

bliżej Brukseli

20

**przedsię -
biorczość
w UE**



Redaktor naczelny:

Renata Jasiołek

Kontakt z redakcją:

**Przedstawicielstwo
Województwa Małopolskiego
w Brukseli
Rue du Luxembourg 3
1000 Bruksela
Belgia**

bruxelles@umwm.pl

Design:

advert

www.advertstudio.pl

przedsię- biorczość w UE

	Wstęp – Jacek Krupa Marszałek Województwa Małopolskiego
6	Przedsiębiorczość w UE wywiad z Komisarz Elżbietą Bieńkowską
14	Małopolska – diagnoza aktualnego stanu przedsiębiorczości Magdalena Belniak
22	Pięciu zabójców start-up'ów – jak ich pokonać? Leo Exter
30	Wsparcie dla MŚP – przykład z Brukseli Jean-Philippe Mergen
38	ERP – nagroda za przedsiębiorczą postawę Christian Buchmann
46	Małopolska podbija Brukselę: Co przyniósł Małopolsce tytuł Europejskiego Regionu Przedsiębiorczości ?! Wywiad z Marszałkiem Jackiem Krupą
52	Questio iuris



Szanowni Państwo,

Dzisiejsze małe i średnie przedsiębiorstwa zatrudniają ponad dwie trzecie wszystkich osób pracujących w sektorze prywatnym państw Unii Europejskiej. Priorytetami władz Małopolski są od wielu lat: wspieranie przedsiębiorczości, innowacji i nowych technologii oraz tworzenie przyjaznego klimatu dla inwestycji i ułatwianie działalności firm. Nie jest więc przypadkiem, że kolejny, dwudziesty już numer elektronicznego wydawnictwa „Blżej Brukseli”, w całości jest poświęcony przedsiębiorczości.

Znajdą w nim Państwo m.in. poradę komisarz Elżbiety Bieńkowskiej dotyczące właściwego wykorzystania możliwości jakie stwarza dla przedsiębiorców Komisja Europejska oraz przestrogi doświadczonego konsultanta świeżo upieczonych przedsiębiorców Leo Extera o tym jak uniknąć zagrożeń czyhających na start-up'y.

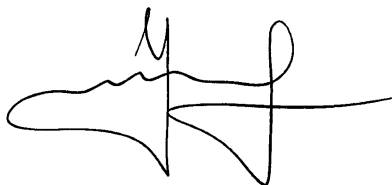
Rzetelną analizę małopolskiej przedsiębiorczości widzianą z perspektywy naukowca, badacza i trenera zaprezentuje dr Magdalena Belniak, zaś Jean-Pierre Mergen podzieli się z Państwem doświadczeniem we wspieraniu przedsiębiorców w Regionie Stołecznym Brukseli.

Na koniec Christian Buchmann z Komitetu Regionów zaprezentuje koncepcję tytułu Europejskiego Regionu Przedsiębiorczości (ERP), który otrzymało już dwadzieścia jeden regionów z Unii Europejskiej, zaś w dziale „Małopolska Podbija Brukselę” podzielę się z Państwem doświadczeniami Małopolski - jedynego polskiego województwa nagrodzonego tę prestiżową nagrodą.

Życzę Państwu przyjemnej lektury, a przedsiębiorców i start-up'y zapraszam do Małopolski!

Jacek Krupa

Marszałek Województwa
Małopolskiego



**dotychczas
ze wsparcia
skorzystało
około 290.000
małych i średnich
przedsiębiorstw**



Elżbieta Bienkowska

Przedsiębiorczość w UE – wywiad z Komisarz Elżbietą Bienkowską

Renata Jasiołek: „Plan Junckera” to przygotowany przez Komisję Europejską i Europejski Bank Inwestycyjny plan inwestycyjny dla Europy, mający na celu pobudzenie inwestycji w gospodarce europejskiej w obszarach szeroko rozumianej infrastrukturze i sektorze MŚP. Czy widzi Pani już jakieś pozytywne efekty wdrażania tego planu?

Elżbieta Bienkowska: Rezultaty są już widoczne, do października 2016 r. Europejski Bank Inwestycyjny zatwierdził finansowanie projektów na kwotę 24.8 miliardów euro. To oznacza, że zrealizowane będą inicjatywy o łącznej wartości 138.3 miliardów euro. To dobre informacje, bo zbliżamy się do połowy założonego planu. Europejski Fundusz Inwestycji Strategicznych umożliwi realizację wielu projektów. Mówimy tu między innymi o poprawianiu infrastruktury energetycznej, telekomunikacyjnej, modernizacji przemysłu czy inwestycji w przedsięwzięcia innowacyjne. Małe i średnie przedsiębiorstwa dzięki gwarancjom EFSI mają większe możliwości pozyskania finansowania dla swojej działalności. Szacujemy, że dotychczas ze wsparcia skorzystało około 290.000 małych i średnich przedsiębiorstw, dzięki czemu mogło powstać około 100 000 miejsc pracy. To są konkretne pieniądze zainwestowane w rozwój gospodarczy. Ponieważ widzimy wyraźnie pozytywne efekty działania funduszu Komisja

Elżbieta Bienkowska

od 1 listopada 2014 europejska komisarz ds. rynku wewnętrznego, przemysłu, przedsiębiorczości oraz małych i średnich przedsiębiorstw w Komisji Europejskiej Przewodniczącego Jeana Claude – Juncker’a. W latach 2007 – 2013 Minister Rozwoju Regionalnego RP a od 2013 do 2014 r. także Wiceprezes Rady Ministrów, Minister Infrastruktury i Rozwoju w Rządzie Premiera Donalda Tuska. Jako Wiceprezes Rady Ministrów oraz Minister Rozwoju Regionalnego oraz Minister Infrastruktury i Rozwoju była odpowiedzialna za politykę rozwoju, politykę transportową, w tym nadzór i zarządzanie infrastrukturą transportową (drogi, koleje, lotnictwo, transport morski), mieszkalnictwo, budownictwo oraz wykorzystanie i inwestowanie funduszy strukturalnych z budżetów UE na lata 2004 – 2006 oraz 2007-2013, a także za opracowanie systemu wdrażania funduszy UE z budżetu na lata 2013-2020. W latach 1999 – 2007 pracowała w Urzędzie Wojewódzkim i Urzędzie Marszałkowskim Województwa Śląskiego. Absolwentka Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz Krajowej Szkoły Administracji Publicznej. Mężatka, matka trójki dzieci.

**jednym z
największych
problemów
jest dostęp do
odpowiedniego
rodzaju
finansowania**

zapropowała już przedłużenie funkcjonowania EFIS i zwiększenie finansowania o kolejne 200 milionów euro.

R.J.: Mówiąc w dużym uproszczeniu Komisja Europejska odchodzi od dotacji dla przedsiębiorców i zamiast przysłowiowej „ryby” chce im dać „wędkę”. Jakich „wędek” powinni spodziewać się przedsiębiorcy po 2020?

