

Wsparcie dla przedsiębiorców

FINANSE | W ramach inicjatywy JEREMIE przedsiębiorcy mogą starać się o pożyczki, kredyty lub poręczenia, na finansowanie działalności gospodarczej.

JEREMIE (Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises - Wspólne europejskie zasoby dla MŚP) to mechanizm wsparcia sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), wykorzystujący środki unijne w postaci zwrotnych instrumentów inżynierii finansowej, czyli kredytów, pożyczek i poręczeń. W Polsce inicjatywa JEREMIE realizowana jest przez Bank Gospodarstwa Krajowego w pięciu województwach. Jej celem jest przede wszystkim pomoc tym przedsiębiorcom, którzy niedawno rozpoczęli działalność, mają niewystarczającą liczbę zabezpieczeń lub nie posiadają historii kredytowej. Instrumenty finansowe dostępne w ramach funduszy powierniczych JEREMIE mogą być wykorzystywane tam, gdzie przedsiębiorcy nie mogą uzyskać finansowania ze względu na brak komercyjnej oferty bankowej, z której mogliby skorzystać.

Wsparcie dostępne jest dla przedsiębiorców posiadających zarejestrowaną działalność gospodarczą, posiadających siedzibę lub prowadzących działalność na terenie jednego z pięciu województw: dolnośląskiego, łódzkiego, pomorskiego, wielkopolskiego lub zachodniopomorskiego. Otrzymany kredyt, pożyczka lub poręczenie w ramach

inicjatywy JEREMIE musi być przeznaczony na finansowanie działalności gospodarczej w zakresie budowy, rozbudowy lub rozszerzenia działalności.

Według danych na koniec października tego roku od początku realizacji projektu z inicjatywy JEREMIE skorzystało już 7137 przedsiębiorców. Wśród nich znalazła się firma Dylen sp. z o.o., której prezes zrealizował swoje marzenie o własnym zoo.

JEREMIE dla zoo

Zoo Safari Borysew (gmina Poddębice, województwo łódzkie) założone zostało w 2007 r. Na powierzchni 22 ha zgromadzono ponad 250 zwierząt reprezentujących 60 gatunków z pięciu kontynentów.

- Nasze zoo to jedna z największych atrakcji w Polsce - podkreśla Andrzej Pabich, prezes Dylen sp. z o.o. i właściciel zoo. U nas można podziwiać najgroźniejsze drapieżniki świata - białe i złote tygrysy bengalskie. Mamy też siedem gatunków antylop, trzy gatunki małp, w tym osiem mandryli, bawoły indyjskie, tapira, trzy gatunki zebra: Chapmana, bezgrzywe i Greviego, kangury, kajmany, wielbłądy dwubarwne. Do tego ptactwo wodne, żółwie oraz fokę. Są też kucyki szetlandzkie,

miniaturowe kózki, owieczki kameruńskie, świnki wietnamskie i osiołki.

Placówka przyjmuje gości indywidualnych oraz grupy zorganizowane, zajmuje się również organizowaniem imprez okolicznościowych. Posiada własne zaplecze gastronomiczne i grill bar na 120 miejsc.

- Rosnąca popularność pozwoliła nam myśleć o rozwoju firmy - mówi Andrzej Pabich. Postawiliśmy na Iwa białego, który miał się stać naszą wizytówką. Konieczne było pozyskanie środków na budowę ogromnego wybiegu wraz z oprzyrządowaniem.

Pożyczkę w ramach inicjatywy JEREMIE, w wysokości 500 tys. zł, zoo otrzymało pod koniec 2011 r. z Łódzkiej Agencji Rozwoju Regionalnego w ciągu kilku dni od złożenia wniosku i odpowiednich dokumentów. W kwietniu 2012 r. w nowo wybudowanym wybiegu zamieszkał pierwszy biały lew, sześciomiesięczny Sahim. Zwiedzający mogli go podziwiać już w maju. Firma planuje stworzenie stada i wkrótce sprowadzi kolejne dwie białe lwice.

