

Akademia Młodego Ekonomisty



Pozyskiwanie inwestora
Finansowanie działalności
przedsiębiorstwa
Monika Fabińska

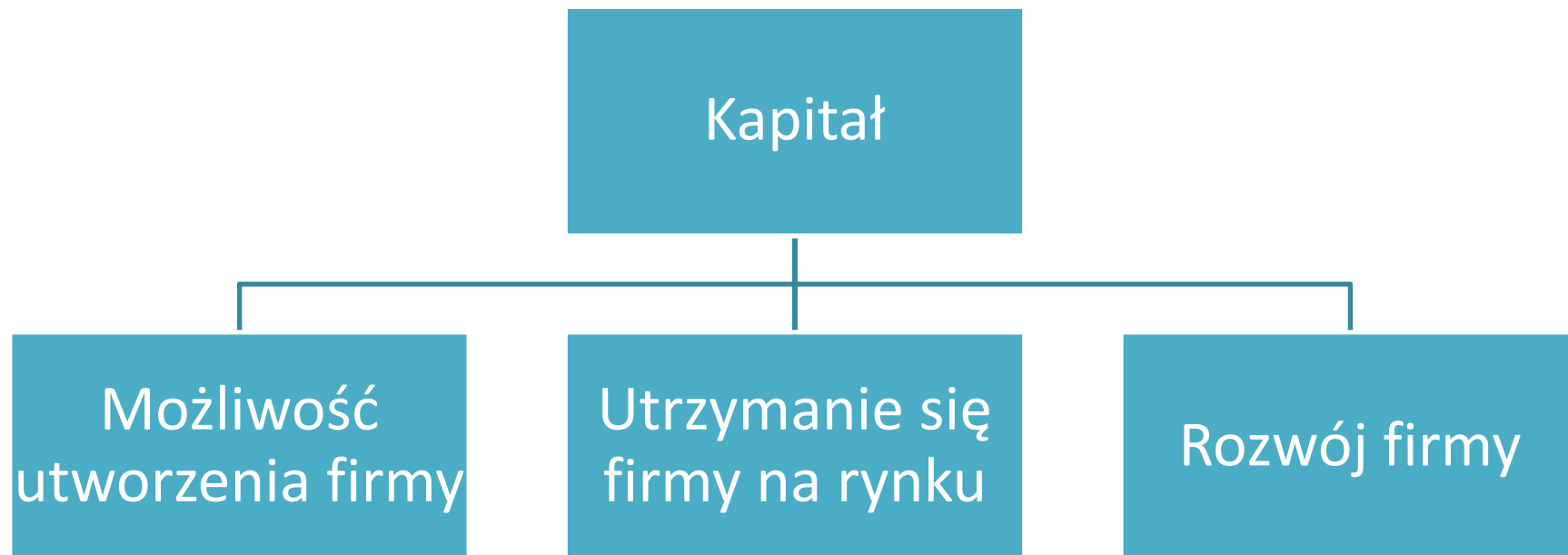
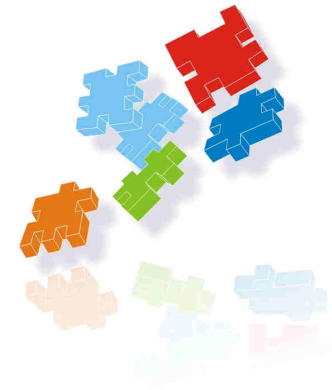
Wydział Zarządzania Uniwersytet Łódzki
15 listopad 2016 r.



Uniwersytet
ŁÓDZKI

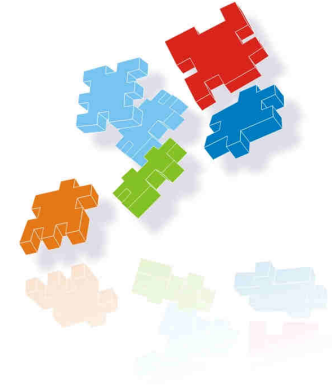


Kapitał



Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Bariery



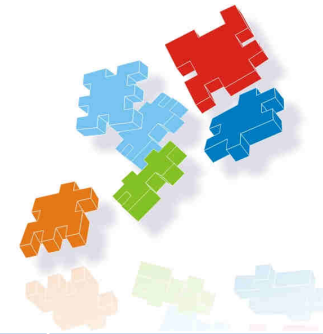
Często przeszkodą dla realizacji nowych koncepcji są ograniczenia finansowe.

Co stanowi przeszkodę?:

1. Dostępność środków
2. Umiejętność aplikacyjna przedsiębiorców

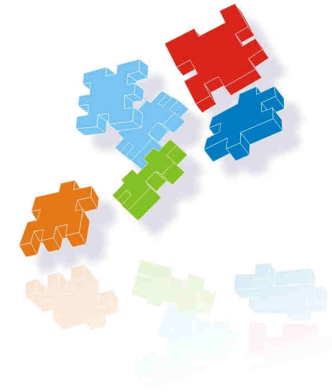
Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Bariery



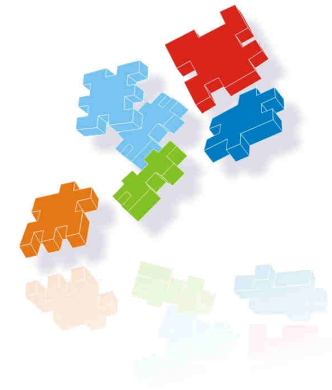
	KREDYTY BANKOWE	KAPITAŁ WYSOKIEGO RYZYKA – VENTURE CAPITAL	ANIOŁY BIZNESU	DOTACJE Z BUDŻETU PAŃSTWA	ŚRODKI UNIJNE
1. Brak dostępu do danego źródła finansowania					
2. Wysoki stopień biurokratyzacji podczas aplikowania o środki					
3. Brak wiedzy o danym źródle finansowania					
4. Brak umiejętności skutecznego aplikowania					

Kapitał własny



- 1. Jaką funkcję pełni w firmie kapitał własny?**
- 2. Z czym musi liczyć się przedsiębiorca, pozyskując kapitał własny z zewnętrznych źródeł?**

Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.