E. B.: Komisja reaguje na zmiany w gospodarce i najlepszym tego dowodem jest zaprezentowana przez nas pod koniec listopada 2016 r. inicjatywa na rzecz Start upów i Scale upów, czyli firm, które dopiero powstają, ale też i tych, które na pewnym etapie decydują się na bardziej intensywny rozwój, chcą rozszerzyć swój zakres działania, wejść na rynki międzynarodowe – w szczególności: wykorzystać potencjał jednolitego rynku. Wciąż podkreślam wagę jednego wspólnego unijnego rynku, bo to aż 500 milionów konsumentów. Przez wiele miesięcy prowadziliśmy konsultacje z przedstawicielami biznesu i okazało się, że wciąż jednym z największych problemów jest dostęp do odpowiedniego rodzaju finansowania, ale problemem jest też kilka innych elementów, które stają na drodze do ich sukcesu. W naszej inicjatywie zwracamy uwagę na kwestie podatkowe, tak by kraje członkowskie najbardziej uprościły swoje regulacje. Ważne jest także by dawać przedsiębiorcom tak zwaną drugą szansę, jeśli ich biznes się nie powiedzie, aby procedury upadłościowe nie trwały latami. Będą wtedy mogli wykorzystać doświadczenie z nieudanego biznesu przy tworzeniu nowej inicjatywy. Sami przedsiębiorcy twierdzą, że to jedna z najcenniejszych lekcji. Kolejnym bardzo istotnym aspektem są prawa własności intelektualnej. Muszą być one chronione także w przypadku małych biznesów, które często są źródłem innowacji, a nie mają takich możliwości jak wielkie koncerny, aby zabezpieczyć swoje prawa. Kolejna kwestia to zamówienia publiczne, ich wartość w całej Unii szacowana jest na 2 biliony euro rocznie i tu znów głównie duże przedsiębiorstwa biorą udział w przetargach. Chcemy ułatwić życie małym inicjatywom, dla których takie zamówienia są ogromną szansą na rozwój. To tylko kilka przykładów takich jak to Pani nazwała wędek, a nie ryb. W żadnym z tych przypadków nie dajemy przedsiębiorcom pieniędzy, ułatwiamy jednak funkcjonowanie i zachęcamy do rozwoju.

Unijne firmy będą mogły składać oferty w publicznych przetargach organizowanych na terenie Kanady

R.J.: Globalizacja rynku i związana z nią konkurencja – czy w Pani ocenie jest dla UE mobilizacją i wyzwaniem czy raczej zagrożeniem?

E.B.: Globalizacja sprawia oczywiście, że wciąż otwierają się nowe rynki i przedsiębiorstwa mogą działać na jeszcze większą skalę, ale istotnie musimy pamiętać też o potencjalnych zagrożeniach. Wierzę, że reguły na globalnym rynku muszą być jasne i sprawiedliwe dla wszystkich. Unia Europejska jest członkiem WTO i chociażby jak pokazaliśmy to w przypadku stali eksportowanej przez Chiny będziemy dbali o uczciwą konkurencję.

R.J.: Niedawno podpisana została kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa UE z Kanadą (tzw. CETA). Jakie korzyści przyniesie ona UE? A może widzi Pani jakieś zapisy, które mogą wpłynąć niekorzystnie na europejskich przedsiębiorców? Jeśli tak, to jak powinni się oni na nie przygotować?

E.B.: CETA ma za zadanie wyeliminowanie prawie wszystkich obciążeń celnych pomiędzy krajami Unii Europejskiej a Kanadą. Dla europejskich eksporterów może to oznaczać zaoszczędzenie nawet 500 milionów euro rocznie. Unijne firmy będą mogły składać oferty w publicznych przetargach organizowanych na terenie Kanady. Żadna inna międzynarodowa umowa zawarta wcześniej przez Kanadyjczyków nie otwierała tak wielu możliwości. Unijne przedsiębiorstwa uzyskają dostęp do kanadyjskiego rynków usług i inwestycji. To, co w dużej mierze dotyczy polskich przedsiębiorców to zapis, który mówi o tym, że europejskie innowacje, dzieła sztuki, znaki towarowe czy produkty regionalne będą miały podobną ochronę w Kanadzie do tej, którą objęte są już teraz na terenie UE. Wierzymy, że CETA wpłynie pozytywnie na rozwój gospodarczy w Europie. Mamy już przecież doświadczenia w obrębie innych umów. Ta zawarta z Koreą Południową sprawiła, że export z UE na ten rynek wzrósł o połowę. Odpowiadając na pytanie o to jak przedsiębiorcy powinni się przygotować, już powinni badać kanadyjski rynek i myśleć o planach rozwoju.

**zachęcam
przedsiębiorców
by kontaktowali
się z naszymi
przedstawicielstwami,
sprawdzali nasze
strony internetowe
i opiniowali projekty**

R.J.: Wiele słyszy się na temat silnego lobbingu przedsiębiorców z krajów „starej” Europy. Co może Pani poradzić polskim przedsiębiorcom, którzy chcieliby, aby ich głos był bardziej słyszalny w UE?

E.B.: Chciałabym zachęcić polskich przedsiębiorców, aby brali udział w organizowanych przez Komisję Europejską konsultacjach. Zalecenia, które Komisja przygotowuje, czy nowe regulacje tworzone są właśnie na podstawie tego, co usłyszymy od Europejczyków. Może w Polsce formuła dialogu i konsultacji nie jest jeszcze tak popularna jak w tak zwanych krajach starej unii, ale zachęcam przedsiębiorców by kontaktowali się z naszymi przedstawicielstwami, sprawdzali nasze strony internetowe i opiniowali projekty, które przygotowujemy. Wasz głos naprawdę jest dla nas ważny. ■

**województwo
małopolskie
posiada znaczny
potencjał
społeczny
i ekonomiczny**



Magdalena Belniak



Małopolska – diagnoza aktualnego stanu przedsiębiorczości

Przedsiębiorczość mierzona liczbą firm na 100 mieszkańców podlega w Polsce dużemu zróżnicowaniu regionalnemu. W Małopolsce działalność gospodarczą prowadzi ponad 350 tysięcy podmiotów, co daje województwu czwarte miejsce w kraju co do liczby zarejestrowanych podmiotów, stanowi niemal 9% ogółu w skali kraju i generuje około 7,5% PKB Polski. Można więc uznać, że w skali ogólnopolskiej województwo małopolskie posiada znaczny potencjał społeczny i ekonomiczny oraz charakteryzuje się wysokim poziomem wzrostu gospodarczego.

Według badania przeprowadzonego przez Małopolskie Obserwatorium Gospodarcze, w ciągu ostatnich 5 lat Małopolska zwiększyła swoją przewagę konkurencyjną w zakresie zasobów i kosztów pracy, a jak wynika z raportu na temat atrakcyjności inwestycyjnej regionu – zajmuje w rankingu drugie miejsce w kraju, zaraz po Śląsku. Ten sam raport daje Małopolsce czwartą pozycję w ogólnej klasyfikacji atrakcyjności inwestycyjnej w 2015 r. wśród wszystkich regionów Polski. Jednym z najważniejszych czynników kształtujących atrakcyjność inwestycyjną Małopolski jest wysoki poziom kapitału społecznego, na który składa się dobra sytuacja demograficzna, dostępność wykwalifikowanej siły roboczej i wysoki poziom edukacji wynikający z obecności instytutów badawczych i uczelni wyższych.

Magdalena Belniak

doktor nauk ekonomicznych w zakresie nauk o zarządzaniu, magister zarządzania międzynarodowego. Certyfikowany opiekun naukowy i doradca naukowy. Adiunkt na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie – w Katedrze Przedsiębiorczości i Innowacji. Jej wiedza i zainteresowania naukowe koncentrują się na zarządzaniu i przedsiębiorczości, w szczególności na zarządzaniu międzynarodowym, a także marketingu międzynarodowym, internacjonalizacji biznesu, strategiach międzynarodowych i zarządzaniu strategicznym.

