

magazyn o dotacjach

NR 2/2017

FUNDUSZE

EUROPEJSKIE



**NAJSKUTECZNIEJSZE
FIRMY DORADCZE
2017**



MASTERMARKETING

MASTER MARKETING

– III miejsce w województwie zachodniopomorskim
wg wartości pozyskanych dotacji



PIOTR BOGUCKI
WŁAŚCICIEL FIRMY MASTER MARKETING

Szanowni Państwo,

Firma Master Marketing od 2003 roku świadczy usługi doradztwa gospodarczego ze specjalizacją w pozyskiwaniu finansowania inwestycji przemysłowych, w szczególności przy wykorzystaniu środków w ramach dotacji z funduszy Unii Europejskiej i budżetu państwa. Reprezentując 14-letnie doświadczenie w skuteczności i efektywności działania zapewniamy kompleksową obsługę -począwszy od definiowania planów rozwojowych, przez ich realizację, do rozliczenia w zgodzie z wymogami instytucji finansującej. W szczególności zapewniamy współpracę w opracowaniu ogólnej koncepcji merytorycznej przedsięwzięcia, rzetelną ocenę szans uzyskania dotacji, doradztwo w wyborze odpowiedniego programu wsparcia oraz w uzyskaniu finansowania pomostowego przed wypłatą wsparcia, przygotowanie kompletnej dokumentacji aplikacyjnej, doradztwo w realizacji procedury oceny oddziaływania na środowisko, pomoc w uzyskaniu opinii o zakresie innowacyjności przedsięwzięcia, pomoc merytoryczną w procesie realizacji projektu, w tym w zakresie udzielania zamówień, opracowanie dokumentacji rozliczającej projekt. Dewizą naszej firmy jest partnerstwo we współpracy, pozwalające na przygotowanie wysokiej jakości dokumentacji, skutkującej wysoką efektywnością pozyskiwania finansowania, co znajduje odzwierciedlenie w uzyskanych referencjach oraz rankingu najskuteczniejszych firm doradczych w Polsce, organizowanym corocznie przez magazyn Fundusze Europejskie.

FUNDUSZE
EUROPEJSKIE

MAGAZYN O DOTACJACH
NR 2/2017

REDAKTOR NACZELNY
MAREK SZYMAŃSKI

REDAKTOR PROWADZĄCA
AGNIESZKA OLBROT

DYREKTOR REKLAMY
JOANNA STĘPKA

PROJEKT, SKŁAD I GRAFIKA
AGNIESZKA SZULC

KOREKTA
PRACOWNIA AD IUSTUM

WYDAWCA
MJ MEDIA SP. Z O.O.

REDAKCJA:
UL. WRZOSKA 13/2, 60-663 POZNAŃ,
TEL. 502 235 096,
REDAKCJA@FUNDUSZE-EUROPEJSKIE.PL,
WWW.FUNDUSZE-EUROPEJSKIE.PL

JEŻELI NIE OZNACZONO INACZEJ,
ZDJĘCIA POCHODZĄ Z DEPOSITPHOTOS
LUB Z ARCHIWÓW AUTORÓW

WSZELKIE PRAWA ZASTRZEŻONE.
DALSZE ROZPOWSZECHNIANIE TREŚCI
ZAMIESZCZONYCH W MAGAZYNIE,
W TYM PRZEDRUKI, MOŻLIWE JEDYNI
PO UZGODNIENIU Z WYDAWCĄ

WAŻNY WYBÓR

Droga do sukcesu – przyznania dotacji dla inwestycji – zaczyna się wiele miesięcy wcześniej przed złożeniem wniosku o dofinansowanie projektu