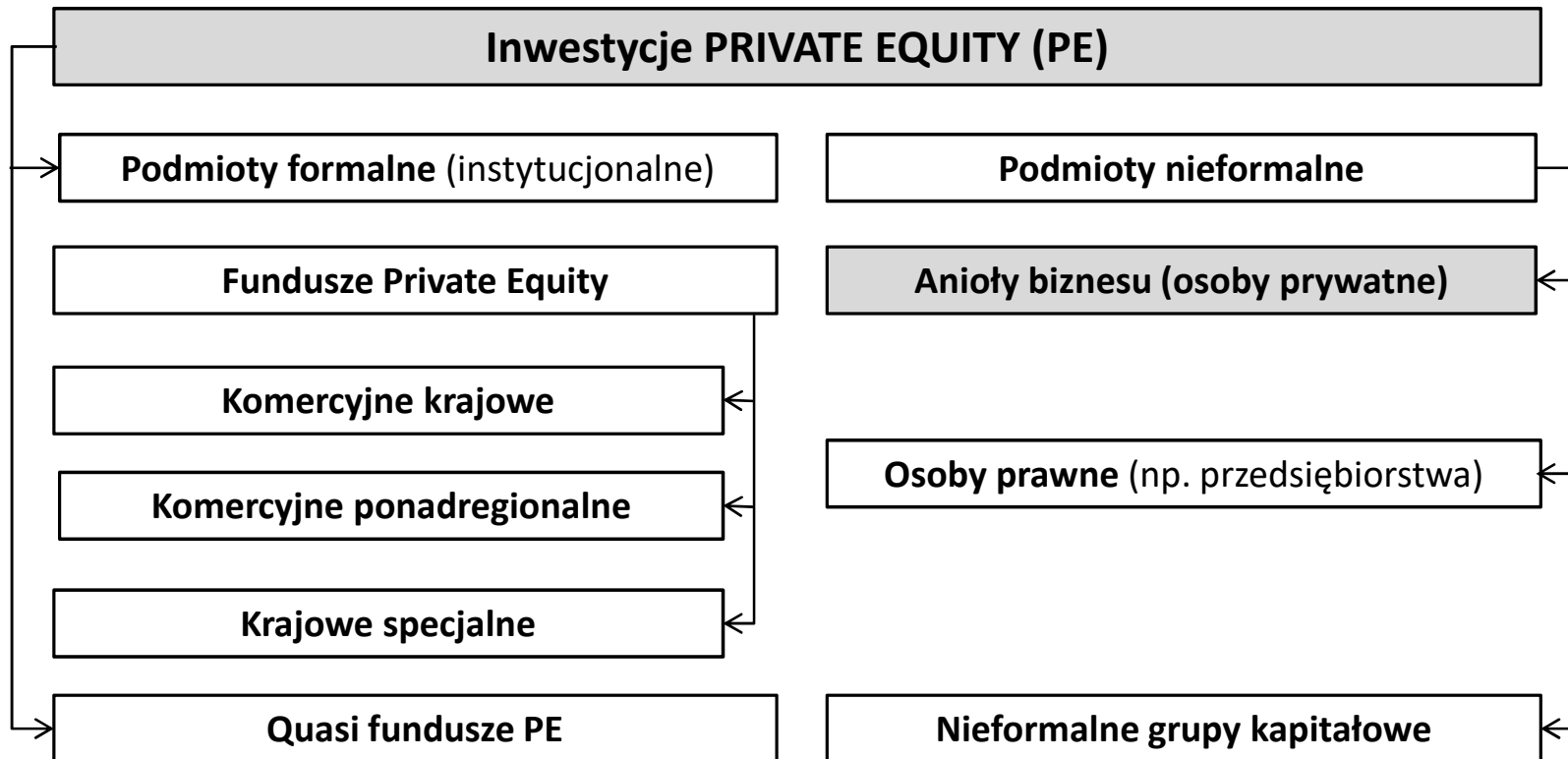
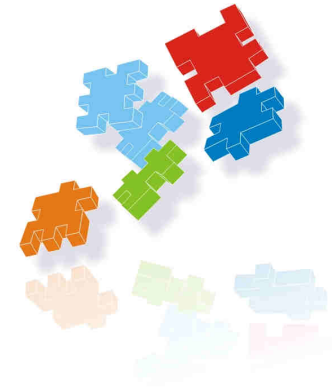
Inwestycje Private Equity (PE)

Inwestycje kapitałowe w przedsiębiorstwa, które nie są notowane na giełdzie papierów wartościowych. Inwestycje tego typu mogą być wykorzystane w celu rozwoju nowych produktów i technologii, zwiększenia poziomu kapitału pracującego w przedsiębiorstwie, dokonania przejęć lub wzmocnienia struktury bilansu przedsiębiorstwa.

Definicja Europejskiego Stowarzyszenia Private Equity i Venture Capital (ang.: European Private Equity and Venture Capital Association – EVCA)

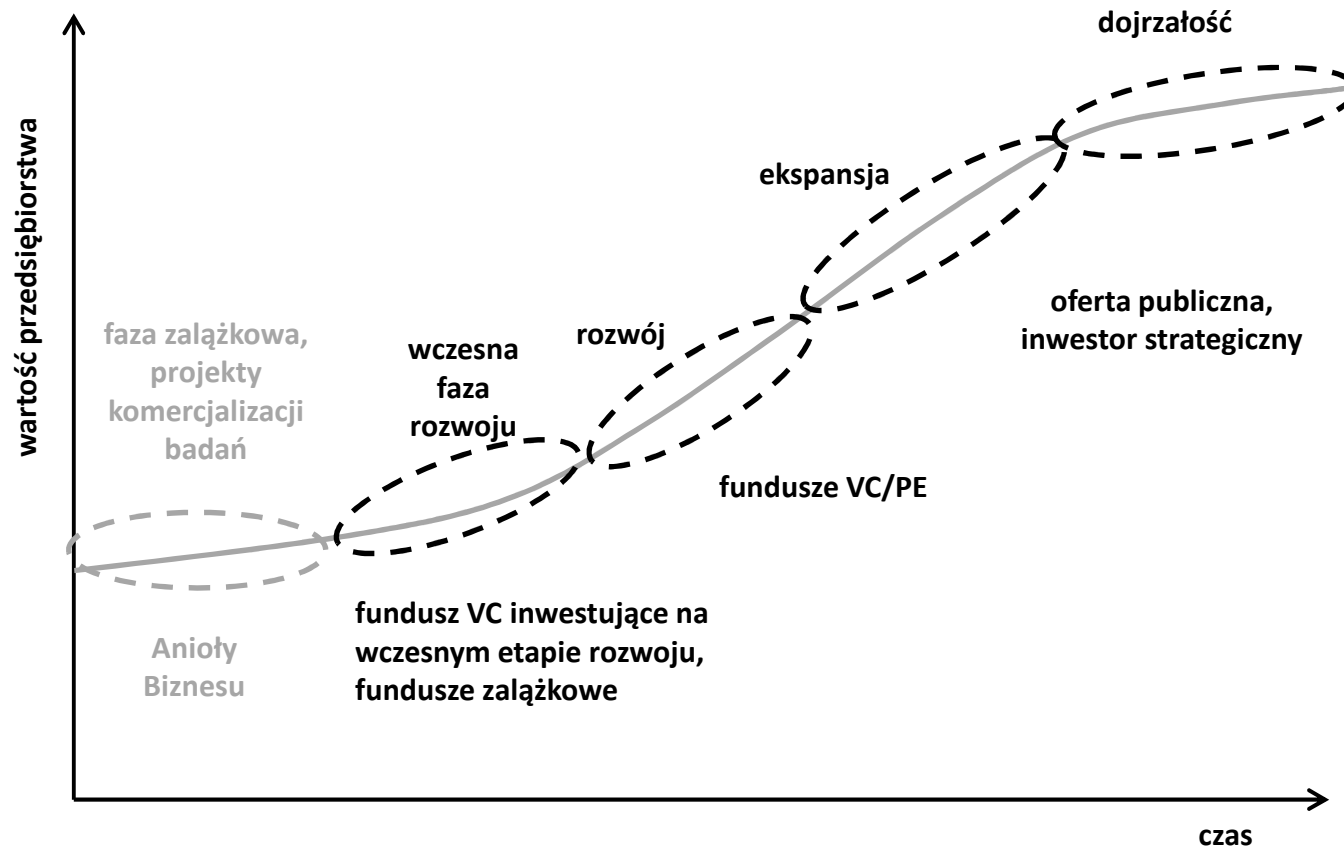
Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Schemat struktury rynku Private Equity



