paprasta investuoti, kai yra žema (išsklaidyta) rizika ir gaunama finansinė grąža.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

2011 metais pradėtos vykdyti programos rezultatai šiandien yra tokie:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	IŠ VISO
Pateikta paraiškų	apie 120 per mėnesį
Priimta paraiškų	apie 30 proc.
Suteiktas finansavimas (šiuo metu sėkmingai veikiančioms MVĮ)	20 mln. svarų (24 mln. eurų)
Sukurta naujų darbo vietų	1 704
Investuotojai nariai (pvz., registruoti platformoje)	65 000
Vidutinė investicija	2 800 svarų (3 400 eurų)
Didelė vienkartinė investicija	250 tūkst. svarų (302 tūkst. eurų)
Vidutinis sandoris	180 tūkst. svarų (217 tūkst. eurų)
Didžiausias sandoris	1,9 mln. svarų (2,3 mln. eurų)

70 proc. paraiškų „Crowdcube“ atmeta iš pat pradžių. Šiuo metu tiesioginių prisistatymų vietoje sėkmės koeficientas yra apie 30 proc. – tai sudaro apie 30 proc. tų 30 proc. patekusiųjų ir gavusiųjų reikiamų lėšų. Vidutinis laikotarpis, kurio reikia, kad prisistatymas pasiektų savo tikslą, yra maždaug 45 dienos, nors tai gali tęstis nuo kelių dienų iki kelių mėnesių. Paraiškų priėmimo procesas yra pakankamai lengvas, netaikomas joks kotiravimo ar išankstinis mokestis; baigus imamas tik 5 proc. rezultato mokestis. Taip pat imamas 1 250 svarų (1 500 eurų) mokestis už teisinę paslaugą ir 500 svarų (600 eurų) administracinis mokestis.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Per pastaruosius 12 mėnesių 44 sandoriuose užtikrinusi 12 mln. svarų (14,5 mln. eurų) finansavimą ir būdama pagrindinė nuosavo kapitalo finansavimo teikėja Jungtinėje Karalystėje ir užsienyje, „Crowdcube“ didžiausią dėmesį skiria ir verslininkų, ir investuotojų poreikiams.

Pasiekimai (pagrindinės stipriosios pusės)

- Puikus sutelktinio finansavimo skatinimas.
- Suteikiama galimybė pasirinkti atitinkamą platformą verslo idėjoms.
- Didelė platformoje registruotų potencialių valstybinių ir profesionalių investuotojų (t. y. institucijų, neformaliųjų investuotojų ir pan.) duomenų bazė.

Sunkumai (silpnosios pusės)

- Vėluoja visuomenės informuotumas apie sutelktinį finansavimą šalyse.
- Skirtingose šalyse nėra aiškiai nustatyta sutelktinio finansavimo politika ir reglamentavimas; su investicijomis susijusi mokesčių lengvata taikoma tik Jungtinėje Karalystėje.

Perduodamumas

Galimybės. Pati „Crowdcube“ jau turi planų dėl plėtros tarptautiniu mastu ir aktyviai ieško partnerių Europoje. „Crowdcube“ taip pat gali greitai pasiūlyti galimybę finansuoti skolą.

Grėsmės. Vietiniu lygmeniu sutelktinio finansavimo platformų skaičius yra ribotas. Kai kuriuose regionuose nėra sutelktiniu finansavimu suinteresuotų šalių.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanale:

<http://www.youtube.com/watch?v=S060zzYGfrg>

Jungtinės Karalystės įmonių investavimo programa (EIS)

<http://www.hmrc.gov.uk/eis/>

Ne bankininkų alternatyvusis finansavimo portalas (minimas pristatyme):

<http://www.alternativebusinessfunding.co.uk/>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius: Mike Royston

Svetainė: www.crowdcube.com

El. paštas: mike@crowdcube.com

Tel. 023 9286 2167

38. PROGRAMA „CO-WORK“

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

2012 metų balandį pradėta įgyvendinti programa „Co-Work Greifswald“ – tai mažo verslo paramos priemonė, sukurta siekiant sustiprinti (padidinti) kūrybos sektoriaus žinomumą.

Kūrybos sektorius, kurį daugiausia sudaro labai mažos įmonės, yra ketvirtas svarbiausias sektorius Vokietijos ekonomikoje. Kad ir koks svarbus šis sektorius ir jo kuriama bendroji pridėtinė vertė, kuri 2010 metais siekė 61,4 mln. eurų (iš karto po finansinio sektoriaus), sektoriaus įmonių sandara reiškė, kad buvo pritrūkta mažai paramos. Pagrindiniai sunkumai:

- nepakankamai galimybių kontaktams užmegzti;
- nėra nacionalinio metodo / politikos dėl rinkos dalyvių, dažnai nėra jokios apžvalgos apie dalyvius tame pačiame mieste ar vietiniame rajone ir jokio nuoseklumo;
- nėra išteklių ar galimybių didelei paramai ar projektams.

Šios nacionalinės problemos kartu su sunkumais, su kuriais susiduria vietiniai gyventojai Greifswalde (daugiausia kaimo vietovė, turinti palyginti nedaug gyventojų), reiškė, kad įmonės ir suinteresuotosios šalys, ieškamos paramos kūrybinės pramonės šakoms, atsitrenkė į plytų sieną.

Norint išspręsti minėtus sunkumus, buvo pradėtas įgyvendinti bandomasis programos „Co-Work“ etapas, kurio tikslas:

- suburti ir sustiprinti kūrybinės pramonės šakas Greifswalde;
- priversti atkreipti dėmesį į šią pramonę, taikant bendradarbiavimo metodą ir suteikiant rinkodaros ir reklamos galimybių jos įmonėms;
- suteikti galimybę perduoti žinias.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Asocijuotieji nariai, įskaitant Greifswaldo miestą, „Graf-Fisch“ (dizaino agentūra) ir „Rapid Rabbit“ (IT paslaugų teikėja).

Finansavimas

50 tūkst. eurų

Finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Finansuojama iš regioninių ir privačiųjų fondų. Įmonės turi mokėti tik už tą laiką, kurią jos faktiškai naudojami bendromis darbo patalpomis.

Tinkamumo kriterijai

Bet kokia MVĮ iš 11 skirtingų kūrybos sektoriaus šakų, vykdanči veiklą prie stalo. (Programa neremia rankdarbių veiklos.)

Terminai ir sąlygos

Netaikoma. Programa „Co-Work“ nėra finansinė priemonė.

