

Dobre praktyki

Wybrane projekty doradcze i inwestycyjne małych i średnich firm
dofinansowane z Sektorowego Programu Operacyjnego
Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, 2004-2006

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Warszawa, maj 2008

Redakcja: Jerzy Gontarz – Smartlink

Autorzy opisów projektów (w kolejności alfabetycznej): Urszula Gielniowska,
Joanna Godlewska, Jerzy Gontarz, Katarzyna Gorzkowska, Marek Rokita

Co mówią liczby (część pierwsza podsumowania): Andrzej Szoszkiewicz – Smartlink

Pierwsze efekty projektów (wyniki *Oceny rezultatów działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach*): Agnieszka Haber i Jacek Pokorski – Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Współpraca i redakcja: Renata Olech, Monika Dyląg-Sajór, Karolina Dorywalska
– Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Zdjęcia: Krzysztof Łokaj, Piotr Waniorek/Żelazna Studio, Smartlink oraz beneficjenci programu.

Wydawca:
Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
ul. Pańska 81/83
00-834 Warszawa

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008

ISBN 978-83-60009-46-8

Wydanie I

Nakład 1 000 egzemplarzy

Projekt okładki: Media art.

Przygotowanie do druku, druk i oprawa: Pasaż sp. z o.o.
ul. Rydlówka 24; 30-363 Kraków
www.pasaz.com



UNIA EUROPEJSKA

Publikacja współfinansowana ze środków
Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego

PARP dla innowacji	5
Wprowadzenie	7
Co mówią liczby	9
Trochę historii.....	9
SPO WKP – droga do wzmocnienia konkurencyjności.....	10
Uproszczenie procedur	11
Działanie 2.1 – projekty doradcze	12
Działanie 2.3 – inwestycje w MSP	15
Poddziałanie 2.2.1 – nowe innowacyjne inwestycje	17
Pierwsze efekty projektów	21
Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw dzięki doradztwu	
– efekty działania 2.1 SPO WKP	21
Profil beneficjentów i typ projektów	21
Zadowolenie beneficjentów z udziału w programie	22
Konkurencyjność i innowacyjność firm 18 miesięcy po uzyskaniu wsparcia	23
Plany inwestycyjne beneficjentów działania 2.1 SPO WKP	26
Aktywność beneficjentów działania 2.1 SPO WKP	
w pozyskiwaniu dotacji unijnych	27
Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw dzięki inwestycjom	
– efekty działania 2.3 SPO WKP	28
Profil beneficjentów i charakterystyka projektów	28
Zadowolenie beneficjentów z udziału w programie.....	29
Konkurencyjność i innowacyjność firm 18 miesięcy po uzyskaniu wsparcia	30
Zmiany poziomu zatrudnienia	31
Obroty ogółem oraz w ramach eksportu i importu	31
Wydatki na inwestycje	31
Innowacje produktowe i procesowe	32
Plany inwestycyjne beneficjentów działania 2.3 SPO WKP	32
Aktywność beneficjentów działania 2.3 SPO WKP	
w pozyskiwaniu dotacji unijnych	33
Dobre projekty	35
Doradztwo	36
Tynki z domowego laboratorium	36
Radość z prowadzenia firmy	40
Zaczyn dla wielkich projektów	43
Flota pod kontrolą.....	45
Transport ze strategią	48
Strategia wejścia na nowy rynek.....	50
Znak CE za dotacje	54
Do klienta przez światłowód	57
System szyty na miarę	59
Z dotacją na parkiet.....	62
Innowacyjna usługa	65
Uzdrowisko w mieście	65
Droga po recyklingu.....	68
Laserowe cięcie	71

Innowacyjny produkt	78
Kwiat przedsiębiorczości.....	78
Światowa jakość w polskim gazownictwie	81
Sufity świata	85
Dobra forma	88
Zachęcający design	91
Ekologiczny biznes.....	94
Dodali gazu.....	96
Innowacyjny proces	99
Murowany sukces	99
Konkurencja została w garażu	102
Komponenty z najwyższej półki.....	105
Od małych wzorów do wielkich form	109
Laboratorium w firmie	112
Od zakładu stolarskiego do fabryki mebli.....	115
Prestiz i nowe technologie.....	118
Dochodowa nisza	122
High-tech rzeźbienia w kamieniu.....	125
Pokaż swoje zamiary	128
Fundusze dla twojej firmy 2007-2013.....	131
Innowacyjna gospodarka – największy kawałek tortu	131
O innowacyjności	133
Prototyp i wdrożenie	135
B+R oraz design.....	136
Zaawansowane innowacje.....	137
Klastry ponadregionalne	138
Patent na patent	138
Paszport do eksportu	139
E-gospodarka.....	140
Innowacyjne start-upy	142
Otoczenie biznesu.....	143
Bibliografia	145

PARP DLA INNOWACJI

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jako Instytucja Wdrażająca w latach 2004–2007 realizowała programy finansowane ze środków funduszy strukturalnych przyznanych na lata 2004–2006 między innymi w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw* (SPO WKP). Niniejsza publikacja jest poświęcona projektom doradczym (działanie 2.1 SPO WKP) oraz inwestycyjnym (poddziałanie 2.2.1 i działanie 2.3 SPO WKP).

Niniejsza publikacja ma na celu zaprezentować – dobre praktyki. Cóż to jest? Są to wyselekcjonowane przykłady udanych projektów, na które przedsiębiorcy pozyskali dofinansowanie z unijnych funduszy. Przy wyborze projektów autorzy wzięli pod uwagę dane dotyczące prawidłowości przeprowadzenia i rozliczenia projektów. Starali się także urozmaicić tematykę.

Sukces tych przedsiębiorców może być inspiracją dla Ciebie, Czytelniku, do stworzenia własnego projektu i skutecznych starań o pozyskanie wsparcia. Przedstawiamy 31 beneficjentów (po dwóch z każdego województwa), których projekty przekonują, że programy finansowane z unijnych funduszy są potrzebne, bo wpływają na poprawę innowacyjności i konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Po 18 miesiącach od zakończenia projektów aż 96% badanych beneficjentów działania 2.3 SPO WKP wskazało, że realizacja projektów inwestycyjnych przyczyniła się do wzrostu konkurencyjności ich przedsiębiorstw. W wypadku projektów doradczych (2.1 SPO WKP) wskaźnik ten wyniósł 74%.

Teraz PARP wkracza w nowy etap. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Ministerstwo Gospodarki, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, a także Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji powierzyły agencji wdrażanie w sumie 13 działań w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG). Ich istotą jest wsparcie innowacyjnych przedsięwzięć w sektorze przedsiębiorstw, otoczenia biznesu oraz badań i rozwoju, prowadzących do wzrostu konkurencyjności polskiej gospodarki. Należy podkreślić, że Innowacyjna Gospodarka nie jest kontynuacją SPO WKP. W ramach PO IG wspierane będą przede wszystkim projekty innowacyjne co najmniej w skali kraju lub na poziomie międzynarodowym. Adresatami tych działań będą zarówno potencjalni, jak i już funkcjonujący przedsiębiorcy, którzy planują zaoferować innowacyjne produkty lub usługi, wdrożyć e-usługi oraz znaleźć odbiorców na nowych rynkach. Ponadto PARP nadal będzie wspierać rozwój i unowocześnianie instytucji otoczenia biznesu.

Czekają nas zatem ambitne zadania. Liczę, że doświadczenie zdobyte w minionych latach będzie procentować. Pokazujemy, jakim zainteresowaniem cieszyły się realizowane przez PARP programy oraz jakie są pierwsze efekty zrealizowanych projektów. Zaprezentowane tu przedsięwzięcia mogą stanowić inspirację, a na pewno dostarczą cennych wskazówek. Pokazują przede wszystkim, że dotacje najlepiej sprawdzają się wówczas, gdy przedsiębiorca planuje przedsięwzięcie, które rzeczywiście zaspokaja potrzeby firmy i wpisuje się w jej strategię. Wszyscy beneficjenci podkreślają wpływ projektów na wzrost konkurencyjności ich firm. Najważniejszy cel został zatem osiągnięty.

PARP będzie pomagała wszystkim, którzy stawiają przed sobą ambitne cele i potrafią przekonać, że są one w zasięgu ich możliwości. Wspieramy innowacyjne i prorozwojowe projekty, które przyczyniają się do zmiany wizerunku polskiej gospodarki i wzrostu konkurencyjności rodzimych firm.

Owocnej lektury

Danuta Jabłońska

Prezes Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości

WPROWADZENIE

Sektorowy Program Operacyjny *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw 2004-2006* można traktować jako test zarówno dla przedsiębiorców, jak i instytucji uczestniczących w rozdzielaniu unijnych funduszy. Na podstawie oceny efektów zakończonych projektów trzeba stwierdzić, że test został zaliczony z bardzo dobrym wynikiem. PARP i Regionalne Instytucje Finansujące współpracowały na rzecz uproszczenia procedur programów Unii Europejskiej. Nie powinniśmy też zapominać o innych podmiotach działających w otoczeniu całego systemu wsparcia, a więc o doradcach akredytowanych do działania 2.1 SPO WKP, ośrodkach Krajowego Systemu Usług oraz Punktach Konsultacyjnych, bankach i pozostałych instytucjach finansowych. Już programy przedakcesyjne dla firm, które również prowadziła Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, zaczęły przełamywać impas w dostępie do źródeł finansowania inwestycji dokonywanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP). Przyczyniły się do zainteresowania banków segmentem MSP i zaoferowania pierwszych produktów (kredyty pomostowe, kredyty pod dotację) pomagających w realizacji projektów inwestycyjnych. SPO WKP na dobre rozbudził to zainteresowanie. Dziś konkurencja na rynku produktów finansowych dla MSP już nikogo nie dziwi.

Krajowy System Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (KSU) to sieć około 200 dobrowolnie współpracujących ze sobą niekomercyjnych organizacji świadczących usługi na rzecz mikro-, małych i średnich przedsiębiorców oraz osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Spośród ośrodków KSU rekrutują się: Regionalne Instytucje Finansujące, Punkty Konsultacyjne ośrodki Krajowej Sieci Innowacji. Wszystkie te instytucje otoczenia biznesu odegrały istotną rolę w przygotowaniu firm do pozyskania dofinansowania na swe projekty.

W tej publikacji koncentrujemy się na trzech instrumentach finansowych SPO WKP przeznaczonych dla przedsiębiorców:

- *Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo* – czyli działanie 2.1 (2.1 SPO WKP)
- *Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje* – czyli działanie 2.3 (2.3 SPO WKP)
- *Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji* – czyli poddziałanie 2.2.1 (2.2.1 SPO WKP).

Istotny był stopniowo wprowadzany system uproszczeń procedur dotyczących przyznawania dotacji dla firm. Szczególną rolę w upraszczaniu systemu odegrała agencja. To z inicjatywy PARP – przy dużym wsparciu Ministerstwa Gospodarki i Ministerstwa Rozwoju Regionalnego – pod koniec 2005 r. zaczęto upraszczać reguły ubiegania się o pozyskanie dofinansowania. Dzięki temu w kolejnych konkursach przedsiębiorcy nie musieli składać wniosków w opasłych segregatorach. Obniżyły się czasochłonność i koszt przygotowania aplikacji.

Dobre praktyki to nie tylko inspiracja, ale i nauka poprzez dzielenie się doświadczeniem. Bezpośredni kontakt z beneficjentem dostarcza ciekawych spostrzeżeń. W zasadzie wszyscy bohaterowie książki mówią o potrzebie wdrażania innowacji w przedsiębiorstwie jako czynnika decydującym o ich pozycji na rynku. Z pierwszego badania ewaluacyjnego przeprowadzonego przez PARP wynika, że połowa ankietowanych beneficjentów działania 2.1 SPO WKP i 88%

beneficjentów działania 2.3 SPO WKP wskazuje wpływ projektu na wzrost innowacyjności. Oznacza to, że na potrzeby tej książki trafnie dobraliśmy grupę beneficjentów, a opisane projekty miały realny wpływ na pozycję konkurencyjną tych przedsiębiorstw na rynku.

Dziękujemy przedsiębiorcom, którzy zechcieli podzielić się swoim doświadczeniem, a także wszystkim ekspertom – za pomoc w przygotowaniu publikacji, cenne wskazówki i inspirację.

Autorzy

CO MÓWIĄ LICZBY

TROCHĘ HISTORII

Otwarcie Polski na współpracę z Zachodem po 1989 r. i późniejsza integracja z Unią Europejską (EU) wywarły duży wpływ na przemiany gospodarcze w kraju. Jednolity Rynek Europejski był wielką szansą na przyspieszony rozwój, a jednocześnie wyzwaniem, by skutecznie stawić czoło międzynarodowej konkurencji. Nasze firmy nie wytrzymały konkurencji z nowoczesnymi gospodarkami zachodnimi. O niskiej konkurencyjności polskiej gospodarki decydowały m.in.:

- niedostatek kapitału własnego firm, ograniczający możliwości finansowania inwestycji i innowacji
- spadający poziom rentowności przedsiębiorstw, ograniczający zdolność firm do inwestowania
- spadek nakładów inwestycyjnych i wysoki stopień zużycia majątku produkcyjnego
- opóźnienie Polski w zakresie rozwoju społeczeństwa informacyjnego
- niski udział prac B+R w przemyśle
- słaba współpraca jednostek badawczych z przemysłem i wynikający stąd niski poziom innowacyjności.

Coraz bardziej dawał się we znaki zarówno niedobór środków finansowych na inwestycje, jak i brak wiedzy niezbędnej do skutecznego działania na wspólnym rynku.

Szansą na szybszą poprawę sytuacji były fundusze Unii Europejskiej. Od początku lat 90. przekształcenia gospodarcze w Polsce zyskały bezpośrednią pomoc finansową i techniczną ze strony UE, głównie ze środków programu Phare. Łącznie do końca 1999 r. Polska otrzymała w postaci bezzwrotnych dotacji ok. 1,2 mld euro. Unijna pomoc znacznie wzrosła wraz z przyjęciem strategii przedakcesyjnej w 2000 r. Szacuje się, iż w latach 2000-2003 w ramach trzech programów przedakcesyjnych Phare, Sapard i ISPA nasz kraj otrzymał zastrzyk kapitału w wysokości prawie 4 mld euro¹.

Jednakże dużo większe fundusze zaczęły napływać wraz z wejściem Polski do Unii Europejskiej 1 maja 2004 r. Uzyskałszy wtedy dostęp do funduszy strukturalnych przeznaczonych na wyrównywanie poziomu rozwoju pomiędzy biedniejszymi i bogatszymi krajami i regionami Unii Europejskiej. Na lata 2004-2006 nasz kraj otrzymał 12,8 mld euro, co stanowiło ponad połowę puli środków unijnych przeznaczonych na 10 nowych państw członkowskich. W ramach Narodowego Planu Rozwoju 2004-2006 utworzono siedem programów operacyjnych, na których realizację przeznaczono pieniądze z funduszy strukturalnych².

1 Od 1 maja 2004 r. Polska przestała być beneficjentem funduszu ISPA i Sapard. Projekty finansowane ze środków ISPA były kontynuowane w ramach Funduszu Spójności. Z kolei po zakończeniu Sapard pomoc finansowa na przedsięwzięcia m.in. w zakresie poprawy przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych, różnicowania działalności gospodarczej na obszarach wiejskich oraz inwestycje w gospodarstwach rolnych udzielana była m.in. w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego *Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich*.

2 Na podstawie Narodowego Planu Rozwoju przygotowano Podstawy Wsparcia Wspólnoty – jest to dokument określający kierunki i wysokość wsparcia finansowego ze strony funduszy strukturalnych na realizację zamierzeń roz-

SPO WKP – DROGA DO WZMOCNIENIA KONKURENCYJNOŚCI

Grupą, która najaktywniej poszukiwała unijnego wsparcia, głównie na cele inwestycyjne, byli przedsiębiorcy. Najbardziej kompleksowe wsparcie przedsiębiorczości zapewniał Sektorowy Program Operacyjny *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw* (SPO WKP), którego celem strategicznym była poprawa pozycji konkurencyjnej firm działających na terenie Polski w warunkach Jednolitego Rynku Europejskiego.

Program został podzielony na dwa priorytety. W ramach I priorytetu instytucje otoczenia biznesu mogły się ubiegać o dofinansowanie projektów w zakresie:

- poprawy warunków funkcjonowania oraz poprawy oferty skierowanej do przedsiębiorców (działanie 1.1),
- dokapitalizowania funduszy mikropożyczkowych, funduszy poręczeń kredytowych oraz tworzenia funduszy kapitału zalążkowego (*seed capital*) (działanie 1.2),
- tworzenia i rozwoju infrastruktury parków przemysłowych, naukowo-technologicznych i inkubatorów technologicznych oraz korzystania z usług doradczych przez podmioty zarządzające parkami przemysłowymi, parkami naukowo-technologicznymi oraz inkubatorami technologicznymi (działanie 1.3),
- projektów badawczych prowadzonych przez Centra Zaawansowanych Technologii i Centra Doskonałości oraz przez przedsiębiorstwa samodzielnie lub we współpracy z instytucjami B+R, także projektów badawczych realizowanych w obszarze monitorowania i prognozowania rozwoju technologii (*foresight*) oraz w zakresie budowy lub wyposażenia specjalistycznych laboratoriów świadczących usługi na rzecz firm (działanie 1.4),
- tworzenia elektronicznych platform, ułatwiających przedsiębiorstwom dostęp do wysokiej jakości informacji i usług publicznych (działanie 1.5).

W ramach II priorytetu przedsiębiorstwa mogły się ubiegać o dofinansowanie projektów w zakresie:

- ułatwienia dostępu do specjalistycznej pomocy doradczej (działanie 2.1),
- realizacji nowych inwestycji, prowadzących do zasadniczych zmian produkcji, produktu i procesu produkcyjnego (poddziałanie 2.2.1),
- udziału w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych oraz w wyjazdowych misjach gospodarczych związanych z udziałem w targach (poddziałanie 2.2.2),
- realizacji inwestycji nastawionych na unowocześnienie oferty produktowej i technologicznej (działanie 2.3),
- inwestycji umożliwiających dostosowanie działalności gospodarczej do wymogów ochrony środowiska (działanie 2.4).

Na realizację SPO WKP z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) przeznaczono **1 251,1 mln euro**. Dofinansowanie z krajowych środków publicznych wyniosło 461,44 mln euro. Udział sektora prywatnego przewidziano na kwotę 1 147,6 mln euro. Pula pieniędzy

wojowych w Polsce w latach 2004-2006. Zawiera strategię i priorytety działań funduszy i państwa członkowskiego UE, ich cele szczegółowe, wielkość wkładu funduszy i innych środków finansowych. PWW zostały przyjęte przez Radę Ministrów w dniu 23 grudnia 2003 r.

dzy z EFRR przeznaczonych na realizację działań I priorytetu wyniosła 547,46 mln euro, a na realizację działań II priorytetu przeznaczono 683,3 mln euro³.

Na podstawie wcześniejszych doświadczeń z funduszami przedakcesyjnymi można było łatwo przewidzieć, że także fundusze strukturalne będą się cieszyć dużym zainteresowaniem. I tak się stało – do końca czerwca 2007 r. w ramach SPO WKP złożono 47 533 wnioski o dofinansowanie, z czego 21 677 wniosków w ramach działania 2.3 *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez inwestycje*. W wypadku działań inwestycyjnych wartość wnioskowanego dofinansowania dla wniosków poprawnych pod względem formalnym wielokrotnie przewyższała alokację, przekraczając ją aż czterokrotnie w działaniu 2.3 SPO WKP⁴.

UPROSZCZENIE PROCEDUR

Początki nie były jednak łatwe. Konfrontacja przedsiębiorców z funduszą biurokracją okazała się bolesna. W pierwszej rundzie aplikacyjnej w ramach działania 2.3 SPO WKP (grudzień 2004 r.) zaskoczeniem dla wszystkich była liczba odrzuconych wniosków z powodów formalnych. Do konkursu wpłynęło łącznie 6 495 wniosków o dofinansowanie, z czego 2 537 wniosków zostało jednak odrzuconych przez Regionalne Instytucje Finansujące jako niespełniające kryteriów formalnych. Do oceny przez Grupę Roboczą w Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości przekazano 3 831 wniosków, z tego:

- 1884 wnioski przeszły pozytywnie ocenę techniczno-ekonomiczną
- 1163 wnioski uzyskały w wyniku oceny merytorycznej liczbę punktów zbyt niską, aby uzyskać wsparcie
- 727 wniosków na łączną kwotę ponad 399,4 mln zł uzyskało ocenę merytoryczną pozwalającą rekomendować je do wsparcia.

W drugiej rundzie w trakcie oceny formalnej odpadło tylko 30% wniosków. Obok problemów formalnych powszechnym błędem była zbyt duża wartość zgłaszanych projektów w stosunku do możliwości przedsiębiorstwa oraz umieszczanie w projektach kosztów niekwalifikowanych.

W czwartym konkursie kończącym się 29 grudnia 2005 r. z inicjatywy PARP uproszczono składanie wniosków oraz usprawniono proces ich oceny. Zrezygnowano m.in. z wymogu dołączania do wniosku o dofinansowanie części załączników, których przygotowanie i przedłożenie przeniesiono na etap podpisania umowy o dofinansowanie projektów. Wprowadzono możliwość uzyskania bezpłatnej, wstępnej opinii o możliwości dofinansowania projektów w Punktach Konsultacyjnych, badanie zdolności wnioskodawcy do sfinansowania projektu zostało oparte na analizie finansowej uprzednio przeprowadzonej przez banki, z którymi PARP podpisała stosowne porozumienia.

3 Szczegółowa tablica finansowa znajduje się w załączniku 1 do Sektorowego Programu Operacyjnego *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw*, lata 2004-2006 z 1 lipca 2004 r. Są to dane przed dokonaniem realokacji.

4 Najwięcej wniosków dotyczyło zakupu maszyn i urządzeń, często elementem projektów były prace budowlane związane z rozszerzeniem przedsiębiorstwa.