**ostatnie lata
w Małopolsce
upłynęły pod
znakiem napływu
zagranicznych
inwestycji
związanych
z obsługą biznesu**

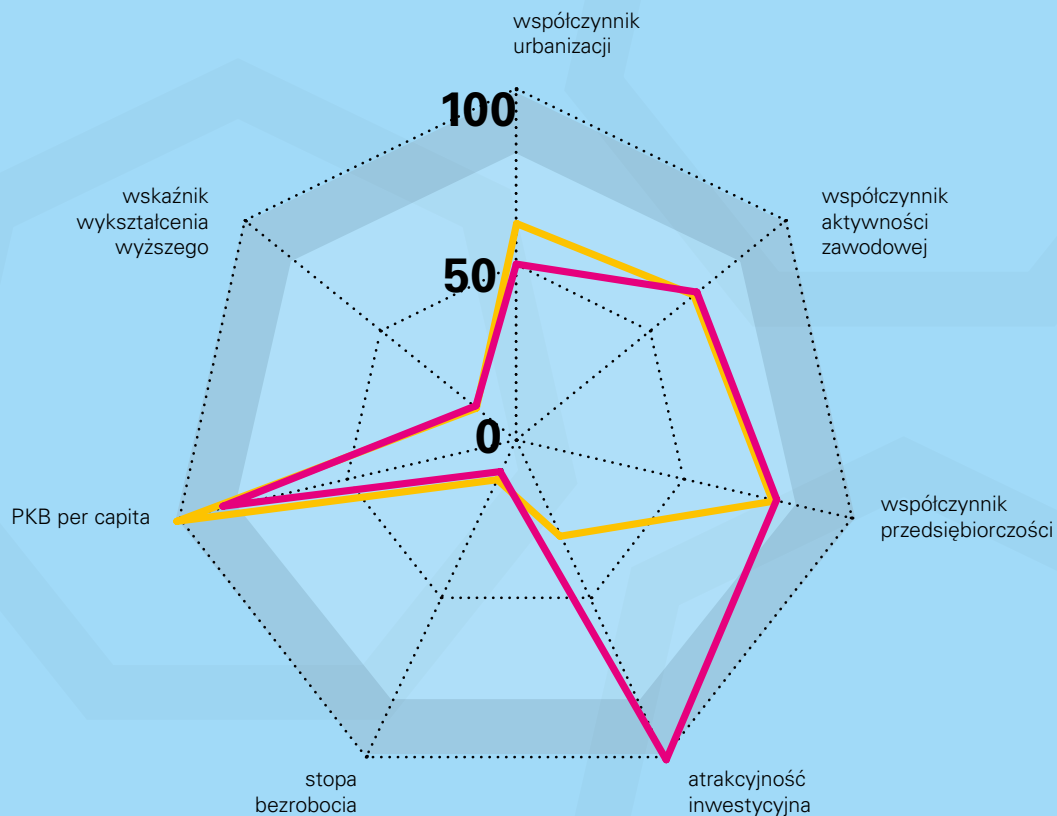
W Małopolsce istnieją dobre warunki dla rozwoju firm z sektora zaawansowanych technologii, a w rankingu atrakcyjności inwestycyjnej dla działalności zaawansowanej technologicznie sub-region krakowski uplasował się w 2015 r. na drugim miejscu. Ta wysoka pozycja wynika również z najwyższej w Polsce jakości siły roboczej, dostępności transportowej, wysokiego poziomu infrastruktury gospodarczej i społecznej, a także z ogólnego poziomu rozwoju gospodarczego. Centra transferu technologii i klastry przedsiębiorstw są przykładem działań mających na celu wspieranie transferu wiedzy i technologii, co jest szczególnie ważne w przypadku rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Kolejnym istotnym czynnikiem przewagi regionu małopolskiego jest dostępność nowoczesnych powierzchni biurowych w Krakowie – według badań przeprowadzonych przez Jones Lang LaSalle, od kilku lat rośnie ona w tempie 15% rocznie.

Wobec braku stabilizacji gospodarczej w Europie, sektor nowoczesnych usług biznesowych postrzegany jest jako jedna z branż o największym potencjale rozwojowym. Firma konsultingowa Tholon, tworząca każdego roku światowe rankingi miejsc lokowania outsourcingu, w 2015 r. umieściła Kraków na dziewiątym miejscu wśród 100 innych uwzględnionych w raporcie lokalizacji na całym świecie. Jest to jedyne miasto w Europie ocenione tak wysoko.

Ostatnie lata w Małopolsce upłynęły pod znakiem napływu zagranicznych inwestycji związanych z obsługą biznesu oraz stworzeniem w Małopolsce wyjątkowego w skali kraju Centrum Biznesu, którego celem jest poprawa obsługi inwestorów i eksporterów, a także promocja gospodarcza regionu poprzez integrację działalności instytucji regionalnych. Drugim istotnym przedsięwzięciem, zrealizowanym w ostatnich latach w Małopolsce, było stworzenie i rozwój stref aktywności gospodarczej- współfinansowanych ze środków UE. W wyniku powyższych inicjatyw Małopolska stała się jednym z regionów o najwyższej atrakcyjności, co z kolei przyciąga inwestorów.

typogram województwa małopolskiego na tle Polski w 2015 r.

opracowanie własne na podstawie danych GUS oraz IBnGR.



Według badaczy kontaktujących się z przedstawicielami rozmaitych branż, największym atutem Krakowa są właśnie jego mieszkańcy: dobrze wykształceni, władający płynnie angielskim oraz innymi językami obcymi. Ponadto Kraków jest jednym z wiodących ośrodków akademickich w Polsce, co przekłada się nie tylko na relatywnie niskie koszty, ale również podaż wykwalifikowanej siły roboczej – a to jest czynnikiem zachęcającym do lokalizowania centrów usług w Małopolsce. Równie ważny jest wzrost zaangażowania uniwersytetów we współpracę z biznesem, na przykład poprzez tworzenie wspólnych programów edukacyjnych, przeznaczonych dla pracowników centrów usług, czy uruchomienie specjalistycznych kursów uniwersyteckich związanych z wdrożeniem biznesu.

Po przeanalizowaniu małopolskich firm pod kątem handlu zagranicznego, bezpośrednich inwestycji zagranicznych i nowoczesnych usług biznesowych, należy stwierdzić, że na tle całej Polski Małopolska charakteryzuje się silną pozycją konkurencyjną. Szczególnie pod względem siedmiu głównych czynników, takich jak: PKB na mieszkańca, stopa bezrobocia, wskaźnik przedsiębiorczości, atrakcyjność inwestycyjna, stopa aktywności zawodowej, urbanizacja i wskaźnik wyższego wykształcenia.

Na podstawie analizy można także stwierdzić, że w porównaniu do uśrednionych wskaźników dla całego kraju, Małopolskę cechuje znacznie wyższa atrakcyjność inwestycyjna. Ponadto, wskazać można wysoki wskaźnik aktywności gospodarczej, zwłaszcza wskaźnik przedsiębiorczości osób fizycznych. Z drugiej strony, stopa urbanizacji w Małopolsce jest niższa niż wartość ogólnokrajowa, głównie z uwagi na powiaty zlokalizowane w południowej i południowo-wschodniej części województwa. Jednakże, niższemu od ogólnopolskiej średniej PKB towarzyszy niższa stopa bezrobocia oraz nieco niższy odsetek osób z wyższym wykształceniem, choć województwo posiada niewykorzystany potencjał naukowy i badawczy.

**pozycja Krakowa
jako jednego
z liderów na globalnej
mapie docelowych
inwestycji z sektora
nowoczesnych usług
jest w zasadzie
niepodważalna**

Główne zalety Małopolski obejmują świadczenie coraz bardziej złożonych usług, które stają się źródłem innowacji w organizacji odbiorcy, a także szeroki zakres świadczonych procesów. W Krakowie powstaje coraz więcej ośrodków badawczych świadczących usługi w ramach skomplikowanych procesów, m.in. w sektorze finansowym, w którym przechodzą one od obsługi prostych transakcji ku kompleksowym usługom wsparcia finansowego i doradztwa, a znaczna większość centrów świadczy usługi w ramach co najmniej dwóch procesów biznesowych. Coraz wyższy poziom zaawansowania usług świadczonych przez centra outsourcingowe powoduje wzrost zapotrzebowania na wysoko wykwalifikowanych specjalistów, a jednocześnie zmniejsza prawdopodobieństwo przeniesienia tych firm gdzie indziej. Tym samym, pozycja Krakowa jako jednego z liderów na globalnej mapie docelowych inwestycji z sektora nowoczesnych usług jest w zasadzie niepodważalna, co sprzyja procesowi internacjonalizacji przedsiębiorstw w Małopolsce. ■

pięciu zabójców start-up'ów – jak ich pokonać?