2. ĮGYVENDINIMAS

Programa įgyvendinama 33 mėnesius (nuo 2010 metų liepos iki 2013 metų kovo) penkiuose regionuose rytinėje Lenkijos dalyje. Programai vadovauja trys projekto darbuotojai ir penki regioniniai koordinatoriai. Programa „Co-Work Greifswald“, kuri yra ne finansavimo, o verslo paramos priemonė, teikia pagalbą, pritaikytą mažoms sektoriaus įmonėms, siūlo miesto centre

esančių darbo patalpų (mokamų laiku) įmonėms, norinčioms nustoti dirbti namuose, turėti galimybę dalyvauti renginiuose, per kuriuos galima užmegzti kontaktų, ir galimybę rasti naujų projekto partnerių.

Bandomoji programa įgyvendinama jau ilgiau kaip metus. Ji suteikė susitikimo (pagrindinę) vietą, sektoriaus įmonėms pasiūlydama bendruomenės pastatą ir lankstų darbo patalpų modelį. Įmonės, norinčios naudotis bendromis darbo patalpomis ir mokančios tik už tą laiką, kurį jos naudojami minėtomis patalpomis, neturi laukti eilėje.

Programoje dalyvaujančios įmonės taip pat gali gauti įsikūrimo ir verslo paramos bei konsultacijų, kurias teikia pagrindinis Pomeranijos technologijų centras (jo dalis yra „Co-Work“).

Programos kito etapo žingsniai yra šie:

- užmegzti daugiau kontaktų, t. y. visame regione ir valstybėje;
- partnerystės; ieškoti kitų partnerių regioniniu, nacionaliniu ir galbūt tarptautiniu lygmeniu;
- įvertinti projektą ir jo poveikį kūrybos sektoriui;
- išlėsti programą, įtraukiant kitų technologijų centrų ir suteikiant bendro darbo galimybę kitoms sektoriaus įmonėms.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Per šį bandomąjį etapą nepateikta (nepranešta) jokios statistinės verslo informacijos.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Programa sustiprino kūrybos sektoriaus matomumą (jį dabar pripažįsta ir municipalinė, ir regioninė valdžia) ir padidino vietos įmonių pardavimą (pajamas) tiekimo grandinėje, kuri dabar žino apie vietinių žmonių įgūdžius ir patirtį, tad nebereikia kviestis ekspertų iš Berlyno.

Pasiekimai

Kontaktams užmegzti skirti renginiai yra labai sėkmingi (nedaug pastangų, geriausias rezultatas).

Sunkumai (silpnosios pusės)

Gali būti sunku įtikinti žmones dirbti naujoviškai, t. y. bendrose darbo patalpose; jie gali nesiryžti ir bijoti švaistyti laiką. Jie turi išmokti dirbti bendrose darbo patalpose.

Perduodamumas

Galimybės. Daugumoje vietų ir regionų kūrybinės pramonės šakos susiduria su panašiomis problemomis. Lengvai perduodamos ir puikios galimybės perduoti idėją kitiems rajonams.

Grėsmės. Įmonės negauna finansinės paramos.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanale:

http://www.youtube.com/watch?v=8L6u9qqUMxA&feature=youtu.be&list=UUrlaP8IZYMWpRboB8_XCUBw

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius: Benjamin Techen

Svetainė: www.cowork-greifswald.de

El. paštas: techen@technologiezentrum.de

Tel. +49 3834 550 1

„JEREMIE“, MEZANINO FINANSAVIMAS, NUOSAVAS IR RIZIKOS KAPITALAS

Įvadas

Privatusis ir viešasis sektorius sukūrė finansinių priemonių, padedančių paskatinti rizikingas investicijas.

Privatieji nuosavo kapitalo fondai gali būti įvairūs, pavyzdžiui, tai gali būti rizikos kapitalo (RK) arba vadinamieji angelų fondai. Rizikos kapitalas – tai finansinės priemonės, kurias naudojant pinigai investuojami į privačiai valdomas įmones, paprastai tokia investicija yra labai rizikinga. Toks investuotojas įmonei siūlo savo pinigų ir mainais gauna įmonės dalį – dažniausia tai būna ne kontrolinis akcijų paketas. RK investicijos būna kelių tipų, atsižvelgiant į tai, kuriame etape yra įmonė, kuriai reikia pinigų. Nuosavo kapitalo fondus labiausiai domina brandžios įmonės, jie teikia lėšų, pavyzdžiui, siūlydami mezanino arba išpirkimo finansavimą.

Mezanino finansavimas dažnai būna paskutinis investavimo į privačiąją įmonę etapas, prieš jai išleidžiant savo akcijų. Tokį finansavimą teikiantys investuotojai paprastai tikisi didesnės grąžos nei komerciniai paskolų teikėjai, bet mažesnės nei ta, kurios trokšta rizikos kapitalo investuotojai. Grąža skaičiuojama susumuojant nustatytas palūkanas už paskolą ir potencialią grąžą iš nuosavo kapitalo dalies.

Išpirkimo atveju investuotojas pageidauja dalyvauti valdant įmonę (paprastai jam tenka ne mažiau kaip 51 proc. akcijų). Išperkant siekiama įsigyti prastus rezultatus rodančių arba nuvertintų įmonių, jas sutvarkyti ir parduoti arba vėliau išleisti jų akcijų. Pasak Europos rizikos kapitalo asociacijos, 2007–2013 metais išpirkimas sudarė 70 proc., rizikos kapitalas – 12,6 proc., mezanino finansavimas – 5 proc. visų nuosavo kapitalo fondų investicijų.

Europos Komisija kartu su Europos investicijų fondu sukūrė įvairių finansinių priemonių, padėsiančių MVĮ gauti finansavimą. Naudojant šias priemones, lėšos neteikiamos tiesiogiai MVĮ. Finansavimas MVĮ teikiamas per finansinius tarpininkus, pavyzdžiui, bankus, kredito institucijas ar investicinius fondus, kurie, savo ruožtu, finansavimą gauna, taikydami šias priemones. Viena tokių finansinių priemonių yra bendrieji Europos išteklių labai mažoms, mažoms ir vidutinėms įmonėms (JEREMIE). JEREMIE veikia kaip skėtinis fondas ir yra nukreiptas į finansinius tarpininkus, o ne tiesiogiai į MVĮ. Pagal JEREMIE skiriama parama skatina steigti naujas įmones arba plėsti esamas, sudaro geresnių galimybių gauti investicinį kapitalą, skatina tyrimus ir plėtrą bei technologijų modernizaciją.

39. VIETOS ĮMONIŲ, TEIKIANČIŲ PRADINIŲ INVESTICIJŲ, SUKŪRIMAS

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Švedijoje vykdant projektą „Seed Growth“, 2012 metais buvo pradėtas dvejų metų trukmės tyrimų projektas, kurio tikslas – nustatyti, paskatinti ir paremti gerosios praktikos / vietos finansavimo modelius, padedančius įveikti sunkumus, su kuriais ankstyvuoju etapu susiduria finansavimo ieškančios naujoviškos įmonės. Lėšų trūkumas ypač juntamas įmonių prototipo sukūrimo, paleidimo ir plėtros etapais.