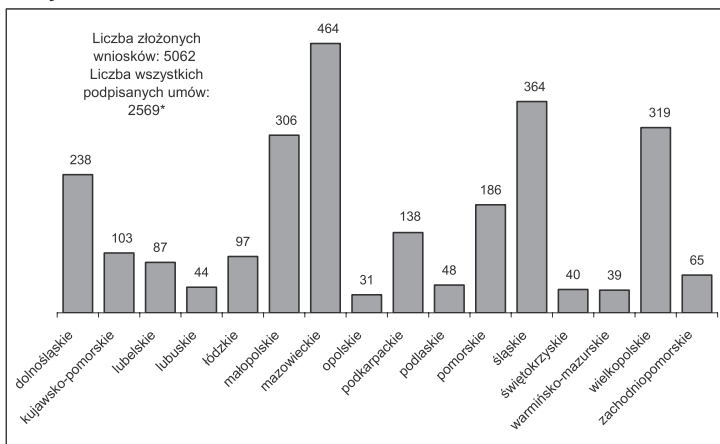
Rezultat był bardzo pozytywny. Prawie 90% złożonych wniosków pozytywnie przeszło ocenę formalną. Spośród ponad 3500 wniosków 1223 na łączną kwotę ok. 693 mln zł zostało rekomendowanych do dofinansowania. W wyniku pozytywnie rozpatrzonych odwołań liczba wspartych projektów zwiększyła się o 130. To duży postęp, gdyż łącznie po trzech poprzednich rundach aplikacyjnych rekomendowano do dofinansowania niecałe 1600 wniosków (bez odwołań). Był to skutek zarówno uproszczenia procedur, jak i doświadczeń zdobytych w poprzednich konkursach.

Warto podkreślić, że uproszczenia w SPO WKP zapoczątkowały proces odchudzania procedur również w innych programach, także z obecnej perspektywy finansowej. Uproszczenia są korzystne zarówno dla projektodawców, jak i instytucji oceniających projekty. Wnioskodawcy będą mieli nieco ułatwione przygotowania (mniej kopii i załączników, czyli również mniej dokumentów do parafowania). Więcej czasu będą mogli poświęcić na merytoryczną pracę nad projektem. Dokumentację będą mogli uzupełniać na etapie podpisywania umowy o dofinansowanie. System prekwalfikacji (który w pewnej formie zafunkcjonował już przy realizacji SPO WKP) da większą pewność, czy warto inwestować czas i pieniądze na przygotowania pełnej wersji aplikacji. Instytucje Wdrażające, które zajmą się oceną projektów, także będą się koncentrować na merytorycznej stronie planowanych przedsięwzięć.

DZIAŁANIE 2.1 – PROJEKTY DORADCZE

Program zachęcał małych i średnich przedsiębiorców do korzystania z usług doradczych w ramach działania 2.1 *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez doradztwo*. Dofinansowanie można było pozyskać na projekty dotyczące przygotowania do wdrożenia systemów zarządzania jakością, innowacji i nowych technologii, opracowania strategii, zasad prowadzenia przedsiębiorstwa w UE, tworzenia sieci kooperacyjnych czy łączenia się przedsiębiorstw. Mali i średni przedsiębiorcy wciąż z dużą rezerwą podchodzą do tego typu usług. Otrzymali jednak silny impuls i wielu będzie się zapewne interesowało tego typu działaniami – wsparcia będą szukać w regionalnych programach operacyjnych (RPO).

Wykres 1. Działanie 2.1 SPO WKP. Liczba podpisanych umów w poszczególnych województwach *



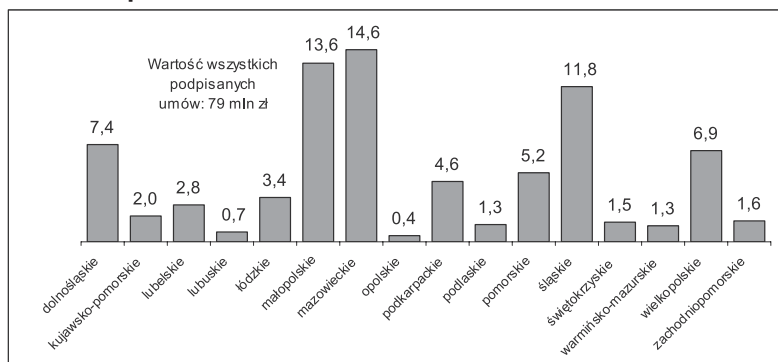
Źródło: PARP, grudzień 2007 r.

* dane nie uwzględniają umów rozwiązanych

W działaniu 2.1 *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez doradztwo* obserwowano dużą aktywność firm z Mazowsza (1002 wnioski), Śląska (825) i Wielkopolski (603). Sporą liczbę wniosków – 582 – złożyli małopolscy przedsiębiorcy. Zaledwie 57 projektów wpłynęło z województwa opolskiego, a po 71 z województwa świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego. Umów o dofinansowanie podpisano w każdym z tych województw mniej więcej o połowę mniej niż wynosiła liczba wniosków (wykres 1.). W województwie mazowieckim proporcja pomiędzy liczbą złożonych wniosków a liczbą podpisanych umów wyniosła 46%, w śląskim – 44%, a w wielkopolskim – 52%.

Największą liczbę wniosków przedsiębiorcy złożyli podczas drugiej rundy aplikacyjnej. Łącznie od 16 grudnia 2004 r. do 30 marca 2005 r. wpłynęło 730 wniosków o dofinansowanie. Najmniej aktywni byli beneficjenci podczas jedenastej rundy aplikacyjnej (łącznie: 255 wniosków).

Wykres 2. Działanie 2.1 SPO WKP. Wartość podpisanych umów (kwota pierwotna w mln zł) *



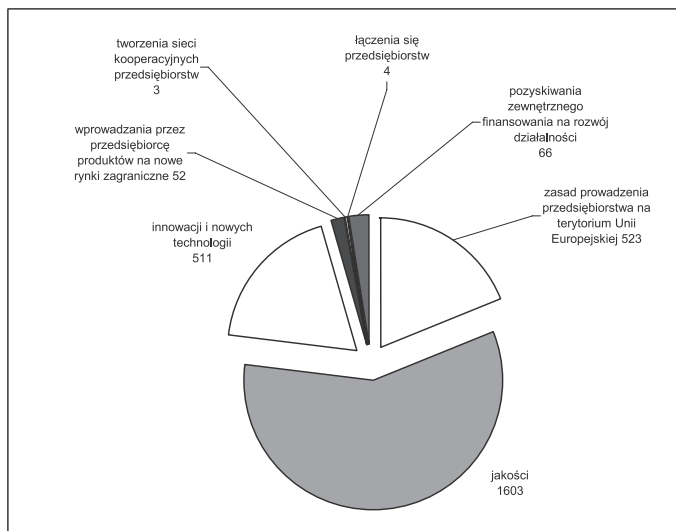
Źródło: PARP, grudzień 2007 r.

* dane nie uwzględniają umów rozwiązanych

W ramach działania 2.1 SPO WKP wnioski o najwyższej wartości złożyli beneficjenci z województwa mazowieckiego (41,1 mln zł), małopolskiego (31,9 mln zł) oraz śląskiego (30,2 mln zł). Także wartość podpisanych umów była w tych trzech województwach najwyższa. Wartość najmniejszego projektu w Polsce wyniosła nieco ponad 5 tys. zł (wsparcie 2,5 tys. zł).

Spośród projektów doradczych największą popularnością cieszyły się te dotyczące przygotowania do wdrożenia systemów zarządzania jakością, a najmniejszą z zakresu tworzenia sieci kooperacyjnych i łączenia się przedsiębiorstw (wykres 3.). Zrealizowano kilkadziesiąt projektów doradczych w zakresie pozyskiwania zewnętrznego finansowania na rozwój firmy (np. debiut na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie).

**Wykres 3. Działanie 2.1 SPO WKP. Podział ze względu na typ projektu.
Doradztwo w zakresie:**

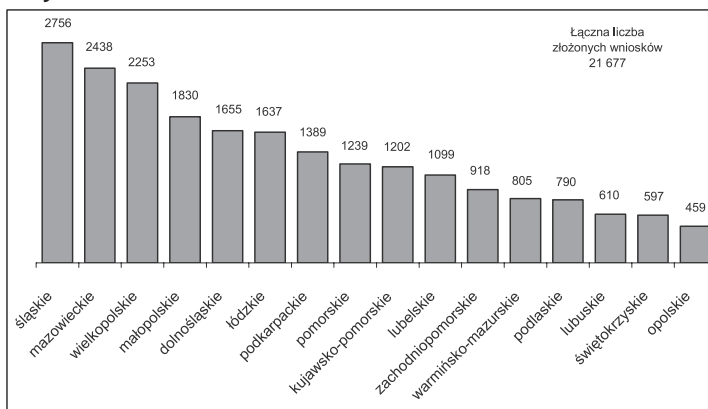


Źródło: PARP, grudzień 2007 r.

DZIAŁANIE 2.3 – INWESTYCJE W MSP

Ogółem w ramach działania 2.3 SPO WKP złożono 21 677 wniosków. Najwięcej projektów przygotowali przedsiębiorcy ze Śląska, Mazowsza i Wielkopolski. Z tych trzech województw napłynęło ponad 34% wszystkich aplikacji. Na końcu klasyfikacji znalazły się województwa: lubuskie, świętokrzyskie i opolskie (wykres 4.).

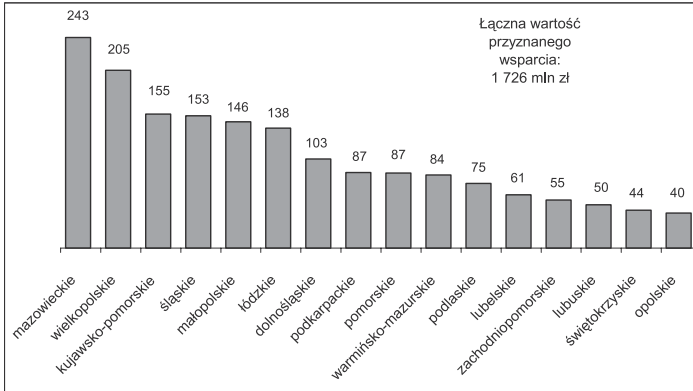
Wykres 4. Działanie 2.3 SPO WKP. Liczba złożonych wniosków w poszczególnych województwach



Źródło: PARP, grudzień 2007 r.

Mapa zainteresowania przedsiębiorców dotacjami pokrywa się z mapą potencjału gospodarczego kraju – województwa zachodnie, centralne i Śląsk to regiony najlepiej rozwinięte, gdzie korzystaniem z unijnych programów jest zainteresowanych najwięcej przedsiębiorstw.

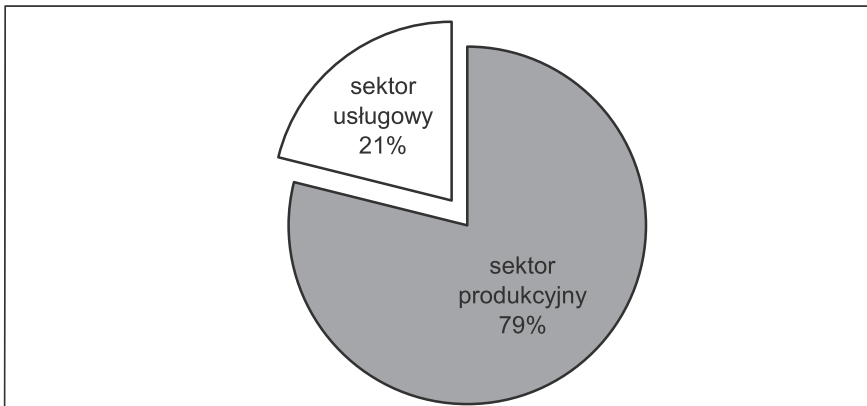
Wykres 5. Działanie 2.3 SPO WKP. Wartość wniosków rekomendowanych do dofinansowania w poszczególnych województwach (w mln zł)



Źródło: PARP, grudzień 2007 r.

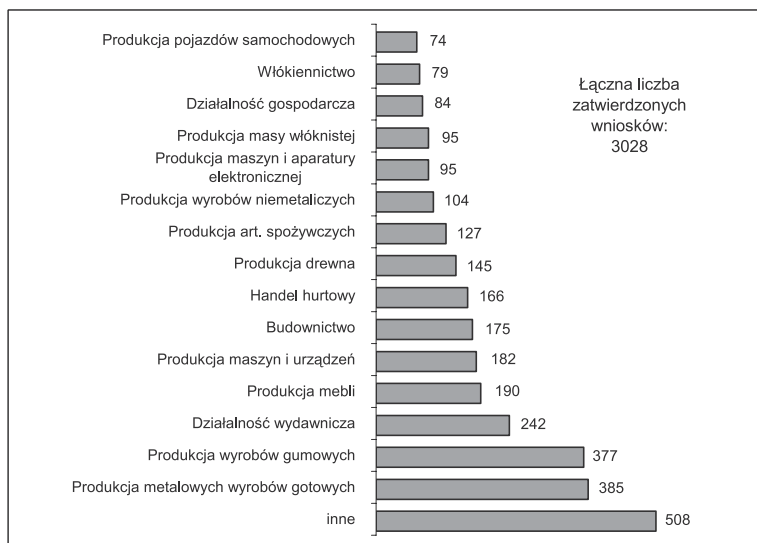
Łączna wartość wniosków rekomendowanych do dofinansowania w ramach działania 2.3 SPO WKP wyniosła ponad 1,7 mld zł. Po realokacjach środków w ramach programu oraz po wykorzystaniu oszczędności wszystkie rekomendowane projekty mogły otrzymać wsparcie. Dotacje dla firm z Mazowsza wyniosły prawie 243 mln zł, z Wielkopolski – ponad 205 mln zł (wykres 5.). Na trzecim miejscu znalazło się województwo kujawsko-pomorskie z kwotą prawie 155 mln zł, które wyprzedziło województwo śląskie (153 mln zł). Spośród beneficjentów działania 2.3 SPO WKP dominują firmy z sektora produkcyjnego (wykres 6.).

Wykres 6. Działanie SPO WKP. Podział wsparcia pomiędzy sektor usługowy a produkcyjny



Źródło: PARP, grudzień 2007 r.

Wykres 7. Działanie 2.3 SPO WKP. Liczba wniosków zatwierdzonych w poszczególnych branżach



Źródło: PARP, grudzień 2007 r.

Na 3028 projektów wybranych do realizacji w działaniu 2.3 SPO WKP ponad 25% dotyczy produkcji wyrobów gumowych i metalowych (wykres 7.). Na wysokich miejscach znalazła się branża wydawnicza oraz produkcja mebli.

Zdarzyło się, że przedsiębiorcy, którym przyznano wsparcie, zmieniali swe plany. W ramach działania 2.3 SPO WKP i poddziałania 2.2.1 SPO WKP rozwiązano do końca 2007 r. 163 umowy, z czego większość (158 umów) dotyczyła działania 2.3 SPO WKP.

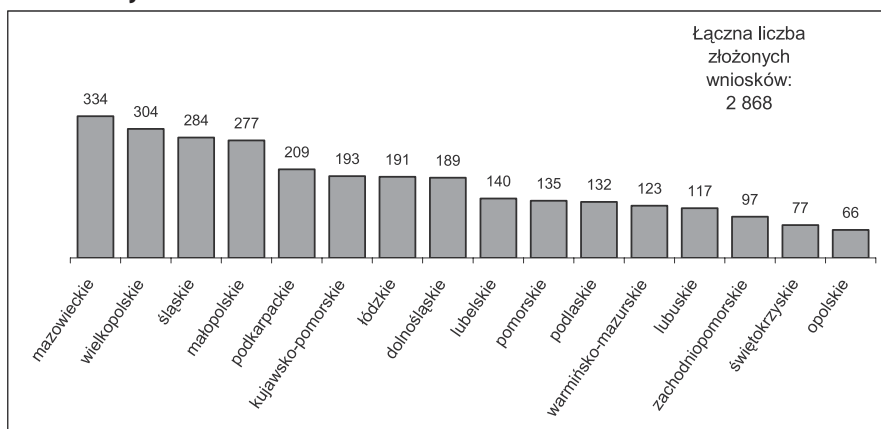
PODDZIAŁANIE 2.2.1 – NOWE INNOWACYJNE INWESTYCJE

Historię konkursów w ramach poddziałania 2.2.1 *Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji* można podzielić na dwie odsłony. Początkowo do dofinansowania rekomendowano projekty dużych firm i w rezultacie duże przedsiębiorstwa uzyskały 72% wsparcia, zaś MSP – 28%. Była to proporcja prawie odwrotna do zakładanej (MSP – 75%, firmy duże – 25%). Zwróciła na to uwagę także Komisja Europejska. W tej sytuacji zdecydowano, że w ostatnim naborze (do 31 stycznia 2007 r.) ze wsparcia w ramach tego poddziałania będą mogły korzystać wyłącznie małe i średnie przedsiębiorstwa, a wdrażanie tego instrumentu powierzono Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, doceniając jej doświadczenie w obsłudze programów dla MSP.

Do ostatniego konkursu wpłynęło prawie 3000 wniosków (wykres 8.). Najwięcej aplikacji złożyli przedsiębiorcy z woj. mazowieckiego (334), wielkopolskiego (304) i śląskiego

(284). Najmniej wniosków złożono w województwach: opolskim (66), świętokrzyskim (77) i zachodniopomorskim (97).

Wykres 8. Poddziałanie 2.2.1 SPO WKP. Liczba złożonych wniosków w poszczególnych województwach*



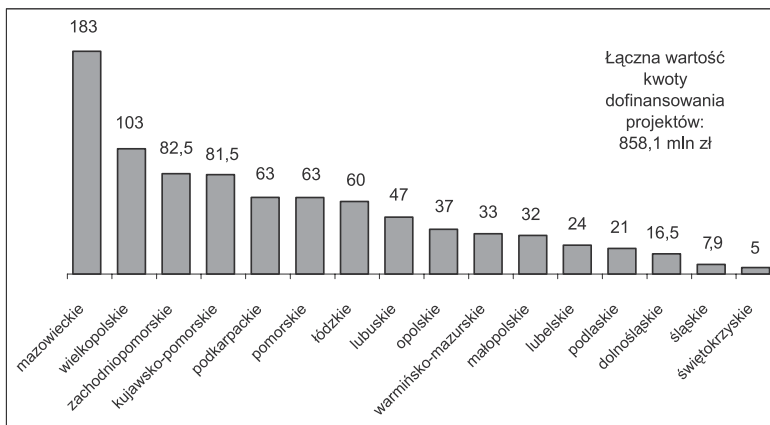
Źródło: PARP, grudzień 2007 r.

* Dane dotyczą ostatniego naboru przeprowadzonego przez PARP. Wcześniej poddziałanie było wdrażane przez Ministerstwo Gospodarki.

Łącznie przedsiębiorcy wnioskowali o 7,16 mld zł. Ocenę formalną pozytywnie przeszło 2421 wniosków, ocenę techniczno-ekonomiczną 2177 wniosków. 1783 projekty uzyskały pozytywną ocenę merytoryczną. Kwota rekomendowanego wsparcia projektów po ocenie techniczno-ekonomicznej wynosi ponad 5 mld zł. Wielkość dostępnych środków przed rozpoczęciem naborów szacowano na 680 mln zł. Pieniądze te przeznaczono na sfinansowanie najlepszych projektów, które uzyskały najwyższą punktację (stopniowo – w miarę pojawiania się oszczędności w programie – dofinansowanie przyznano kilkudziesięciu kolejnym projektom). Eksperti PARP poziom złożonych wniosków ocenili bardzo wysoko. Projekty były lepiej przygotowane niż te z działania 2.3 SPO WKP. W znacznym stopniu może to wynikać z wielkości inwestycji. W ramach działania 2.3 SPO WKP minimalna wartość dofinansowania wynosiła 10 tys. zł, a wypadku poddziałania 2.2.1 – 500 tys. zł. Wartość największego projektu realizowanego w ramach 2.2.1 SPO WKP przekraczała 85 mln zł. Poziom innowacyjności przy tak dużych inwestycjach jest wyższy. W większości projektów przedsiębiorcy deklarowali duży wzrost zatrudnienia, wysoką innowacyjność projektu, wzrost eksportu. To spowodowało, że punktacją przyznana projektom była również bardzo wysoka. Nie bez powodu odnowione poddziałanie 2.2.1 SPO WKP traktowano jako zapowiedź PO IG.

Ogółem rozkład geograficzny przedsiębiorców, którzy zainteresowali się poddziałaniem 2.2.1 SPO WKP, jest identyczny z danymi dotyczącymi działania 2.3 SPO WKP. Tutaj także najaktywniejsze były firmy z województw: śląskiego, mazowieckiego i wielkopolskiego.

Wykres 9. Poddziałanie 2.2.1 SPO WKP. Wartość dofinansowania projektów w poszczególnych województwach (w mln zł)*

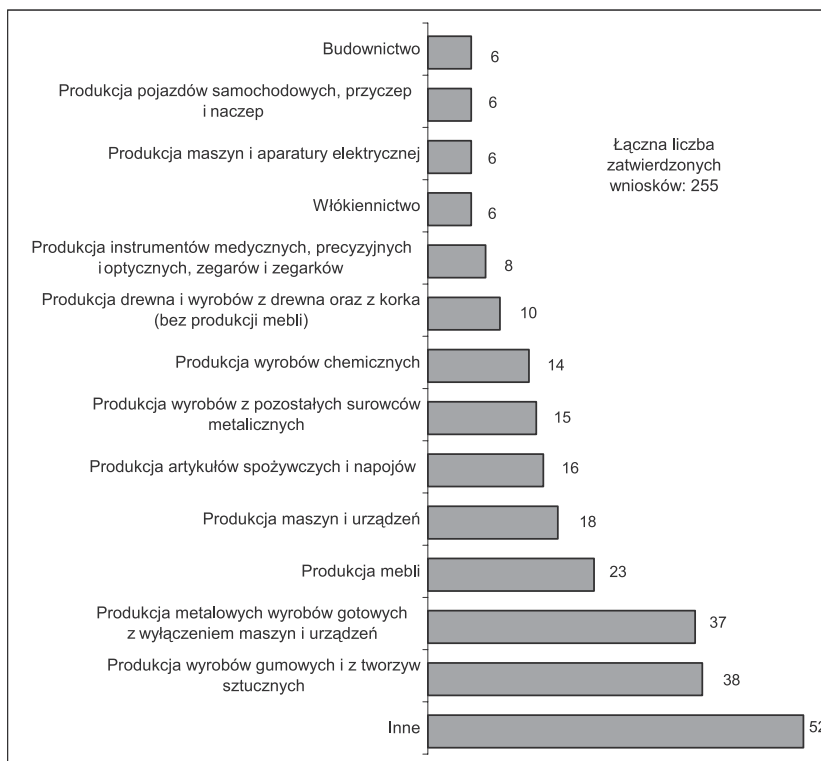


Źródło: PARP, grudzień 2007 r.

* Dane dotyczą ostatniego naboru przeprowadzonego przez PARP. Wcześniej podziałanie to było wdrażane przez Ministerstwo Gospodarki.

