

Na funduszach pomocowych zyskają nie tylko wnioskodawcy – sporo zarobią też wykonawcy projektów

# Euro dla wybranych

Coraz większe grono potencjalnych aplikantów programów pomocowych wykazuje zainteresowanie dofinansowaniem swoich działań prorozwojowych. Część z nich z sukcesem skorzystała już z możliwości, jakie oferowały programy przedakcesyjne. Ale to nie jedyna grupa beneficjentów, która korzysta z unijnych pieniędzy. Obok wnioskodawców na funduszach pomocowych zyskają wykonawcy projektów.

Nie wszystkie branże w równym stopniu skorzystają jednak z niepowtarzalnej okazji, a te, którym się uda, muszą wcześniej bardzo dobrze się do tego przygotować. Uwarunkowania realizacyjne większości programów praktycznie wykluczają możliwość wykonawstwa projektów we własnym zakresie. Pojawiają się zatem nowe możli-

jakością (SZJ) praktycznie wyeliminowały z rynku małych i średnich przedsiębiorstw wykonawców nieakredytowanych, których usługi nie mogą być dotowane.

## Lista wybranych

Przegląd dotychczas realizowanych projektów przedakcesyjnych, uzupełniony analizą funduszy struk-

## Fundusze strukturalne ustabilizują rynek zamówień i wyznaczą kierunki jego rozwoju.

wości zintensyfikowania aktywności na rynku zamówień B2B\*. Czy potencjalni wykonawcy projektów powinni spokojnie czekać na pierwsze zlecenia? Otóż nie. Tak potężny dopływ kapitału inwestycyjnego, w perspektywie co najmniej kilkunastu lat, kreować będzie nie tylko nowe szanse rynkowe, lecz przede wszystkim zmodyfikuje obecny porządek funkcjonowania rynku. Nowa sytuacja rodzić będzie negatywne konsekwencje dla podmiotów, które nie podejmą działań przystosowujących ich do zmian otoczenia.

Przedsmak przemian, jakie nas czekają, można obserwować w trakcie realizacji funduszy przedakcesyjnych. Pomimo że ich potencjał, w szczególności w obszarze projektów inwestycyjnych, zdecydowanie ustępuje możliwościom funduszy strukturalnych, niektóre obszary rynku już ulegają znaczącym przekształceniom. Dla przykładu – szerokie możliwości dofinansowania projektów z zakresu firmowych systemów zarządzania

turalnych, identyfikuje dość precyzyjnie grono potencjalnych beneficjentów funduszy po stronie wykonawców:

### • Producenci i dostawcy maszyn i urządzeń

Zarówno priorytety podstawowych programów inwestycyjnych, jak i relatywnie niski stopień skomplikowania procesu dotacyjnego tego typu inwestycji wskazują, iż będzie to kluczowa grupa beneficjentów. Nie należy się jednak spodziewać, że korzyści z tego tytułu rozłożą się równomiernie na wszystkie branże. Szereg przesłanek wskazuje, iż tytuł niepodważalnego lidera zostanie przydzielony dostawcom maszyn produkcyjnych dla sektora rolno-spożywczego (instalacja linii przetwórczych mięsa, owoców, warzyw; wykonawstwo komór chłodniczych; zakup specjalistycznych środków transportu; zakup maszyn rolniczych). Główne czynniki, jakie determinować będą zdecydowaną intensyfikację zamówień u tego typu podmiotów to: dostęp do kilku branżowych i



**SKORZYSTAJĄ NAJBARDZIEJ** Producenci maszyn i urządzeń to jedna z grup po stronie wykonawców, która najbardziej skorzysta z unijnych dotacji.

dobrze zasilonych programów, konieczność realizacji inwestycji w ramach dostosowywania działalności do wytycznych unijnych.

Należy założyć, że w przypadku pozostałych działów gospodarki utrzymany zostanie obecny porządek i kierunek inwestycyjny, pewnemu pogłębieniu może jednakże ulec wzajemna dysproporcja pomiędzy progresem w branżach określanych mianem „atrakcyjnych” a dynamiką inwestycji w pozostałych działach gospodarki. Ponadto inwestycje realizowane przez sektor publiczny w ramach ZPORR skutkować powinny wzrostem zapotrzebowania na specjalistyczny sprzęt szpitalny, wyposażenie sal dydaktycznych, sportowych, urządzenia laboratoryjne, sprzęt informatyczny. Abstrahując od kryterium branży, można pokusić się o identyfikację właściwości maszyn i urządzeń, jakie będą preferowane przy wyborze wniosków – niewątpliwie większość generowanych zamówień dotyczyć będzie maszyn produkcyjnych. Maszyny powinny posiadać określony, wysoki stopień zaawansowania technologicznego, przy czym zakres automatyzacji, jaki będą wprowadzać, nie może być na tyle wysoki, aby wykluczało to generowanie nowych miejsc pracy.