Nors viešasis sektorius siūlo daug įvairių finansavimo šaltinių, padedančių finansuoti naujoviško verslo tyrimų ir plėtros etapus, o verslui įžengus į pardavimo etapą, įmonė gali pasinaudoti ir privačiųjų investuotojų lėšomis, dėl susidarancios finansavimo spragos įmonėms sunku judėti į priekį. Įmonėms tenka susidurti ir su tuo, kad įvairiuose šalies regionuose taikomos skirtingos schemos, be to, galimybės gauti finansavimą nuolat keičiasi ir dėl ekonomikos nuosmukio, kuris paveikė užimtumą ir augimą.

Bendras šio projekto tikslas yra pritaikant gerosios praktikos pavyzdžius sukurti ankstyvojo etapo įsikūrimo fondų ir finansavimo modelių, įskaitant viešojo ir privačiojo sektoriaus partnerystę, kuri padeda pritraukti kompetentingų investuotojų, susijusių su mokslo parkais, verslo inkubatoriais ar kitomis institucijomis, siekiančiomis paremti pradedančiąsias įmones.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Švedijos verslo inkubatoriai ir mokslo parkai, Švedijos ekonominio ir regioninio augimo agentūra, privačiojo sektoriaus investuotojai ir viešojo sektoriaus finansinių institucijų atstovai, verslo angelų tinklai, rizikos kapitalo fondai ir kiti tyrimo dalyviai.

Finansavimas: finansavimo institucija ir MVĮ indėlis

Valstybiniai fondai iš Švedijos ekonominio ir regioninio augimo agentūros skyrė 200 000 eurų.

Tinkamumo kriterijai

Tyrimais siekiama paskatinti kurti ir tobulinti pradinio finansavimo priemones, skirtas veiklą pradedančioms vietos įmonėms.

Terminai ir sąlygos

Vadove bus nurodytos gerosios praktikos sąlygos, palūkanų normos, grąžinimo terminai, o pati finansavimo forma priklausys nuo kiekvienos vietoje taikomos įsikūrimo finansavimo priemonės.

2. ĮGYVENDINIMAS

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Švedijos verslo inkubatorių ir mokslo parko asociacijos vykdomam projektui vadovauja įvairūs nepriklausomi ekspertai ir patyrę vadovai iš „Seed“ investicijomis užsiimančių organizacijų.

Tyrimo tikslas yra apžvelgti esamas įmones ir investicinius fondus, užsiimančius „Seed“ investicijomis, siekiant nustatyti, kaip jie tai daro, kokius metodus taiko, kokios turi patirties, taip pat pasidalyti įgytomis žiniomis, atrasti gerosios praktikos ir patirties pavyzdžių ir parengti metodiką, išleidžiant vadovą arba gerosios praktikos gaires, kuriuos būtų galima naudoti skatinant kurtis naujas įmones, investuojančias į besikuriančius verslus.

Priemonė buvo kuriama penkiais pagrindiniais etapais.

1 etapas	APŽVALGA Devynių jau veikiančių „Seed“ fondų, turinčių 112 aktyvių investicijų (įsipareigojimų už 39 mln. eurų ir 21 mln. eurų investicijų – investicijų suma svyruoja nuo 150 000 iki 18,8 mln. eurų), apžvalga. Fondai buvo pasirinkti iš Švedijos verslo inkubatorių ir mokslo parkų tinklo. Apžvalgos tikslas – išsiaiškinti, kokie yra gerosios praktikos pavyzdžiai, kaip tokie fondai veikia ir kokia yra pagrindinė jų valdymo struktūra, tikslas, sandara, finansinė padėtis, rezultatai, investavimo kriterijai, nuosavybės forma, valdymas ir valdymo išlaidos, įvertinant, kaip jie atrodo regiono ekonominiame kontekste ir vietos finansinėje sistemoje.
2 etapas	DIRBTUVĖS 12 susirinkimų ir seminarų, kuriuose dalyvavo viešojo sektoriaus atstovai: fondų vadovai, nacionalinės ir regioninės viešojo finansavimo institucijos ir rizikos kapitalo fondai, angelų fondai, šeimos biurai, masinio investavimo įmonės iš privačiojo sektoriaus. Dirbtuvėse buvo dalijamasi gerąja praktika, pateikiami veikiančių „Seed“ fondų pavyzdžiai, skaitomi įkvepiantys nepriklausomų ekspertų pranešimai ir teikiamos praktinės žinios.
3 etapas	ŽINIŲ IR GEROSIOS PRAKTIKOS PERDAVIMAS Svarbiausia informacija apie tai, kaip įsteigti ir valdyti fondą, siekiant sudaryti paprastą rekomendacijų rinkinį / vadovą.
4 etapas	VADOVO IŠLEIDIMAS Apima visus praktinius „Seed“ fondo steigimo aspektus. Taip pat vadove bus pateikta praktinių pavyzdžių, kaip pavyko kitiems, informacijos apie tokių organizacijų struktūrą / formą, įvairius veiklos aspektus, apie tai, kaip surinkti lėšų, kaip sudominti investuotojus, pritraukti angelų ir kt.
5 etapas	PRAKTINĖ PAGALBA Praktinės pagalbos teikimas organizacijoms / asmenims, planuojantiems steigti naujų investicinių įmonių, visais etapais – nuo žaliavų ir modelių, planų ir kontrolinių sąrašų, vietos finansinio kraštovaizdžio apžvalgos, finansinių spragų vertinimo, siekiant nustatyti tikslinę turimų lėšų grupę, pardavimo argumentų ir patarimų, norint pritraukti privačiųjų ir viešųjų investicijų, iki bendrojo investavimo priemonių.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Projektas pradėtas įgyvendinti 2012 metais ir planuojamas iki 2014 metų lapkričio. Šiuo metu jau pasiekta daug įvairių rezultatų – iki šios dienos buvo įsteigti du nauji fondai ir planuojama įsteigti dar šešis. Be to, dvylikoje vienos dienos trukmės dirbtuvių buvo nustatyti gerosios praktikos pavyzdžiai, kuriais remiantis sudarytas vadovas, jame pateikti modeliai, atvejo analizės ir metodika, kurių reikia steigiant vietinę „Seed“ finansavimo priemonę.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Švedijoje vykdomas „Seed Growth“ projektas – tai puikus būdas pradėti kaupti žinias šioje specializuotoje srityje. Dar nepasibaigęs projektas jau davė rezultatų – šiuo metu keli jau veikiantys „Seed“ investicijų fondai refinansuoja savo operacijas, be to, netrukus prie jų prisijungs dar 5–8 naujai įsteigtos investicinės įmonės.