Przedsiębiorcy z województw mazowieckiego i wielkopolskiego znaleźli się w czołówce beneficjentów podziałania 2.2.1 SPO WKP. Łączna wartość podpisanych umów o dofinansowanie wyniosła ponad 858 mln zł. Firmy z Mazowsza uzyskały ponad 183 mln zł, a z Wielkopolski prawie 103 mln zł. Na trzecim miejscu znalazło się województwo zachodniopomorskie. Uwagę zwraca gorszy wynik firm dolnośląskich (16,5 mln zł) i śląskich (7,9 mln zł) – liderów albo przynajmniej „średniaków” w innych zestawieniach.

Wykres 10. Poddziałanie 2.2.1 SPO WKP. Liczba wniosków zatwierdzonych w poszczególnych branżach



Źródło: PARP, grudzień 2007 r.

* Dane dotyczą ostatniego naboru przeprowadzonego przez PARP. Wcześniej podziałanie to było wdrażane przez Ministerstwo Gospodarki.

W ramach podziałania 2.2.1 SPO WKP dominują podobne branże jak w działaniu 2.3 SPO WKP (porównaj wykresy 7. i 10.). Spośród 255 wspartych projektów ponad 29% dotyczy produkcji wyrobów gumowych i tworzyw sztucznych oraz produkcji metalowych wyrobów gotowych.

PIERWSZE EFEKTY PROJEKTÓW

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości przeprowadza *Ocenę rezultatów działania 2.1 i 2.3 SPO WKP*. Ocenie zostają poddane długofalowe efekty (po 18 miesiącach) projektów zrealizowanych przez przedsiębiorstwa przy wsparciu dotacji. Badanie ma charakter cykliczny i docelowo obejmie całą populację projektów, zrealizowanych w ramach obu działań.

Pełne wyniki badania w formie prezentacji *Ocena rezultatów projektów działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach od zakończenia ich realizacji. Wyniki I i II rundy badania*, opracowanej przez PARP, można pobrać ze strony www.parp.gov.pl w zakładce Opracowania/Ewaluacja PARP.

WZROST KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW DZIĘKI DORADZTWU – EFEKTY DZIAŁANIA 2.1 SPO WKP

PROFIL BENEFICJENTÓW I TYP PROJEKTÓW

W działaniu 2.1 SPO WKP *Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo* większość beneficjentów⁵ stanowiły małe przedsiębiorstwa (59%), co piąta firma miała status średniego lub mikroprzedsiębiorstwa. Wśród beneficjentów znalazło się również wiele przedsiębiorstw usługowych (51%), co przemysłowych (49%)⁶. Projekty realizowały firmy, które w roku 2007 działały na rynku średnio 11 lat. Dla prawie 40% firm głównym rynkiem działalności był rynek ogólnokrajowy, tylko co dziesiąta firma działała na rynku unijnym, a 3% przedsiębiorstw na rynku globalnym. Ponad połowa firm-beneficjentów była zlokalizowana w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców.

W pierwszych projektach realizowanych w ramach działania 2.1 SPO WKP średnia wysokość dotacji wyniosła ok. 18 156 zł na firmę, a przeciętna dotacja (mediana) w zakresie doradztwa wynosiła 10 500 zł. Najwięcej inwestycji zrealizowano w województwach mazowieckim, śląskim, podkarpackim oraz wielkopolskim.

Przedsiębiorstwa, które pierwsze w ramach działania 2.1 realizowały projekty, najczęściej korzystały z doradztwa w zakresie jakości (67%), innowacji i nowych technologii (17%) oraz zasad prowadzenia przedsiębiorstwa w UE (16%). Tylko niewielki odsetek (0,4%) beneficjentów sięgnął po doradztwo w zakresie pozyskiwania zewnętrznego finansowania na rozwój firmy.

5 Wyniki przedstawione w niniejszym rozdziale odnoszą się do przedsiębiorstw – beneficjentów działania 2.1 SPO WKP, w przypadku których od momentu rozliczenia ich projektu(ów) upłynął okres 18 miesięcy. Nie są to więc wyniki odnoszące się do wszystkich przedsiębiorstw wspartych z działania 2.1, ale dotyczą jedynie pierwszych 234 beneficjentów – biorących udział w I i II rundzie oceny rezultatów, przeprowadzonej przez PARP w roku 2007.

6 51% handel, usługi; 17% przemysł maszynowy; 15% budownictwo; 17% przemysł inny.

ZADOWOLENIE BENEFICJENTÓW Z UDZIAŁU W PROGRAMIE

Ponad 75% badanych beneficjentów wskazało na wpływ realizacji projektu na rozwój przedsiębiorstwa, z tego połowa określała go jako duży (46%) i bardzo duży (4%), a tylko 5% jako mały.

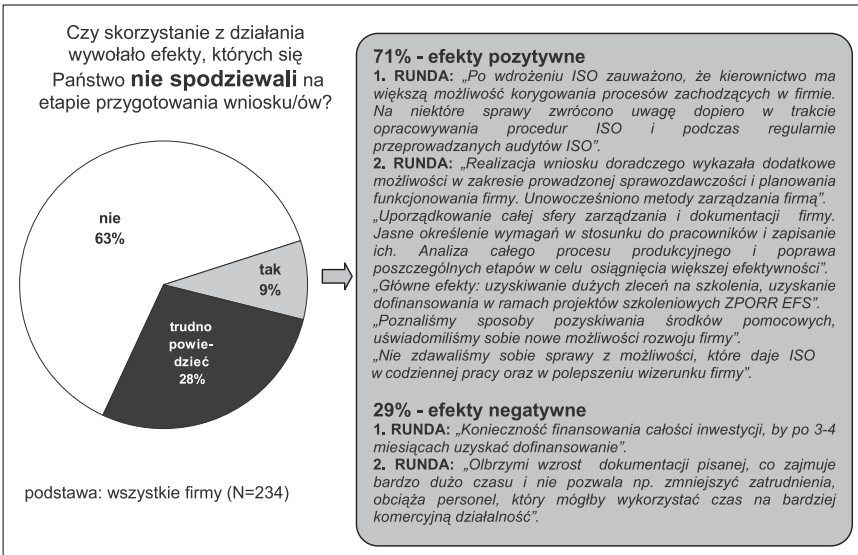
84% badanych uznało, że efekty, jakie przyniósł projekt doradczy, warte były poniesionych przez firmę nakładów (czasowych, organizacyjnych oraz finansowych). Tylko 2% firm uznało poniesione nakłady jako zbyt wysokie w stosunku do końcowego efektu doradztwa, wskazując, iż:

- „Nie doszło do realizacji zamierzonych planów zawartych w projekcie ze względu na brak kredytowania”.
- „Otrzymane wsparcie (5 500 zł) jest nieadekwatne do ilości dokumentów, które trzeba przygotować przed i po realizacji projektu”.

Zgodnie z deklaracjami beneficjentów, bez udzielonej dotacji tylko 11% firm w ogóle nie byłoby w stanie zrealizować projektu doradczego, 39% mogłoby pozwolić sobie na zakup usługi doradczej, ale w węższym zakresie i aż 57% w późniejszym terminie.

Posługując się skalą ocen szkolnych od 1 (niedostateczny) do 6 (celujący), beneficjenci wysoko ocenili jakość uzyskanych usług doradczych (celująco 7%, bardzo dobrze 48%, dobrze 34%, dostatecznie 11%). Z perspektywy czasu (18 miesięcy od rozliczenia projektu) 85% odbiorców usług jest z nich zadowolonych (62% zadowolonych, 23% bardzo zadowolonych), tylko 0,4% stanowią przypadki firm bardzo niezadowolonych z uzyskanego doradztwa. Dla 9% beneficjentów wystąpiły obszary, które zaskoczyły odbiorców wsparcia, przy czym należy dodać, iż były to głównie efekty pozytywne (wykres 1.).

Wykres 1. Efekty nieprzewidziane projektu

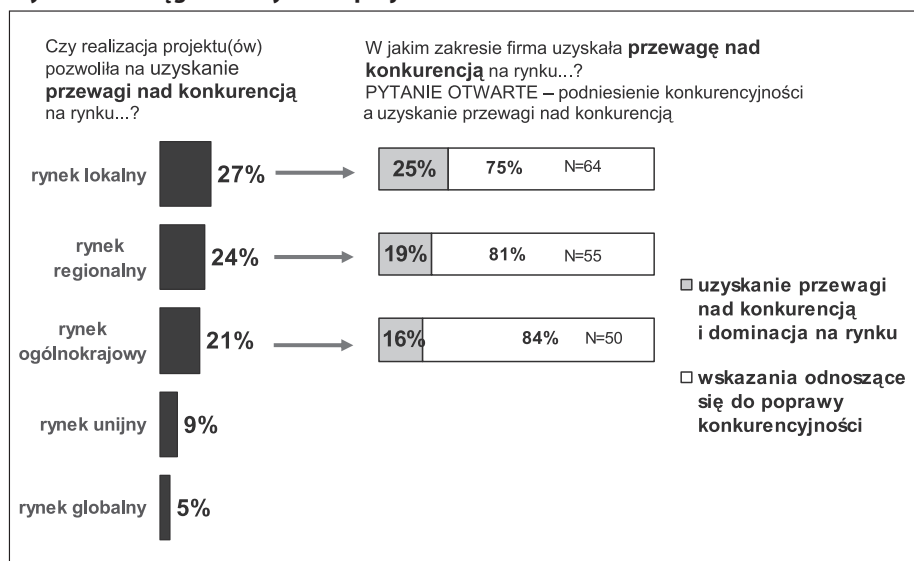


Źródło: Ocena rezultatów działania 2.1 SPO WKP po 18 miesiącach, PARP, Warszawa 2007 (<http://www.parp.gov.pl/index/more/1948>)

KONKURENCYJNOŚĆ I INNOWACYJNOŚĆ FIRM 18 MIESIĘCY PO UZYSKANIU WSPARCIA

74% beneficjentów działania 2.1 SPO WKP po 18 miesiącach od rozliczenia projektu wskazało, że skorzystanie z usług doradczych wpłynęło na zwiększenie konkurencyjności ich przedsiębiorstwa, co czwarta firma miała trudność z jednoznacznym określeniem takiego wpływu (25% odpowiedzi „trudno powiedzieć”) i tylko 1,3% firm nie dostrzegło w ogóle oddziaływania projektu w tym zakresie. Wśród firm, które odnotowały pozytywny wpływ realizowanego projektu doradczego na wzrost konkurencyjności, ponad 50% określało ten wpływ jako znaczący (bardzo duży 4% oraz duży 48%), 44% jako średni oraz 4% jako mały. Wzrost przewagi konkurencyjnej na rynku dotyczył głównie rynku lokalnego (27%), regionalnego (24%) oraz ogólnokrajowego (21%). Zmiana zakresu poprawy konkurencyjności beneficjentów, jak pokazano na poniższym wykresie, jest wprost proporcjonalna do zasięgu rynku.

Wykres 2. Zasięg oddziaływania projektu



Źródło: Ocena rezultatów działania 2.1 SPO WKP po 18 miesiącach, PARP, Warszawa 2007 (<http://www.parp.gov.pl/index/more/1948>)

Wśród badanych beneficjentów tylko 46% wskazało wpływ projektu na jeden z ważniejszych aspektów konkurencyjności firmy, jakim jest innowacyjność. Niemal połowa przedsiębiorstw spośród tych, które odnotowały związek między realizacją projektu doradczego a wzrostem innowacyjności, określiła ten wpływ jako średni, a tylko jedna czwarta jako duży.

W okresie 18 miesięcy od rozliczenia projektów działania 2.1 wsparte przedsiębiorstwa wprowadziły 426 innowacji produktowych, co stanowi średnio 1,83 innowacji w tym obszarze na firmę oraz 291 innowacji procesowych, co stanowi średnio 1,25 innowacji na firmę. Ponadto

39% firm szacowało w momencie badania, że w ciągu kolejnych 12 miesięcy wprowadzi do swojej oferty innowacje produktowe, a 30% procesowe.

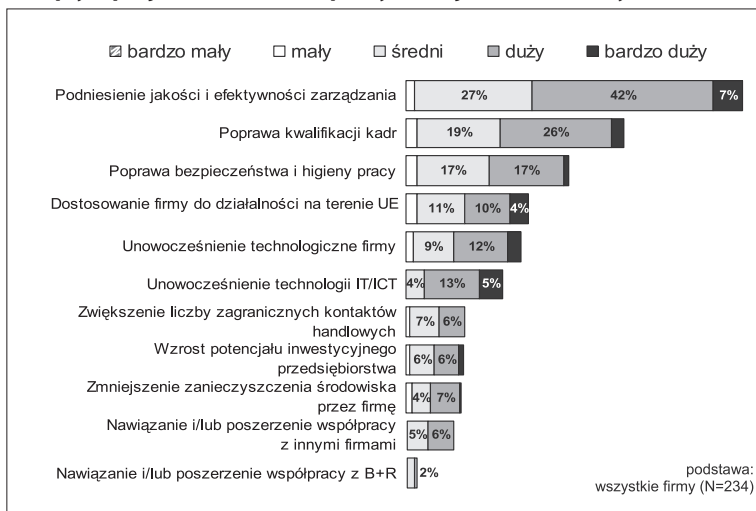
Zdaniem badanych, realizacja projektu przełożyła się przede wszystkim na następujące czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa: wzrost jakości produktów/usług (80% wskazań), wzrost rentowności firmy (44%), obniżenie kosztów produkcji/świadczenia usług (44%) oraz wzrost rozpoznawalności: marki firmy (53%), produktów/usług (41%).

W ramach realizowanych projektów na firmę wypracowano średnio 4,5 dokumentów strategicznych, więcej wśród firm średnich (5,5) w stosunku do firm małych i mikroprzedsiębiorstw (4,2). Około 76% firm deklarowało, iż udało im się wykorzystać w praktyce opracowane dokumenty, przy czym 54% w całości i 22% częściowo, a tylko dla 3% firm opracowane dokumenty okazały się zupełnie nieprzydatne. Na pytanie, w jakim zakresie firma wykorzystuje opracowane dokumenty strategiczne, przedsiębiorcy odpowiadali:

- *„Dokumenty są wykorzystywane w codziennej pracy przedsiębiorstwa. Pozostałe dokumenty opracowane z udziałem funduszy SPO WKP 2.1 zostały wykorzystane do podjęcia decyzji inwestycyjnych w przedsiębiorstwie.”*
- *„Wprowadzono wszystkie procedury strategii organizacyjnej oraz analizy kosztowe, które spowodowały zmniejszenie kosztów i większy zysk firmy.”*
- *„Opracowana strategia i studium wykonalności wykorzystywane były do bieżącej działalności firmy. Informacje z tych dokumentów były wykorzystywane przy przygotowywaniu dokumentacji projektowej na inwestycje w ramach SPO WKP 2.3, oraz były przekazywane mediom (TV, radio) w przypadku przygotowywania artykułów, przeprowadzania wywiadów itp.”*
- *„Opracowana w ramach projektu strategia wykorzystywana jest do określania właściwych kryteriów doboru kadr, zmian organizacyjnych, zwiększania zadowolenia klienta ze świadczonych usług itp.”*
- *„W ramach projektu powstało 5 raportów – dokumentów strategicznych. Raport pierwszy pozwolił na dokonanie inwentaryzacji posiadanego sprzętu komputerowego, a dzięki temu na wymianę i odnowę przestarzałych urządzeń. Raport nr 2 pozwolił na zidentyfikowanie zagrożeń związanych z ochroną zasobów informatycznych, dzięki czemu podjęto odpowiednie działania. Raport 3 to projekt strony WWW, wdrożony w całości. Raporty 4 i 5 to usługi doradcze, dzięki którym udało się wdrożyć wszystkie czynności zaplanowane w projekcie.”*

Ponadto beneficjenci działania 2.1 SPO WKP wskazywali na duży bądź bardzo duży wpływ projektu na takie aspekty funkcjonowania firmy jak: podniesienie jakości i efektywności zarządzania (49%), poprawę kwalifikacji kadr (29%) oraz stosunkowo niski wpływ w zakresie nawiązywania współpracy z innymi firmami oraz ośrodkami B+R (badawczo-rozwojowymi).

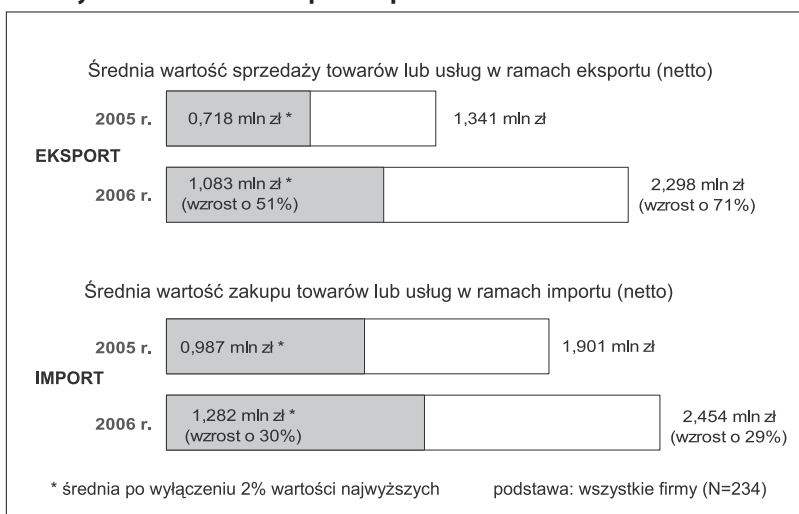
Wykres 3. Wpływ projektu na różne aspekty funkcjonowania firmy



Źródło: Ocena rezultatów działania 2.1 SPO WKP po 18 miesiącach, PARP, Warszawa 2007 (<http://www.parp.gov.pl/index/more/1948>)

W ciągu 18 miesięcy od rozliczenia dotacji na doradztwo przedsiębiorcy odnotowali wzrost: miejsc pracy o 29% (co stanowi średnio 11,7 miejsca pracy na firmę), przychodu netto o 21% (średnio z 16 000 mln zł do 19 350 mln zł) oraz w obszarze zagranicznej wymiany handlowej – w zakresie eksportu o 71% i importu o 29% (wykres 4.).

Wykres 4. Wymiana handlowa eksport/import



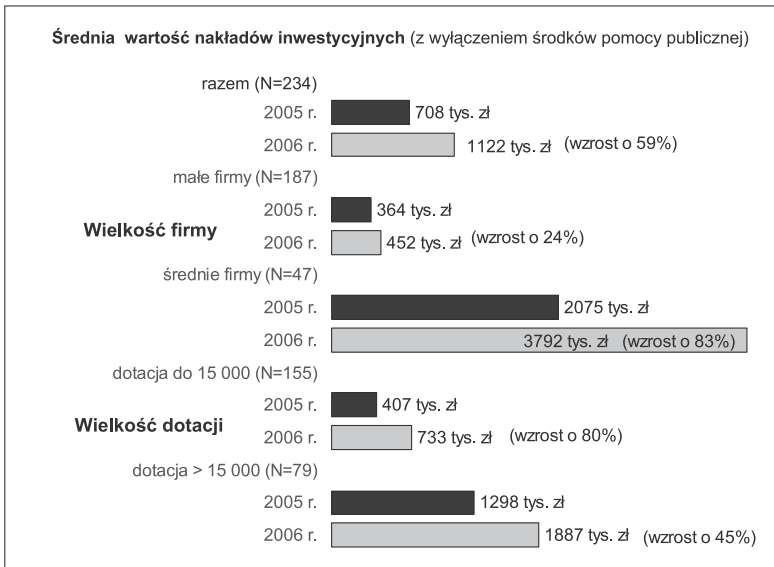
Źródło: Ocena rezultatów działania 2.1 SPO WKP po 18 miesiącach, PARP, Warszawa 2007 (<http://www.parp.gov.pl/index/more/1948>)

Dzięki realizacji projektów w okresie 18 miesięcy od rozliczenia dotacji średnia liczba zawartych przez firmy kontraktów eksportowych wyniosła 31 oraz importowych – 25,8. 42% badanych przedsiębiorstw wskazywało również, że w ciągu najbliższych 12 miesięcy podpisze kolejne, nowe kontrakty eksportowe.

PLANY INWESTYCYJNE BENEFICJENTÓW DZIAŁANIA 2.1 SPO WKP

Wśród badanych beneficjentów odnotowano wzrost o 59% średniej wartości nakładów na inwestycje (wykres 5.). Wzrost ten był wyższy dla przedsiębiorstw większych i beneficjentów mniejszych dotacji. Beneficjenci przewidywali, że nakłady na inwestycje za rok 2007 w stosunku do roku ubiegłego (2006) zwiększą się o kolejne 42%, 18% wskazywało, że nie ulegną zmianom, a 16% wskazywało, że spadną⁷.

Wykres 5. Nakłady inwestycyjne



Źródło: Ocena rezultatów działania 2.1 SPO WKP po 18 miesiącach, PARP, Warszawa 2007 (<http://www.parp.gov.pl/index/more/1948>)

Wyraźna zmiana w zakresie podejmowanych działań inwestycyjnych zaszła w takich obszarach, jak: uzyskanie certyfikatów/znaków zgodności – aż 18% części firm inwestowały w ten obszar po rozliczeniu dotacji, inwestycje w nieruchomości i specjalistyczne usługi doradcze (wzrost o 16% w stosunku do okresu przed uzyskaniem dotacji z działania 2.1). Kierunkami inwestycyjnymi, których popularność wzrosła wśród beneficjentów po rozliczeniu dotacji (wzrost o 15%), stały się również takie obszary, jak: unowocześnienie technologiczne firmy oraz projektowanie nowych produktów/usług.

⁷ Co czwarty beneficjent nie był w stanie określić szacunkowego wzrostu nakładów inwestycyjnych za rok 2007 w stosunku do roku ubiegłego (2006).

Wykres 6. Działania inwestycyjne firm



Źródło: Ocena rezultatów działania 2.1 SPO WKP po 18 miesiącach, PARP, Warszawa 2007
(<http://www.parp.gov.pl/index/more/1948>)

AKTYWNOŚĆ BENEFICJENTÓW DZIAŁANIA 2.1 SPO WKP W POZYSKIWIANIU DOTACJI UNIJNYCH

Od uzyskania wsparcia z działania 2.1 SPO WKP aż 76% firm stara się na bieżąco śledzić ofertę dotacji unijnych dla przedsiębiorców. Beneficjenci najczęściej pozyskują informacje o dotacjach dla przedsiębiorstw ze strony PARP (57%), stosunkowo rzadziej (co piąta firma spośród badanych) sięgają do takich źródeł, jak strona internetowa Regionalnej Instytucji Finansującej, prywatna firma doradcza lub szkoleniowa, inne strony www.