Leo Exter

Startupy to delikatne stworzenia.

Część z nich nie wychodzi nawet poza etap samego pomysłu. Niektóre przepadają w chwili, gdy mają już gotowy prototyp, a inne ponoszą klęskę pomimo milionów zainwestowanych środków i setek tysięcy zadowolonych klientów. Dlaczego tak się dzieje? Nie ma jednego powodu, dla którego start-up'y „padają”: każdy zgon jest wyjątkowy i stanowi kombinację kilku czynników. W czasach, gdy startupowe dinozaury przemierzały ziemię (czyli około 10 lat temu) start-up, w którym pracowałem dokonał żywota, ponieważ:

- nie wiedział wystarczająco dużo o branży, w której działał
- zbyt wcześnie wszedł na rynek
- niewystarczająco „pivotował”
- przyspieszał zbyt szybko: zebrał zbyt dużo pieniędzy i zatrudnił zbyt wielu ludzi

W Internecie można znaleźć setki postów analizujących przyczyny upadku startupów (dobry przykład jest opisany [tutaj](#)). Kolejne setki postów, napisanych przez samych założycieli, szczegółowo opisują jak ich konkretne start-up'y opuściły nasz świat. To całkiem pouczająca lektura...

Poniżej znajduje się moja osobista piątka największych pogromców start-up'ów oraz kilka wskazówek w jaki sposób samemu nie paść ich ofiarą.

Leo Exter

jest założycielem [westartup.eu](#) – społeczności początkujących przedsiębiorców, współdziałalców, mentorów i inwestorów. Jest także partnerem w [hackathons.be](#) – specjalistycznej firmie konsultingowej, która pomaga rozwinąć innowacyjność oraz odmłodzić kulturę korporacyjną dużym przedsiębiorstwom, jak np. BNP Paribas Fortis czy Saint-Gobain. Leo Exter stworzył wiele przedsięwzięć dla start-up'ów (Bizcamp, Buy From Startups i Startup Weekend in Belgium); obecnie pracuje nad największym dotychczas przedsięwzięciem dla start-up'ów: Hack Belgium [hackbelgium.be](#). W ciągu ostatnich pięciu lat bezpośrednio wspierał dziesiątki start-up'ów i zarządzał programem rozwoju start-up'ów: Microsoft Innovation Center's Boostcamp.

brak wiary w siebie - to zabójca numer jeden

1. Brak wiary w siebie - to zabójca numer jeden. Widziałem dziesiątki dobrych pomysłów, które padły w zarodku, bo niedoszli przedsiębiorcy nie mieli odwagi, żeby postawić więcej niż kilka pierwszych kroków, albo nie potrafili znaleźć w sobie wystarczającej ambicji.

Jak temu zaradzić? Rozmawiać z ludźmi. Nigdy nie przestanę tego powtarzać: rozmawiaj z ludźmi ! W końcu trafi się ktoś z pomysłem co zrobić, żeby produkt działał lub sprzedawał się, nawet jeśli ty sam nie masz na to koncepcji. I nawet jeśli finalnie nie otrzymasz zbyt wielu szczegółowych porad, to przynajmniej dostaniesz zastrzyk pewności siebie (lub sygnał ostrzegawczy, w razie gdyby twój start-up miał okazać się klapą).

2. Brak wiedzy biznesowej – to również zabija. Firma jest jak zegarek: jeśli jeden z jego elementów się zepsuje (sprzedaż, marketing, projekt produktu, kadry, finanse, księgowość, sfera prawna), to całość przestanie działać.

Jak temu zaradzić? Niestety, tutaj nie ma drogi na skróty. Większość informacji dostępnych w Internecie jest dość płytka i nie oferuje przydatnej wiedzy praktycznej. Niejakie rozeznanie można uzyskać za pośrednictwem co lepszych dostępnych kursów. Większość z nich jest moim zdaniem zbyt teoretyczna, ale warto zapoznać się np. z [Boostcamp](#) w Walonii i Brukseli.

Początkującym startup'owcom za wprowadzenie do metody „Lean Startup” może posłużyć www.meetup.com/lean-brussels/, a w kwestiach finansowych przydatne może być www.meetup.com/Finance-for-Startups/.

Jedynym pewnym sposobem pozyskania potrzebnej wiedzy jest albo rozpoczęcie działalności samemu, albo praca w wystarczająco niewielkiej firmie, by móc z bliska przyjrzeć się każdemu aspektowi jej działania.

Od samego początku nastaw się na „pivotowanie”. Co to takiego? „Pivotowanie” to w żargonie „Lean Startup” zmiana kierunku swojego biznesu w obrębie jednego z trzech filarów: klientów (ten sam problem, który można rozwiązać dla innej grupy klientów), problemu (ci sami klienci, ale inny problem do rozwiązania) lub cech (znajdź jedną rzecz, która działa jak należy i zmień całą firmę w oparciu o ten element).

Po co pivotować? Ponieważ nie ma takiej ilości „suchego”

**W
przedsiębiorczości
nie chodzi
o pieniądze**

planowania, które pomoże twojej firmie, gdy staniesz twarzą w twarz z prawdziwym rynkiem. Po prostu, na świecie jest zbyt wiele niewiadomych oraz luk w wiedzy, które ujawnią się dopiero po przekroczeniu tego progu. Przykładowo, jeśli sprzedaż oferowanego przez twoją firmę oprogramowania lub usług nie idzie tak szybko jak zakładałeś, a fundusze zaczynają topnieć, możesz je zaoferować jako element cudzego rozwiązania, wtyczkę do zewnętrznej platformy itp. Oznacza to, że zamiast bezpośredniej sprzedaży będziesz sprzedawać innemu sprzedawcy. Albo skupisz się na samym rozwoju, co wymaga jednak zupełnie innej organizacji i umiejętności.

Startup dla którego dawniej pracowałem, nie pivotował wystarczająco szybko – w końcu zabrakło pieniędzy (do tego jeszcze wrócimy). Pivotowanie ma jednak swoje drugie oblicze... Spotkałem się z kilkoma projektami, które upadły z powodu pivotowania tak intensywnego, że założyciele przestali interesować się projektem, gdy zdali sobie sprawę, jak daleko odeszli od pierwotnej działalności. Zwykle wtedy jest już jednak za późno aby zawrócić.

3. W przedsiębiorczości nie chodzi o pieniądze. Najważniejsze jest aby robić to, co uważasz za słuszne, z ludźmi, z którymi chcesz to robić. Jeśli okaże się, że twoja działalność przestaje ci odpowiadać, to dalsze prowadzenie firmy traci sens.

Jak temu zaradzić? Zanim rozpoczniesz działalność, zorientuj się co tak naprawdę chcesz robić: naprawiać świat? Osiągnąć swobodę finansową? Zamienić hobby w biznes? Poświęć trochę czasu na przeanalizowanie tej kwestii, rozpisz wnioski i przeczytaj przed wykonaniem kolejnego pivota (bądź pewien, że trafi ci się niejeden...).

4. Wytrwałość w dążeniach (ang. stamina) jest niezbędna, ponieważ pivotowanie wymaga czasu. Będziesz potrzebował energii, aby przetrwać wystarczająco długo, by móc zrozumieć jaki kształt powinien ostatecznie przybrać twój biznes, zważywszy, że zanim do tego dojdiesz najprawdopodobniej czekają cię co najmniej trzy pivoty...

Jak temu zaradzić? Po pierwsze, zbierz wystarczająco dużo kapitału. Na prototyp zapewne wystarczy 50 000 euro, ale gdy

**zatem bierz się do
dzieła, a zabójcy
startupów mogą
iść w diabły**

nadejście pierwszy pivot (a nadejście...), trzeba będzie znowu prosić o wsparcie.