Pasiekimai (stipriosios pusės)

- Pasidalyta gera praktika. Dirbtuvėse surinkta informacijos / sukaupta žinių ir patirties – ji padėjo parengti vietos iniciatyvų planus.
- Susitelkimas į tikslines grupes: investicinių fondų vadovus, investuotojus ir kt.
- Galimybė galutiniam gavėjui – verslininkui – gauti kapitalo ir įgyti reikalingų kompetencijų.

Sunkumai (silpnosios pusės)

- Trūksta nacionalinio lygmens viešosios finansinės ankstyvojo etapo paramos pradedančiosioms / naujoms įmonėms.

Perduodamumas

Galimybės. Kai kurie surinkti duomenys yra bendrojo pobūdžio, pavyzdžiui, investicijų modeliai, investicinės veiklos inicijavimo ir pradžios planai.

Grėsmės. Trūksta specialistų ir kai kuriose šalyse kyla kultūrinių kliūčių. Skirtingi investuotojai ir skirtinga verslo aplinka.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/8GHv-DYFWko?list=PLdapW-ZuBHseXBUAiHpWld7QwCVII7UaBH>

Svensk Tillvaxtsadd:

www.svensktillvaxtsadd.se

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius	Olle Stenberg
Svetainė	www.sisp.se
El. paštas	olle.stenberg@sisp.se
Tel.	467 0645 7271

40. „JEREMIE ESF“

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

Eksperimentinė iniciatyva JEREMIE ESF buvo pradėta įgyvendinti 2008 metais – tuo metu tai buvo pirmoji tokio pobūdžio iniciatyva Europoje. Jos tikslas yra padėti įveikti finansavimo spragą toms kooperatyvui priklausančioms organizacijoms, kurioms reikia sustiprinti savo kapitalą, kad jos galėtų gauti finansavimą.

JEREMIE ESF fondas veikia kaip jungtinė paskolų ir garantijų priemonė bei sudaro sąlygas kooperatyvo nariams gauti mažąją paskolą iki 4 000 eurų – taip įmonės gali padidinti savo kapitalą ir gauti banko paskolų, kurios anksčiau joms buvo neprieinamos.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Lombardijos regionas kaip valdančioji institucija, „Finlombarda“ – Lombardijos regiono kontroliuojama įstaiga, veikianti kaip fondo valdytoja, ir bankai – kaip bendrai investuojančioji šalis.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

20 mln. eurų iš JEREMIE ESF (3 regiono ašis / Socialinės sanglaudos fondas) ir 17,45 mln. eurų iš programoje dalyvaujančių bankų. Pagal nustatytą *de minimis* tvarką kiekvienas kooperatyvas gali gauti ne daugiau kaip 200 000 eurų.

Tinkamumo kriterijai

Ši iniciatyva skirta socialiniams kooperatyvams (A ir B tipo) ir darbo / gamybos kooperatyvams.

Terminai ir sąlygos

Fondas naudojamas kooperatyvams kapitalizuoti, teikiant paskolas jų nariams. Galutinis gavėjas turi būti esamas arba būsimas kooperatyvo narys. Įmokos už paskolas bankui gražinamos kiekvieną mėnesį, mokant už jas mažesnes nei rinkos palūkanas. Galutiniai gavėjai, priklausantys kooperatyvui ne trumpiau kaip penkerius metus, neprivalo grąžinti pagal JEREMIE schemą sumokėtos dalies (2 000 eurų).

2. ĮGYVENDINIMAS

Fondo valdytoja yra „Finlombarda“, o finansiniu įvertinimu ir kita veikla užsiima iniciatyvoje dalyvaujantys bankai – jie taip pat tikrina ir vertina paraiškas.

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Ši iniciatyva yra jungtinė priemonė, pagal kurią teikiamos mažosios paskolos ir paskolų garantijos. Iniciatyvos finansavimo šaltiniai yra du: 2 000 eurų iš JEREMIE ESF fondo ir 2 000 eurų iš atitinkamų bankų (su JEREMIE garantija). Paskolos teikiamos kriterijus atitinkantiems scheme dalyvaujančių kooperatyvų nariams – tada jie perduoda naujas nuosavybės akcijas savo kooperatyvui.

Finansiniai tarpininkai, tai yra bankai, buvo atrinkti skelbiant viešąjį konkursą – taip fondo valdytojas turėjo galimybę užsitikrinti geriausias rinkos sąlygas kainos, laiko ir procedūrų srityse, be to, taip buvo užtikrinta gera geografinė sklaida, siekiant, kad iniciatyvoje galėtų dalyvauti kuo daugiau regionų.

Kiekvienas kooperatyvas gali gauti ne daugiau nei 200 000 eurų, kurie gali būti skirti iki 50 jo narių. Kooperatyvas oficialiai įsipareigoja padidinti savo kapitalą kooperatyvo nariams pasirašant paraiškas gauti paskolą.

Per penkerius metus akcininkai grąžina visą 2 000 eurų dydžio banko paskolą. Akcininkams, kurie ne trumpiau nei penkerius metus lieka kooperatyvo nariais, likusios sumos grąžinti nereikia.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Iniciatyva vykdoma nuo 2008 iki 2015 metų. 2013 metų gruodžio 31 dieną iniciatyvos rezultatai buvo tokie:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	IŠ VISO
Gauta paraiškų	9 428
Patvirtinta paraiškų, tai yra finansuojamų ir aktyvių	7 718
Finansavimas suteiktas (15,6 mln. eurų iš paties fondo ir 15,6 mln. eurų iš dalyvaujančių bankų)	31,2 mln. eurų
MVĮ finansavimas (savo lėšų nereikia)	Nėra duomenų

Atlygis fondo valdytojui sudaro mažiau nei 2 proc. per metus – mažiau nei EK nustatyta viršutinė riba.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Lombardijos regionas pirmasis įgyvendino ESF remiamą finansinės inžinerijos priemonę. Programos poveikis buvo labai teigiamas – lėšos buvo skirtos 526 kooperatyvams, kurie, savo ruožtu, padėjo gauti finansavimą 7 718 jiems priklausančių įmonių.

Pasiekimai (stipriosios pusės)

Geras bendradarbiavimas tarp viešojo ir privačiojo sektoriaus, suteikiantis galimybę partneriams ir kooperatyvams išplėsti šią schemą į įvairius geografinius regionus – anksčiau nė viena iniciatyva nebuvo taikoma taip plačiai.

Per kooperatyvus skiriamos lėšos leido JEREMIE priemonėje numatyti socialinius aspektus.