Zgodnie z deklaracjami beneficjentów, po rozliczeniu projektów realizowanych w ramach działania 2.1 ich firmy skorzystały bądź obecnie korzystają ze wsparcia finansowanego ze środków publicznych na: szkolenia (35%), inwestycje (25%), doradztwo (22%) oraz tylko 3% na badania i rozwój. Na pytanie, na co w ciągu najbliższych 12 miesięcy przedsiębiorcy zamierzają się ubiegać o wsparcie ze środków publicznych, 72% wskazuje inwestycje, 65% szkolenia, 46% doradztwo i tylko co piąty beneficjent uważa, iż będzie starał się o wsparcie na badania i rozwój bądź pożyczkę lub poręczenie.

Beneficjenci wskazywali, że zasadniczo ich strategia w obszarze pozyskiwania dotacji się nie zmieni. Prawie połowa firm zamierza swoje działania w zakresie pozyskiwania dotacji unijnych oprzeć głównie na uczestnictwie w szkoleniach i seminariach dla przedsiębiorstw, poświęconych pozyskiwaniu dotacji unijnych, co trzecia na stałej współpracy z komercyjną firmą doradcą oraz korzystaniu z bezpłatnej pomocy konsultantów z PK/PKD. Warto zaznaczyć, iż aż 3% firm wpisało już, bądź zamierza w przyszłości wpisać, pozyskiwanie środków publicznych w swoje struktury poprzez zatrudnienie nowych pracowników (odpowiedzialnych za pozyskiwanie dotacji unijnych) lub stworzenie oddzielnego zespołu zajmującego się tym obszarem.

WZROST KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW DZIĘKI INWESTYCJOM – EFEKTY DZIAŁANIA 2.3 SPO WKP

PROFIL BENEFICJENTÓW I CHARAKTERYSTYKA PROJEKTÓW

Spośród firm⁸, które skorzystały z dotacji działania 2.3 SPO WKP *Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje*, co dziesiąta była mikroprzedsiębiorstwem (małe i średnie firmy stanowiły odpowiednio 47% i 43%).

Dla niemal połowy wspartych przedsiębiorstw głównym rynkiem, na którym działały, był rynek ogólnokrajowy. Dla pozostałych beneficjentów – rynek unijny (20%), rynek regionalny (18%), a rzadziej rynek lokalny i globalny (łącznie 13%).

Beneficjentami były głównie przedsiębiorstwa przemysłowe, działające przede wszystkim w przemyśle maszynowym, budowlanym, chemicznym czy drzewnym. Co siódma firma miała profil usługowy.

Projekty w ramach działania 2.3 realizowały firmy, które w 2007 r. działały na rynku średnio 12,5 r. (48% stanowiły przedsiębiorstwa, które powstały po roku 1996, prawie jedną trzecią firmy utworzone w latach 1991-1996, a jedną czwartą założone przed rokiem 1990).

30% przedsiębiorstw było zlokalizowanych poza terenem miejskim (na wsi) i ponad jedna trzecia miała siedzibę w mieście powyżej 100 tys. mieszkańców.

W pierwszych projektach dofinansowanych z działania 2.3 SPO WKP⁹ średnia wysokość udzielonej dotacji wyniosła 445 988 zł. Projekty dofinansowane w kwocie powyżej 1 mln zł stanowiły 16% wszystkich rozliczonych umów. Natomiast niemal połowa przyznanych dotacji mieściła się w zakresie 100-500 tys. zł.

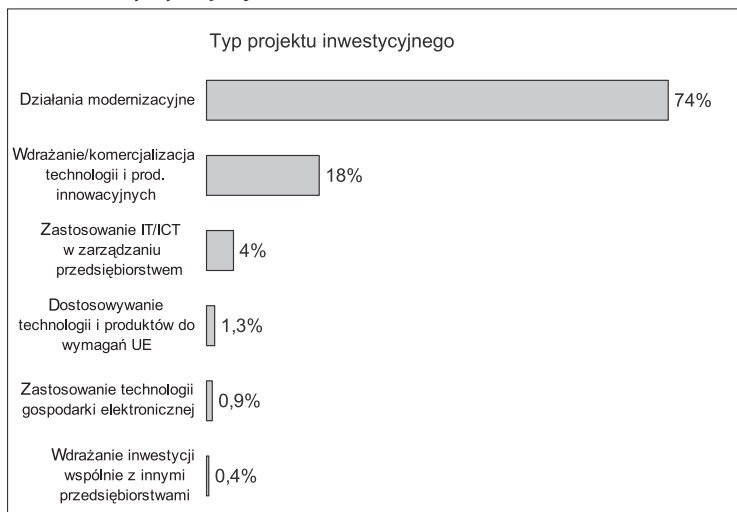
Najwięcej inwestycji zostało zrealizowanych w województwie wielkopolskim (12%), mazowieckim (11%) i małopolskim (10%). Najrzadziej natomiast projekty działania 2.3 realizowano w świętokrzyskim i zachodniopomorskim (po 3%) oraz w lubelskim (2%).

Trzy czwarte zrealizowanych projektów inwestycyjnych dotyczyło działań modernizacyjnych (wykres 7.). W drugiej kolejności projekty obejmowały wdrażanie i komercjalizację technologii i produktów innowacyjnych (18%). Projekty zorientowane na zastosowanie IT/ICT w zarządzaniu, dostosowaniu technologii i produktów do wymagań UE, zastosowaniu technologii gospodarki elektronicznej czy wdrażaniu inwestycji wspólnie z innymi przedsiębiorcami, łącznie były przedmiotem mniej niż 7% rozliczonych umów o dofinansowanie.

8 Wyniki przedstawione w niniejszym rozdziale odnoszą się do przedsiębiorstw – beneficjentów działania 2.3 SPO WKP, w przypadku których termin rozliczenia projektu(ów) minął 18 miesięcy temu. Nie są to więc wyniki odnoszące się do wszystkich przedsiębiorstw wspartych z działania 2.3, ale dotyczą jedynie pierwszych 455 beneficjentów – biorących udział w I i II rundzie oceny rezultatów, przeprowadzonej przez PARP w roku 2007.

9 Rozliczonych przed 16 maja 2006 r.

Wykres 7. Charakterystyka projektów w ramach działania 2.3 SPO WKP



Źródło: Ocena rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach, PARP, Warszawa 2007 (<http://www.parp.gov.pl/index/more/1948>)

ZADOWOLENIE BENEFICJENTÓW Z UDZIAŁU W PROGRAMIE

Zdaniem ponad 97% beneficjentów, efekty skorzystania z działania 2.3 SPO WKP warte były poniesionych nakładów. Oceny tej nie różnicowała wielkość przedsiębiorstwa, była ona natomiast jeszcze częściej wyrażana przez beneficjentów dotacji wyższych niż 250 tys. zł i przedsiębiorstwa przemysłowe (odpowiednio 98% i 99%). Opinie firm (1,1%), które wskazywały, że efekty udziału w programie nie były warte poniesionych nakładów, trafnie uzasadniają poniższe wypowiedzi:

- „Wysokość otrzymanej dotacji a czas poświęcony na przygotowanie wniosku oraz ogromna ilość dokumentacji nie są współmierne. Wymagania formalne wobec małych projektów powinny być mniejsze”.
- „Wartość projektu i jego dofinansowania niewspółmiernie niska w stosunku do powinności sprawozdawczych po zakończeniu projektu. Nadmierny formalizm związany z wywiązaniem się z zapisów umowy o dofinansowanie”.

Przedsiębiorcy, po 18 miesiącach od rozliczenia umów o dofinansowanie, generalnie byli zadowoleni z realizacji projektów inwestycyjnych – 96% było zadowolonych (w tym 29% bardzo zadowolonych). Odsetek bardzo zadowolonych wzrastał do 35% w grupie beneficjentów dotacji wyższych niż 250 tys. zł (w pozostałej grupie odsetek bardzo zadowolonych wynosił 23%). Różnicę w ocenach odnotowano również w przypadku sektorów działalności – odsetek przedsiębiorców zdecydowanie zadowolonych w sektorze przemysłu był wyższy o 6 pkt. proc. w stosunku do firm usługowych. Ocen poziomu zadowolenia nie różnicowała wielkość przedsiębiorstwa.

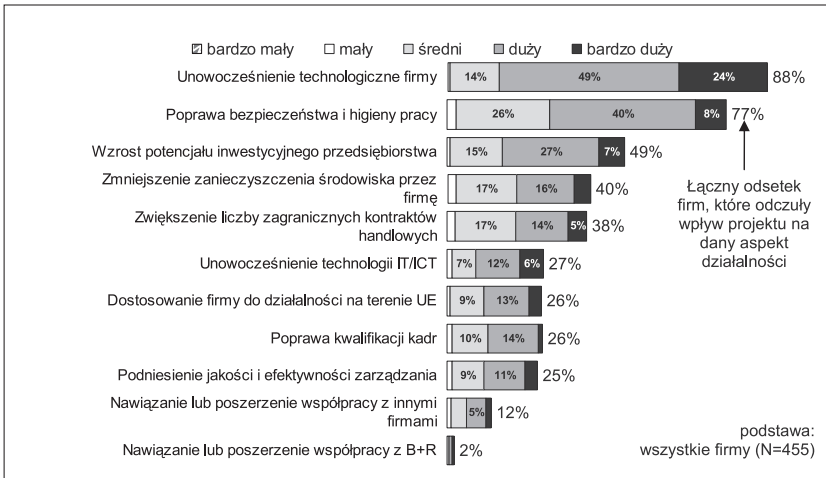
KONKURENCYJNOŚĆ I INNOWACYJNOŚĆ FIRM 18 MIESIĘCY PO UZYSKANIU WSPARCIA

Aż 96% beneficjentów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach wskazało, że realizacja projektów inwestycyjnych wpłynęła na zwiększenie konkurencyjności ich przedsiębiorstw. Ponadto pozostali przedsiębiorcy nie przedstawiali przeciwstawnej opinii, a jedynie wskazywali, że nie mają zdania na ten temat (4% odpowiedzi „trudno powiedzieć”). Spośród przedsiębiorców dostrzegających wpływ projektu na zwiększenie konkurencyjności ich firm¹⁰ 72% określiło wpływ jako duży, w tym 17% deklorowało wpływ bardzo duży.

88% beneficjentów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach wskazywało, że realizacja projektu inwestycyjnego wpłynęła na podniesienie innowacyjności firmy (ponad 11% odpowiedzi „trudno powiedzieć”). Spośród przedsiębiorców dostrzegających oddziaływanie projektu na podniesienie innowacyjności ich firm¹¹, 60% określiło wpływ jako duży, a co czwarty badany ocenił wpływ jako średni.

Przechodząc do szczegółowych obszarów oddziaływania SPO WKP 2.3 (po 18 miesiącach od zakończenia projektów), okazało się, że zdaniem beneficjentów realizacja projektów miała wpływ przede wszystkim na 5 aspektów funkcjonowania firmy: unowocześnienie technologiczne firmy (kategoria wskazywana przez 88% firm), poprawę bezpieczeństwa i higieny pracy (77%), wzrost potencjału inwestycyjnego przedsiębiorstwa (49%), zmniejszenie zanieczyszczenia środowiska przez firmę (40%), zwiększenie liczby zagranicznych kontraktów handlowych (38%). Najrzadziej wskazywano, że realizacja projektu wpłynęła na nawiązanie/poszerzenie współpracy z sektorem B+R (2%).

Wykres 8. Wpływ projektu na różne aspekty funkcjonowania firmy



Źródło: Ocena rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach, PARP, Warszawa 2007 (<http://www.parp.gov.pl/index/more/1948>)

10 Próba badawcza N=434

11 Próba badawcza N=401

Zdaniem przedsiębiorców, realizacja projektu w ramach działania 2.3 SPO WKP pozwoliła na uzyskanie przewagi nad konkurencją przede wszystkim na rynku ogólnokrajowym (60% wskazań), regionalnym (51%) i lokalnym (47%). Rzadziej wskazywano na uzyskanie przewagi na rynku unijnym (30%) i globalnym (12%). Przywoływana przez przedsiębiorców przewaga konkurencyjna występowała przede wszystkim w zakresie zwiększenia oferty produktów/usług (kategorię tę najczęściej wskazywano w przypadku uzyskania przewagi na rynku ogólnokrajowym i regionalnym), podniesienia jakości produktów/usług i zwiększenia możliwości wytwórczych. Zwiększenie przewagi konkurencyjnej dzięki obniżeniu kosztów produkcji/świadczenia usług generalnie wskazywano w dalszej kolejności, ale czynnik ten częściej był deklarowany w sytuacji uzyskania przewagi nad konkurencją z rynku unijnego i globalnego (po 10% wskazań wśród firm, które uzyskały przewagę nad konkurencją na tych rynkach).

ZMIANY POZIOMU ZATRUDNIENIA

W przedsiębiorstwach, w których przypadku od rozliczenia projektu(ów) upłynęło 18 miesięcy, po uzyskaniu dotacji powstało 6097 nowych miejsc pracy. Tym samym we wspartych przedsiębiorstwach nastąpił 18-procentowy wzrost poziomu zatrudnienia w tym okresie. Średnia liczba miejsc pracy w jednym przedsiębiorstwie zwiększyła się z 74,9 etatu do 88,3 etatu (średnio o 13,4 etatu). Wykorzystując szacunkowy wskaźnik – stosunek nowych miejsc pracy do wartości udzielonych dotacji – można stwierdzić, że utworzenie jednego miejsca pracy wymagało 33 350 zł dotacji (koszt brutto).

OBROTY OGÓŁEM ORAZ W RAMACH EKSPORTU I IMPORTU

W przedsiębiorstwach, w których przypadku od rozliczenia projektów działania 2.3 SPO WKP upłynęło półtora roku, pomiędzy rokiem 2005 a 2006 nastąpił 24-procentowy wzrost przychodów netto (średnio z 21,415 mln zł do 26,643 mln zł). Wzrost ten był wyższy w przypadku małych firm i mikroprzedsiębiorstw (+34%) oraz beneficjentów mniejszych dotacji – poniżej 250 000 zł (+29%). W badanym okresie odnotowano również pozytywne zmiany dotyczące wymiany handlowej z zagranicą (eksport/import). Między 2005 a 2006 rokiem we wspartych przedsiębiorstwach nastąpił 26-procentowy wzrost przychodów ze sprzedaży za granicę (w ramach eksportu) oraz 13-procentowy wzrost wartości zakupów dokonywanych spoza granicy kraju (w ramach importu).

WYDATKI NA INWESTYCJE

Spośród badanych wskaźników jedynie wartość nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw (z wyłączeniem środków pomocy publicznej) po 18 miesiącach od uzyskania wsparcia uległa nieznacznym zmianom. W okresie 2005-2006 nastąpił zaledwie 4-procentowy wzrost inwestycji we wspartych przedsiębiorstwach. Był to szczególnie mały wzrost, biorąc pod uwagę zwiększenie nakładów inwestycyjnych w tym samym okresie u beneficjentów działania 2.1 SPO WKP (+59%). Jednak pozytywne sygnały w tym zakresie płyną z deklaracji beneficjentów

– 44% przedsiębiorców prognozowało, że do końca 2007 r. łączna wartość nakładów inwestycyjnych ulegnie zwiększeniu (w stosunku do roku ubiegłego).

INNOWACJE PRODUKTOWE I PROCESOWE

W okresie 18 miesięcy od rozliczenia projektów wsparte firmy wprowadziły 1531 innowacji produktowych (nowe produkty/usługi w skali przedsiębiorstwa), w tym 559 innowacji produktowych stosowanych w kraju nie dłużej niż 3 lata, oraz 808 innowacji procesowych, wśród których 358 było stosowanych w kraju nie dłużej niż 3 lata. Zatem po półtora roku od rozliczenia projektów liczba innowacji produktowych przypadająca na jedną firmę zwiększyła się do 3,4, a liczba innowacji procesowych do 1,8.

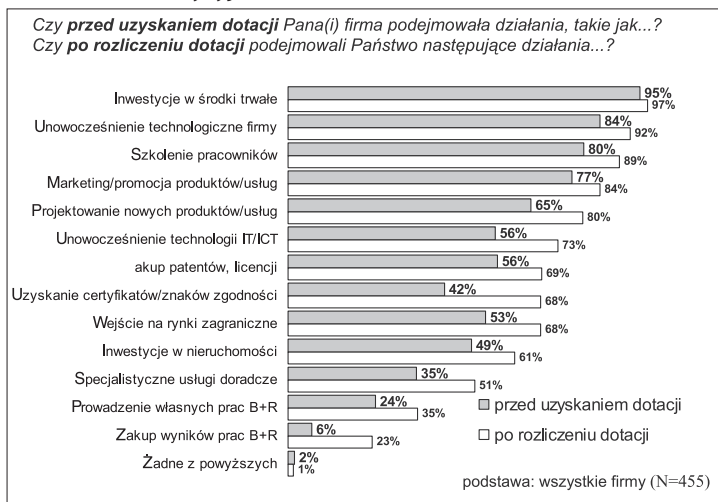
Poza twardymi wskaźnikami konkurencyjności 12% przedsiębiorców dostrzegało także efekty, których się nie spodziewali na etapie przygotowywania wniosku. Z jednej strony były to efekty negatywne – generalnie dotyczące opóźnień w realizacji projektu, trudności w uzyskaniu informacji oraz nadmiernie rozbudowanych procedur i formalności, z drugiej jednak 57% beneficjentów dostrzegających efekty nieprzewidywane na etapie aplikowania określało je jako pozytywne. Jedna z wypowiedzi przedsiębiorcy stosunkowo dobrze obrazuje efekty, które niejednokrotnie pozytywnie zaskakiwały beneficjentów:

- *„Realizacja projektu przyczyniła się do błyskawicznego wzrostu produkcji oraz do obniżenia kosztów produkcji. Projekt pozwolił nam na szybkie reagowanie na potrzeby rynku poprzez uzyskany duży potencjał techniczny i technologiczny”.*

PLANY INWESTYCYJNE BENEFICJENTÓW DZIAŁANIA 2.3 SPO WKP

W trakcie *Oceny rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach* beneficjenci odnosili się także do swoich działań inwestycyjnych, zarówno tych podejmowanych przed uzyskaniem dotacji, jak i po jej rozliczeniu. Najpopularniejszymi kierunkami inwestowania wspartych przedsiębiorstw były w pierwszej kolejności: inwestycje w środki trwałe, unowocześnienie technologiczne firmy, szkolenia pracowników, marketing i promocja produktów lub usług oraz projektowanie nowych produktów/usług. Najrzadziej natomiast działania inwestycyjne beneficjentów (zarówno przed uzyskaniem wsparcia, jak i po nim) dotyczyły prowadzenia własnych prac B+R oraz zakupu wyników prac B+R.

Wykres 9. Działania inwestycyjne firm



Źródło: Ocena rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach, PARP, Warszawa 2007 (<http://www.parp.gov.pl/index/more/1948>)

Przyglądając się zmianom kierunków inwestowania beneficjentów po rozliczeniu dotacji w stosunku do okresu przed jej uzyskaniem, warto podkreślić, iż w ciągu 18 miesięcy nastąpił 26-procentowy wzrost aktywności inwestycyjnej w obszarze uzyskiwania certyfikatów (w tym znaków zgodności) oraz 16% w przypadku korzystania ze specjalistycznych usług doradczych i zakupu wyników prac badawczo-rozwojowych (B+R).

Wzmocnienie działań inwestycyjnych w obszarze pozyskiwania certyfikatów lub znaków zgodności częściej (30%) dotyczyło małych i mikroprzedsiębiorstw niż firm średniej wielkości (20%). Natomiast wzrost w obszarze działań związanych z zakupem prac B+R generowany był w większym stopniu przez przedsiębiorstwa średnie – 21% (mikro- i małe – łącznie 12%). W przypadku inwestycji w unowocześnienie technologii IT/ICT i zakup patentów/licencji wzrost aktywności inwestycyjnej w ciągu 18 miesięcy od rozliczenia dotacji w większym stopniu dotyczył firm z sektora przemysłu (przyrost odpowiednio o 19% i 13% dla ww. kierunków inwestowania) niż z sektora usług (przyrost odpowiednio o 5% i 8%).

Nasilenie działań inwestycyjnych w obszarach, które generalnie cieszą się największym zainteresowaniem przedsiębiorców, było stosunkowo niewielkie – ze względu na to, że w poprzednim okresie (przed uzyskaniem dotacji) działania te podejmowało ponad 80%, a w przypadku inwestycji w środki trwałe nawet ponad 90% beneficjentów.

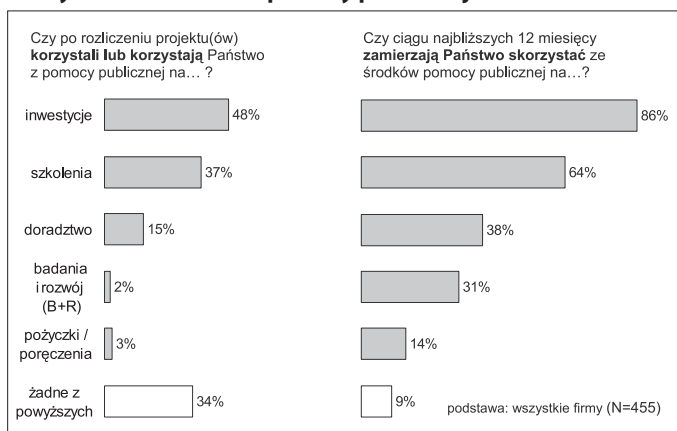
AKTYWNOŚĆ BENEFICJENTÓW DZIAŁANIA 2.3 SPO WKP W POZYSKIWIANIU DOTACJI UNIJNYCH

Od czasu uzyskania wsparcia z działania 2.3 SPO WKP 93% przedsiębiorców stara się na bieżąco śledzić oferty dotacji unijnych dla przedsiębiorstw. Najczęściej firmy korzystają przy tym

ze strony internetowej PARP (72%), prasy (30%), konferencji/szkoleń dla MSP (28%), innych (niż PARP i RIF) stron WWW (26%), stron internetowych RIF (23%) oraz z usług firm doradczych/szkoleniowych (23%).

Zgodnie z deklaracjami beneficjentów (wykres 10.), po rozliczeniu projektów z działania 2.3 SPO WKP ich przedsiębiorstwa korzystały także (lub obecnie korzystają) ze wsparcia ze środków publicznych na inwestycje (48%), szkolenia (37%) i doradztwo (15%)¹². Ponadto przedsiębiorcy sygnalizowali znaczny wzrost zainteresowania korzystaniem ze środków publicznych w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Ze wsparcia na inwestycje zamierza skorzystać 86% beneficjentów, ze szkoleń współfinansowanych ze środków unijnych – 64%, ze wsparcia na doradztwo – 38%, na badania i rozwój – 31% oraz ze wsparcia pożyczkowego i poręczeniowego – 14%. W ciągu najbliższych 12 miesięcy ze wsparcia unijnego różnego typu nie zamierza skorzystać jedynie 9% beneficjentów działania 2.3 SPO WKP.