Po drugie, znajdź współnika. Jego obecność oznacza nie tylko możliwość wykonania całej pracy sprawniej (z dodatkową parą rąk idzie szybciej) ale także wsparcie emocjonalne (trąci New Age'em, ale zmienisz zdanie, gdy przyjdzie ci poprowadzić firmę). Jak go znaleźć? Na DataNews jest świetny artykuł na ten temat (po [francusku](#) i [niderlandzku](#)).

5. Wycucie czasu: z tym nie ma żartów. Jest takie stare powiedzenie, że nadchodząca fala unosi wszystkie łodzie – nieraz okazało się to być prawdą w przypadku startupów. Zważ jednak, że jeśli mówi się już o jakimś dużym trendzie, to prawdopodobnie jest już za późno, żeby cokolwiek w nim działać. Liczba klonów Instagram'u jest zastraszająca i ciągle rośnie – ale żaden nic już nie zwojuje...

Na marginesie: teraz na czasie jest tworzenie narzędzi webowych dla korporacyjnych działów HR. W tej działce istnieje kilka zupełnie nowych startupów (jak na przykład dwa belgijskie [yambla.com](#) oraz [wellevue.com](#)), choć znajdzie się jeszcze miejsce dla kolejnych.

Jak temu zaradzić? Czytaj, poznawaj ludzi, myśl. Czytaj: jeśli piszą o tym na TechCrunch'u, to prawdopodobnie już za późno. Zaprezentowane tam dziś trendy i bazujące na nich startupy założono lata temu. Więc czytaj science-fiction – pełno tam pomysłów, które same się proszą o realizację (moim ulubieńcem jest Bruce Sterling). Poznawaj ludzi: gdybyś porozmawiał z właściwymi ludźmi w odpowiednim czasie, wiedziałbyś o narzędziach HR pół roku temu. Myśl: znasz swoją branżę i swój zawód; jeśli wystarczająco dużo czytasz i spotykasz się z ludźmi – sam znajdziesz luki w ofercie. Wtedy wystarczy dodać dwa do dwóch, by przewidzieć nadchodzący trend.

I na koniec ostatnia uwaga: startupy to dziedzina pełna ryzyka, ale wszystkie one są zasadniczo nieistotne. Jeśli więc boisz się ryzyka, nie zakładaj firmy. Jeśli twój startup ma splajtować, zrobi to na swój wyjątkowy, szczególny, spektakularny i – miejmy nadzieję – pouczający sposób. ■

**Izba jest miejscem
spotkań jej członków
oraz innych,
niezrzeszonych
przedstawicieli
świata biznesu**



Jean-Philippe Mergen

Wsparcie dla MŚP – przykład z Brukseli

Brukselska Izba Przemysłowo-Handlowa (BECI) jest prywatną i niezależną organizacją, reprezentującą różne sektory i ogólne interesy gospodarcze, oraz stymulującą rozwój spółek brukselskich w Belgii i za granicą. Celem jej działalności jest pomaganie belgijskim MŚP w identyfikowaniu nowych partnerów biznesowych za granicą oraz świadczenie skrojonych na miarę usług doradczych, w zakresie prowadzenia działalności w innych krajach oraz w dostępie do rynków. Innym, ważnym celem BECI jest promowanie działalności gospodarczej w Regionie Stołecznym Brukseli, dzięki szeregowi usług i działań, adresowanych do małych, średnich i dużych przedsiębiorstw. Zrzeszając blisko 2300 członków, BECI jest również organizacją, która reprezentuje sieć przedsiębiorców Brukseli. Co ważne, Izba jest także miejscem spotkań jej członków oraz innych, niezrzeszonych przedstawicieli świata biznesu: konferencje, spotkania i inne działania organizowane przez Izbę znacząco przyczyniają się do zdobywania kontaktów oraz rozwijania osobistych relacji, które z kolei przekładają wzajemne korzyści biznesowe.

Każde MŚP poszukujące porady i kontaktów w celu rozwoju eksportu lub importu otrzymuje spersonalizowane wsparcie, poparte doświadczeniem międzynarodowego personelu, zatrudnionego w BECI. Jeśli chodzi o Unię Europejską, informacje

Jean-Philippe Mergen

jest dyrektorem ds. eksportu w Enterprise Europe Brussels wchodzącego w skład BECI (Brussels Enterprises Commerce and Industry). Uzyskał tytuł magistra ekonomii na Uniwersytecie Katolickim w Louvain. Większą część swojej kariery spędził w środowisku międzynarodowym jako kierownik wspierania eksportu, najpierw w Brukselskiej Federacji Biznesu, a od niedawna w Brukselskiej Izbie Handlowej. Od 2008 roku BECI mianowało go odpowiedzialnym za koordynację działań Enterprise Europe Brussels, punktu kontaktowego dla brukselskich przedsiębiorstw zrzeszających się w Europejskiej Sieci Przedsiębiorstw. Z dużym doświadczeniem we wspieraniu brukselskich firm eksportowych, Jean-Philippe Mergen ma rozległe kontakty zarówno w brukselskim środowisku biznesowym, jak również w instytucjach i organizacjach europejskich związanych z handlem zagranicznych w wielu krajach.

**wartością
dodaną BECI
jest pomaganie
klientom
w dotarciu do
właściwych
informacji**

przekazywane przedsiębiorcom dotyczą głównie rozporządzeń UE i są one każdorazowo dostosowywane do potrzeb danego przedsiębiorstwa tak, aby mogło ono w pełni skorzystać z możliwości, jakie oferuje dostęp do rynku wewnętrznego UE.

Oczywiście, na stronie Komisji Europejskiej i innych stronach internetowych można dzisiaj samodzielnie znaleźć wiele informacji, które mogą pomóc MŚP korzystać z dobrodziejstw wspólnego rynku. Tym niemniej, ponieważ zazwyczaj MŚP nie mają możliwości przeprowadzenia szczegółowych badań rynkowych i penetracji swoich potencjalnych rynków docelowych, wartością dodaną BECI jest pomaganie klientom w dotarciu do właściwych informacji oraz udzielanie porad na temat dostępu do rynków, w tym również tych wychodzących poza profil działania danej firmy czy przyjętą przez nią strategię internacjonalizacji. Pomoc ta jest bardzo pożądana, gdyż wiele belgijskich małych i średnich przedsiębiorstw chętnie rozszerza swoją działalność na inne kraje. Dzieje się tak dlatego, że rynek lokalny nie jest zbyt duży; sprzyja temu także dogodne położenie Belgii w centrum Europy, a także jej sąsiedztwo z innymi, większymi państwami.

Usługi doradcze i partnerskie BECI są personalizowane i co za tym idzie, dostosowane do potrzeb danego przedsiębiorstwa. Oferowana przez Izbę diagnostyka międzynarodowa bazuje przede wszystkim na ocenie zdolności klienta do internacjonalizacji jego działalności (który rynek / rynki są odpowiednie dla mojej firmy? W jaki sposób mogę wejść na ten rynek i na nim działać? W jaki sposób mogę budować i rozwijać rynki eksportowe?). Następnie określany jest konkretny plan działania, którego elementem są porady praktyczne, szkolenia i odpowiedzi na pytania związane z poszczególnymi krokami, jakie należy podjąć, by rozpocząć działalność eksportową lub importową. Tego typu plan może również dotyczyć regulacji, formalności, marketingu, kanałów dystrybucji, logistyki, płatności, zarządzania ryzykiem...