Piotr Bogucki
właściciel firmy Master Marketing

Inwestycje przemysłowe o strategicznie istotnym znaczeniu dla rozwoju firmy, a także całej branży, w której działa inwestor, są pożądanym i atrakcyjnym celem wsparcia finansowego praktycznie we wszystkich programach operacyjnych obecnie funkcjonujących w Polsce. Ale w szczególności dotyczy to Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, działań 3.2.1. Badania na rynek oraz 3.2.2 Kredyt na innowacje technologiczne. Przedsięwzięcia o takim znaczeniu z założenia muszą cechować się wysokim poziomem innowacyjności, a produkty czy usługi oferowane w ich rezultacie – dużym potencjałem rynkowym pod względem geograficznego zasięgu dystrybucji/sprzedaży oraz liczebnością odbiorców, których istotne potrzeby będą zaspokajane w doskonalszy niż dotychczas sposób.

Należy podkreślić, że przez innowacyjność nie należy rozumieć tylko rozwiązań innych i nowych – muszą być one lepsze od obecnie istniejących. Przy czym bezpowrotnie minęły czasy, gdy można było uzyskać dofinansowanie na zakup środków trwałych, które same w sobie byłyby innowacyjne dzięki technologiom opracowanym przez ich producentów. Obecnie dla skutecznego wnioskowania o dofinansowanie kluczowe znaczenie ma innowacyjny efekt rynkowy, jaki przedsiębiorca

uzyska w wyniku inwestycji. Innymi słowy, liczy się to, co przedsiębiorca zaoferuje odbiorcom lepszego niż konkurencja oraz w jakim zakresie inwestycja wpłynie na rozwój firmy, a nawet całej branży.

Ważne jest też, aby tę innowacyjność (lepszość) można było zmierzyć i zdefiniować, czyli opisać wskaźnikami o wartościach korzystniejszych niż dla alternatywnych rozwiązań konkurencyjnych, funkcjonujących na rynkach docelowych.

Koncepcja takiego innowacyjnego przedsięwzięcia inwestycyjnego nie powstaje w ciągu jednego dnia, tygodnia czy nawet miesiąca, ale wymaga długotrwałych przygotowań. Musi opierać się na analizach rynkowych potencjału sprzedażowego nowych i lepszych oferowanych produktów czy usług, a także innowacyjności technologicznego sposobu ich wytwarzania zapewniającej długotrwałą przewagę rynkową. Gdy zaś wnioskodawca ma pomysł, ale nie posiada jeszcze dokładnie sprecyzowanej koncepcji produktu, a tym bardziej technologicznego sposobu jego wytwarzania, ważne staje się przeprowadzenie prac badawczo-rozwojowych, których wyniki wymagać będą realizacji inwestycji rozwojowych w środki produkcji w celu wdrożenia tego sposobu.

Na początku drogi po dofinansowanie szczególnego znaczenia nabiera wybór odpowiedniego partnera w postaci doradcy i konsultanta wspierającego realizację całego procesu przygotowawczego, którego zwieńczeniem jest wypełnienie dokumentacji aplikacyjnej – zarówno na etapie finansowania prac badawczo-rozwojowych, jak też inwestycji wdrażających innowacyjne rozwiązania. Przy czym trzeba pamiętać, że opracowanie dokumentacji aplikacyjnej nie jest prostą czynnością. Dla wypełnienia jej wartościową treścią konieczne są zgromadzenie i analiza mnóstwa informacji, w tym przeprowadzenie analiz rynkowych, finansowych, prawnych, środowiskowych, czyli całe tygodnie prac przygotowawczych. Niezbędna jest również dogłębna znajomość wymogów i kryteriów obowiązujących w danym konkursie, by wniosek był z nimi zgodny.

Dobrze przygotowany projekt to efekt długotrwałej i partnerskiej współpracy wnioskodawcy i doradcy specjalizującego się w danej dziedzinie finansowania. Współpracę taką należy obliczać na lata, biorąc pod uwagę również czas realizacji oraz monitoring osiągnięcia rezultatów projektu w wymaganym okresie zachowania trwałości. ●



MASTER MARKETING