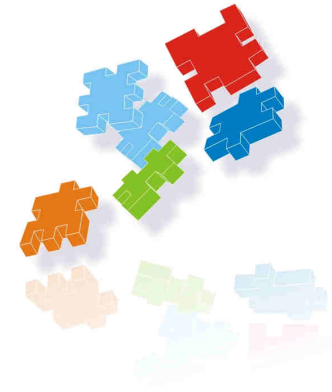
Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Aktywność podmiotów PE w różnych fazach rozwoju przedsiębiorstwa



Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Private equity – venture capital



Venture Capital

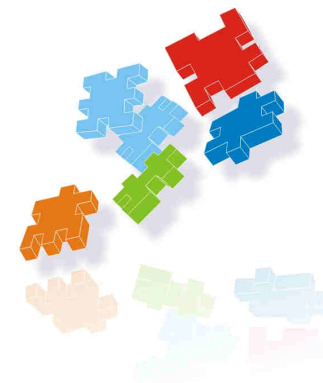
- fundusze inwestujące głównie we wczesnych stadiach rozwoju firmy, służące uruchomieniu przedsiębiorstwa lub jego ekspansji;
- wspierające przedsięwzięcia o dużym potencjałem wzrostu (nowe technologie);
- sformalizowane procedury wydłużające proces wdrażania przedsięwzięcia, ale zmniejszające ryzyko niepowodzenia;
- zaplecze szkoleniowo-doradcze niezbędne dla nowopowstałych przedsiębiorstw;
- inwestujące w formie zakupu akcji lub udziałów, w okresie 5–10 lat

Klasyfikacja uwzględniania przy analizie dotyczącej finansowania:

- etap zasiewu;
- etap startu;
- etap wczesnego rozwoju;
- etap ekspansji.

Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Private equity – venture capital



Etap zasiewu (seed-up, seedcorn):

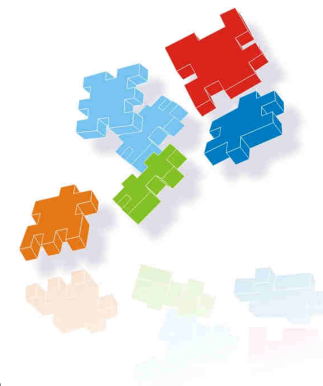
- finansowanie działań poprzedzających założenie firmy;
- precyzowanie koncepcji, rozpoznanie potencjału rynku, konkurencji i uwarunkowań prawnych, testy technologii/produktu, certyfikacja, dopuszczenie do obrotu;
- badania rynkowe, biznesplan, prototyp produktu, skompletowany zespół zarządzający przyszłą firmą.

Etap startu (start up) :

- finansowanie działań związanych z zaistnieniem firmy na rynku;
- inicjowanie działalności operacyjnej firmy (próbna partia produktów);
- stworzenie bazy produkcyjnej firmy, jej struktury organizacyjnej (w tym rekrutacja pracowników), wstępne działania marketingowe.

Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Private equity – venture capital



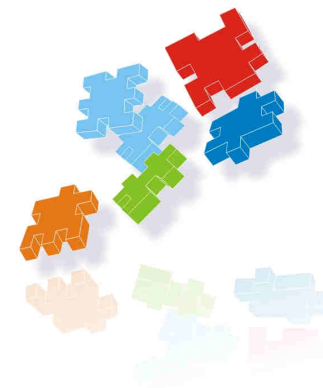
Etap wczesnego rozwoju (early stage):

- finansowanie działań związanych z budowaniem silnej pozycji rynkowej firmy;
- intensywne działania rynkowe, rozbudowa zdolności produkcyjnych, dalsza rekrutacja pracowników, budowanie i rozszerzanie sieci sprzedaży.

Etap ekspansji (expansion stage):

- finansowanie działań, prowadzących do rozszerzenia zakresu działalności poprzez wprowadzenie nowych produktów, ekspansję na nowe rynki (w tym zagraniczne), wprowadzenie nowych technologii.

Private equity – venture capital

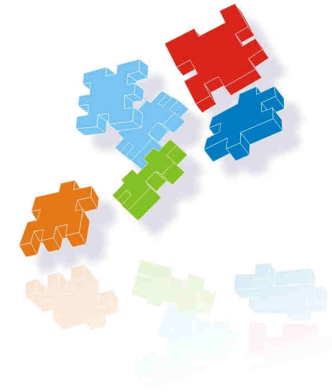


Venture capital (przykłady):

- 3TS Capital Partners, <http://www.3tscapital.com/contact.html>
- Advent International Sp. z o. o. sp. k.,
http://www.adventinternational.com/globalpresence/CentralEurope/poland/Pages/Poland_Polish.aspx?Language=Polish
- ABRIS Capital Partners, <http://www.abris-capital.com/index.php?menu=4>
- ARGUS Capital International Limited,
http://www.arguscapitalgroup.com/pl/main_04.html
- Arx Equity Partners Sp. z o.o., <http://www.arxequity.com/>
- AVALLON Sp. z o.o., <http://www.avallon.pl/>
- Beyond Investments Sp. z o.o., <http://beyondinvestments.eu/>
- Bridgepoint Capital Sp. z o.o. Sp.k., <http://www.bridgepoint.eu/en/contact-us/>
- LST CAPITAL S.A., <http://www.lstcapital.pl/pl/o-nas/profil-dzialanosci>
- MCI Management S.A., <http://mci.pl/kontakt/>

Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

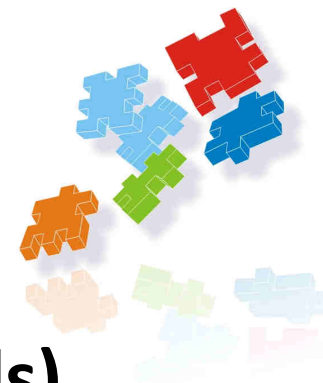
Private equity – venture capital



Fundusze VC – formularze online

- BBI SeedFund - <http://www.bbiseed.pl/?id=12>
- Beyond investments ICT - <http://beyondinvestments.eu/strona/zglos-projekt.html>
- Satus - <http://www.satus.pl/formularz-projektow.html>
- Skyline Investment <http://www.skyline.com.pl/subpages/get/8/>