### • Podmioty świadczące usługi budowlane i wykończeniowe

Z pewnymi wyjątkami (m.in. SAPARD) grupa ta nie miała jeszcze okazji sprawdzić się jako wykonawca projektów dotacyjnych. Małe doświadczenie nie powinno jednakże stanowić głównej przeszkody w realizacji inwestycji przez przeciętnego reprezentanta tejże branży. Istotną barierą dla niektó-

rych podmiotów może okazać się popyt na wyspecjalizowane prace budowlane. Podobnie jak w przypadku dostawców maszyn, dobrze dotowany sektor rolno-spożywczy generował będzie zapotrzebowanie na wykonawstwo specjalistyczne dla branży. Z kolei pozostali wnioskodawcy, zgodnie z priorytetami programów, skoncentrują swoje inwestycje na powiększaniu powierzchni produkcyjnych. Znacznie większe możliwości otworzą się zatem przed podmiotami wyspecjalizowanymi w budowie hal produkcyjnych. Podobnie sytuacja przedstawia się w sektorze publicznym. Skala inwestycji planowanych w ramach ZPORR wymaga zazwyczaj zaangażowania firm dysponujących dużym potencjałem i szerokim zakresem świadczonych usług, mniejsze podmioty mogą liczyć jedynie na podwykonawstwo wybranych usług.

### • Dostawcy oprogramowania

Na wzrost zamówień mogą liczyć zarówno podmioty, które oferują gotowe programy informatyczne, jak również firmy wdrażające oprogramowanie dostosowane do indywidualnych potrzeb klienta. Grupa programów, jakie najlepiej wpisują się w priorytety funduszy obejmuje systemy wspomagające procesy przygotowania i sterowania produkcją (CAD, CAM), a także software wprowadzający innowacje procesowe w sferze zarządzania (ERP, SCM, CRM).

### • Wykonawcy projektów proekologicznych

Programy dotujące inwestycje w ochronę środowiska determinować będą popyt na 3 podstawowe rodzaje usług: wykonawstwo in-

REKLAMA ♦ REKLAMA ♦ REKLAMA

## CONTRACT CONSULTING

### STUDIA WYKONALNOŚCI FUNDUSZE STRUKTURALNE

Doświadczenie, Referencje

CONTRACT CONSULTING

ul. Rakowicka 30, 31-521 Kraków, tel. 012-413-33-99, fax 012-413-02-98

www.contract-consulting.pl

westycji z zakresu ochrony powietrza (produkcja skojarzona energii elektrycznej i ciepłej, wdrażanie technologii ograniczających emisję, wykorzystanie alternatywnych źródeł energii), gospodarki wodno-ściekowej (oczyszczalnie ścieków, wdrażanie technologii ograniczają-

### Pojęcie z artykułu

\*B2B - Business-to-Business, najkrócej mówiąc to ogół relacji między firmą a partnerami, pośrednikami, dostawcami, dystrybutorami oraz punktami sprzedaży i świadczenia usług.

cych ścieki) i gospodarki odpadami przemysłowymi (instalacje odzysku odpadów, wdrażanie technologii ograniczających wytwarzanie odpadów).

- **Oferenci usług niematerialnych**  
Większość funduszy przedakcesyjnych dotowała właśnie usługi niematerialne świadczone na rzecz sektora MSP. Wraz z uruchomieniem funduszy strukturalnych dotychczas dofinansowany zakres

ty te dysponują zazwyczaj szeroką bazą potencjalnych nabywców, jak również kompleksowo obsługują proces aplikacyjny dla klientów wykonawcy.

- Promocja w mediach dotacyjnych – wraz z intensyfikacją programów pomocowych rozwija się obszar obsługi medialnej dotacji (fachowa prasa, specjalistyczne serwisy WWW), odbiorcy tych treści stanowią zazwyczaj grupę potencjalnych klientów wykonawcy.
- Uczestnictwo w targach, konferencjach i szkoleniach o tematyce dotacyjnej – dostawcy/wykonawcy powinni przenieść część aktywności wystawowej na rzecz uczestników imprez powiązanych z problematyką programów pomocowych.
- Monitorowanie rynku zamówień publicznych – zgodnie z polskim prawodawstwem zaangażowanie środków publicznych w projekty wymagać będzie przestrzegania określonej procedury wyboru wykonawcy, z tym, że w przypadku projektów sektora przedsiębiorstw procedura przetargowa zostanie

### Wykonawcy projektów muszą zmienić obecne sposoby pozyskiwania klientów.

usług zostanie częściowo zmodyfikowany – grono swoich klientów mają szansę powiększyć m.in. firmy świadczące usługi z zakresu: wprowadzania przedsiębiorstw na rynki zagraniczne, projektowania SZJ, technologii informatycznych, przekształceń własnościowych, wprowadzania nowych produktów na rynek, pozyskiwania zewnętrznego finansowania inwestycji, a także szereg podmiotów oferujących usługi okołoinwestycyjne, takie jak: projekty architektoniczne, raporty oddziaływania na środowisko, prace pomiarowo-badawcze, nadzór inżynierski.