Wykres 10. Korzystanie ze środków pomocy publicznej



Źródło: Ocena rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach, PARP, Warszawa 2007 (<http://www.parp.gov.pl/index/more/1948>)

W związku z korzystaniem ze środków unijnych i szeroko zakrojonymi planami w tym zakresie na najbliższe 12 miesięcy przedsiębiorcy podejmują wiele działań związanych z pozyskaniem dotacji. W pierwszej kolejności uczestniczą w szkoleniach i seminariach poświęconych pozyskiwaniu dotacji unijnych (64% przedsiębiorstw podejmowało tego typu działania przed uzyskaniem dotacji, 68% po uzyskaniu dotacji), korzystają z bezpłatnej pomocy konsultantów z Punktów Konsultacyjnych w zakresie dotacji unijnych (55% przed, 53% po zakończeniu projektu), na stałe współpracują z komercyjną firmą doradczą w zakresie dotacji unijnych (45% przed, 38% po zakończeniu projektu). Warto zauważyć, że po rozliczeniu dotacji z działania 2.3 SPO WKP, w stosunku do okresu przed jej uzyskaniem, nastąpiło wzmoczenie aktywności beneficjentów, związanej z pozyskiwaniem dotacji poprzez uczestnictwo w szkoleniach i seminariach dla MSP, a osłabienie działań związanych ze współpracą z komercyjnymi firmami doradczymi.

¹² 34% badanych beneficjentów nie korzystało z pomocy publicznej.

DOBRE PROJEKTY

W tym rozdziale przedstawiamy zrealizowane projekty z zakresu doradztwa (działanie 2.1 SPO WKP) oraz inwestycji (poddziałanie 2.2.1 i działanie 2.3 SPO WKP). Staraliśmy się wybrać różnorodne typy projektów doradczych, pokazujące, jak firmy pozyskiwały dofinansowanie na opracowanie strategii, poszukiwanie nowych rynków, wdrożenie nowych rozwiązań z dziedziny zarządzania, przygotowanie prospektu emisyjnego (przygotowanie do wejścia na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie) czy uzyskanie certyfikatów zgodności. Natomiast projekty inwestycyjne podzieliliśmy na te, w których wyniku firmy wprowadziły innowacyjną usługę, produkt lub unowocześniły proces produkcji. Czasem rezultaty te pojawiały się łącznie – często innowacji procesowej towarzyszy innowacja produktowa (definicje pojęć związanych z innowacyjnością wyjaśniamy w ostatnim rozdziale książki). Oprócz podziału tematycznego zadbałszy o równomierny rozkład geograficzny opisywanych przedsięwzięć – wyselekcjonowaliśmy po dwa projekty z każdego województwa.

Skoncentrowaliśmy się na meritum, czyli na rezultatach projektów, skracając maksymalnie opisy dotyczące procedur. Nie można było pominąć opisu sytuacji początkowej (przed realizacją projektu). Dzięki temu powstały ciekawe – jak sądzimy – *przykłady*, obrazujące, jak dzięki dofinansowanym przedsięwzięciom firmy umacniały swą pozycję na rynku lub wręcz zdobywały przewagę nad konkurentami. Daliśmy też szansę przedsiębiorcom lub menedżerom na wygłoszenie swoich opinii. Z tych wypowiedzi często wypływają cenne nauki dla wszystkich, którzy zamierzają się ubiegać w przyszłości o dofinansowanie swoich projektów. Korzystajmy z doświadczeń tych, którzy przetarli ścieżki i pozyskali dotacje dla swoich firm.

DORADZTWO

TYNKI Z DOMOWEGO LABORATORIUM

Nawet mały rodzinny biznes może się tak rozwinąć, że właściciele uznają za konieczne wprowadzenie Systemu Zarządzania Jakością ISO 9001:2000. Tak było ze spółką ASTEX, która skorzystała z unijnego dofinansowania na wdrożenie tego systemu.

– Na początku interesem kierowała babcia Zofia, z domu Pachowska. Razem z wujkiem i tatą rozkręcała nasze przedsiębiorstwo. Ale to ona rozdawała karty. My z bratem Michałem jesteśmy już trzecim pokoleniem prowadzącym naszą firmę – tak w skrócie historię Producenta Tynków Szlachetnych i Klejów Budowlanych ASTEX Puczyńscy przedstawia Marcin Puczyński, współwłaściciel firmy. O założycielce przypomina wiszący w biurze portret pani Zofii Puczyńskiej.



Samouk technolog

Przedsiębiorstwo działa w miejscowości Otłoczyn, położonej w powiecie aleksandrowskim, ok. 20 km od Torunia. Początkowo (jeszcze wtedy nie funkcjonowała nazwa ASTEX) produkowało tynki elewacyjne i wewnętrzne na potrzeby rynku lokalnego.

Przeszliśmy cały cykl praktycznego kształcenia. Podczas gdy nasi szkolni koledzy mieli wolne soboty, ja i brat musieliśmy przyjeżdżać do pracy i pomagać w firmie. Poznaliśmy wszystkie prace od podstaw: mieszanie tynków, załadunek, rozładunek, prace murarskie itp. Po skończeniu szkoły średniej zastanawialiśmy się, co dalej. Mogliśmy iść na studia (rodziców było na to stać), ale zdecydowaliśmy się na zaangażowanie w firmie – mówi Marcin Puczyński.



Projekty warte wsparcia

Rozmowa z Marcinem Puczyńskim, współwłaścicielem spółki ASTEX Puczyńscy

Jak rozpoczęła się przygoda ASTEX z unijnymi funduszami?

Pierwsze dofinansowanie otrzymaliśmy w 2005 r. na przeprowadzenie badań na system dociepleń (wykonanie tzw. aprobaty technicznej). Uzyskanie atestu to był wówczas dla nas spory wydatek (ok. 50 tys. zł). Wniosek przygotowywałem samodzielnie. Udało się uzyskać 60% dofinansowania. Byłem jednak wyłączony z prac w firmie. Pamiętam, że bardzo się bałem, czy nie popełniłem jakiegoś banalnego błędu, który dyskwalifikuje mój wniosek.

To doświadczenie od najmłodszych lat potem bardzo pomoże w sporze patentowym.

Ojciec z wujem nie wdrażali nowych technologii. Od założenia firmy w 1968 r. produkowali tradycyjne tynki nanoszone metodą natryskową. Kiedy w latach 90. XX w. firmę przejęli Michał i Marcin Puczyńscy, zauważyli, że rynek wzbogaca szybko ofertę. Tradycyjne tynki mogły się sprzedawać najwyższej na rynku lokalnym. – Zacząłem grzebać w technologiach – mówi Marcin Puczyński. Jestem samoukiem, ale konsultowałem się z różnymi osobami z branży. W Polsce nie ma właściwie szkoły o takim kierunku, który praktycznie przygotowywałby do poszukiwania nowych receptur. Znajoma, z wykształcenia chemik budowlany, po skończeniu studiów zatrudniła się w firmie z tej samej branży. Stwierdziła, że choć ma wiedzę teoretyczną, to i tak musi zacząć od zera, od metody prób i błędów.



Wszystkie materiały, które wymyślał, i tak musiały być atestowane (początkowo robił to tylko Instytut Techniki Budowlanej). Potem na większość produktów zaczęły się ukazywać polskie normy. Można było wówczas certyfikować nowe wyroby w niezależnych instytucjach. – Pierwsze laboratorium miałem w domu. Schodziłem o 8.00 do piwnicy i wychodziłem ok. 17.00 na obiad. Żona się dziwiła, co ja tam robię. Ale gdy zaczyna coś się udawać, gdy próby z tynkami są zadowolające, praca nad nimi bardzo wciąga – opowiada Marcin Puczyński.

System Zarządzania Jakością ISO 9001:2000 to też była Pańska aplikacja?

Nie. Po tej pierwszej próbie stwierdziłem, że jest to zbyt czasochłonne. Zlecamy teraz takie prace na zewnątrz.

A jak wyglądało samo wdrożenie?

Początkowo byliśmy niezadowoleni, bo konsultant zaczął tworzyć takie procedury, jakbyśmy byli dużym przedsiębiorstwem. Trochę się przestraszyłem. Logicznie rozumując, ISO powinno nam ułatwić funkcjonowanie, a nie skomplikować. Na szczęście kolejny doradca lepiej nas rozumiał i przygotował procedury, które były bardzo zbliżone do tych wcześniej nieformalnie przez nas stosowanych.

Nowe rynki

W latach 90. ASTEX zaczął wprowadzać do oferty nowe produkty. Opracował materiały niezbędne do systemu dociepleń: tynki mineralne kolorowe o fakturze baranka i kornika, tynki akrylowe i mozaikowe oraz zaprawy klejowe. – Większość tynków na początku produkowaliśmy na bazie cementu (w układach na sucho), 5 lat temu zaczęliśmy wprowadzać układy na mokro: tynki akrylowe, silikonowe, mozaikowe – opowiada współwłaściciel przedsiębiorstwa.

Z firmy lokalnej ASTEX przerodził się w eksportera. Dziś najważniejsze kierunki sprzedaży to Szwecja, Norwegia, Luksemburg, Niemcy, Litwa. – Najdalej mamy odbiorców w Ułan Bator w Mongolii. Przygotowuję ofertę dla Australijczyków – dodaje Marcin Puczyński. Około 20% obrotów stanowi sprzedaż do innych krajów.

W 2007 r. wśród 200 polskich firm z branży ASTEX uplasował się na 12. miejscu pod względem odbioru cementu białego z pewnej duńskiej spółki, jednego z największych producentów cementu w Europie. – Produkcja wciąż rośnie. W 2005 r. byliśmy 25. największym odbiorcą. Wówczas odwiedził nas jeden z szefów duńskiego koncernu i bardzo się zdziwił, że takie niewielkie przedsiębiorstwo może przerabiać tak dużą ilość surowca.

Marcin Puczyński jest również znany w środowisku konserwatorów zabytków. Ci wiedzą, że potrafi odtworzyć tynk o podobnych właściwościach jak ten stosowany przed wiekami. Tynki jego receptury posłużyły do restauracji obiektów w Muzeum Zegarów Słonecznych w Jędrzejowie, a także do odnowienia figury św. Barbary.

Jak pomaga ISO

Dzięki boomowi budowlanemu od sześciu lat obroty rosną. ASTEX również rośnie, choć wciąż należy do kategorii małych przedsiębiorstw – w sezonie (od marca do listopada) zatrudnia 20 osób, łącznie z handlowcami i pracownikami produkcyjnymi. Zwiększająca się liczba klientów, poszerzająca się oferta i dynamiczne zmiany na rynku zmusiły tego producenta tynków

ASTEX pozyskał też dofinansowanie z działania 2.3 SPO WKP na projekt inwestycyjny.

Ten projekt jest już wdrożony i rozliczony. Dzięki niemu zakupiliśmy nowoczesną linię technologiczną do produkcji gotowych zapraw murarskich. Urządzenie jest wyposażone w automatyczny system naważania produktów. Eliminuje to błąd ludzki.

Przygotowanie wniosku zlecieliśmy poznańskiej firmie doradczej, która wzięła też na siebie ciężar rozliczania projektu. Jej zaletą jest to, że dobrze zna naszą branżę. Podobał nam się również zaproponowany przez nią system wynagradzania za pracę konsultantów. Większość firm doradczych chce pieniądze już po napisaniu wniosku. A ta stwierdziła, że weźmie wynagrodzenie tylko wówczas, gdy PARP przyzna nam dofinansowanie. To jest uczciwe.

do wdrożenia Systemu Zarządzania Jakością ISO 9001:2000. – Jest to system, który pomaga prowadzić firmę. Mamy lepiej poukładane procedury. Wcześniej w zasadzie one obowiązywały, ale teraz, gdy uzyskały status obowiązującego dokumentu, muszą być bezwzględnie respektowane – mówi Marcin Puczyński. Dodaje, że ISO bardzo się przydaje przy startowaniu w przetargach. Wdrożenie systemu pomogło niedawno wygrać przetarg na docieplenie budynków (o łącznej powierzchni 12 tys. mkw.), rozpisany przez jedną z warszawskich spółdzielni mieszkaniowych. Tam jednym z warunków złożenia oferty było właśnie posiadanie ISO 9001:2000. ASTEX wygrał przetarg na dostawę systemu dociepleń.

ISO pomaga również firmie w sytuacji rotacji pracowników. W 2006 i 2007 r. sporo osób wyjechało do pracy za granicę. – By uchronić się przed odpływem najbardziej doświadczonych pracowników, podnieśliśmy pensje brygadzystom. To wykwalifikowani majstrowie. Oni zawsze mogą nauczyć nowych pracowników. System Zarządzania Jakością ISO dodatkowo porządkuje wiele rzeczy – uważa Marcin Puczyński.

Projekt: Wdrożenie Systemu Zarządzania Jakością ISO 9001:2001 i uzyskanie Certyfikatu.

Firma: ASTEX Puczyńscy – Producent Tynków Szlachetnych i Klejów Budowlanych

Lokalizacja: Otłoczyn, woj. kujawsko-pomorskie

Program: 2.1 SPO WKP

Dofinansowanie: 6,3 tys. zł

Wartość całkowita: 17,3 tys. zł

Termin realizacji: czerwiec 2006 r.

Czy firma szykuje nowe projekty?

Mamy teren o powierzchni ok. 5 tys. mkw. Chcemy postawić halę magazynową i nowy budynek biurowy. Po uruchomieniu nowej linii produkcyjnej nasze moce bardzo się zwiększyły, ale nie mamy gdzie przechowywać gotowych produktów. Będziemy szukać szansy na pozyskanie dofinansowania na tę nową inwestycję w regionalnych programach operacyjnych.

Rozmawiał Jerzy Gontarz

RADOŚĆ Z PROWADZENIA FIRMY

Kiedy w roku 1984 małżeństwo Halina i Józef Orzeł otwierali firmę, nie przypuszczali, że prawie 25 lat później rodzinne przedsięwzięcie będzie prężnie działającą spółką akcyjną. Ich zdaniem, w biznesie liczy się nie tylko intuicja, ale przede wszystkim umiejętności we wdrażaniu innowacji.



Korzenie Spółki Akcyjnej Orzeł sięgają roku 1984, kiedy powstał zakład rzemieślniczy Józefa Sławomira Orzeła, produkujący kapsle do butelek, detale do wag i maszyn rolniczych. Od początku było to przedsięwzięcie rodzinne. W ostatnich latach małżonkowie Halina Orzeł (magister ekonomii) i Józef Sławomir Orzeł (inżynier rolnictwa) we współpracy z synem Jackiem

Józef Orzeł, przewodniczący Rady Nadzorczej Orzeł SA:

Dotacje dla firm to szansa, którą należy wykorzystać, jeżeli myślimy o nowoczesnym zarządzaniu przedsiębiorstwem. Proces ubiegania się o wsparcie, realizacja projektu inwestycyjnego oraz jego rozliczenie jest rzeczywiście zadaniem wymagającym. Jednakże na końcu tej drogi otrzymujemy realne pieniądze, które wynagradzają poniesiony wysiłek, stając się katalizatorem dalszego rozwoju przedsiębiorstwa. Spotykając się z przedsiębiorcami, zawsze staram się zachęcać do korzystania z tej formy wsparcia. Wychodzę z założenia, iż każde środki pozyskane i wykorzystane przez lokalne firmy przyczyniają się do podniesienia poziomu naszego życia.

(magistrem ekonomii), synową Magdaleną (magistrem socjologii) oraz z dziećmi Agnieszką i Kamilem (studentami Uniwersytetu Warszawskiego) stworzyli prężną firmę motoryzacyjną.

W roku 1998 rozpoczęto działalność w branży ogumienia. Kolejne etapy rozwoju wyznaczało podejmowanie współpracy z coraz bardziej wymagającymi partnerami, takimi jak: Sieć Autoryzowanych Stacji Dębica (ASD), Sieć Autoryzowanych Serwisów Grupy GoodYear (ASGG), Sieć Premio. Strategię działania rodziny określa motto: „Aby Radość w nas była i Radość nasza była pełna”.

Inwestycja w ludzi

Dziś Orzeł SA zatrudnia ponad 30 osób, a podnoszenie kwalifikacji pracowników jest najważniejszym elementem strategii rozwoju. Zarówno kadra zarządzająca, jak i podwładni podnoszą kwalifikacje dzięki studiom podyplomowym i szkoleniom, przy czym doskonalenie jest częściowo bądź w całości wspierane z unijnych środków. W latach 2003 i 2004 kadra i pracownicy wzięli udział w szkoleniach współfinansowanych przez Program Rozwoju Zasobów Ludzkich Phare – Spójność Społeczna i Gospodarcza, a także korzystali z wiążącej się z tymi szkoleniami pomocy doradczej. Osoby z kadry zarządzającej ukończyły studia podyplomowe dofinansowane ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego. Inwestycje w kształcenie ludzi pozwalają podnosić jakość świadczonych usług.

Do trzech razy sztuka

Orzeł SA aktywnie ubiega się o środki pomocowe. Firma czterokrotnie uzyskała dofinansowanie z programu przedakcesyjnego Phare. Pracownicy na bieżąco śledzą strony dotyczące programów pomocowych. Uczestniczą też w organizowanych w tym zakresie szkoleniach. Starania o pozyskanie środków SPO WKP nie obyły się bez problemów. Próbę uzyskania dotacji na realizację projektu spółka podejmowała trzykrotnie. Dokumenty aplikacyjne opracowano samodzielnie. Za pierwszym razem wniosek o dotację został odrzucony na etapie oceny merytorycznej. Powodem negatywnej oceny projektu było niezrozumienie przez wnioskodawcę istoty i celu programu dotacyjnego, co skutkowało istotnymi błędami w samej konstrukcji projektu. Drugie podejście zakończyło się odrzuceniem wniosku na etapie oceny formalnej (dokumentacja została złożona bez zachowania siedmiodniowego terminu dającego możliwość skorygowania błędów formalnych).

Mimo niepowodzeń firma wykazała się dużą determinacją w dążeniu do założonego celu i wniosek o wsparcie złożyła po raz trzeci (w trzynastej, ostatniej rundzie aplikacyjnej). Tym razem, korzystając z doświadczeń z poprzednich prób, dokonano niezbędnych poprawek w projekcie. Ostatecznie projekt został oceniony pozytywnie i zakwalifikowany do udzielenia wsparcia.

Doradztwo punktem wyjścia

Realizacja projektu „Doradztwo w zakresie przygotowania dokumentacji technicznej inwestycji” jest bezpośrednio związana z planami rozwoju spółki i stanowi kolejną próbę ubiegania się o środki unijne. W związku z rozpoczęciem okresu programowania 2007-2013 i poja-

wieniem się nowych możliwości dofinansowania Orzeł planuje duże przedsięwzięcie budowlane. Realizacja inwestycji wymaga stosownej dokumentacji budowlanej. Jej przygotowanie zostało dofinansowane z działania 2.1 SPO WKP.

Dzięki temu ma powstać duża hala magazynowo-serwisowa. W budynku zostanie zainstalowany innowacyjny system ogrzewania z wykorzystaniem pomp ciepła. Inwestycja zakłada również zakup nowoczesnego wyposażenia do serwisu i magazynu wysokiego składowania opon. Łączna wartość inwestycji szacowana jest na 3,5 mln zł.

Zysk i plany

W trakcie trwania projektu spółka nie napotkała na większe trudności. Rozliczenie projektu również nie było kłopotliwe. Przydatna okazała się pomoc pracowników lubelskiego RIF, którzy szybko i sprawnie wyjaśniali niejasności związane z realizacją projektu. Zaoszczędzone dzięki dotacji środki zostały przeznaczone na działania związane z rozwojem e-sprzedaży. Obecnie Orzeł SA kładzie główny nacisk na rozszerzenie tego kanału dystrybucji i większość dostępnych zasobów kierowana jest w ten obszar. Gdyby nie pozyskane wsparcie, spółki nie byłoby stać na zakup drogiej dokumentacji budowlano-technicznej planowanej inwestycji. Zadanie to zostałyby przesunięte na rok 2008 lub później, a to z kolei spowodowałoby znaczne opóźnienie rozpoczęcia budowy. W efekcie nie byłby możliwy szybki rozwój i poprawa konkurencyjności firmy. Jak wyglądają najnowsze plany spółki? – W pierwszych miesiącach 2008 r. zamierzamy zadebiutować na NewConnect. NewConnect jest rynkiem akcji, opartym na alternatywnym systemie obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie – wyjaśnia Józef Orzeł, przewodniczący Rady Nadzorczej Orzeł SA. – Ten trudny proces chcemy sfinansować przy udziale środków z działania 3.3 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Projekt: Doradztwo w zakresie przygotowania dokumentacji technicznej inwestycji

Beneficjent: Orzeł SA

Lokalizacja: Ćmiłów, woj. lubelskie

Program: 2.1 SPO WKP

Dofinansowanie: 71,5 tys. zł

Wartość całkowita: 87,4 tys. zł

Termin realizacji: luty – czerwiec 2007 r.

ZACZYN DLA WIELKICH PROJEKTÓW

Początki firmy Sukiennik sięgają roku 1990, gdy powstała jako przedsiębiorstwo rodzinne. Trzy lata później rozpoczęła produkcję styropianowych kasetonów, listew i rozet sufitowych. Było to dobre posunięcie. W następnym roku produkcję przeniesiono do nowej fabryki w Łodzi, a firma rozwijała się dynamicznie, ustawicznie poszerzając swoją ofertę handlową.

Dziś przy produkcji styropianu łódzkie przedsiębiorstwo zatrudnia około 110 osób i jest jednym z liderów swojej branży w Polsce, dokąd trafia 89% jego produkcji. Początkowo produkowane były tylko elementy wystroju wnętrz ze styropianu, ale zmieniające się gusty, preferencje i potrzeby klientów wymogły na firmie wiele działań innowacyjnych. Aby mogła się nadal rozwijać, poszerzyła swoją ofertę o materiały izolacyjne dla budownictwa, spośród których najważniejsze są bloczki fortis oraz styropianowe belki stropowe. Innowacyjne rozwiązania poskutkowały licznymi patentami oraz nagrodami i wyróżnieniami na targach i wystawach budowlanych – zarówno w kraju, jak i za granicą. Łódzka fabryka styropianu produkuje również opakowania, formy, a nawet konstruuje i wykonuje różnego rodzaju maszyny, oczywiście już nie ze styropianu.