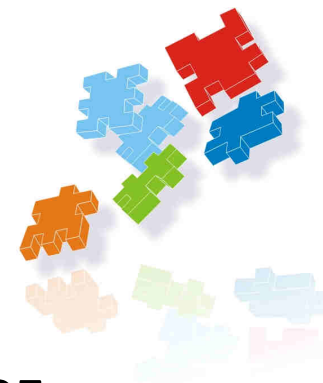
Private equity – business angels



Anioły biznesu (ang.: Business Angels)

- osoby fizyczne, wnoszące swoje doświadczenie, specjalistyczną wiedzę i operacyjny know-how oraz zdolności;
- inwestujące w przedsięwzięcia znajdujące się w bardzo wczesnej fazie rozwoju, (relatywnie sporadycznie w inne fazy rozwoju firmy);
- oferujące wsparcie zwykle mikro i małym firmom;
- inwestujące niewielkie kwoty w przedsięwzięcia o dużym potencjale wzrostu;

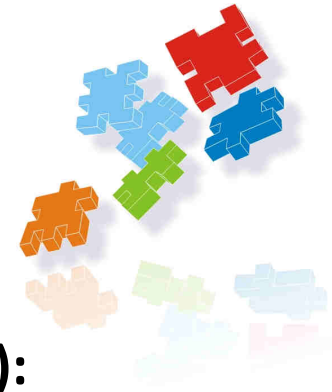
Private equity – business angels



- średnia wielkość inwestycji realizowanej przez indywidualnego inwestora w Europie wynosi przeciętnie 40-400 tysięcy euro;
- inwestujące w formie długu lub kapitału, w okresie 3-6 lat;
- angażujące się w działalność firmy, pełniąc funkcję członka rady nadzorczej (przygotowanie i monitorowanie strategii rozwoju, pozyskiwanie nowych inwestorów, rzadziej – w zakresie współpracy dotyczącej rozwoju produktu).

Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Private equity – business angels

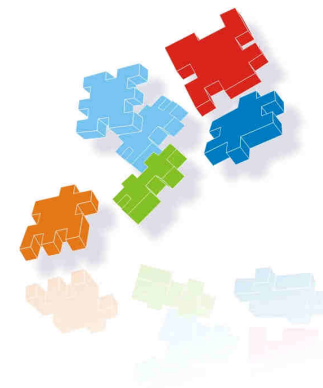


Sieci aniołów biznesu funkcjonujące w Polsce (przykłady):

- Lewiatan Business Angels, <http://www.lba.pl/>
- Investin, <http://www.investin.pl/>
- Fundusz Kapitałowy, <http://www.invest.arp.gda.pl/>
- Sieć Aniołów Biznesu Amber, <http://www.amberinvest.org/>
- Business Angel Seedfund, www.seedfund.pl
- PolBAN, <http://polban.pl/>
- ŁARR, Gildia Aniołów Biznesu (Łódź)
<http://www.aniolybiznesu.org/>
- SATUS, <http://www.satus.pl/>
- Ponadregionalna sieć aniołów biznesu,
<http://www.psab.pl/>
- RESIK, <http://www.resik.eu/>
- Wschodnia sieć aniołów biznesu, <http://wsab.org.pl/>

Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Private equity – business angels



Business Angels – formularze online

- Lewiatan BA - <http://www.system.lba.pl/founder/index/add>
- Agencja Rozwoju Pomorza Fundusz Kapitałowy - <http://www.invest.arp.gda.pl/332,formularz-zgloszeniowy.html>
- Gildia Aniołów Biznesu - <https://gab.aniolybiznesu.org/ProjectOwner/Create>
- Satus - <http://www.satus.pl/formularz-projektow.html>
- WSAB - <http://wsab.org.pl/iprojects/step0>

Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Kredyty, pożyczki, fundusze pożyczkowe, poręczeń kredytowych



Z uwagi na:

Wymagania odnośnie posiadanych zabezpieczeń historii kredytowej.

Alternatywa dla instytucji komercyjnych

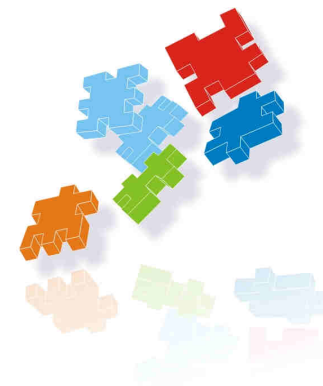
Są:

Fundusze pożyczkowe, poręczeń kredytowych.

Możliwość zdobycia kapitału dla osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą.

Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Bank gospodarstwa krajowego



Kredyt Technologiczny

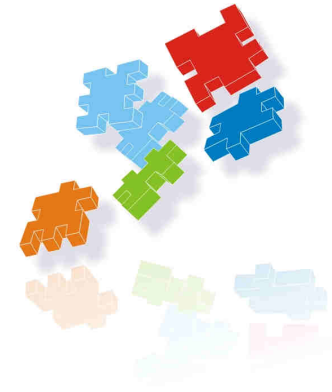
udzielany na inwestycję technologiczną dotyczącą zakupu nowej technologii, jej wdrożenia i uruchomienia, dzięki której powstanie nowy lub zmodernizowany produkt bądź usługa (Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej).

40 tys. pożyczki na pierwszy biznes

Osoby bezrobotne do 25. roku życia oraz do 27. roku życia osoby bezrobotne legitymujące się wyższym wykształceniem, o ile od ukończenia szkoły nie upłynęło więcej niż 12 miesięcy.

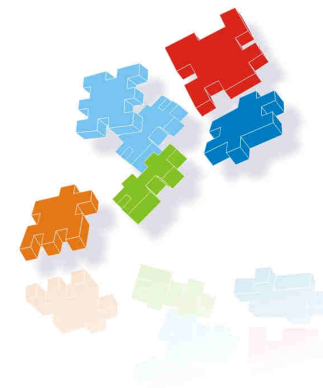
Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Konsekwencje wyboru źródeł finansowania



1. Okres zwrotu kapitału
2. Stosunek własnościowy
3. Udział w podejmowaniu decyzji
4. Obciążenia wynikające z korzystania z kapitału

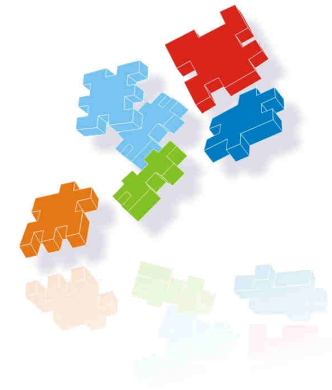
Identyfikacja wnioskodawcy



Dane Wnioskodawcy muszą być aktualne i zgodnie z dokumentami.