Lakstumas – tik pusė kapitalo turi būti užtikrinama garantijomis.

Sunkumai (silpnosios pusės)

Kilo klausimų dėl priemonės modelio – ypač dėl to, kad penkerius metus arba ilgiau kooperatyvo nariais išbuvusios įmonės gali negrąžinti JEREMIE paskolos dalies. Vėliau dėl to buvo susitarta.

Perduodamumas

Galimybės. Laikoma gera praktine priemone, kurią galima naudoti ir 2014–2020 metų programoje.

Grėsmės. Kitose šalyse / regionuose gali netikti sistema, kai tikslinė grupė yra kooperatyvai.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/Hyke0pfNIHM>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius
El. paštas
Tel.

Federica Rosi
Federica.Rosi@finlombarda.it
390 260 744 479

41. MEZANINO FINANSAVIMO PRIEMONĖ

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

2011 metais pradėtas įgyvendinti mezanino finansavimo projektas yra eksperimentinė priemonė, kuria siekiama padėti spręsti kapitalo stokos problemas regione. Priemonė įgyvendinama mažiausiame Italijos regione – Aostos Slėnyje, tad kyla du dideli sunkumai: šiame regione didelė dalis (99 proc.) labai mažų įmonių, kurioms trūksta užstato ir nuosavo kapitalo, todėl įmonės stokoja lėšų. Be to, dėl istoriškai susiklosčiusių aplinkybių šio regiono verslininkai nori veikti savarankiškai ir likti nepriklausomi, priimdami verslo sprendimus, todėl jie nenori į valdybą įsileisti nepriklausomų konsultantų / rizikos kapitalo fondo atstovų.

Siekiant įveikti šiuos ekonominius ir kultūrinius sunkumus ir įgyvendinant šią priemonę, buvo siekiama:

- palaikyti pradedančiųjų naujoviškų verslo įmonių steigimą;
- paremti jau veikiančias labai mažas ir mažas įmones verslo vystymo etapu, tai yra naujoviškas įmones, norinčias pristatyti savo projektą rinkai. Suteikti tokioms įmonėms galimybę pasinaudoti investicijomis, kurios padėtų joms plėstis;
- pagerinti ir sustiprinti projekte dalyvaujančių įmonių finansinę struktūrą, padedant joms padidinti nuosavą kapitalą, ir taip pagerinti jų kredito reitingą bei galimybę daugiau pasiskolinti.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

Aostos Slėnio regionas (IT) ir regiono valstybinis bankas „Aosta Valley Finaosta“.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Šiai priemonei iš regiono lėšų skirta 1,4 mln. eurų.

Tinkamumo kriterijai

Regiono įkurtos pramonės ir gamybos sektoriuose veikiančios naujoviškos MVĮ (pavyzdžiui, naujų produktų ir paslaugų kūrimas / automatizavimas).

Terminai ir sąlygos

MVĮ gali pateikti paraišką iki 100 proc. savo rizikos kapitalo didinamai sumai, kai didinti kapitalą numato įmonės akcininkai. Paskolos dydis svyruoja nuo 50 000 iki 500 000 eurų. Paskolai taikoma nedidelė palūkanų norma, nustatyta pagal *de minimis* taisyklę. Paskolą būtina gražinti per penkerius metus (terminą galima pratęsti dar vieniems metams, mokant tik palūkanas ir taikant lengvatinį laikotarpį).

2. ĮGYVENDINIMAS

Už projekto įgyvendinimą yra atsakingi du techniniai darbuotojai, pati schema įgyvendinama perkant užsakomąsias paslaugas iš regioninio valstybinio banko. Schemoje dalyvaujančios įmonės taip pat skatinamos naudotis įvairiomis kitomis pagalbinėmis veiklomis / dalyvauti iniciatyvose – nuo verslo inkubatorių, technologijų perkėlimo iki dotacijų už naujoviškas investicijas ir kitoje veikloje, apimančioje tyrimus ir plėtrą.

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Mezanino finansavimo priemonė laikoma paskolos ir kapitalo priemonių hibridu – tai savotiškas finansinis tiltas, kurį galima naudoti finansuojant būsimą nuosavo kapitalo padidėjimą, kurį numato MVĮ akcininkai. Dalyvaujantys verslininkai turi oficialiai susitarti padidinti nuosavą kapitalą.

Padėjus padidinti nuosavą kapitalą, pagerinama įmonės finansinė struktūra ir jos kredito reitingas, todėl verslininkai gali daugiau pasiskolinti.

Svarbiausios šios schemos ypatybės / privalumai

- Galimybė gauti ekspertų konsultaciją ir techninį patarimą iš banko, kuris įgyvendina šią schemą ir gali padėti verslininkams paruošti paraiškas ir verslo planus.
- Kriterijus atitinkančios įmonės gali gauti paskolą už subsidijuojamą palūkanų normą ir padidinti nuosavo kapitalo dalį įmonėje.
- Mažesni reikalavimai dėl garantijų. Bankui reikia pateikti 50 proc. dydžio garantiją vietoj paprastai banko reikalaujamo 100 proc. dydžio užstato.
- Palankios sąlygos, mažesnė nei įprasta palūkanų norma ir galimybė vienus metus taikyti lengvatinį laikotarpį.
- Geresnė įmonės finansinė struktūra, stipresnė finansinė padėtis ir daugiau galimybių pritraukti kitų finansinių institucijų investicijų, todėl įmonė gali daugiau pasiskolinti.

Pagrindiniai statistiniai duomenys – nuo 2011 metų

Pareiškėjai įvertino banko teikiamą techninę pagalbą. Jų nuomone, pati procedūra yra visai nesudėtinga, o sprendimai priimami per maždaug 60 dienų, paraiška atsiėjo apie 1 000 eurų.

Atnaujinamąjį fondą valdantis Aostos Slėnio regionas mokėjo šioje schemoje dalyvaujančiam valstybiniam bankui mokestį, kuris siekė 1 proc. kiekvienos mezanino paskolos likutinės vertės per metus.

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	IŠ VISO
Pateikta paraiškų	7 (dvi 2013 metais)
Patvirtinta paraiškų	5 (dvi 2013 metais)
Finansavimas suteiktas sėkmingai veikiančioms MVĮ	1,4 mln. eurų
Įsteigta naujų įmonių	2
Sukurta darbo vietų*	Nėra duomenų

(*Taikant mezanino finansavimo priemonę, siekiama ne padidinti darbuotų skaičių, o sustiprinti įmonės finansinę padėtį)

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Bandomasis projektas buvo pripažintas sėkmingu – jį įgyvendinant per trejus metus septynioms įmonėms skirta 1,4 mln. eurų. Projektas vykdomas mažame regione, kur dauguma verslų yra MVĮ (atsižvelgiant į tai, kad regiono ekonomika yra labai nedidelė, parama septynioms įmonėms yra reikšmingas rezultatas). Ši priemonė taip pat padėjo įveikti dvi svarbiausias augimo kliūtis – buvo sumažinta finansavimo spraga ir išbandytas mechanizmas, suteikiantis galimybę MVĮ gauti finansavimą.