Niepozorny biznesplan

W realizowaniu nowych przedsięwzięć i ambitnych planów pomagają fundusze unijne. Skala wartości i dofinansowania jest bardzo zróżnicowana. Projekt „Opracowanie biznesplanu oraz dokumentacji technicznej inwestycji” jest pierwszym, a zarazem najskromniejszym projektem PPHU Sukiennik. Czas jego realizacji wyniósł zaledwie 3 miesiące. – Projekt miał na celu opracowanie biznesplanu inwestycji dotyczącej rozpoczęcia produkcji półproduktu do produkcji styropianu oraz opracowanie rozwiązań technologicznych. Biznesplan pokazał, na ile potencjalna inwestycja jest rentowna i jakie pociągnie za sobą koszty. Te dane były użyte jako część składowa biznesplanu realizowanej obecnie inwestycji: budowy zakładu tworzywo sztucznych (o wiele większa skala). Projekt dał nam możliwość spojrzenia na znane nam procesy technologiczne z innego punktu widzenia oraz oszacowanie kosztów inwestycji. Zobaczyliśmy, ile byśmy zarobili, gdybyśmy sprzedawali te półprodukty, które dzisiaj sami musimy kupować. Pierwotnie miało być to coś małego, ale później... Szef ma milion pomysłów na minutę. I w efekcie mały projekt doradczy został wykorzystany jako pomoc w realizacji czegoś naprawdę poważnego – tłumaczy Dariusz Kołodziejcki, dyrektor PPHU Sukiennik.

Do realizacji pierwszego projektu dofinansowanego z funduszy europejskich wybrano firmę doradczą z Łodzi, z którą przedsiębiorstwo współpracowało wcześniej podczas wdrażania Systemu Zarządzania Jakością ISO 9001:2000. Powstał biznesplan i początek nowej linii produkcyjnej, będące załącznikiem nowej inwestycji. A inwestycje łódzkiej fabryki styropianu konsekwentnie realizują założony plan podnoszenia konkurencyjności firmy. – Wszystko robimy pod własne potrzeby. Inwestycje zmierzają do tego, by produkować surowce dla siebie. Zwiększą one sprzedaż produktów z obecnej oferty, obniżą koszty surowców potrzebnych do własnej produkcji – wyjaśnia dyrektor łódzkiego przedsiębiorstwa.

Przyszłość w nowych technologiach

Nowe inwestycje PPHU Sukiennik to budowa zakładów produkcyjnych w Zgierzu, których otwarcie jest planowane na czerwiec 2008 r. One również są dofinansowane w ramach dwóch projektów z SPO WKP. Ich łączna wartość wynosi około 35 mln zł. Tak o nowych wyzwaniach stojących przed przedsiębiorstwem mówi jego dyrektor: – Pierwsza inwestycja z poddziałania 2.2.1 obejmuje budowę zakładu tworzy sztucznych oraz zakładu produkcji materiałów budowlanych: innowacyjna technologia przetwórstwa polistyrenu oraz produkcja nowoczesnych materiałów budowlanych, pustaków typu fortis. W ramach drugiej inwestycji powstaje wytwórnia lekkich kruszyw budowlanych w oparciu o innowacyjną technologię.

Jak przyznaje Dariusz Kołodziejski, biznesplan powstałby i bez wsparcia funduszy europejskich, choć być może w mniejszym zakresie. Sam projekt miał też niewielki wpływ na pozycję firmy na rynku, gdyż – jak przyznaje dyrektor firmy – dopiero wprowadzenie w życie informacji zawartych w dokumentacji umożliwi nam zwiększenie konkurencyjności naszych wyrobów oraz wprowadzenie na rynek produktów wykonywanych w nowych technologiach.

Apetyt na fundusze

Realizacja projektu nie wymagała od łódzkiej firmy wielkiego zaangażowania. Dofinansowanie zostało przyznane dzięki pomocy doradców zewnętrznych, których pracę dyrektor PPHU Sukiennik ocenia bardzo pozytywnie. Również rozliczenie projektu nie było uciążliwe, zbyteczne okazało się zatrudnianie do tego celu zewnętrznej firmy konsultingowej. Mimo nielicznych krytycznych uwag na temat procedur rozpatrywania wniosków (przede wszystkim jego prędkości), przedsiębiorstwo z Łodzi zasmakowało w funduszach Unii Europejskiej. Oprócz wspomnianych dwóch dużych projektów dotyczących budowy zakładów przemysłowych, firma zrealizowała już kolejny projekt doradczy, również będący wycinkiem dużych projektów. Teraz myśli o następnych przedsięwzięciach, dla których dofinansowanie będzie chciała pozyskać w 2009 r.

Projekt: Opracowanie biznesplanu oraz dokumentacji technicznej inwestycji

Firma: PPHU Jacek Sukiennik

Lokalizacja: Łódź, woj. łódzkie

Program: 2.1 SPO WKP

Dofinansowanie: 57,9 tys. zł

Wartość całkowita: 141,4 tys. zł

Termin realizacji: maj – lipiec 2006 r.

wnętrznego i kosztowało to drogo. Projekt zakończył się pozytywnie, dlatego pracę konsultanta można ocenić pozytywnie – mówi prezes Szkarłat.

Kamienie milowe

Do realizacji projektu wybrano Zakład Elektroniki Profesjonalnej z Gdyni, producenta wypróbowanego wcześniej systemu monitorowania i zarządzania flotą samochodową. Projekt składał się z dwóch etapów: przygotowawczego i wdrożeniowego. Większość kosztów kwalifikowanych poniesiono w etapie pierwszym. Na początku należało dokładnie określić potrzeby i oczekiwania firmy LIMDROG Sp. z o.o., a następnie dostosować do nich oprogramowanie systemu.

Konsultanci przygotowali analizę przedwdrożeniową, uwzględniając specyfikę przedsiębiorstwa działającego w branży budownictwa drogowo-mostowego. W związku z tym, że głównym celem realizacji projektu było podniesienie konkurencyjności firmy poprzez zmniejszenie zużycia paliwa, szczególną uwagę zwrócono na możliwość precyzyjnego pomiaru poziomu paliwa w zbiornikach. Przeanalizowano przebiegi wykorzystywanych pojazdów pod kątem częstotliwości ich powrotów do siedziby firmy i zużycia paliwa. Na podstawie analizy konsultanci wykonali projekt systemu, a następnie specyfikację techniczną sprzętu i oprogramowania przeznaczonego do zainstalowania w siedzibie firmy oraz w należących do niej pojazdach. Po dokładnym określeniu potrzeb i oczekiwań zostało zmodyfikowane oprogramowanie analityczne wykorzystywane przez system GPS tak, by lepiej spełniało oczekiwania realizującego projekt przedsiębiorstwa.

Następnym krokiem było wykonanie szczegółowego projektu instalacji wszystkich elementów systemu. Projekt ten obejmował: instalację i kalibrację rejestratorów w każdym z szesnastu wybranych pojazdów (do projektu wyznaczono najbardziej eksploatowany sprzęt), instalację zmodyfikowanego oprogramowania, oraz skonfigurowanie go z mapą elektroniczną. Ostatnim elementem pierwszego etapu projektu było opracowanie procedur testowych systemu.

Praca ekspertów

Sam zakup programu i wszystkich urządzeń, a również ich instalacja w pojazdach i siedzibie firmy nie były objęte kosztami kwalifikowanymi. Jednakże praca firmy doradczej zakończyła się z chwilą rozpoczęcia realizacji drugiego etapu projektu. W jego ramach eksperci przygotowali procedury operacyjne dotyczące użytkowania systemu oraz procedury na wypadek sytuacji awaryjnych. Praca doradców zakończyła się dopiero po kilku dniach od wprowadzenia systemu. Przez ten czas pomagali poznać i opanować oprogramowanie, tak by w pełni można było z niego korzystać. Ostatnim elementem projektu było wprowadzenie danych ze wszystkich rejestratorów uprzednio zainstalowanych w pojazdach, a następnie na tej podstawie przeprowadzenie analizy wydajności systemu i optymalizacji jego parametrów.

Oszczędności

Prezes Andrzej Szkarłat nie żałuje poniesionych wydatków: – Gdyby nie ten projekt, nasza spółka nadal ponosiłaby większe koszty transportu i użytkowania sprzętu. Mniej więcej po pół roku widać efekty działania zamontowanych urządzeń. Może ich koszt jeszcze się nie

zwrócił, ale oszczędności są znaczne i po roku powinna się zwrócić cała inwestycja. Ostatnio dokupiliśmy nowy sprzęt i będziemy montować te urządzenia także na nim.

Nic dziwnego, że unijny system wspierania przedsiębiorczości oceniany jest w Limanowej pozytywnie, z zastrzeżeniem, że wnioski i ich dokumentowanie mogłyby być bardziej uproszczone. Wsparcia na tego typu projekty doradcze należy teraz szukać w regionalnych programach operacyjnych.

Dobre efekty z wdrożenia projektu zachęciły prezesa limanowskiego przedsiębiorstwa do starania się o kolejne fundusze unijne: – Zamierzamy nadal korzystać ze środków unijnych. W planach mamy unowocześnienie podstawowej maszyny, jaką jest wytwórnia mas bitumicznych.

Projekt: Podniesienie konkurencyjności Przedsiębiorstwa Drogowo-Mostowego LIMDROG Sp. z o.o. poprzez wykorzystanie nowoczesnych technologii informatycznych
Firma: Przedsiębiorstwo Drogowo-Mostowe LIMDROG Sp. z o.o.
Lokalizacja: Limanowa, woj. małopolskie
Program: 2.1 SPO WKP
Dofinansowanie: 29,3 tys. zł
Wartość całkowita: 89 tys. zł
Termin realizacji: styczeń – czerwiec 2006 r.

TRANSPORT ZE STRATEGIĄ

Wsparcie na doradztwo również może dać firmie silny pozytywny impuls. Grodziska spółka transportowa DARTOM opracowała strategię działania na terytorium rynku unijnego, korzystając ze wsparcia w ramach działania 2.1 *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez doradztwo SPO WKP*.

Od początku swojej działalności (1990 r.) spółka DARTOM koncentruje się na realizacji usług transportowych oraz spedycyjnych na terenie wszystkich krajów Unii Europejskiej, Szwajcarii, a także na obszarze Europy Środkowowschodniej. Usługi oferowane są wszystkim potencjalnym klientom bez względu na lokalizację. Dzisiaj firma obsługuje niemal 300 klientów i liczba ta stale wzrasta. Dla zarządu spółki bardzo ważna jest jakość nie tylko usług, ale także zarządzania, warunków pracy i środowiska. Potwierdza to działający w spółce Zintegrowany System Zarządzania ISO 9001:2000, ISO 14001:2004, HACCP 3027:2002 oraz system oceny bezpieczeństwa i jakości w transporcie drogowym SQAS Road. DARTOM należy też do liderów jakości – Quality International 2007. Spółka konsekwentnie dąży do podniesienia czynników jakościowych Key Performance Indicato (KPI) poprzez regularne szkolenia personelu oraz systematyczną wymianę taboru.

Odnaleźć się na rynku

Transport drogowy jest obecnie najbardziej rozwiniętą gałęzią systemu transportowego Unii Europejskiej. – Dynamiczny rozwój rynku usług TSL (transport, spedycja, logistyka), wzrost konkurencji przyspieszyły naszą decyzję o opracowaniu strategii działania na terytorium rynku unijnego – mówi Dariusz Szumacher, prezes DARTOM Sp. z o.o.

Ponieważ już wcześniej – przy okazji wdrażania Zintegrowanego Systemu Zarządzania – firma korzystała z dofinansowania z funduszy unijnych wdrażanych przez PARP, po raz kolejny zainteresowała się działaniem 2.1 *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez doradztwo SPO WKP*. – Po otrzymaniu pozytywnej odpowiedzi na złożony wniosek podpisaliśmy umowę dotacji na dofinansowanie 50% wartości projektu, co stanowiło kwotę 39 tys. zł. Do opracowania tak ważnej dla nas strategii działania wybraliśmy w ramach konkursu ofert akredyto-



Dariusz Szumacher, prezes DARTOM:

Opracowanie strategii działania na Jednolitym Rynku Europejskim było niezbędne, aby trafnie zidentyfikować bariery i problemy oraz osiągnąć założony cel na najbliższe lata, jakim było zwiększenie konkurencyjności naszej firmy. Szczegółowa strategia opracowana w ramach projektu dofinansowanego z SPO WKP pokazała, że nasza firma ma jeszcze wiele do zyskania, przede wszystkim na rynku krajowym.

wanego przez PARP wykonawcę – mówi prezes Szumacher. – W trakcie współpracy konsultanci wykazali się wysokimi kompetencjami. Strategia działania została opracowana w pełni profesjonalnie zarówno od strony merytorycznej, jak i wizualnej.

Nowa strategia

W efekcie realizacji projektu doradczego w terminie sierpień – październik 2006 r. spółka DARTOM otrzymała pełne opracowanie zawierające analizę otoczenia przedsiębiorstwa, jego potencjału strategicznego oraz proponowane rozwiązania strategiczne.

– Nowa strategia działania, wskazanie konkurencyjnych czynników spółki, było dla nas bardzo istotne, ponieważ przygotowywaliśmy się do zwiększenia udziału na rynku usług TSL, powiększając jednocześnie naszą flotę o nowoczesne środki transportu – tłumaczy Dariusz Szumacher. – Szczegółowa strategia na najbliższe lata opracowana w ramach projektu pokazała, że nasza firma ma jeszcze wiele do zyskania, przede wszystkim na rynku krajowym. Rozpoczęliśmy wdrażanie rekomendowanych opcji strategicznych. Między innymi w województwie śląskim otworzyliśmy jeden z kilku planowanych na terenie kraju oddziałów, powiększyliśmy naszą flotę o kolejne kilkadziesiąt nowoczesnych środków transportu. Drugim ważnym kierunkiem jest kierunek wschodni.

Aby nie wypaść z bardzo konkurencyjnego rynku usług transportowych, spółka musi stale się rozwijać i podnosić jakość świadczonych usług. Prezes Szumacher już zdecydował, że na dalszy rozwój firmy będzie się starał pozyskać środki z nowych programów operacyjnych. Pozyskanie dotacji na zakup środków transportu nie jest możliwe, ale działania związane ze strategią firmy lub z wdrożeniem innowacyjnego rozwiązania organizacyjnego można sfinansować w ramach nowych programów.

Projekt: Opracowanie strategii działania na terytorium rynku unijnego

Firma: DARTOM Sp. z o.o.

Lokalizacja: Grodzisk Mazowiecki, woj. mazowieckie

Program: 2.1 SPO WKP

Dofinansowanie: 39 tys. zł

Wartość projektu: 78 tys. zł

Termin realizacji: sierpień – październik 2006 r.

STRATEGIA WEJŚCIA NA NOWY RYNEK

Rozpychanie się na nasyconym już rynku nie jest dla firmy wygodne. Wymaga to ogromnych nakładów na marketing i innowacje. Gdańska firma Eco Club sięgnęła po inny sposób – znalazła odbiorców swoich usług i produktów poza granicami kraju.



Przedsiębiorstwo Eco Club istnieje od 2001 r. Specjalizuje się w dystrybucji produktów profesjonalnej higieny medycznej oraz pralniczej. Założyciel firmy przed podjęciem decyzji o powstaniu Eco Clubu miał za sobą kilkuletnie doświadczenie we współpracy ze szpitalami, pralniami oraz hotelami. Dzięki kontaktom z najlepszymi producentami z branży pralniczej oraz medycznej firmie udało się uzyskać status dystrybutora międzynarodowych koncernów. Eco Club oferuje doradztwo w kwestiach związanych z modernizacją użytkowanych już pralni, wyposaża pralnie w nowoczesny sprzęt oraz

środki pralnicze, zajmuje się doborem i sprzedażą odpowiednich myjni i myjek-dezynfektorów w szpitalach i gabinetach lekarskich oraz doradza nowo powstającym w branży usług pralniczych firmom w zakresie zakładania i wyposażania pralni. Klientami firmy są przede wszystkim duże ośrodki, wśród których można wymienić szpitale, pralnie usługowe, firmy sprzątające i hotele.

Europejska pomoc

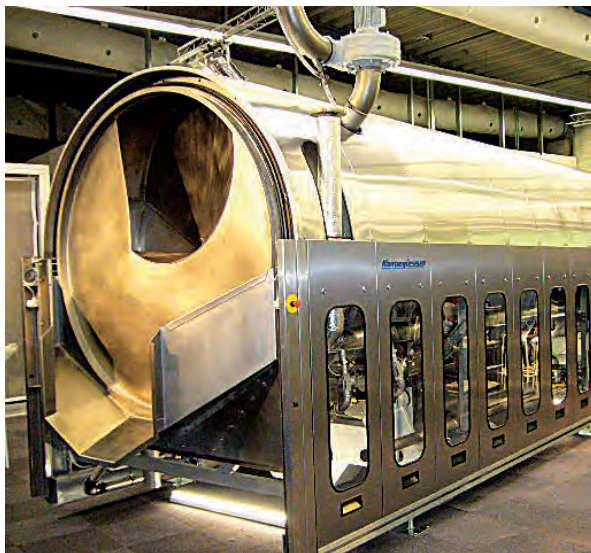
W związku z pojawieniem się silnej konkurencji w Polsce, właściciel firmy Edward Blecher postanowił się rozejrzeć za nowymi rynkami zbytu dla oferowanych przez siebie produktów i usług. O metodycznym podejściu do sprawy świadczy to, iż firma Eco Club uzyskała w 2005 r. dofinansowanie na przeprowadzenie analizy konkurencyjności oraz zastosowania

Edward Blecher, właściciel Eco Clubu:

Termin rozpoczęcia zaplanowanej inwestycji zależy przede wszystkim od dynamiki rozwoju firmy w Polsce. Aktualnie popyt na nasze produkty i doradztwo ze strony pralni usługowych i branży hotelarskiej w Polsce rośnie w tempie geometrycznym ze względu na intensywny przyrost liczby miejsc hotelowych w kraju. Zasada jest prosta: im więcej nowych miejsc hotelowych, tym większy popyt na nowoczesne usługi pralnicze, a wiele zakładów nie przygotowało się wcześniej i nie posiada rozwiązań technologicznych na wymaganym poziomie. Stąd zaangażowanie Eco Clubu, aby zapewnić nowo powstającym i modernizowanym pralniom odpowiednie linie technologiczne. To jest główny czynnik powodujący przesunięcie w czasie decyzji o otwarciu firmy na Litwie.

właściwej strategii rozwoju. Środki pochodziły z Programu Rozwoju Przedsiębiorstw, realizowanego w ramach Phare. Warto dodać, że przedsiębiorstwo rok wcześniej uzyskało grant na projekt „Rozwój działalności firmy Eco Club Edward Blecher w oparciu o transfer technologii informatycznych”.

Metodyczne działanie



Przy próbie oceny przyszłych rynków zbytu brano pod uwagę lokalizację firmy, a także bliskość potencjalnych partnerów biznesowych. Nie bez znaczenia było również to, że produkcja większości urządzeń będących w ofercie firmy odbywa się na terenie Niemiec. Z jednej strony gwarantuje to zachowanie najwyższego poziomu jakości produktów (i samej produkcji), a z drugiej – jest pewnym ograniczeniem dla wyboru rynków działalności eksportowej firmy. Zdecydowano się na rozpoczęcie działalności na terenie Litwy i otwarcie tam placówki. Należało jednak dokładnie przeanalizować wszelkie uwarunkowania, opracować strategię działania przed ruszeniem z planowaną inwestycją. I znów właściciele firmy podeszli do zadania metodycznie, postanawiając przygotować profesjonalny biznesplan i analizę rynku litewskiego. Skorzystali przy tym z możliwości uzyskania dofinansowania na wsparcie doradcze z działania 2.1 Sektorowego Programu Operacyjnego *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw*.

Najpierw musimy zaspokoić popyt w Polsce i dopiero wtedy ruszyć na podbój nowego rynku, do czego jesteśmy idealnie przygotowani, lecz ze względu na wykorzystywanie potencjału naszych specjalistów w Polsce nie jesteśmy w stanie prowadzić obydwu projektów równoległe. Zdecydowanie jesteśmy zainteresowani dalszym wykorzystywaniem funduszy unijnych.

Najpierw musimy zaspokoić popyt w Polsce i dopiero wtedy ruszyć na podbój nowego rynku, do czego jesteśmy idealnie przygotowani, lecz ze względu na wykorzystywanie potencjału naszych specjalistów w Polsce nie jesteśmy w stanie prowadzić obydwu projektów równoległe. Zdecydowanie jesteśmy zainteresowani dalszym wykorzystywaniem funduszy unijnych.

Plany rozszerzenia działalności

Przygotowany projekt „Zwiększenie konkurencyjności firmy poprzez doradztwo umożliwiające właściwe planowanie inwestycji” uzyskał dofinansowanie i Eco Club mógł rozpocząć jego realizację. Podstawowym celem projektu było opracowanie profesjonalnego biznesplanu wynikającego z planowanej ekspansji na nowy rynek. Stworzone dokumenty miały pomóc w dokładnym zaplanowaniu inwestycji na Litwie. W jej ramach przewidywano stworzenie nowego oddziału firmy, w tym zakup lub wynajęcie i wyposażenie biura, zatrudnienie pracowników, zakup środków transportu oraz przeprowadzenie kampanii promocyjnej. Opracowany biznesplan oprócz pełnego obrazu finansowania inwestycji wskazywał na najkorzystniejsze dla firmy i najbardziej ekonomiczne rozwiązania oraz propozycje działań strategicznych.

Rozpracowywanie litewskiego rynku

Realizacja projektu przebiegała w dwóch etapach. Pierwszy polegał na zebraniu informacji niezbędnych do wykonania biznesplanu. Podczas jego trwania zebrano kluczowe informacje dotyczące wnioskodawcy oraz możliwości inwestycyjnych firmy. Przygotowano opracowanie „Litwa – uwarunkowania wpływające na prowadzenie działalności gospodarczej”. Edward Blecher uzyskał dzięki temu niezbędne informacje o Republice Litewskiej, przepisach i procedurach związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej na Litwie oraz informacje na temat norm i wymagań koniecznych do spełnienia przez przedsiębiorstwo. Za przygotowanie opracowania odpowiedzialny był akredytowany wykonawca.