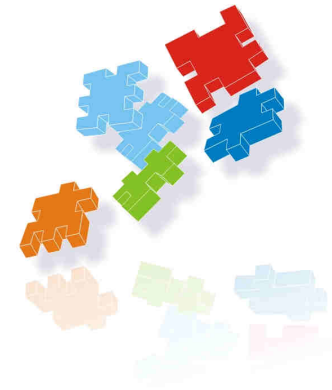
Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Identyfikacja wnioskodawcy



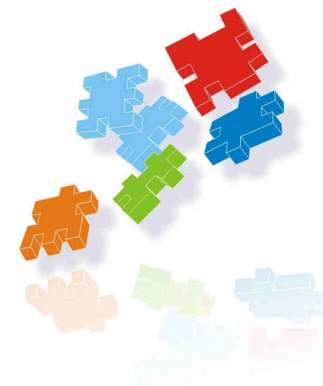
Informacje dotyczące wykształcenia,
doświadczenia zawodowego i kwalifikacji
związanych z profilem planowanej działalności.

Identyfikacja wnioskodawcy



Doświadczenie Wnioskodawcy w realizacji projektów finansowanych z funduszy zewnętrznych (tytuł projektu, opis projektu, całkowita wartość projektu, źródło finansowania, czy założone rezultaty zostały osiągnięte).

Uzasadnienie realizacji projektu

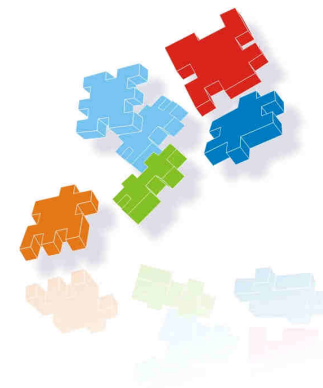


Opis stanu istniejącego, uzasadnienie propozycji projektu:

- potrzeba realizacji projektu poprzez analizę problemową (opis stanu istniejącego, również za pomocą danych liczbowych wraz z krótką informacją nt. metodologii ich pozyskania), z którego wynika potrzeba reagowania na zdiagnozowany problem, bądź też usuwania skutków zaistniałych problemów (problemów Wnioskodawcy, jak i potencjalnych odbiorców);
- opłacalność ekonomiczna i/lub społecznej projektu (Czy na rynku lokalnym/regionalnym/krajowym/światowym świadczone są podobne usługi? Czy na rynku lokalnym/regionalnym/krajowym/światowym oferowane są podobne produkty? Jakie możliwości rodzi realizowana przez Wnioskodawcę inwestycja;
- konieczność podjęcia decyzji, co do realizacji przedmiotowej inwestycji oraz rodzaje problemów i wynikające z nich potrzeby grupy docelowej społeczeństwa, które realizacja projektu ma zaspokoić (rozwiązać na skutek realizacji inwestycji), jak jej realizacja wpłynie na otoczenie (pozytywny, jak i negatywny wpływ).

Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Opis projektu

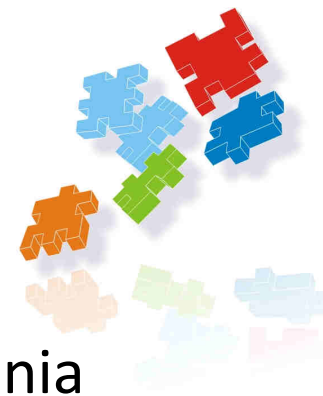


Tytuł projektu

W jasny i niebudzący wątpliwości sposób obrazuje faktyczny przedmiot, nie może być nadmiernie rozbudowany.

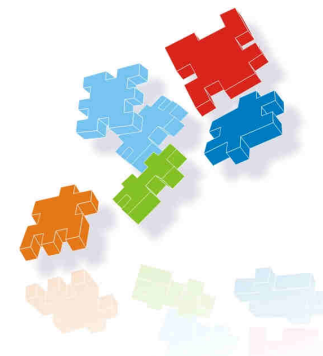
1. Wdrożenie innowacyjnej e-usługi w firmie X Sp. z o.o.
2. Stworzenie internetowego serwisu automatycznych rezerwacji usług turystycznych.
3. Inteligentna wyszukiwarka z komponentem wirtualnego doradcy w zakresie dotacji unijnych.

Opis projektu



- Geneza pomysłu - w jaki sposób doszło do powstania pomysłu na niniejszy projekt, należy określić, kto jest autorem tego pomysłu i jaki jest udział tej osoby w realizacji projektu
- Identyfikacja przedmiotu projektu, jasne określenie jego zakresu i podejmowanych działań (cel, działanie, rezultat)
- Innowacyjność projektu - należy wskazać, czy istnieje na rynku (krajowym lub zagranicznym) podobne rozwiązanie do planowanego w projekcie - jeżeli istnieje, należy określić, na czym polega innowacyjność i wartość dodana planowanego rozwiązania względem oferty konkurencji

Opis projektu



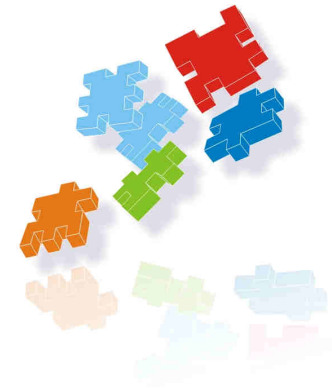
Cecha - oznacza właściwości techniczne lub użytkowe danego rozwiązania odróżniające je od innych rozwiązań występujących na rynku.

Korzyść - oznacza wymierne pozytywne efekty dla potencjalnych konsumentów (użytkowników), które nie występowały dotychczas na rynku, wynikające z cech rozwiązania.

Parametr - skwantyfikowany cel na poziomie produktu, którego osiągnięcie potwierdza faktyczne wdrożenie określonego rozwiązania.

Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

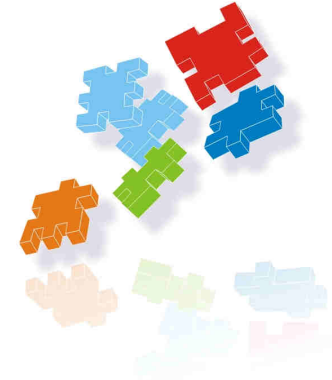
Identyfikacja grupy docelowej



Zdefiniowanie grupy odbiorców planowanych działań / rozwiązań oraz ich potrzeby:

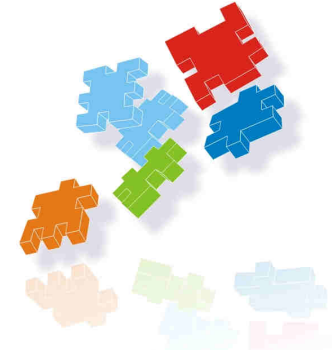
- zdefiniowanie docelowych rynków i grup odbiorców;
- zidentyfikowanie i uzasadnienie potrzeb tych grup w kontekście realizacji projektu, w tym określenia i uzasadnienia popytu na planowane rozwiązania /podejmowane działania.