Pasiekimai (stipriosios pusės)

- Buvo skirtas nemažas trejų metų biudžetas mezaninui finansuoti.
- Galimybė iš regiono valstybinio banko gauti eksperto konsultaciją ir kitų paramos paslaugų.
- Geresnė priemonėje dalyvaujančių įmonių finansinė struktūra, kartu ir išaugusios galimybės pritraukti investicijų iš finansinių institucijų.
- Geresnė priemonėje dalyvaujančių MVĮ kultūra ir verslo valdymas.
- Žema palūkanų norma.
- Schema pritaikyta, atsižvelgiant į specifinius regiono poreikius ir verslo kultūrą.

Sunkumai (silpnosios pusės)

- Prasta kapitalo kultūra – tai labai būdinga Italijos MVĮ ekosistemai.
- Santykinai nedaug pareiškėjų. Ateityje įgyvendinant tokias schemas būtina skleisti informaciją ir gerinti komunikaciją.
- Naudojamos valstybės lėšos.

Perduodamumas

Galimybės. Priemonė ir jos metodika yra skaidrūs, manoma, kad jas galima panaudoti ir kituose regionuose, ypač ten, kur kapitalo kultūra yra prasta, o MVĮ kapitalizacija – nepakankama.

Grėsmės. (Skirtinga) teisinė bazė ir aplinka.

Kyla klausimas, ar dabar ir ateityje (tai yra ES 2014–2020 metų finansiniame plane) mezaninui finansuoti bus skiriama lėšų.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/muKu-S2HVWQ>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius	Francesco Fionda
Svetainė	http://www.regione.vda.it
El. paštas	f.fionda@regione.vda.it
Tel.	+391 6527 4741

42. BALTIJOS INOVACIJŲ FONDAS (BIF)

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Baltijos inovacijų fondo (BIF) tikslas yra paskatinti nuosavo ir rizikos kapitalo bei mezanino investicijas į MVĮ.

Bendroji apžvalga ir tikslai

2012 metų birželį pradėjęs veikti BIF yra didesnio INVEGA įgyvendinamo sudėtinio finansinių strategijų ir priemonių projekto dalis. Šiuo projektu siekiama paremti įvairių rūšių ir dydžio MVĮ skirtingais jų plėtros etapais.

Fondų fondo iniciatyvą, vadinamą BIF, pradėjo įgyvendinti susijusios finansų institucijos trijose Baltijos šalyse (Lietuvoje, Latvijoje ir Estijoje) ir Europos investicijų fondas (EIF).

Šia priemone siekiama suteikti Baltijos regione esančioms arba netoli jo veiklą vystančioms, didelį augimo potencialą turinčioms MVĮ galimybę naudotis investiciniais fondais ir pritraukti į jas privačiojo kapitalo investicijų. Fondo lėšos yra skirtos įmonėms, kurioms reikia investicijų plėtrai, tai yra toms, kurios yra vėlesniuose vystymosi etapuose.

Kitas Baltijos šalių fondo tikslas yra paskatinti nuosavo kapitalo rinkos vystymąsi visuose trijuose Baltijos regionuose – skleisti informaciją ir atskleisti Baltijos šalių potencialą bei galimybes jose investuoti, paskatinant privačiuosius institucinius investuotojus ir pensijų fondus dalyvauti šioje rinkoje.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

BIF – tai iniciatyva, įgyvendinama bendradarbiaujant su finansų institucijomis kiekvienoje dalyvaujančioje šalyje: INVEGA Lietuvoje, Latvijos garantijų agentūra (LGA) Latvijoje ir „KredEx“ Estijoje bei EIF.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

Bendras priemonės biudžetas – 100 mln. eurų: EIF – 40 mln. eurų ir daugiau, Estija, Latvija ir Lietuva – po 20 mln. eurų iš INVEGA, LGA ir „KredEx“. INVEGA naudos lėšas, grįžusias iš kitų projektų, finansuotų pagal 2007–2013 metų Europos regioninės plėtros fondo iniciatyvas.

Tikimasi, kad rizikos kapitalo fondai ir nuosavo kapitalo investuotojai bendroms investicijoms į BIF taip pat skirs ne mažiau kaip 100 mln. eurų, taigi bendra investicijų suma bus ne mažesnė kaip 200 mln. eurų.

Tinkamumo kriterijai

MVĮ ir nedidelės, vidutinės kapitalizacijos įmonės (bendrovės, kuriose yra ne daugiau kaip 500 darbuotojų). Ypač didelis dėmesys skiriamas didelį augimo potencialą turinčioms MVĮ, įkurtoms trijose projekte dalyvaujančiose Baltijos šalyse arba netoliese vystančioms savo veiklą.

Terminai ir sąlygos

Skiriama investicijų suma gali svyruoti nuo 1 mln. iki 15 mln. eurų, atsižvelgiant į rizikos ir nuosavo kapitalo fondų, į kuriuos investuoja BIF, investavimo strategijas.

Grąžinimas priklauso nuo konkretaus rizikos ir nuosavo kapitalo fondo, į kurį investuoja BIF, investavimo strategijos, bet paprastai visi rizikos ir nuosavo kapitalo fondai privalo grąžinti lėšas iki 2019 metų.

2. ĮGYVENDINIMAS

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Nuo 2013 metų sausio 1 dienos veikiantis BIF jau pasirašė sutartis su trimis fondais – rizikos, nuosavo kapitalo ir mezanino finansavimo.