**sieć rozpowszechnia
tysiące możliwości
biznesowych
dzięki platformie
internetowej
Enterprise Europe
Network**

Najtrudniejszą rzeczą jest zidentyfikowanie potencjalnych partnerów w krajach docelowych. W oparciu o profil firmy klienta i jego propozycję współpracy, BECI korzysta z własnej międzynarodowej sieci kontaktów, aby rozesłać oferty biznesowe lub zapytania. Następnie, na podstawie zainteresowania wyrażonego przez spółki zagraniczne, klientom udzielana jest pomoc w budowaniu relacji biznesowych, aż do momentu podpisania umowy o współpracy. MŚP korzystają także ze wsparcia BECI w prezentowaniu się podczas międzynarodowych spotkań oraz przy redagowaniu ofert i zapytań biznesowych, aby były one atrakcyjne dla potencjalnych partnerów; pomoc obejmuje również opracowanie indywidualnych porządków spotkań.

Dodatkowo, Brukselska Izba Handlowo-Przemysłowa jest także organizacją członkowską sieci Enterprise Europe Network, świadczącej usługi przedsiębiorstwom z Brukseli, ze szczególnym uwzględnieniem wsparcia dla internacjonalizacji, partnerstwa komercyjnego, informowania o przepisach UE, działania z zakresu zdobywania informacji zwrotnej dla MŚP oraz promocji. W przypadku partnerstwa firm, sieć ta rozpowszechnia tysiące możliwości biznesowych dzięki platformie internetowej Enterprise Europe Network i pomaga MŚP śledzić zainteresowanie ich profilem biznesowym. Jej celem jest wspieranie MŚP w podpisywaniu nowych międzynarodowych umów o współpracy. Ponadto, w różnych krajach organizowane są spotkania służące nawiązywaniu kontaktów. Przedsiębiorstwa mogą identyfikować potencjalnych partnerów w swojej branży, a dzięki rejestracji opisu profilu ich własnego przedsiębiorstwa, mogą samodzielnie stworzyć swój spersonalizowany program spotkań z firmami z różnych krajów. Co ważne, przedsiębiorstwa otrzymują również informacje o możliwościach skorzystania z finansowania unijnego oraz o możliwościach wzięcia udziału w przetargach unijnych.

**przedsiębiorstwa
otrzymują informacje
o możliwościach
skorzystania
z finansowania
unijnego oraz
o możliwościach
wzięcia udziału w
przetargach unijnych**

Usługi świadczone obecnie przez Brukselską Izbę Handlowo-Przemysłową obejmują:

- Porady prawne: prawo podatkowe, społeczne, międzynarodowe i handlowe,
- Seminare i szkolenia dotyczące szeregu tematów, w tym przedsiębiorczości, finansów i księgowości, marketingu, kadr, kwestii społecznych, rozwoju personelu, itp.,
- Usługi administracyjne: Rejestr handlowy (rejestracja i zmiany), VAT, publikacja umów i innych dokumentów w Dzienniku Urzędowym lub w prasie, itp.,
- Dostarczanie certyfikatów pochodzenia i ksiąg ATA,
- Pomoc „początkującym” firmom (w imieniu Regionu Stołecznego Brukseli),
- Zewnętrzna promocja handlu: delegacje zagraniczne, informacje o zagranicznych rynkach i przedsiębiorstwach (we współpracy z Regionem Stołecznym Brukseli), ustanawianie stałych kontaktów pomiędzy przedsiębiorcami zagranicznymi i krajowymi,
- Promocja biznesu: prezentacje firm, specjalne oferty członkowie dla członków, spotkania biznesowe, okrągłe stoły i lunche biznesowe (zajmowanie się zmianami prawnymi, rozwojem rynków, eksportem, itp....) i tym podobne wydarzenia,
- Informacja: biznesowa (finansowa, administracyjna, ...) informacja o poszczególnych przedsiębiorstwach, sporządzanie list przedsiębiorstw, identyfikacja możliwości biznesowych i partnerów,
- Konferencje, w tym prelegenci ze świata biznesu czy polityki wypowiedający się na tematy związane z Unią Europejską,
- Publikacje: miesięcznik, przewodnik biznesowy po Brukseli, tematyczne publikacje ad hoc.
- Izba prowadzi również szereg projektów powierzonych jej przez Komisję Europejską lub Region Stołeczny Brukseli. ■

**MŚP zapewniają
ponad dwie trzecie
całkowitego
zatrudnienia
w sektorze
prywatnym**



Dr Christian Buchmann

ERP – nagroda za przedsiębiorczą postawę.

Najnowsza strategia Komisji Europejskiej, zatytułowana Start-up and Scale-up Strategy pokazuje, że wsparcie dla przedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) i start-upów utrzymuje się na wysokiej pozycji europejskiej agendy politycznej. Z uwagi na fakt, że MŚP zapewniają ponad dwie trzecie całkowitego zatrudnienia w sektorze prywatnym, a nowe firmy – w szczególności szybko rozwijające się start-upy – tworzą w niektórych państwach członkowskich UE niemal połowę nowych miejsc pracy, wydaje się jasne, że uczynienie europejskiego środowiska biznesowego bardziej przyjaznym dla MŚP i start-upów stanowi podstawowy warunek wstępny do pobudzenia wzrostu gospodarczego i dalszego tworzenia miejsc pracy. Ponadto, liczna obecność MŚP przynosi korzyści regionom i miastom poprzez wzmocnienie ich tkanek społecznych i gospodarczych, ponieważ to MŚP z reguły są najbardziej lojalne wobec swoich regionów, tworząc stabilne, lokalne miejsca pracy.

Miasta i regiony to naturalne środowisko dla tworzenia silnych ekosystemów przedsiębiorczości. Zarówno szczebel lokalny, jak i regionalny znajdują się najbliżej obywateli i przedsiębiorstw: stanowią ramy dla produktywnych i innowacyjnych inwestycji, przyspieszają tworzenie miejsc pracy i są w stanie podnieść poziom kształcenia i szkoleń. Podczas, gdy UE i władze

Dr Christian Buchmann

jest przewodniczącym Komisji Polityki Gospodarczej (ECON) Europejskiego Komitetu Regionów (CoR), a także Regionalnym Ministrem Gospodarki, Turystyki, Europy i Kultury prowincji Styria (Austria). Zasiada w Komitecie Regionów od 2011 r., a członkostwo w styryjskim Rządzie Regionalnym sprawuje od 2005 r. Wcześniej pełnił funkcję Radnego ds. Gospodarki, Nauki i Kultury w mieście Graz i zajmował różne stanowiska w styryjskiej Izbie Gospodarczej. Dr Buchmann studiował ekonomię na Uniwersytecie w Grazu oraz na University of California w Los Angeles (UCLA).

**najbardziej
charakterystyczną
cechą, która
odróżnia ERP od
innych nagród jest
jej przyszłościowy
charakter**

krajowe mogą stworzyć regulacje sprzyjające MŚP, a także zapewnić narzędzia i zachęty dla realizacji efektywnej polityki przedsiębiorczości, to właśnie regiony i miasta są podmiotami, które w sposób faktyczny sprzyjają tworzeniu odpowiednich warunków dla rozwoju przedsiębiorczości i MŚP.

Po przyjęciu przez Komisję Small Business Act dla Europy, Europejski Komitet Regionów chciał udowodnić, że regiony i miasta mogą wiele zmienić dla swoich MŚP i przedsiębiorców. Z tego powodu, Komitet Regionów stworzył w 2009 r. nagrodę „Europejski Region Przedsiębiorczości” (ERP). Każdego roku wyróżniane tym tytułem są trzy regiony UE, które opracowały i wdrażają nowatorską strategię, mającą na celu wspieranie przedsiębiorców, nowych przedsiębiorstw i MŚP. Do tej pory nagrodę Europejskiego Regionu Przedsiębiorczości otrzymało 21 regionów Unii Europejskiej. Województwo Małopolskie jest jednym z trzech laureatów nagrodzonych w roku 2016, obok miasta Glasgow (Wielka Brytania) i regionu Lombardii (Włochy).