Analiza konkurencji



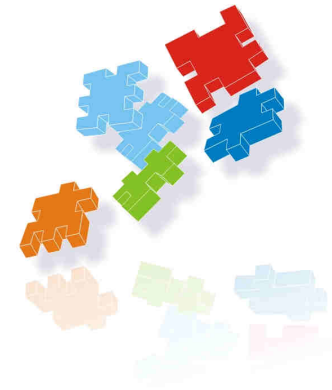
1. Charakterystyka zidentyfikowanej przez Wnioskodawcę konkurencji wśród proponowanych w ramach projektu rozwiązań / działań oraz określenie jakie jest dotychczasowe nasycenie rynku podobnymi rozwiązaniami / działaniami (wskazanie konkretnych najbardziej liczących się konkurentów oraz podanie krótkiej charakterystyki silnych i słabych stron tej konkurencji).
2. Należy także przeanalizować rynek pod kątem dostępności dóbr mogących stanowić substytut dla oferowanych rozwiązań / działań.

Analiza konkurencji



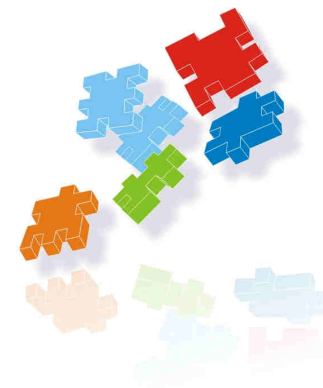
3. Uzasadnienie przewagi konkurencyjnej rozwiązań / działań, których dotyczy wnioski o dofinansowanie na rynku docelowym (dlaczego Wnioskodawca uważa, że jego projekt ma szansę na sukces rynkowy pomimo istniejącej konkurencji).
4. Opis powinien dotyczyć również spodziewanego rozwoju konkurencji w okresie od złożenia wniosku o dofinansowanie do planowanego zakończenia realizacji projektu.

Realizacja projektu



1. Chronologia planowanych działań projektu.
2. Wnioskodawca zobowiązany jest przedstawić opis wszystkich niezbędnych działań planowanych do realizacji w ramach projektu.

Faza realizacji

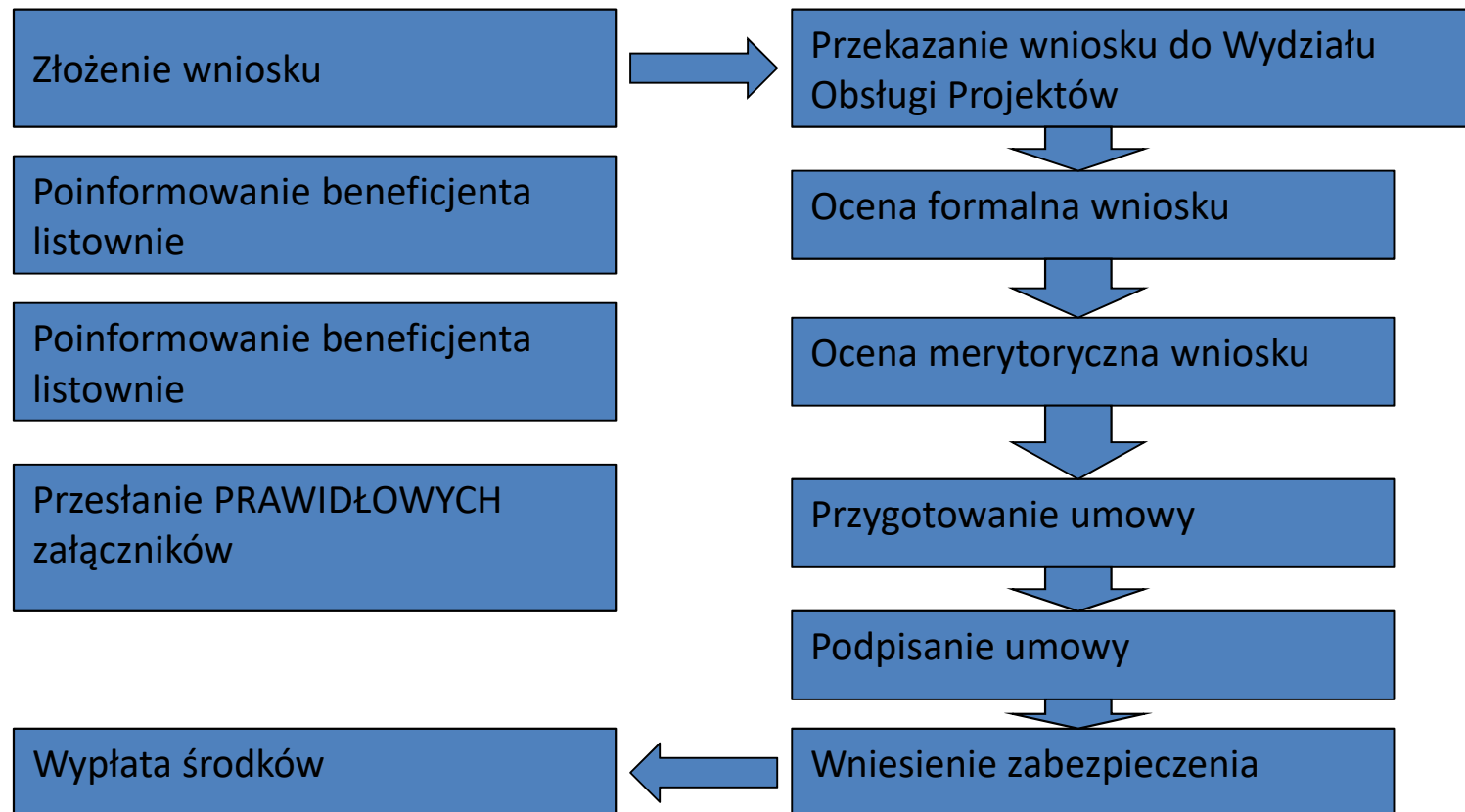
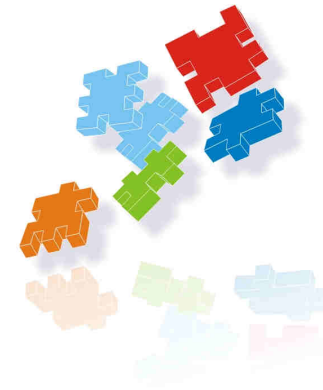


Zaczynasz działać!!!