BIF struktūra

20 mln. eurų	20 mln. eurų	20 mln. eurų	40 mln. eurų
EE	LV	LT	EIF
Baltijos inovacijų fondas			
Fondų fondas – 100 mln. eurų			
RK A fondas	RK B fondas	RK fondas	RK Bendros investicijos
Planuojama investuoti ne mažiau kaip 200 mln. eurų			
Baltijos regiono MVĮ			

Institucijos – ne mažiau kaip 100 mln. eurų
Privatieji investuotojai – ne mažiau kaip 50,1 proc.
Investicinius sprendimus priima fondų valdytojai

Kaip pagrindinis veikėjas, investuotojas investuoja į rizikos ir nuosavo kapitalo fondus. Šiame procese kiekvienas fondo valdytojas gali pritraukti papildomų privačiųjų lėšų ir per ketverių metų trukmės investavimo laikotarpį pasiekti geriausių rinkos standartų nuosavo arba kvazinuosavo kapitalo investicijų srityje. Įgyvendinant šį tarptautinį projektą, suteikiama reali galimybė vystyti Baltijos rizikos ir nuosavo kapitalo rinką ir skatinti regiono užimtumo ir konkurencingumo augimą, pritraukiant papildomų investicijų į įmones. Be kita ko, BIF suteikia tokias investavimo galimybes:

- investicijos į rizikos ir nuosavo kapitalo fondus (įskaitant mezanino fondus), pasitelkiant turimą patirtį ir išvalgas Baltijos rinkoje;
- veikiama išvien su verslo angelais, šeimos įmonėmis ir instituciniais investuotojais, bendros investicijos į MVĮ ankstyvojo augimo etapą. BIF investuoja kartu su investuotojais, kurie svarsto galimybę investuoti Baltijos šalyse;
- investicija į kitas naujoviškas priemones ir tinkamas kokybiškas galimybes, kurios garantuos gerą investicijų grąžą, pavyzdžiui, galima svarstyti investiciją, skirtą perkelti transporto priemonių technologijai.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

Finansavimas pagal šią schemą įmonėms skiriamas nuo pirmojo ciklo, pasibaigus paraiškų teikimo dėl BIF investicijų terminui. Pirmoji investicija 2014 metų pradžioje buvo skirta nuosavo kapitalo fondui „BaltCap Private Equity Fund II“. Paraiškų pateikimo ir sprendimo priėmimo procesas

priklauso nuo nuosavybės fondų, kuriems finansavimą skiria BIF, investavimo politikos. BIF projektą numatoma vykdyti iki 2029 metų sausio su galimybe jį pratęsti dar trejiems metams.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Pasiekimai (stipriosios pusės)

BIF yra bandomoji priemonė. Nors projektas dar tik pradedamas vystyti, jo teikiami privalumai yra šie:

- Tarptautinis fondas. Bendradarbiaudamos kelios mažos ES valstybės narės sukūrė vieną didelį fondą ir didesnius investicijų srautus MVĮ – jokių kitu būdu to padaryti nebūtų pavykę, be to, taip veiksmingiau ir efektyviau skatinama verslo plėtra šiame regione (BIF yra pirmasis daugiašalis fondas).
- Labai geras skolos ir turto santykis. Privačiųjų (įskaitant institucinius) investuotojų dalyvavimas leidžia padidinti BIF investicijas ir suteikia galimybę projekte dalyvaujančioms MVĮ gauti daugiau lėšų, nei tiesiogiai skiria patys BIF investuotojai (trys Baltijos šalys ir EIF). Taip užtikrinamas pakankamas finansavimas, kad labiau augtų naujoviškos įmonės – tai padidins užimtumą ir sukurs didesnę pridėtinę vertę ekonomikai.
- Lietuvai tai geras pavyzdys, kaip panaudoti lėšas, grąžintas iš anksčiau įgyvendintų schemų, finansuojamų pagal ES struktūrinių fondų paramos projektus.

Sunkumai (silpnosios pusės)

- Nenaudinga verslą pradedančioms įmonėms – lėšos skirtos vėlesnio vystymosi etapo MVĮ.
- Kol kas nėra galutinio rezultato, sunku įvertinti, kaip seksis vykdyti šį projektą.

Perduodamumas

Galimybės. BIF nuomone, fondų fondo metodas yra puiki galimybė panašioms šalims ir regionams, ypač mažesniems, pritraukti stipresnių / turtingesnių fondų valdytojų ir privačiųjų investuotojų – taip sudaromos sąlygos toliau vystyti nuosavo ir rizikos kapitalo rinkas ir padėti didelį augimo potencialą turinčioms MVĮ pritraukti lėšų.

Grėsmės. Galimybė perkelti šią iniciatyvą į kitus regionus priklauso nuo atitinkamų valdžios įstaigų ar institucijų noro bendradarbiauti ir per derybas susitarti techniniais klausimais ir dėl sąlygų.

Dėl skirtingo reglamentavimo įvairiose šalyse gali kilti sunkumų perkelti šią iniciatyvą.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/cMadmcJSBYA>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius

Audrius Zobotka

Svetainė

<http://www.invega.lt/en/services/baltic-innovation-fund.html>

El. paštas

difass@invega.lt

Tel.

+370 52 107 510

43. RIZIKOS KAPITALO PROGRAMA

1. GEROSIOS PRAKTIKOS APIBENDRINIMAS

Bendroji apžvalga ir tikslai

2009 metais pradėta įgyvendinti Rizikos kapitalo programa yra vienas iš trijų fondų, įsteigtų pagal Vengrijos projektą JEREMIE. Programos tikslas – užpildyti finansavimo spragą neišvystytoje šalyje įsikūrimo kapitalo rinkoje. Įgyvendinant šią programą, kuriai vadovauja privačioji ribotos atsakomybės bendrovė „Venture Finance“, siekiama padėti MVĮ įveikti sunkumus, ieškant finansavimo.

Dėl didelės rizikos, aukštų palūkanų normų ir garantijų nebuvimo klasikinis įsikūrimo finansavimas Vengrijoje buvo beveik neįmanomas, todėl 75 proc. MVĮ teko apsieiti be paskolų ar kreditų. Šalyje yra santykinai nedaug gyventojų ir palyginti nemažai labai mažų įmonių, o bankai bet kokias investicijas į MVĮ vertina kaip labai rizikingas, tad investuoti į pradedančius verslininkus ir jų verslą įsikūrimo etapu buvo pasirengę labai nedaug rinkos dalyvių. Projektas JEREMIE suteikė galimybę vyriausybei įsteigti fondų fondą ir taip perduoti lėšų naujoviškoms MVĮ.

Pagrindiniai ištekliai

Programos partneriai

„Venture Finance Plc“, „Pannon Business Network“.

Finansavimas: finansavimo įstaiga ir MVĮ indėlis

330 mln. eurų. Finansavimas gaunamas iš ES, valstybinių ir privačiųjų investicijų, pavyzdžiui, rizikos kapitalo fondų ir bankų.

Tinkamumo kriterijai

Naujoviškos MVĮ, verslą pradedančios ir ankstyvajame etape esančios įmonės, oficialiai įregistruotos kaip *Kft* (ribotos atsakomybės bendrovės) arba *Zrt* (atvirosios ribotos atsakomybės bendrovės), kurių centrinė būstinė yra Vengrijos Respublikoje. Ankstyvajame (įsikūrimo arba verslo pradžios) arba augimo etape esančios įmonės, įkurtos ne seniau kaip prieš penkerius metus, dėl kurių dar nepriimtas sprendimas, ar investuoti, ir kurių metinė apyvarta yra mažesnė nei 5 mlrd. Vengrijos forintų (arba maždaug 16 mln. eurų).