Trzyczęściowa strategia

Opracowana dokumentacja również była tworzona przez akredytowanego wykonawcę i składała się z trzech części. W pierwszej przeprowadzono szczegółową analizę wykonalności planowanej inwestycji. Opracowano analizę SWOT, która pozwoliła określić mocne i słabe strony przedsiębiorstwa, a także dokonano analizy możliwości sfinansowania niezbędnych nakładów, ponieważ Eco Club nie dysponował wystarczającymi środkami do przeprowadzenia samodzielnej inwestycji.

Drugą część biznesplanu stanowił plan marketingowy projektu. Przygotowano wyczerpującą analizę rynku litewskiego, dzięki któremu można było określić potencjalnych odbiorców produktów i usług Eco Clubu oraz dostawców funkcjonujących już na tamtejszym rynku, którzy po otwarciu litewskiego oddziału firmy stanowiliby konkurencję. Analizowano również potrzeby tamtejszego rynku, dzięki czemu można było określić, czy popyt na usługi i produkty Eco Clubu będzie na odpowiednim dla przedsiębiorstwa poziomie. W ramach planu marketingowego opracowano również założenia polityki cenowej firmy oraz strategię promocji całego przedsięwzięcia.

Ostatnią częścią drugiego etapu realizacji projektu było przygotowanie wnikliwego planu finansowego inwestycji. Opracowano prognozy finansowe dla otwarcia oddziału Eco Clubu na Litwie. Stworzono bilans, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych oraz analizę wskaźnikową. Drobiazgowo przygotowanie biznesplanu pozwoliło na właściwe przygotowanie się do realizacji planowanej inwestycji.

Plany dalszego rozwoju

Realizacja projektów doradczych pobudziła Eco Club do dynamicznego rozwoju. Wzrastająca konkurencja na rynku usług świadczonych przez firmę zmuszała do ciągłego poszukiwania najlepszych strategii mogących przyczynić się do rozwoju przedsiębiorstwa i do zwiększenia efektywności jego działania. Eco Clubowi trudno było inwestować w nowe technologie, ponieważ jako dystrybutor gotowych produktów mógł jedynie korzystać z rozwiązań wykorzystywanych przez producentów sprzętu pralniczego. Stąd pomysł na wprowadzenie ulepszeń w rozwiązaniach organizacyjnych i poszukiwanie nowych rynków zbytu. Rozszerzenie prowadzonej działalności i zaoferowanie własnych usług i produktów na Litwie to będzie nowy etap w rozwoju firmy.

Projekt: Zwiększenie konkurencyjności firmy poprzez doradztwo umożliwiające właściwe planowanie inwestycji

Firma: Eco Club Edward Blecher

Lokalizacja: Gdańsk, woj. pomorskie

Program: 2.1 SPO WKP

Dofinansowanie: 11,25 tys. zł

Wartość całkowita: 22,5 tys. zł

Termin realizacji: lipiec – sierpień 2006 r.

Projekt: Zwiększenie konkurencyjności firmy poprzez doradztwo umożliwiające sprawne funkcjonowanie na Litwie

Program: 2.1 SPO WKP

Dofinansowanie: 36 tys. zł

Wartość całkowita: 72 tys. zł

Termin realizacji: wrzesień – listopad 2006 r.

ZNAK CE ZA DOTACJE

Realizacja projektów dotowanych ze środków unijnych nie zawsze wypływa z inicjatywy przedsiębiorców. Dostosowywanie się do oczekiwań i potrzeb klientów wymusza czasem szukanie nowych rozwiązań i źródeł dofinansowania. Tak było w wypadku podkarpackiej firmy Walter i Metal-Kros.

Firma Walter powstała w 1992 r. i należy do największych firm produkcyjnych na terenie Podkarpacia. Od początku działalności specjalizuje się w produkcji maszyn do obróbki drewna. Firma zatrudnia obecnie ponad 70 pracowników i dysponuje nowoczesnym zakładem produkcyjnym. W swojej ofercie ma wiele maszyn do obróbki drewna, a także oprzyrządowanie i akcesoria do nich. Wszystkie produkowane maszyny zostały zaprojektowane w firmie Walter na bazie doświadczeń i podpowiedzi klientów przedsiębiorstwa. Na polskim rynku Walter nie ma dużej konkurencji – poza nim w tej branży działają jedynie 4 firmy. Stąd też rozszerzona działalność eksportowa firmy – produkty są sprzedawane na Ukrainie, Litwie, Węgrzech, Słowacji, w Czechach i Niemczech.

Dbłość o klienta

Dostosowywanie oferty firmy do wymagań i oczekiwań klientów znalazło również odzwierciedlenie w realizacji projektu dofinansowanego w ramach działania 2.1 SPO WKP „Usługi doradcze w zakresie certyfikacji w celu rozwoju firmy” (2005 r.). Walter skorzystał z usług doradczych w zakresie certyfikacji produkowanych maszyn i urządzeń. Udział w projekcie umożliwił otrzymanie certyfikatów zgodności CE na produkowane maszyny. Dokumenty aplikacyjne przygotował zespół firmy na podstawie informacji umieszczonych na stronach internetowych. Podczas tworzenia wniosku korzystano również z doradztwa i pomocy pracowników Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego SA.

Certyfikacja produktów

Pozyskanie certyfikatów miało bardzo duże znaczenie dla funkcjonowania przedsiębiorstwa. Pozwoliło przede wszystkim na rozpoczęcie sprzedaży na nowych rynkach, na terenie krajów

Czekamy na uproszczenia

Rozmowa z Władysławem Chrobakiem, właścicielem firmy Walter Metal-Kros

Jak pan ocenia możliwości uzyskania dotacji przez polskich przedsiębiorców?

Dzięki funduszom zagwarantowanym na rozwój firmy działające w Polsce, ale nie tylko, mają możliwość polepszenia swojej oferty i podniesienia jakości swoich usług. Ważne jest to, że można uzyskać pieniądze nie tylko na inwestycje, ale też doradztwo. Dzięki temu, tak jak w wypadku naszej firmy, można sfinansować uzyskanie certyfikatów, które na pewnym etapie działalności przedsiębiorstw i w pewnych branżach są po prostu niezbędne.

Unii Europejskiej. Dzięki temu Walter zwiększył produkcję swoich maszyn i wprowadził do oferty nowe produkty. Wpłynęło to tym samym na wzrost zatrudnienia w przedsiębiorstwie. Realizacja projektu przyczyniła się również pośrednio do podniesienia jakości i bezpieczeństwa wytwarzanych produktów. Zgodnie z wymogami jednostki certyfikującej, należało bowiem wprowadzić dodatkowy nadzór nad procesem produkcji. Uzyskane certyfikaty zgodności CE potwierdziły, iż produkowane maszyny i proces wytwarzania są zgodne z normami Unii Europejskiej. Dzięki temu firma Walter zyskała możliwość udziału w branżowych międzynarodowych targach, m.in. Międzynarodowych Targach Poznańskich – Drema 2006.

Uciążliwe rozliczenia

Bez dotacji unijnych firma Walter nie byłaby w stanie przeprowadzić tego projektu. Przy jego realizacji pojawiły się jednak pewne utrudnienia. Według właściciela firmy Władysława Chrobaka, najtrudniejszym etapem wykonania projektu było rozliczenie dofinansowania. Najwięcej problemu sprawiło skompletowanie pełnej dokumentacji finansowej po zakończeniu projektu. Kłopotliwe było poradzenie sobie z dużą liczbą poprawek koniecznych do prawidłowego rozliczenia dotacji. Firma korzystała wcześniej ze środków unijnych, ale i wtedy formalności związane z dokumentacją finansową przysparzały pewnych trudności. Jednak dzięki pomocy pracowników Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego Walterowi udało się dołączyć do sprawozdania finansowego wszystkie wymagane załączniki, dzięki czemu projekt mógł zostać rozliczony.

Rozwój oferty i zwiększenie dochodów

Realizacja projektu doradczego w ramach działania 2.1 Sektorowego Programu Operacyjnego *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw* pozwoliła na rozwój firmy Walter i jej oferty. Wprowadzono nowe linie produkcyjne, dzięki czemu zwiększyły się obroty. Sprzedaż maszyn i akcesoriów dla przemysłu drzewnego na rynki europejskie jest dla przedsiębiorstwa sporym wyzwaniem. Przedsiębiorstwo musi się dostosować do wyzwań stawianych przez konkurencję zagraniczną. Pewnym ułatwieniem było to, że Walter od lat jest przedstawicielem handlowym kilku renomowanych zagranicznych firm.

Czy dobrze wspomina pan realizację projektu? Były jakieś komplikacje?

Gdyby nie dofinansowanie w ramach SPO WKP, nie zrealizowalibyśmy tego projektu. Jego realizacja przyczyniła się do rozwoju naszej firmy. Jednak z mojego punktu widzenia procedury są zbyt skomplikowane. Szkoda, że nie patrzymy na naszych sąsiadów, np. Niemców. U nich w dużo prostszy sposób otrzymuje się dofinansowanie. Być może oni mają już większe doświadczenie w korzystaniu ze środków unijnych i stąd inne rozwiązania. Moim zdaniem, system dofinansowania jest tylko dla upartych i cierpliwych przedsiębiorców. Mam nadzieję, że w przyszłości będzie on uproszczony. Najwygodniej byłoby, gdyby przedsiębiorca kupował potrzebne mu maszyny, urządzenia, a dotacja byłaby przyznawana na podstawie przedstawionych faktur.

Projekt: Usługi doradcze w zakresie certyfikacji w celu rozwoju firmy
Firma: Walter – Władysław Chrobak
Lokalizacja: Pustyny, woj. podkarpackie
Program: 2.1 SPO WKP
Dofinansowanie: 95 tys. zł
Wartość całkowita: 190 tys. zł
Termin realizacji: lipiec – grudzień 2005 r.

Sporo uproszczeń już wprowadzono pod koniec 2005 r. Czy Walter zamierza korzystać jeszcze z dotacji unijnych?

Z punktu widzenia rozwoju firmy byłoby to wskazane – możemy inwestować przecież w nowe linie produkcyjne, wprowadzać nowe produkty czy starać się o nowe rynki zbytu. Przyznam jednak, że obawiam się kolejnych niedogodności związanych z procedurami aplikacyjnymi i późniejszym rozliczeniem projektu. Mogę zadeklarować, że jeśli przepisy zostaną uproszczone, nasza firma na pewno będzie się ubiegać o dotacje.

Rozmawiała **Urszula Gielniowska**

DO KLIENTA PRZEZ ŚWIATŁOWÓD

IT jest branżą rozwijającą się o wyraźnie rosnącej konkurencji. Firma z tego sektora, chcąc przetrwać na rynku, musi stale poszukiwać nowych rozwiązań i dostosowywać się do oczekiwań klienta. A ten wymaga szybkości, niezawodności i najwyższego poziomu obsługi. To zaś gwarantuje nowoczesna technologia i sprawdzony partner biznesowy.

IT jest rynkiem szczególnym. Dla firm z tego sektora barierą dalszego rozwoju są często trudności z pozyskiwaniem zleceń i nowych klientów. Każda z nich niezależnie od profilu działalności potrzebuje dobrej komunikacji i w Polsce, i poza jej granicami. Dotyczy to nie tylko dostępu do internetu, ale przede wszystkim możliwości przesyłania danych. Popyt na pojemność sieci ciągle rośnie, a podołać mu mogą jedynie światłowody.

Najważniejsze jest elastyczne funkcjonowanie firmy i efektywna realizacja zleceń. Aby sprostać rosnącym wymaganiom rynku, Intratel zdecydował się na wybudowanie telekomunikacyjnego przyłącza światłowodowego. Skorzystano przy tym ze środków unijnych. – Głównym celem projektu jest rozwój firmy i umocnienie jej pozycji na rynku krajowym poprzez zastosowanie najnowocześniejszych rozwiązań informatycznych i telekomunikacyjnych – mówi prezes firmy Dariusz Daniluk. – Dzięki temu zostanie urozmaicona oferta naszej firmy, możliwa stanie się obsługa większej liczby klientów, by w długookresowej perspektywie zdynamizować rozwój spółki.

W poszukiwaniu nowych rynków

Podstawowym przedmiotem działalności firmy jest kompleksowa realizacja projektów teletinformatycznych w zakresie wdrażania oraz integracji systemów i aplikacji biznesowych, energetycznych i telekomunikacyjnych. Ponadto firma zapewnia dostawę urządzeń komputerowych, takich jak stacje robocze, serwery, drukarki. Jej docelowym odbiorcą są przedsiębiorstwa posiadające od kilkudziesięciu do kilkuset stanowisk komputerowych, zatrudniające do kilku tysięcy pracowników. Nie oznacza to, że Intratel działa tylko i wyłącznie na rynku dużych firm. Prezes Daniluk podkreśla, że firma cały czas szuka nowych rynków i wyzwań



Dariusz Daniluk, prezes zarządu Intratel Sp. z o.o.:

Nawet gdybyśmy nie otrzymali unijnych dotacji, z całą pewnością zrealizowalibyśmy ten projekt, ale mogłoby to nastąpić w późniejszym terminie i w nieco mniejszej skali. Obciążenie było dość duże, ponieważ realizacja projektu wymagała od nas dużej ilości dokumentacji sprawozdawczej. Mimo to nadal chcemy korzystać z funduszy unijnych. Będziemy występować o środki z Regionalnego Programu Operacyjnego.

i nie ogranicza się wyłącznie do jednego sektora odbiorców. Powstały już plany poszerzenia grona klientów o grupę mniejszych firm, które stawiają na intensywny rozwój, ceniąc sobie profesjonalną obsługę i wysokiej jakości produkt.

Wyprzedzić konkurencję

O tym, że warto zainwestować w łącze światłowodowe, nie trzeba nikogo przekonywać. Pod względem szybkości i jakości przepływu informacji światłowody plasują się wysoko ponad wszelką konkurencją. Największą ich zaletą jest duża przepustowość. Co ważniejsze, z punktu widzenia klienta firmy IT, łącze światłowodowe jest odporne na wszelkiego rodzaju zakłócenia. Dodatkowo prawdopodobieństwo przekłamań w transmisji danych jest znikome. Każdy dzień korzystania z takich aplikacji przynosi realne korzyści, nie tylko finansowe. Łącze światłowodowe gwarantuje także bezpieczeństwo. Podsluch transmisji wymaga podłączenia się do infrastruktury, a to od razu jest wykrywane przez operatora sieci. To wszystko wpływa na rosnącą popularność tego rozwiązania.

Nie było aż tak trudno

Przedmiotem zamówienia w realizowanym projekcie były usługi doradcze z zakresu opracowania dokumentacji inwestycyjnej, dokładnie – opracowanie projektu budowlanego na wykonanie przyłącza światłowodowego telekomunikacyjnego. Firma potrzebowała wsparcia w zakresie opracowania projektu budowlanego na wykonanie przyłącza światłowodowego. Usługę doradczą mogły świadczyć wyłącznie jednostki akredytowane przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości na świadczenie usług doradczych w ramach programu. – Na podstawie doświadczeń zdobytych w realizacji wcześniejszych projektów dotację na ten cel udało nam się otrzymać stosunkowo prosto. Korzystaliśmy przy tym z doradców zewnętrznych, których pracę oceniamy bardzo dobrze – mówi Dariusz Daniluk.

Firma zakończyła projekt w postaci przekazania dokumentacji, która była podstawą do dalszej inwestycji, czyli budowy łącza pomiędzy dwoma lokalizacjami, w których Intratel prowadzi działalność. – Obecnie kończymy realizację budowy przyłącza światłowodowego – mówi Dariusz Daniluk. Jak wpłynie to na konkurencyjność firmy? – Czas na podsumowanie jeszcze przyjdzie, jestem jednak pewien, że projekt będzie miał znaczący i trwały wpływ na rozwój przedsiębiorstwa – optymistycznie prognozuje prezes.

Firma posiada duży potencjał technologiczny i ludzki. Dodatkowo dzięki wieloletniej działalności pozyskała grono stałych klientów, którzy postawili na profesjonalizm i fachowość obsługi. – Niemniej jednak dopiero realizacja przedmiotowej inwestycji stworzy warunki umożliwiające pełne wykorzystanie posiadanych zasobów, a tym samym oferowanie coraz wyższego standardu usług z zakresu technologii IT – zapewnia Dariusz Daniluk.

Projekt: Projekt na wykonanie przyłącza światłowodowego telekomunikacyjnego

Firma: Intratel Sp. z o.o.

Lokalizacja: Białystok, woj. podlaskie

Program: 2.1 SPO WKP

Dofinansowanie: 21,2 tys. zł

Wartość całkowita: 42,4 tys. zł

Termin realizacji: styczeń – wrzesień 2007 r.

SYSTEM SZYTY NA MIARĘ

Szybki rozwój organizacji to wyzwanie dla każdego menedżera. W utrzymaniu kontroli nad całością pomagają rozwiązania organizacyjne wykorzystujące najnowocześniejsze technologie informatyczne. Przedsiębiorstwo Produkcyjne „Wójcik” dzięki unijnemu wsparciu skorzystało z doradztwa w zakresie wdrożenia w swojej firmie zintegrowanego systemu zarządzania klasy ERP.

Przedsiębiorstwo Produkcyjne „Wójcik” powstało w 1987 roku. Głównym przedmiotem działalności jest projektowanie, produkcja oraz sprzedaż odzieży dziecięcej. Swoją przewagę konkurencyjną buduje poprzez nacisk na oryginalne i bogate wzornictwo, wysoką jakość projektów, surowców oraz wykonania, a także konsekwentne budowanie marki „Wójcik”. Co rok w przedsiębiorstwie powstaje ok. 400 autorskich modeli ubiorów dziecięcych. Ta krajowa marka skutecznie konkuruje z zachodnimi producentami ubrań dziecięcych. Sprzedaje swe wyroby do Finlandii, Szwecji, Niemiec, Czech, Słowacji, USA, Wielkiej Brytanii, a także do Rosji i na Ukrainę.

Cel

– Stworzyliśmy jeden z nowocześniejszych zakładów produkcyjnych w naszej branży w Polsce, najwyższej jakości produkt i silną markę. Wieloetapowy i skomplikowany proces produkcji, kilkaset projektów ubiorów rocznie, tysiące rodzajów tkanin, dodatków, setki dostawców i kontrahentów, sieć sklepów firmowych – to wielkie wyzwanie dla każdego menedżera. Mielśmy świadomość, że aby utrzymać kontrolę nad całością, musimy wdrożyć rozwiązania organizacyjne wykorzystujące najnowocześniejsze technologie informatyczne – mówi Ilona Wójcik, właścicielka firmy, która zaczynała od małej firmy z czterema pracownikami. Dziś „Wójcik” to już średniej wielkości przedsiębiorstwo. Właścicielka swój sukces zawdzięcza konsekwencji w realizacji planów i otwartości na zmiany.



Ilona Wójcik, właścicielka Przedsiębiorstwa Produkcyjnego „Wójcik”:

Dzięki usprawnieniu organizacji zarządzania koncentrujemy się na podstawowej działalności, poświęcamy czas i uwagę istotnym dla rozwoju naszej firmy priorytetowym sprawom, takim jak: prace projektowe, nowe inwestycje, budowanie marki, rozwój produktów, pozyskiwanie nowych rynków zbytu. Projekt przyczynia się również do budowania pozytywnego wizerunku firmy – jako nowoczesnej, sprawnie zarządzanej i odważnie inwestującej w innowacyjne rozwiązania organizacyjne.

Problem

Dotychczas większość procesów organizacyjnych i formalnych w przedsiębiorstwie przebiegała w tradycyjny sposób, przy użyciu dokumentacji papierowej, poleceń służbowych wydawanych ustnie, ręcznej ewidencji dokumentów, a wykorzystywane w niektórych działach firmy narzędzia informatyczne nie były sprzężone. Skala problemów organizacyjnych, z którymi przedsiębiorstwo się borykało wskutek szybkiego rozwoju, była na tyle duża, iż pojawiła się potrzeba skorzystania ze specjalistycznego doradztwa. Trzeba było usprawnić sterowanie procesami biznesowymi w obrębie produkcji, logistyki i magazynowania, sprzedaży, księgowości, finansów i zaopatrzenia, a także komunikację z kontrahentami.

Program

– O programie pomocy dla przedsiębiorców usłyszeliśmy w mediach. Wcześniej korzystaliśmy już z funduszy przedakcesyjnych (Phare), ale nie były to duże projekty. O pomoc w weryfikacji projektu i rekomendacji odpowiedniego funduszu unijnego poprosiliśmy firmę doradczą – mówi właścicielka. – Okazało się, że nasz pomysł wdrożenia informatycznego systemu zarządzania przedsiębiorstwem idealnie wpisuje się w SPO WKP. Możliwość 50-procentowego dofinansowania bardzo wysokich kosztów projektu dodatkowo zachęciła nas do działania.

Projekt

Realizację projektu „Wdrożenie nowej technologii informatycznej – zintegrowanego systemu zarządzania przedsiębiorstwem klasy ERP” przedsiębiorstwo rozpoczęło w maju 2006 r., a zakończyło w listopadzie 2006 r. System miał objąć wszystkie kluczowe procesy biznesowe w firmie, tj. produkcję, logistykę i system magazynowy, rachunkowość i zarządzanie finansami oraz sprzedaż detaliczną w sklepach firmowych. – W pierwszej kolejności zakupiliśmy oprogramowanie zawierające „szkielet” rozwiązań informatycznych, wymagający dostosowania do specyfiki naszego przedsiębiorstwa oraz konkretnych procesów biznesowych – wyjaśnia właścicielka. Było to już zadanie dla specjalistycznej firmy informatycznej, która w ramach projektu wykonała analizę przedwdrożeniową oraz wdrożenie systemu. – Wybraliśmy akredytowanego wykonawcę usług doradczych w ramach działania 2.1 – dodaje. Projekt zakończył się uruchomieniem poszczególnych modułów systemu oraz szkoleniami załogi. Tych elementów nie można było współfinansować z dotacji w ramach działania 2.1 SPO WKP, więc firma sfinansowała je w 100%.

Łączne nakłady na projekt doradczy wyniosły 144 000 zł. Otrzymana dotacja pokryła 50% kosztów kwalifikowanych, tj. 70 520 zł. Poza wdrożeniem projekt wymagał także kosztownych inwestycji w licencję i infrastrukturę informatyczną w firmie. – Te musieliśmy pokryć w całości z własnych środków, ponieważ, niestety, nie udało nam się zdobyć dofinansowania z działania 2.3 – mówi właścicielka.

Rezultat

Efekty projektu to przede wszystkim poprawa jakości zarządzania wewnątrz firmy oraz komunikacji z otoczeniem. Nowy system zarządzania wpływa też na optymalne wykorzystanie indywidualnych predyspozycji pracowników.