1. Uruchomienie i realizacja projektu zgodnie z założeniami i złożonym wnioskiem
2. Najczęściej to tutaj przyznane zostaje dofinansowanie
3. Zarządzanie finansowe projektem – konieczność utworzenia rachunku bankowego i zabezpieczenia realizacji umowy
4. Kontrola finansowa – może ją przeprowadzić instytucja, która przyznała dotację albo inna instytucja uprawniona
5. Konieczność prowadzenia działań sprawozdawczych dotyczących realizowanego projektu

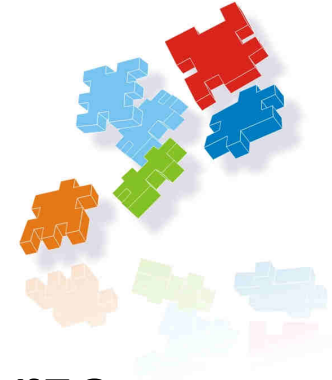
Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Ścieżka WNIOSKU



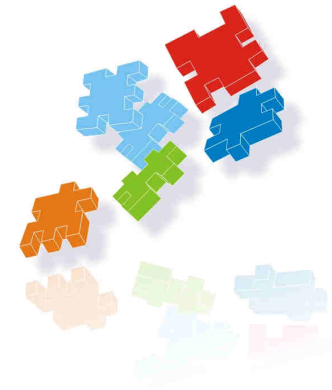
Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Podsumowanie



1. Dobry projekt musi opierać się na dobrze zidentyfikowanym problemie oraz na poprawnie sformułowanych celach.
2. Twój projekt musi zakończyć się konkretnym, mierzalnym efektem, który rozwiąże problem – przyczynę powstania projektu.

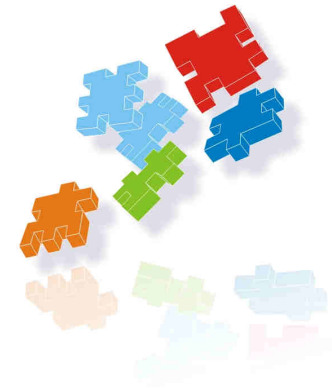
Erasmus dla młodych przedsiębiorców



Nasza europejska sieć kontaktów biznesowych i nasze wsparcie finansowe mogą pomóc Ci w zdobyciu wiedzy i rozwijaniu własnej działalności.

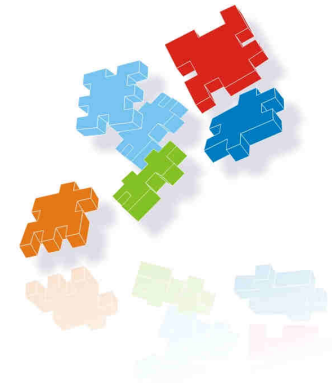
Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Erasmus dla młodych przedsiębiorców



Program **Erasmus dla młodych przedsiębiorców** jest transgranicznym programem wymiany, który daje przyszłym i początkującym przedsiębiorcom możliwość uczenia się od doświadczonych przedsiębiorców prowadzących małe firmy w innych Państwach Uczestniczących.

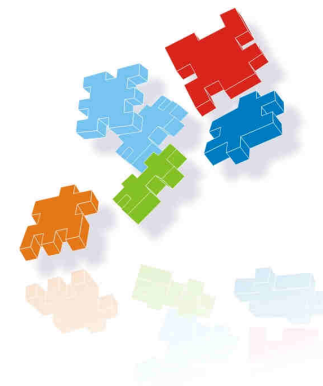
Erasmus dla młodych przedsiębiorców



Do wymiany doświadczenia dochodzi podczas pobytu u doświadczonego przedsiębiorcy, który pomaga początkującemu przedsiębiorcy w zdobywaniu umiejętności koniecznych do prowadzenia małej firmy.

Przedsiębiorca przyjmujący czerpie korzyść, poznając własną firmę z nowej perspektywy, a także zyskuje możliwości współpracy z zagranicznymi partnerami oraz pogłębia swoją wiedzę na temat nowych rynków.

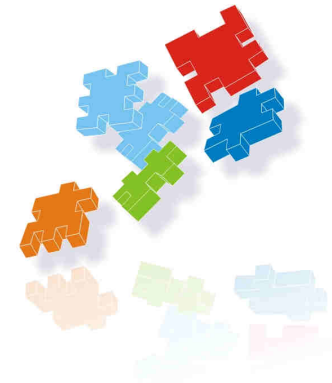
Erasmus dla młodych przedsiębiorców



Program Erasmus dla młodych przedsiębiorców pomaga przyszłym europejskim przedsiębiorcom osiąść umiejętności niezbędne do założenia lub prowadzenia własnej dobrze prosperującej firmy w Europie. Początkujący przedsiębiorcy spotykają się i wymieniają wiedzę oraz pomysłami na prowadzenie firmy z doświadczonymi przedsiębiorcami, u których przebywają i z którymi współpracują przez okres od 1 miesiąca do 6 miesięcy. Pobyt ten jest częściowo finansowany przez Komisję Europejską.

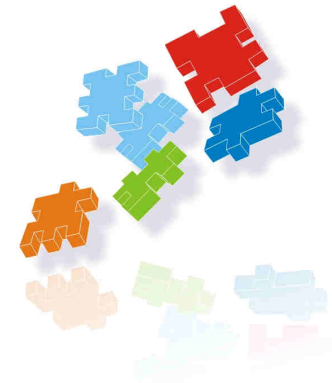
Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Erasmus dla młodych przedsiębiorców



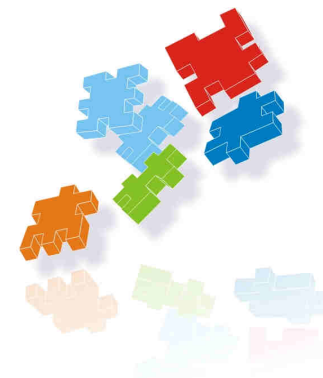
Program „Erasmus dla młodych przedsiębiorców” jest finansowany przez Komisję Europejską i realizowany na terenie Państw Uczestniczących za pośrednictwem lokalnych punktów kontaktowych, odpowiedzialnych za wspieranie przedsiębiorców (np. Izby Gospodarcze, centra przedsiębiorczości, inkubatory przedsiębiorczości itp.). Ich działalność jest koordynowana na poziomie unijnym przez Biuro wsparcia programu.

Erasmus dla młodych przedsiębiorców



Program „Erasmus dla młodych przedsiębiorców” jest finansowany przez Komisję Europejską i realizowany na terenie Państw Uczestniczących za pośrednictwem lokalnych punktów kontaktowych, odpowiedzialnych za wspieranie przedsiębiorców (np. Izby Gospodarcze, centra przedsiębiorczości, inkubatory przedsiębiorczości itp.). Ich działalność jest koordynowana na poziomie unijnym przez Biuro wsparcia programu.