Najbardziej charakterystyczną cechą, która odróżnia ERP od innych nagród jest jej przyszłościowy charakter. Zamiast skupiać się na dotychczasowych osiągnięciach, ERP zachęca regiony i miasta do zaangażowania się w przyszłościowy plan działań, stymulujący rozwój przedsiębiorczości i biznesu na danym terytorium w roku otrzymania nagrody i później oraz stworzenia prawdziwej społeczności laureatów ERP, wspierającej współpracę na wszystkich szczeblach: lokalnym, regionalnym, krajowym, rządowym, unijnym – oraz między wszystkimi podmiotami, w ramach modelu „potrójnej spirali”.

Każdego roku jury Europejskiego Regionu Przedsiębiorczości, na którego czele stoi przewodniczący Komitetu Regionów, a zasiadają w nim członkowie Komitetu, przedstawiciele Komisji Europejskiej, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, a także partnerzy społeczni, spośród wszystkich otrzymanych zgłoszeń wybiera trzy najbardziej przekonujące strategie regionalne i lokalne i przyznaje tytuł ERP na nadchodzący rok.

**nagroda ERP
daje impuls
polityczny,
niezbędny do
zaangażowania
wszystkich
zainteresowanych
podmiotów
w rozwój**

Następnie, na przestrzeni roku, jury monitoruje wdrożenie działań, opisanych w aplikacji ERP w każdym z trzech zwycięskich regionów a także przyczynia się do prezentowania i upowszechniania osiągnięć w dziedzinie przedsiębiorczości. Po upływie roku, jury przeprowadza terenowe inspekcje w nagrodzonych regionach i miastach w celu dokonania oceny skutków działań podjętych w ramach ERP i zapewnienia zwycięzcom obiektywnego, zewnętrznego spojrzenia na ich strategię w dziedzinie przedsiębiorczości oraz dla wyciągnięcia wniosków dla dalszego rozwoju nagrody ERP.

Choć tytuł ERP nie wiąże się z przyznaniem finansowania, doświadczenie dotychczasowych zwycięzców ERP pokazuje, że nagroda ERP daje im impuls polityczny, niezbędny do zaangażowania wszystkich zainteresowanych podmiotów w rozwój i realizację ambitnych strategii przedsiębiorczości na swoich terytoriach. Pokazuje to chociażby przykład nagrodzonego odznaczeniem ERP w 2013 r. regionu Nord-Pas-de-Calais (stanowiącego obecnie część nowo utworzonego regionu Hauts-de-France), którego koordynator ERP, Charlotte Peytavit, potwierdziła: „Dla naszego regionu odznaczenie ERP stanowi sztandar, pod którym zgromadziliśmy kluczowe podmioty z dziedziny przedsiębiorczości i tworzenia nowych firm”.

Ponadto, jako europejskie odznaczenie doskonałości za wybitne polityki przedsiębiorczości, nagroda ERP jest pomyślnie wykorzystywana przez uhonorowane nią regiony i miasta jako narzędzie komunikacji. Małopolska, laureat ERP z 2016 r., określiła się podczas Festiwalu Innowacji 2016 mianem odnoszącego sukcesy regionu przedsiębiorczości. Dla Lizbony, zwycięzcy z 2015 r., nagroda ERP stanowiła jeden z czynników pozwalających miastu wydatnie zwiększyć zainteresowanie tzw. „Web Summit” – największą konferencją technologiczną w Europie, która od 2016 r. przyciąga ponad 50 000 uczestników, w tym inwestorów, przedsiębiorców, firmy z listy Fortune 500, a także globalnych liderów technologii. W Styrii, moim rodzinnym regionie, która otrzymała nagrodę ERP w 2013 r. stworzyliśmy nasz znak ERP poprzez kreację marki „Styria – Region Unlimited” („Styria – Region bez Ograniczeń”) w celu promowania Styrii jako międzynarodowego centrum biznesowego.

**regiony i miasta
mogą wysyłać
zgłoszenia
do kolejnej
edycji ERP
do 7 kwietnia
2017**

Wreszcie, z uwagi na fakt, że nagrodę otrzymało już 21 regionów i miast, sieć ERP osiągnęła masę krytyczną niezbędną do przeprowadzenia udanych inicjatyw współpracy realizowanych przez laureatów ERP. Ważny pierwszy krok został wykonany pod postacią projektu iEER ("Boosting innovative Entrepreneurial Ecosystems in Regions for young entrepreneurs" – „Wspieranie innowacyjnych ekosystemów przedsiębiorczości w regionach dla młodych przedsiębiorców”), który został zainicjowany przez region Helsinki-Uusimaa, uhonorowany tytułem ERP w 2012 r. Zgromadziwszy konsorcjum złożone z ośmiu laureatów ERP i dwóch dodatkowych partnerów, ERP udało się w kwietniu 2016 r. zdobyć 2,3 miliona euro z programu Interreg Europe. W październiku 2016 r. projekt STOB Regions ("Succession and Transfer of Business in Regions" – „Dziedziczenie i przenoszenie przedsiębiorstw w regionach”), zainicjowany przez nagrodzoną w 2011 r. Brandenburgię i obejmujący trzy kolejne regiony ERP, został zatwierdzony w ramach drugiego naboru Interreg Europe. Sukcesy takie jak te, doceniane są również poza siecią ERP: na otwarciu Zgromadzenia MŚP 2016, w dniu 24 listopada 2016 r., Komisarz Elżbieta Bieńkowska określiła laureatów ERP mianem „europejskiej Doliny Krzemowej”, dodając, że inicjatywy unijne powinny opierać się właśnie na nich.

Regiony i miasta gotowe do podjęcia wyzwania, jakim jest wzmocnienie swojej polityki w zakresie przedsiębiorczości i dołączenie do grona laureatów ERP, mogą wysłać zgłoszenia do kolejnej edycji ERP do dnia 7 kwietnia 2017 r.

Więcej informacji: cor.europa.eu/eer ■

Małopolska została nagrodzona tytułem Europejskiego Regionu Przedsiębiorczości 2016 (ERP)



MAŁOPOLSKA

European Entrepreneurial Region 2016

European Entrepreneurial Region



Jacek Krupa

Małopolska podbija Brukselę

Co przyniósł Małopolsce tytuł Europejskiego Regionu Przedsiębiorczości 2016 ?
- wywiad z **Jackiem Krupą**, Marszałkiem Województwa Małopolskiego

W lipcu 2015 r. Małopolska została nagrodzona tytułem „Europejskiego Regionu Przedsiębiorczości 2016” (ERP). Wyróżnienie to jest przyznawane co roku trzem regionom Unii Europejskiej, które przedstawiły najbardziej wiarygodną, przyszłościową i obiecującą strategię rozwoju przedsiębiorczości. Jakże jeszcze atuty zdecydowały o tym, że nagroda przypadła właśnie Małopolsce?

Jacek Krupa: Przy ocenie kandydatur, jury, złożone z przedstawicieli Europejskiego Komitetu Regionów i Komisji Europejskiej, bierze pod uwagę wiele kryteriów. Oczywiście przede wszystkim sprawdzano jak dany region wspiera, lub zamierza wspierać rozwój przedsiębiorczości, ale ważne było również realizowanie zasad zrównoważonego rozwoju, wdrażanie tzw. „Small Business Act” i skuteczne promowanie swoich zadań. Jakże jeszcze atuty doceniła Komisja Europejska w naszej aplikacji? Przede wszystkim fakt, że Samorząd Województwa Małopolskiego stawia na partnerstwo – włączając i angażując w sprawy ważne dla regionu przedstawicieli sektora nauki, gospodarki czy instytucji otoczenia biznesu. Jesteśmy też w stałym kontakcie z samorządami lokalnymi, z którymi współpracujemy w obecnej perspektywie w ramach Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych czy Subregionalnych Forów Rozwoju.