Terminai ir sąlygos

Paskolos / investicijos svyruoja nuo 150 000 eurų iki 2,5 mln. eurų. Pagal šią priemonę į MVĮ investuojama suma priklauso nuo kiekvieno atskiro atvejo – tam tikrais atvejais investicijos siekia 100 proc. Grąžinimo terminas yra nuo 5 iki 7 metų, nustatant palūkanų normą, kuri laikoma gana didelė (2–3 kartus didesnė nei įprasta banko palūkanų norma).

2. ĮGYVENDINIMAS

Pagrindiniai veiksmai – įgyvendinimo eiga

Į Vengrijos projektą JEREMIE investuotos lėšos naudojamos, siekiant pritraukti papildomų finansinių išteklių. Iš pradžių buvo įgyvendinamos trys programos: labai mažų ir mažų kreditų programa, portfelio garantija kredito teikėjams ir rizikos kapitalo fondas. Atskirų programų partneriai ir fondo valdytojai buvo įpareigoti surinkti tam tikrą dalį papildomų lėšų iš privačiųjų investuotojų / rizikos kapitalo fondų, bankų ir kt. – tai turi būti papildomi finansiniai ištekliai prie projekto JEREMIE.

Rizikos kapitalo programą vykdo ir jai vadovauja 21 rizikos kapitalo fondo valdymo įmonė, patyrę finansiniai tarpininkai, kurie taip pat gali valdyti ir kitas paskolas bei paskolų garantijų schemas,

todėl jie gali pasiūlyti daugiau įvairių galimybių projekte dalyvaujančioms įmonėms. Visai įprasta pasiūlyti papildomos paramos, tai yra verslo konsultacijų arba pagalbos, dirbant su rizikos kapitalo fondais.

Programa vykdoma pagal bendrojo fondo arba bendrosios investicijos modelį, siekiant sumažinti garantijų poreikį. Privačiojo ir viešojo sektoriaus investicijų į kiekvieną rizikos kapitalo fondą santykis yra 30 ir 70 – privatieji investuotojai įsigyja ne mažiau kaip 30 proc. dydžio dalį, o „Venture Finance Hungary Plc“ įsigyjama dalis bet kuriuo metu siekia 70 proc. bendrojo fondo. Programoje gali dalyvauti įvairios įmonės – kiekvienas subfondas turi nustatęs savo tinkamumo kriterijus.

Dalyvaujantys fondai:

„Széchenyi“ rizikos kapitalo programa, iš esmės yra AUGIMO kapitalo programa, pagal kurią skelbiami keturi konkursai, kartu vykdoma mažesnė ĮSIKŪRIMO paprogramė, kurios biudžetas yra 20 mln. eurų – ji skirta mažoms ir labai mažoms įmonėms, kurios veikia ne ilgiau kaip trejus metus.

AUGIMO kapitalo programoje taip pat dalyvauja „Széchenyi“ rizikos kapitalo programa, kurios biudžetas yra 337 mln. eurų. Programa skirta MVĮ, veikiančioms ne ilgiau kaip penkerius metus. Programą vykdo 24 skirtingos privačiuosius fondus valdančios įmonės, kurios šias lėšas naudoja, kad pritrauktų papildomo kapitalo iš privačiųjų investuotojų.

Pagrindiniai statistiniai duomenys

2009 metais pradėtą įgyvendinti programą planuojama vykdyti iki 2015 metų. 2013 metų pabaigoje pavyko pasiekti tokių rezultatų:

PAGRINDINĖ PRIEMONĖ	IŠ VISO
Sukurtų fondų kiekis	23 jungtiniai augimo fondai 4 jungtiniai įsikūrimo fondai 1 bendrųjų investicijų fondas
Iš viso surinkta lėšų – fondų fondas	357 mln. eurų
Priimta sprendimų dėl investavimo	Daugiau nei 170
Iki šios dienos investuota lėšų (paprastai į IT / biotechnologijų projektus)	200 mln. eurų
Vidutinė investicijų suma	1,2 mln. eurų
Sukurta naujų darbo vietų	Nėra galimybės suskaičiuoti
Rezultatai / pavykę projektai	Kol kas 4

Paraiškų pateikimo procesas įvertintas kaip sunkus, o sprendimas dėl finansavimo priimamas per 3–9 mėnesius.

Paraiškos pateikimo išlaidos svyruoja nuo 4 000 iki 10 000 eurų. Partnerių administravimo paslaugos sudaro 3–5 proc. fondo biudžeto.

Ne mažiau kaip 80 proc. visų fondo lėšų turi būti investuota į įmones, o likusios – skirtos partnerių administravimo paslaugoms ir veiklos išlaidoms.

3. SVARBIAUSIOS IŠMOKTOS PAMOKOS IR GALIMYBĖS

Vengrijos iniciatyva yra pirmasis programos JEREMIE projektas. Įgyvendinant šią iniciatyvą, sudaromos geresnės galimybės verslą pradedančioms įmonėms. Dabar MVĮ skatinamos atlikti tyrimus ir vykdyti plėtrą bei dalyvauti naujoviškuose projektuose.

Pasiekimai (stipriosios pusės)

- Daugiau galimybių gauti finansinių išteklių, tai yra didelis fondas, suteikiantis galimybę verslą pradedančioms įmonėms ir vadinamiesiems rizikingiems projektams gauti finansavimą.
- Sukurta labai aktyvi privačiųjų bendrų investuotojų grupė.
- Užtikrinamas saugumas investuotojams. Geros sąlygos.

Sunkumai (silpnosios pusės)

- Schemai buvo nustatyta įvairių specialiųjų sąlygų, dėl kurių sumažėjo paraiškas galinčių teikti ir kriterijus atitinkančių MVĮ skaičius.
- Labai didelė investicijų palūkanų norma.
- Nedaug investicinių projektų. Dėl įvairių kylančių problemų kapitalo ieškančioms MVĮ vis dar sunku stoti prie starto linijos.

Perduodamumas

Galimybės. Priemonė vertinama kaip gerosios praktikos pavyzdys, kuri galima įgyvendinti kituose regionuose.

Grėsmės. Nedaug projektų, į kuriuos būtų galima iš karto investuoti.

DAUGIAU INFORMACIJOS

DIFASS „YouTube“ kanalas:

<http://youtu.be/utaFdldYVRU>

ASMUO KONTAKTAMS

Autorius	Viktor Tóth
Svetainė	www.mvzrt.hu
El. paštas	west.practice@t-email.hu
Tel.	+363 0454 1334

PROJEKTO PARTNERIAI