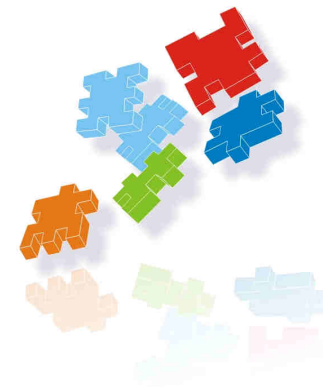
Erasmus dla młodych przedsiębiorców



Punktem obsługi przedsiębiorcy w ramach programu **Erasmus dla młodych przedsiębiorców** jest **lokalny punkt kontaktowy**. Lokalne punkty kontaktowe są wyznaczane przez Komisję Europejską, a ich zadaniem jest przeprowadzenie przedsiębiorców przez wymianę poprzez udzielanie pomocy w składaniu wniosku i nawiązywaniu kontaktu z odpowiednim przedsiębiorcą oraz udzielanie odpowiedzi na wszelkie pytania. Przedsiębiorca powinien wybrać lokalny punkt kontaktowy działający w jego regionie lub na terenie jego państwa zamieszkania. Przedsiębiorcy żyjący w nielicznych państwach, w których nie został ustanowiony żaden punkt kontaktowy, mogą zarejestrować się, podając punkt kontaktowy usytuowany w innym wybranym państwie Unii Europejskiej.

Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

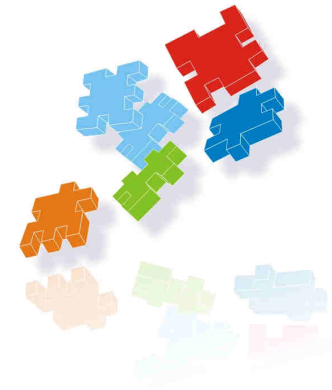
Erasmus dla młodych przedsiębiorców



Istnieje możliwość uczestnictwa w specjalnych kursach przygotowujących do wymiany.

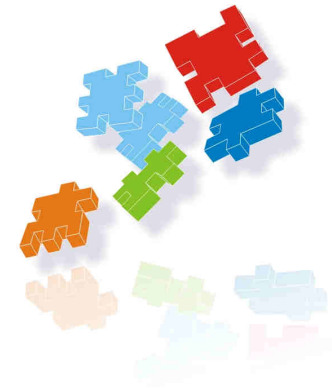
Lokalny punkt kontaktowy dokona oceny złożonego wniosku. Jeżeli wniosek zostanie przyjęty, można rozpocząć szukanie przedsiębiorcy. Lokalny punkt kontaktowy przedsiębiorcy przyjmującego zapewnia początkującemu przedsiębiorcy pomoc w czasie pobytu.

Erasmus dla młodych przedsiębiorców



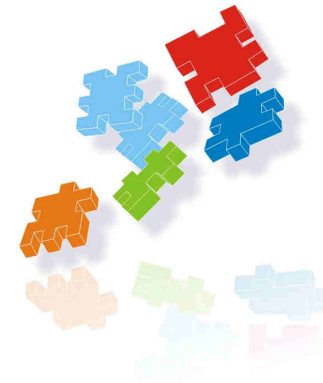
Początkujący i doświadczeni przedsiębiorcy chętni do wzięcia udziału w **programie wymiany dla przedsiębiorców** powinni złożyć wniosek przy użyciu narzędzia do rejestracji wskazać preferowany lokalny punkt kontaktowy. Lokalny punkt kontaktowy powinien działać na terenie państwa zamieszkania przedsiębiorcy, ponieważ to punkt kontaktowy będzie odpowiedzialny za udzielanie wszelkich informacji związanych z programem. Przedsiębiorcy żyjący w nielicznych państwach, w których nie został ustanowiony żaden punkt kontaktowy, mogą zarejestrować się, podając punkt kontaktowy usytuowany w innym wybranym państwie Unii Europejskiej.

Erasmus dla młodych przedsiębiorców



Po przyjęciu do programu przedsiębiorca uzyskuje dostęp do katalogu internetowego, który pozwala przedsiębiorcy oraz wybranemu lokalnemu punktowi kontaktowemu odnaleźć właściwego partnera wymiany.

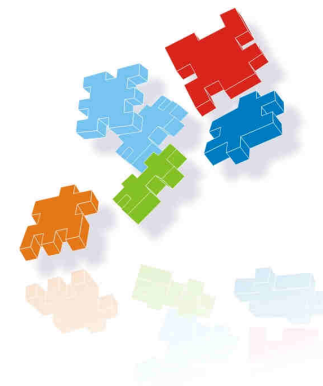
Erasmus dla młodych przedsiębiorców



- Przygotuj dokumenty aplikacyjne: CV, list motywacyjny, biznes plan (dotyczy wyłącznie początkujących przedsiębiorców).
- Zarejestruj się, wypełniając internetowy formularz (link), prześlij CV oraz biznes plan (dotyczy wyłącznie początkujących przedsiębiorców).
- Nawiąż kontakt z początkującym przedsiębiorcą lub przedsiębiorcą przyjmującym (dwie opcje):
 - a) zaproponuj lokalnemu punktowi kontaktowemu początkującego przedsiębiorcę lub przedsiębiorcę przyjmującego, z którym masz już kontakt lub
 - b) wyszukaj początkującego przedsiębiorcę lub przedsiębiorcę przyjmującego w internetowym katalogu, korzystając z pomocy swojego lokalnego punktu kontaktowego.
- Ustal z początkującym przedsiębiorcą lub przedsiębiorcą przyjmującym szczegóły dotyczące projektu pracy i nauki (tj. daty, cele i działania wymiany), a następnie poinformuj o ustaleniach swój lokalny punkt kontaktowy.
- Podpisanie „Zobowiązania na rzecz jakości”: „Zobowiązanie na rzecz jakości” (link) podpisują (cyfrowo) wszystkie strony zaangażowane w partnerstwo. Początkujący przedsiębiorca zawiera również ze swoim lokalnym punktem kontaktowym umowę finansowania.
- Początek pobytu za granicą: Okres trwania wymiany może wynosić od 1 miesiąca do 6 miesięcy z możliwością dzielenia pobytu na min. jednodniowe wizyty (pod warunkiem, że wszystkie odbędą się w okresie nieprzekraczającym 12 miesięcy).
- Wsparcie finansowe dla początkującego przedsiębiorcy jest płatne w ratach, zgodnie z warunkami umowy zawartej z lokalnym punktem kontaktowym.

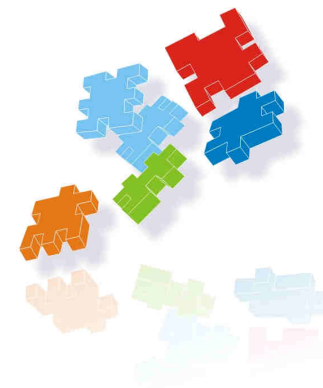
Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.

Spis literatury



1. Głodek P. „Finansowanie komercjalizacji technologii i przedsięwzięć innowacyjnych opartych na wiedzy”
2. Matejun M. (red.) „Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw”
3. Panfil M. (red.) „Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa: studia przypadków”
4. Duliniec A. „Finansowanie przedsiębiorstwa: strategię i instrumenty”

Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.



Dziękuję za uwagę

Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk i publikacja w jakiegokolwiek formie (również elektronicznej) do celów komercyjnych i prywatnych, bez zgody autora zabronione.