**ta nagroda to
uznanie dla działań
rozwijających
przedsiębiorczość,
ale przede wszystkim
konkretne korzyści
dla regionu i jego
mieszkańców**

Małopolska to dzisiaj zupełnie inne województwo niż jeszcze kilka lat temu. Jesteśmy w ścisłej czołówce najbardziej dynamicznie rozwijających się regionów w Europie, a przed sobą mamy wiele ambitnych projektów. Najwyraźniej jury konkursu także podziela ten pogląd.

Jak z perspektywy minionego roku ocenia Pan korzyści płynące z tego wyróżnienia? Czy są już pierwsze konkretne rezultaty?

Jacek Krupa: Nagroda ERP to nie tylko prestiż i uznanie dla działań rozwijających przedsiębiorczość w Małopolsce, ale przede wszystkim konkretne korzyści dla regionu i jego mieszkańców. Dzięki temu wyróżnieniu Małopolska znalazła się w elitarnej grupie regionów: laureatów tej nagrody – i w związku z tym, regularnie otrzymuje zaproszenia do udziału w różnych międzynarodowych projektach, kierowanych właśnie do tej grupy. Na przykład ostatnio zdecydowaliśmy się na udział w inicjatywie STOB Regions, w ramach Programu Interreg Europa, która pozwoli nam i małopolskim przedsiębiorcom lepiej przygotować się do problemu sukcesji firm, z którym – jak pokazują badania – zmierzmy się już w najbliższych latach. Tytuł Europejskiego Regionu Przedsiębiorczości to także świetna promocja na arenie międzynarodowej. Np. program europejskiej telewizji Euronews, w którym zachęca się do inwestowania w Małopolsce, obejrzało do tej pory 8 mln osób. Z kolei w Brukseli o Małopolsce mówi się dużo i często, właśnie w kontekście przedsiębiorczości. Z racji otrzymania tego tytułu jesteśmy postrzegani jako region ambitny i dynamiczny, i w konsekwencji proponuje się nam udział w wielu prestiżowych wydarzeniach, jak międzynarodowe konferencje czy kongresy związane z tematyką biznesową, innowacyjną czy start-upową, gdzie – co ważne – występujemy w roli eksperta. Uczestnictwo w tego typu spotkaniach oraz możliwość prezentacji potencjału regionu jest wymiernym efektem uzyskania przez Małopolskę tytułu ERP 2016. Dzięki temu informacja o realizowanych przez Małopolskę projektach trafia do szerokiego grona odbiorców; jak na przykład miało to miejsce podczas niedawnego zgromadzenia małej i średniej przedsiębiorczości w Bratysławie – flagowego wydarzenia Europejskiego Tygodnia MŚP, współorganizowanego przez Komisję Europejską i prezydencję słowacką.

tytuł
Europejskiego
Regionu
Przedsiębiorczości
otwiera wiele
drzwi i chcieliśmy
skorzystać z tej
możliwości

Małopolska jest jak dotąd pierwszym i jedynym polskim województwem, które otrzymało to wyróżnienie. Skąd pomysł, żeby województwo z Polski ubiegało się o miano, które do tej pory głównie zdobywały regiony z Europy Zachodniej?

Jacek Krupa: Właśnie dlatego – żeby pokazać, że regiony z Europy Środkowo -Wschodniej nie powinny mieć żadnych kompleksów. Rozwijamy się w świetnym tempie, nie boimy się innowacyjnych rozwiązań, mamy świetne warunki dla inwestycji – to tylko kilka z atutów, którymi warto się głośno chwalić na arenie międzynarodowej. Tytuł Europejskiego Regionu Przedsiębiorczości otwiera wiele drzwi i chcieliśmy skorzystać z tej możliwości. Jak widać – odwaga się opłaciła, przełamaliśmy dominantę krajów skandynawskich i śródziemnomorskich, zachęciliśmy do ubiegania się o ten tytuł regiony pochodzące także z naszej części Europy.



questio iuris

Program „Small Business Act” dla europejskich MŚP Komunikat Komisji Europejskiej (KOM(2008) 394 wersja ostateczna) – „Najpierw myśl na małą skalę” – Program „Small Business Act” dla Europy

JAKIE SĄ CELE PROGRAMU SMALL BUSINESS ACT (SBA)?

W komunikacie określono szereg zasad, mających na celu promowanie przedsiębiorczości w UE i ułatwianie rozwoju małym przedsiębiorstwom. Obejmuje ono również wnioski legislacyjne, które należy wdrożyć zarówno na szczeblu unijnym, jak i na szczeblu krajowym. Nie jest to dokument wiążący, ale został zatwierdzony przez Radę i otrzymał wsparcie ze strony Rady Europejskiej i Parlamentu Europejskiego.

KLUCZOWE ZAGADNIENIA

Do głównych priorytetów SBA należy promowanie przedsiębiorczości, poprawa dostępu do finansowania, zmniejszenie obciążeń regulacyjnych i poprawa dostępu do rynków oraz umiędzynarodowienie działalności przedsiębiorstw.

Priorytety te zostały określone w 10 zasadach, których celem jest sterowanie tworzeniem i realizacją polityki na szczeblu unijnym i krajów UE:

1. Tworzenie warunków, w których przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa rodzinne mogą dobrze prosperować, a przedsiębiorczość jest nagradzana.
2. Zagwarantowanie, by uczciwi przedsiębiorcy, których przedsiębiorstwo zostało postawione w stan upadłości, dostali szybko drugą szansę.



3. Opracowywanie przepisów zgodnie z zasadą „najpierw myśl na małą skalę”
4. Sprawienie, by organy administracji publicznej lepiej reagowały na potrzeby małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP).
5. Dostosowanie instrumentów polityki publicznej do potrzeb MŚP: ułatwienie MŚP udziału w zamówieniach publicznych oraz lepsze wykorzystanie możliwości pomocy państwa dla MŚP.
6. Ułatwienie MŚP dostępu do finansowania i rozwijanie otoczenia prawnego i biznesowego sprzyjającego terminowym płatnościom w transakcjach handlowych.
7. Pomaganie MŚP w szerszym korzystaniu z możliwości oferowanych przez jednolity rynek.
8. Wspieranie podnoszenia kwalifikacji w MŚP i wszelkich form innowacji.
9. Umożliwienie MŚP przekształcania wyzwań związanych z ochroną środowiska na nowe możliwości.
10. Zachęcanie i wspieranie MŚP w czerpaniu korzyści z rozwoju rynków.

questio iuris

W wyniku **konsultacji publicznych** przeprowadzonych w 2014 r. i dotyczących SBA okazało się, że dokonano pewnych postępów, ale:

- obciążenia administracyjne i prawne pozostają największym problemem,
- dostęp do finansowania nadal jest trudny pomimo podjęcia w tym zakresie pewnych środków,
- należy podjąć dalsze starania w celu poprawy dostępu do rynków, w szczególności poprzez polepszenie powiązań między obecnymi programami UE.

Więcej informacji można znaleźć na stronie internetowej Komisji Europejskiej poświęconej programowi „**Small Business Act dla Europy**”:

AKT

Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów – „Najpierw myśl na małą skalę” – Program „Small Business Act” dla Europy (KOM(2008) 394 wersja ostateczna z 25.06.2008)

AKTY POWIĄZANE

Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów – Przegląd programu „Small Business Act” dla Europy (KOM(2011) 78 wersja ostateczna z 23 lutego 2011 r.)

Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: Sprawność regulacyjna UE (COM(2012) 746 final z 12 grudnia 2012 r.)

Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: Plan działania na rzecz przedsiębiorczości do 2020 r. – Pobudzanie ducha przedsiębiorczości w Europie (COM(2012) 795 final z 9 stycznia 2013 r.)

Ostatnia aktualizacja: 24.02.2016

200

 **MAŁOPOLSKA**
bliżej Brukseli