Firma bardziej mobilna

Kolejnym przykładem firmy, której udało się osiągnąć sukces dzięki środkom uzyskanym w ramach inicjatywy

JEREMIE, jest Impuls sp. z o.o. Firma PPH Impuls sp. z o.o. została założona w 1988 r. w Złotkowie, przynależnym do gminy Suchy Las w powiecie poznańskim. Od 2008 r. ma własną pracownię projektową i biuro architektoniczno-budowlane. Produkuje systemy wentylacyjne ze stali ocynkowanej oraz kwasoodpornej (przewody i kształtki prostokątne i kołowe, elementy kanałowe, dachowe i ścienne). - Wcześniej firma zajmowała się produkcją konstrukcji stalowych i wyrobem mebli na potrzeby sklepów wielkopowierzchniowych, następnie w 2008 r. zmieniła właściciela - mówi Paweł Kruszyk, obecny właściciel i prezes zarządu. - Kupując firmę Impuls, nie musiałem praktycznie wiele zmieniać, by płynnie rozpocząć produkcję własnych systemów i komponentów do nich - a projektowaniem i budowaniem takich systemów zajmuję się od dziesięciu lat. Linia produkcyjna została w większości utrzymana, choć zmienione zostały parametry i przeznaczenie produktów. Utrzymałem również przez kolejny rok wytwarzanie mebli ze względu na zobowiązania i kontrahentów. Tak więc obecny Impuls powstał przez połączenie możliwości dwóch firm. Kupno Impulsu było prostą konsekwencją decyzji o rozpoczęciu produkcji na własne potrze-

by. Wcześniej nie myślałem, żeby samemu coś produkować. To potrzeby rynkowe i wymagania klientów były katalizatorem takiego przedsięwzięcia.

Obecna firma działa na rynku krajowym, w UE i Rosji. Posiada 7 mln zł kapitału zakładowego. Dzięki temu jest poważnym partnerem dla prywatnych przedsiębiorstw oraz jednostek samorządowych. Realizowała zamówienia m. in. dla sieci Piotr i Paweł, Kaufland, Chata Polska.

- Swoje pierwsze poważne zlecenie - wspomina Paweł Kruszyk - realizowaliśmy dla TP SA, przy budowaniu Neostrady. Zaprojektowałem, a następnie ze swoimi pracownikami montowaliśmy systemy freecooling - wykorzystujące temperaturę zewnętrzną do chłodzenia urządzeń pracujących 24/7 i narażonych na przegrzanie. Następnie zajęliśmy się systemami wentylacyjnymi i montażem wkładów kominowych, ponieważ spółdzielnie mieszkaniowe zaczęły masowo wymieniać piece węglowe na gazowe. W efekcie firma z trzech zatrudnionych osób rozrosła się do 20 osobowego zespołu wykwalifikowanych instalatorów. Okazało się również, że jest ogromne zapotrzebowanie na wkłady kominowe, które są bardzo trudno osiągalne. W tym

Dokończenie → 4

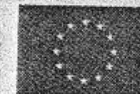


**PROGRAM
REGIONALNY**
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**BANK
GOSPODARSTWA
KRAJOWEGO**

**UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO**



Wsparcie dla przedsiębiorców

Dokończenie ze strony ▶1

momencie zacząłem myśleć o produkcji na własne potrzeby. Chciałem się uniezależnić od producentów niezbędnych nam części, co było absolutnie konieczne, jeśli firma miała dotrzymać zakontraktowanych terminów. Okazało się, że firm potrzebujących w ciągu 48 godzin otrzymać zamówione części i komponenty jest znacznie więcej. Dlatego też nasi klienci to głównie firmy, które u dużych producentów nie mogą się zaopatrzyć w potrzebne artykuły w bardzo krótkim terminie, i nie mogą pozwolić sobie na dwutygodniowe oczekiwanie na realizację zamówienia.

- Rozwój firmy wiąże się oczywiście z inwestycjami, które wymagają zewnętrznych źródeł finansowania - podkreśla Paweł Kruszyk. Dlatego chcąc inwestować w Impuls, postanowiłem wziąć pożyczkę, do zabezpieczenia której konieczne było poręczenie. Nieocenionej pomocy udzielił nam Poznański Fundusz Poręczeń Kredytowych. Pomógł nam w uzyskaniu pożyczki oraz zajął się obsługą poręczenia. Pożyczkę w całości wykorzystalem na realizację dużego kontraktu.

Więcej informacji na temat inicjatywy JEREMIE można znaleźć na stronie www.jeremie.com.pl

-koz