### Zadanie do odrobienia

Kilkunastoletnia perspektywa obecności funduszy strukturalnych na rynku zamówień może implikować skalę zmian porównywalną do wprowadzenia np. instytucji leasingu. Tak jak na potrzeby leasingu część dostawców modyfikowała swoją dotychczasową aktywność marketingową, tak również wraz z rozwojem programów pomocowych najbardziej zainteresowani zmuszeni będą do zmiany obecnych sposobów pozyskiwania klientów. Jakże zatem działania musi podjąć potencjalny wykonawca dotowanych projektów?

- Współpraca z firmami obsługującymi proces dotacyjny – podmio-

praktycznie ograniczona do opublikowania zamówienia w prasie o zasięgu ogólnopolskim, we własnej siedzibie i ewentualnie na stronach internetowych – wskazuje to na kluczowe źródła pozyskiwania takich zamówień.

- Modyfikacja polityki sprzedażowej – wszelkie działania marketingowe oferentów powinny zostać wzbogacone o informacje mające na celu uświadomienie potencjalnym klientom, iż zakup oferowanych przez firmę produktów, usług czy towarów kwalifikuje się do dofinansowania.
- Akredytacja przedsiębiorstwa przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości – programy dotujące wyłącznie usługi niematerialne wymagają wyboru wykonawcy z listy jednostek akredytowanych.

Można przypuszczać, że fundusze strukturalne nie tylko zdynamizują rynek zamówień, lecz również istotnie go ustabilizują oraz wyznaczą kierunki jego dalszego rozwoju. Należy pamiętać, iż refundacyjny charakter dotacji będzie dodatkowo potęgował korzyści – zwrot poniesionych kosztów po zakończeniu działań inwestycyjnych, pomniejszony o spłatę kredytów, stanowił będzie wymarzony kapitał inwestycyjny na kolejne działania rozwojowe.

**Łukasz Juśkiewicz**  
Contract Consulting

### Kontrola z Unii

### Pokażcie, jak zarządzacie

- Aktualnie realizowany jest pakiet finansowy na lata 2004-2006, przewidujący dla Polski 12 miliardów euro. Ważne jest teraz, aby Polska przygotowała dobre projekty i dobrze wykorzystwała unijne pieniądze. Powinny one zostać przeznaczone na moder-



Central Archives Library of the European Commission

Michaela Schreyer

nizację infrastruktury, edukację i rozwój gospodarczy kraju – powiedziała w Olsztynie Michaela Schreyer, komisarz Unii Europejskiej do spraw budżetu. Wizyta unijnej komisarz związana była przede wszystkim z kontrolą północno-wschodniego krańca Unii. Schreyer odwiedziła Warmię i Mazury, aby zobaczyć, w jaki sposób tutejsza administracja zarządza unijnymi funduszami. Przypomniała także o konieczności sporządzenia raportu o wykorzystaniu tych środków. W ciągu 3 lat Warmia i Mazury mogą otrzymać 182 miliony euro. - Jestem spokojna o wykorzystanie unijnych pieniędzy ze Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego. Może ich nawet zabraknąć – mówi Bożena Wrzeszcz-Zwada, wicemarszałek województwa warmińsko-mazurskiego. Samorządowcy, organizacje pozarządowe, fundacje i stowarzyszenia, czyli wszyscy potencjalni beneficjenci ZPORR z Warmii i Mazur złożyli już 300 wniosków o dofinansowanie projektów. Dotyczą one modernizacji i budowy dróg, oczyszczalni ścieków, budowy sieci informatycznych, szkoleń zawodowych i podnoszenia kwalifikacji pracowników. Korzystający z tego programu beneficjent musi posiadać 25 procent środków własnych.

(af)

**Sum**  
microsystems

www.itleasing.pl

Serwery:

Windows

Linux

Solaris

**Dofinansowanie do 50% z UE**

**FINANSUJEMY 100% INWESTYCJI W IT Z ZACHOWANIEM DOTACJI**