Zwiększyła się efektywność organizacji dzięki lepszemu wykorzystaniu jej zasobów, nie tylko w sferze materialnej, ale i potencjału ludzkiego. Dzięki szybkiemu dostępowi do aktualnych i rzetelnych informacji zarząd skupił się na podejmowaniu decyzji strategicznych. Jak przekazuje właścicielka, kompleksowy i zintegrowany system zarządzania firmą pozwoli rozwinąć skalę oraz zasięg działalności.

Projekt: Wdrożenie nowej technologii informatycznej – zintegrowanego systemu zarządzania przedsiębiorstwem klasy ERP

Firma: Przedsiębiorstwo Produkcyjne „Wójcik”,

Lokalizacja: Bielsko-Biała, woj. śląskie

Program: 2.1 SPO WKP

Dofinansowanie: 70,5 tys. zł

Wartość projektu: 144 tys. zł

Termin realizacji: maj – listopad 2006 r.

Z DOTACJĄ NA PARKIET

Czy programy europejskie mogą pomóc zadebiutować na Giełdzie Papierów Wartościowych? Oczywiście – działanie doradcze SPO WKP było nakierowane między innymi na współfinansowanie projektów z zakresu relacji inwestorskich i przygotowywania prospektów emisyjnych. Komputronik z sukcesem skorzystał z tej możliwości.

Komputronik jest jedną z najszybciej rozwijających się polskich firm informatycznych. Jej głównymi akcjonariuszami są założyciele: Wojciech, Ewa i Krzysztof Buczkowscy (mają ponad 70 proc. akcji). Spółka jest dostawcą sprzętu i oprogramowania komputerowego oraz elektroniki użytkowej. W jej ofercie znajdują się wyroby wszystkich najważniejszych producentów sprzętu komputerowego na świecie. Komputronik prowadzi też sprzedaż komputerów pod własną marką. Dystrybucja odbywa się poprzez sprzedaż detaliczną i hurtową. Do klientów indywidualnych towar trafia poprzez sieć własnych salonów, sklep internetowy, sieć sklepów franczyzowych oraz sieć autoryzowanych dealerów komputerowych Komputronik Partner. Osobną grupę klientów stanowią firmy, które są obsługiwane przez wyspecjalizowane oddziały Komputronik Biznes, znajdujące się w Poznaniu i Warszawie.

Pieniądze na rozwój

Dynamiczny rozwój Komputronika wymagał od zarządu spółki zapewnienia znacznych środków na jego sfinansowanie. W 2007 r. spółka ogłosiła, że zamierza wejść na GPW. Pozyskane w ten sposób pieniądze miały zostać wykorzystane na dalszy rozwój sieci salonów sprzedaży. Komputronik rozważał także rozwój poprzez akwizycję podmiotów działających na polskim rynku IT oraz ekspansję zagraniczną. Niedługo potem firma wystąpiła do PARP z wnioskiem o dofinansowanie projektu „Wzrost konkurencyjności firmy Komputronik dzięki opracowaniu prospektu emisyjnego i przygotowaniu do emisji publicznej”.

Niewiele spółek zaprezentowało w ostatnim czasie tak ambitne planu rozwoju. Nie ma się jednak czemu dziwić – historia firmy pokazuje, że jej zarząd i pracowników stać na wysokie tempo wzrostu. Działanie to wpisuje się w strategię spółki, której nadrzędnym celem było i jest osiągnięcie zdecydowanie większych przychodów ze sprzedaży. W poprzednich dwóch



Krzysztof Nowak, dyrektor finansowy spółki Komputronik SA:

Nawet gdybyśmy nie otrzymali dofinansowania, projekt byłby zrealizowany. Już we wniosku wyraźnie zaznaczyliśmy, że w razie nieotrzymania wsparcia finansowego na realizację projektu zostanie on zrealizowany w dokładnie takim zakresie, jak opisany we wniosku. Zdawaliśmy sobie sprawę, że tylko wejście na giełdę warunkuje dalszy tak szybki

latach firma podwoiła je do prawie 339 mln zł. Szybkie jest także tempo wzrostu zysku – w 2006 r. powiększył się on o 160 proc., do 8,6 mln zł. Zachowanie wysokiej rentowności konsekwentnie zwiększa wartość spółki.

Krok po kroku

Planowany projekt obejmował dwa etapy realizacji – przygotowanie dokumentów do uzyskania zgody Komisji Papierów Wartościowych i Giełd na wyemitowanie akcji na rynku publicznym oraz doradztwo w zakresie relacji inwestorskich. Pierwszym krokiem było przygotowanie koncepcji emisji akcji oraz prospektu emisyjnego i jego dystrybucji oraz opracowanie wniosku do zatwierdzenia przez KPWiG. Konieczne było również sporządzenie części prawnej prospektu emisyjnego, w szczególności przeprowadzenie analizy prawnej spółki i przygotowanie projektów uchwał. Zarząd firmy zdecydował się na zakup usług doradczych, które miały wspomóc przygotowanie spółki do dokonania publicznej emisji na GPW. Firma nie dysponowała bowiem personelem, który posiadał doświadczenie i kompetencje w zakresie relacji inwestorskich. Zatwierdzenie prospektu emisyjnego w czerwcu zeszłego roku przez Komisję Nadzoru Finansowego zamykało ten etap w znacznej części.

Drugi etap projektu był poświęcony przygotowaniom spółki do właściwego zaprezentowania się inwestorom. – Przygotowywaliśmy się do rozmów z inwestorami – mówi Ewa Lembicz, pełnomocnik ds. Zintegrowanego Systemu Zarządzania Jakością. – Uczyliliśmy się kontaktów z mediami i opracowywaliśmy plany działań kierowanych do kluczowych klientów i partnerów biznesowych – wymienia.

Sukces gwarantowany

Realizacja projektu zakończyła się pełnym sukcesem. Zgromadzone środki finansowe w wysokości prawie 56 mln zł zostały przeznaczone przede wszystkim na rozbudowę posiadanej sieci sklepów firmowych na terenie całej Polski, rozbudowę funkcjonalności sklepu internetowego www.komputronik.pl, budowę kolejnego modułu magazynu wysokiego składowania oraz jego wyposażenie. Spółka dokonała akwizycji trzech mniejszych podmiotów z branży IT

rozwój firmy, a chociaż kwota dofinansowania z PARP była istotna, to jednak miała pokryć tylko część kosztów debiutu giełdowego.

Przygotowujemy kolejne projekty w ramach programów operacyjnych na lata 2007-2013, między innymi w ramach programu Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki oraz „Inicjatywa technologiczna II”. Ponadto nasi pracownicy uczestniczą w szkoleniach dofinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego.

(kupiła pakiety kontrolne), rozszerzając skalę działania i pozyskując nowych klientów. Obecnie akcje Komputronik SA są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Tym samym spółka wstąpiła do grona około 300 polskich spółek giełdowych – elity krajowego biznesu. Dzięki giełdzie zarządzający firmą Wojciech Buczkowski chce ją rozwinąć na cały region środkowoeuropejski.

Nie tylko pieniądze

Dodatkowo po realizacji projektu spółka osiągnęła niemierzalne cele jakościowe. – Marka Komputronik jest jeszcze bardziej rozpoznawalna – mówi Ewa Lembicz. – Publikacja prospektu emisyjnego i nadanie rozgłosu medialnego planowanej emisji wpłynęły w znaczący sposób na wzrost świadomości marki Komputronik wśród potencjalnych klientów spółki oraz wzrost wiarygodności firmy i marki wśród klientów biznesowych – podkreśla.

Dla tego typu klientów niejednokrotnie bardzo istotnym czynnikiem warunkującym wybór konkretnej oferty jest wiarygodność i postrzeganie firmy składającej ofertę. Już samo przekazanie informacji o planowanym wejściu Komputronika na giełdę spowodowało wzrost zainteresowania firmą i jej ofertą – skutkuje to ogólnym zwiększeniem zamówień (również od dotychczasowych klientów), co w efekcie przekłada się na wzrost przychodów ze sprzedaży, poprawę pozycji konkurencyjnej firmy. – Osiągnięcie wszystkich tych celów i pozytywnych efektów realizacji projektu powoduje zdynamizowanie rozwoju firmy, co pozwoli na uzyskanie przewagi nad konkurentami zarówno krajowymi, jak i zagranicznymi – mówi Ewa Lembicz.

Projekt ma również duży wpływ na bieżące działania spółki. Przede wszystkim dzięki wyeliminowaniu ograniczeń kapitałowych firma ma większe możliwości inwestycyjne. Ponadto poprawiła się jej wiarygodność w kontaktach z klientami korporacyjnymi. Rachunkowość spółki jest prowadzona zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSR).

Projekt: Wzrost konkurencyjności firmy Komputronik dzięki opracowaniu prospektu emisyjnego i przygotowaniu do emisji publicznej

Firma: Komputronik SA

Lokalizacja: Poznań, woj. wielkopolskie

Program: 2.1 SPO WKP

Dofinansowanie: 216 tys. zł

Wartość całkowita: 619 tys. zł

Termin realizacji: grudzień 2006 r. – lipiec 2007 r.

INNOWACYJNA USŁUGA

UZDROWISKO W MIEŚCIE

Na czwartym piętrze kamienicy w centrum Wrocławia wkracza się w inny świat. Cichnie zgiełk ulicy i sklepów. Tu firma Torf Corporation – Fabryka Leków Sp. z o.o. uruchomiła miejski ośrodek dzienny świadczący usługi typu spa i wellness (tzw. *day spa*).



Produkty borowinowe Tołpa od wielu lat są wykorzystywane przez sanatoria, uzdrowiska, przychodnie, ośrodki rehabilitacji, a ostatnio także przez gabinety kosmetyczne. Spółka Torf Corporation od wielu lat realizuje programy badawcze dotyczące preparatów borowinowych i właściwości torfu. Ich skuteczność została potwierdzona przez lekarzy klinicyistów i pacjentów. Teraz firma wykorzystuje swoje doświadczenie i własne produkty w ośrodku Tołpa SPA Borowinowe. Nową usługę uruchomiła przy wsparciu z funduszy unijnych.

Wzbogacenie oferty

– Naturalną drogą rozwoju każdej firmy kosmetycznej jest uruchomienie w którymś momencie usług – mówi Maria Adamska, doradca zarządu Torf Corporation, która koordynuje realizację unijnych projektów. – Naszym atutem jest wykorzystywanie borowiny naturalnej, która ma działanie nie tylko kosmetyczne, ale też terapeutyczne, więc zawsze byliśmy nastawieni w swoich produktach właśnie na zdrowie. O usługach borowinowych myśleliśmy już od dawna, tym bardziej że nasze produkty były stosowane w zabiegach w innych miejscach.



Maria Adamska, doradca zarządu Torf Corporation:

W ramach działania 2.3 SPO WKP zrealizowaliśmy dwa projekty. Jeden dotyczył właśnie ośrodka Tołpa SPA Borowinowe, a drugi rozbudowy linii produkcyjnych i wprowadzenia innowacyjnych produktów w zakładzie w Kątach Wrocławskich. Podczas realizacji tych projektów sporo się nauczyliśmy. Warto na przykład dwa razy sprawdzić nazwy urzędzeń wpisane do wniosków. Czasami okazywało się, że jakiś dostawca podał nam nieco inną nazwę

niż ta, która figurowała później na fakturze. Mimo że chodziło o to samo urządzenie, powstawał problem i Regionalna Instytucja Finansująca żądała identyfikacji. Przy wielu zakupach u wielu dostawców (tak było w naszym wypadku) może powstać spory kłopot.

Pani Maria Adamska przyznaje, że nie było łatwo pozyskać dotację. Wniosek o dofinansowanie projektu firma złożyła w lutym 2005 r. Po długim oczekiwaniu spółka otrzymała negatywną odpowiedź, ale odwołała się od decyzji. Po jakimś czasie poinformowano firmę, że otrzyma dofinansowanie na ten projekt. – Warto było o to walczyć. Byliśmy przekonani, że wprowadzamy na rynek wyjątkową usługę – mówi Maria Adamska.

W ramach inwestycji zakupiono urządzenia do wykonywania zabiegów pielęgnacji ciała i twarzy, odnowy biologicznej, hydroterapii oraz wzmacniania kondycji organizmu. Gabinety kosmetyczne wyposażono w sprzęt podstawowy do zabiegów pielęgnacyjnych kosmetycznych (fotele, urządzenia do wykonywania pedicure, manicure oraz aparat do tlenoterapii). Zawarto też długoterminową umowę dzierżawy lokalu.

Marka – kapitał firmy

Realizacja projektu wynikała z celów określonych w długofalowej strategii spółki, w której istotnym dążeniem było zwiększenie świadomości i rozpoznawalności marki „Tołpa”, a co za tym idzie – również zwiększenia sprzedaży kosmetyków wytwarzanych w zakładzie w Kątach Wrocławskich.

Podstawowym zamiarem było rozszerzenie działalności o część usługową w formie ośrodka Tołpa SPA Borowinowe, gdzie następuje bezpośrednie zbliżenie się do klienta i obserwowanie jego reakcji na aplikowane produkty. Nieprzerwane zbieranie doświadczeń, pozwalające tworzyć produkty jeszcze bardziej skuteczne i dostosowane do potrzeb klienta, jest jednym z kluczowych sposobów wiodących spółkę do osiągnięcia doskonałości produktów i trafności oferty.

Produkcja najemna (pod marką dystrybutora), stanowiąca spory udział w przychodach firmy, nie pozwalała na wypromowanie oryginalnych produktów borowinowych Tołpa. A właśnie te produkty są regularnie nagradzane i wyróżniane za bardzo dobrą jakość, innowacyjność i ciekawe wzornictwo. To ogromny kapitał firmy.



Katarzyna Anczyk, menedżer Tołpa SPA Borowinowe:

Kosmetologia i inne pokrewne dziedziny bardzo szybko się rozwijają. My wykonujemy zabiegi nieinwazyjne, które mogą konkurować z chirurgią plastyczną. Potrzebne są tu zaawansowana wiedza i umiejętności. Dlatego regularnie się szkolimy. Chcemy być na czasie i mieć najlepiej wyszkolony personel. Dlatego interesujemy się skorzystaniem z dotowanych szkoleń w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.

Rytuał

W odróżnieniu od spa wyjazdowego miejskie uzdrowisko ma podstawową zaletę: jest tu blisko, nie trzeba brać urlopu i całkowicie się odrywać od pracy i domu. A efekt jest identyczny. – Pozycjonujemy się jako tzw. *day spa*, które funkcjonuje w mieście, bez hotelu, bez całodziennego wyżywienia. Jest przeznaczone przede wszystkim dla osób, które mieszkają i pracują we Wrocławiu. Dzisiaj czas jest bardzo cenny, dlatego też mieścimy się w centrum, aby można było do nas łatwo trafić – mówi Katarzyna Anczyk, menedżer ośrodka Tołpa SPA Borowinowe.

– Nasze zabiegi można podzielić na dwie grupy. Pierwsza obejmuje zabiegi, szczególnie na twarz, które dają błyskawiczny efekt. Najczęściej o to chodzi kobietom – mówi Katarzyna Anczyk. – I druga część, typowo wellnesowa, obejmuje zabiegi na ciało oparte na naszych borowinach. Ich celem jest uzyskanie efektu odprężenia, poprawy samopoczucia oraz wyglądu skóry i sylwetki. Taki rezultat zapewniamy „Rytuał borowinowy” czy „Ceremonia borowinowa”. Wprowadzamy też nowy zabieg w łaźni borowinowej – ekskluzywną pielęgnację borowinową.

Sezony w *day spa*

Nowe produkty opracowuje dział marketingu Torf Corporation. Ich wprowadzenie do codziennej oferty (m.in. przygotowanie personelu do wykonywania nowych zabiegów) należy już do zadań menedżera ośrodka. W okresie jesienno-zimowym większość zabiegów wykonywanych jest w części łaźniowej. Tu można się zrelaksować, rozgrzać – dodaje Katarzyna Anczyk. Do oferty wprowadzane są nowe zabiegi dostosowane do sezonów, na przykład w lutym mieliśmy specjalne propozycje walentynkowe dla par. – Gdy przychodzi wiosna, każdy zaczyna myśleć o wyglądzie, również o odchudzaniu – mówi Katarzyna Anczyk. – Od marca do końca maja wykonujemy zabiegi na skórę i poprawiające sylwetkę. Natomiast latem, przed urlopem, największym powodzeniem cieszą się zabiegi upiększająco-pielęgnacyjne: manicure, pedicure, opalanie i zabiegi na twarz.

Uzupełnienie oferty uzdrowskowej o zabiegi pielęgnacyjne było bardzo dobrą decyzją. – Klienci są zadowoleni, że nie muszą iść w inne miejsce, by wykonać na przykład manicure. Przeważnie trafiają do nas osoby, które mają bardzo ograniczony czas – mówi Katarzyna Anczyk.

Projekt: Uruchomienie usług typu wellness i spa na bazie preparatów borowinowych

Firma: Torf Corporation

Lokalizacja: Wrocław, woj. dolnośląskie

Program: 2.3 SPO WKP

Dofinansowanie: ponad 220 tys. zł

Wartość projektu: 860 tys. zł

Termin realizacji: 2006 r.

DROGA PO RECYKLINGU

Niemal od początku swego działania Przedsiębiorstwo Robót Drogowych Lubartów SA korzysta z funduszy europejskich. Już w 2003 r. firma wystartowała z pierwszym projektem w ramach programu Phare. Od tej pory zrealizowana aż osiem projektów przy udziale zewnętrznego wsparcia finansowego. Ostatni projekt był jednak najdroższy i najbardziej innowacyjny.



Przedsiębiorstwo Robót Drogowych Lubartów SA powstało w 1998 r. w wyniku sprywatyzowania firmy państwowej. Od 10 lat buduje i przebudowuje drogi, remontuje mosty i wiadukty, zajmuje się produkcją mas bitumicznych i mieszanek mineralno-asfaltowych na zimno, znaków drogowych, a także świadczy usługi transportowe i wynajmuje sprzęt. Prowadzi działalność na rynku krajowym, jednocześnie przygotowując się na szersze wejście na rynek ukraiński, gdzie już dziś eksportuje niewielkie ilości asfaltu. Do wdrożenia nowej technologii dzięki realizacji projektu „Przebudowa dróg w technologii MMCE” PRD Lubartów SA przygotowywało się, nie uzależniając jej wprowadzenia od uzyskania dofinansowania z zewnątrz. Przygotowaniem wniosku zajął się pracownik firmy, pełnomocnik prezesa w systemie zarządzania jakością, Zdzisław Jakimiak, od lat specjalizujący się w pozyskiwaniu funduszy unijnych. Jego wiedza i doświadczenie pozwoliły przedsiębiorstwu z Lubelszczyzny po raz kolejny pokonać konkurencję w wyścigu po dofinansowanie z Unii Europejskiej.

Recykling na zimno

Pomysł wprowadzenia do oferty Przedsiębiorstwa Robót Drogowych Lubartów SA nowej usługi wynikał z realnej potrzeby i z chęci zdystansowania konkurencji, która również nie miała sprzętu pozwalającego na przebudowę dróg w nowej technologii. Technologia MMCE umożliwia wykorzystanie w przebudowie dróg zniszczonych nawierzchni asfaltowych oraz

podbudowy jezdni. Innymi słowy jest to recykling na miejscu – metoda tańsza i bardziej ekologiczna od wcześniej stosowanych. – Podbudowy pod warstwy jezdne nawierzchni drogowych wykonywane w tej technologii polegają na poddaniu recyklingowi na zimno istniejących warstw jezdni, które w znacznym stopniu utraciły swoje właściwości techniczno-eksploatacyjne na skutek niszczącego i zmęczeniowego oddziaływania ruchu drogowego oraz warunków atmosferycznych, jak również procesów związanych ze starzeniem się lepizcza bitumicznego znajdującego się w tych warstwach. Innowacyjność tej usługi polega na przemieszaniu w jednym przejściu maszyn istniejącej konstrukcji drogi, składającej się z różnych warstw i różnych rodzajów materiałów, i wykonania jednolitej podbudowy o wymaganej grubości i jakości – tłumaczy Zdzisław Jakimiak, koordynator projektu. Nowa metoda została uznana w 2006 r. przez Instytut Badawczy Dróg i Mostów w Warszawie za jeden z najlepszych i najbardziej uzasadnionych sposobów poprawienia stanu zniszczonych polskich dróg.

Recyker, równiarka, układarka i dwa walce

Do przebudowy dróg w technologii MMCE potrzebne są drogie, specjalistyczne maszyny, których zakup stanowi główną barierę dla firm chcących stosować tę metodę. Przy wsparciu z programu SPO WKP lubartowskie przedsiębiorstwo zakupiło zestaw czterech maszyn zapewniających pełen cykl technologiczny budowy dróg metodą MMCE. Pierwszą z nich był recyker – maszyna umożliwiająca skruszenie i przemieszanie istniejącej drogi do grubości 50 cm. Posiada on układ elektroniczno-cyfrowy sterowania pracą maszyny i urządzeń z nim współpracujących oraz supernowoczesny system wtryskiwania dodatków w procesie recyklingu. Wyposażony jest w najnowocześniejsze technologie wpływające na ekonomikę pracy, ekologię i ochronę środowiska, jak również na wydajność pracy. Trzy pozostałe maszyny to: posiadająca elektroniczny system niwelacji i sterowania oraz napęd na wszystkie osie równiarka do pracy w technologii MMCE, układarka mechaniczna kruszywa w technologii MMCE z elektroniczno-cyfrowym systemem sterowania, niwelacją podłużną i poprzeczną oraz dwa walce wibracyjne do pracy w technologii MMCE, wyposażone w oprzyrządowanie do wyboru amplitudy i częstotliwości, a w szczególności do bieżącej kontroli procesu zagęszczania.

Emulsja pod koła

Efektem realizacji projektu jest nie tylko nowa usługa, ale również nowy produkt, czyli specjalna emulsja asfaltowa, stanowiąca wierzchnią warstwę nowej drogi, sklejjąca powstałą w wyniku kruszenia i mieszania luźną masę. Przedsiębiorstwo Robót Drogowych Lubartów SA opracowało odpowiednią mieszankę we współpracy z Instytutem Badawczym Dróg i Mostów w Warszawie i wprowadziło do produkcji w swoim zakładzie w Sernikach. Jest to tzw. emulsja asfaltowo-kationowa, wolnorozpadowa, niemodyfikowana, inna niż stosowane w tradycyjnych technologiach budowy dróg.

Z nadzieją w przyszłość

Dzięki nowej usłudze firma poszerzyła i unowocześniła swoją ofertę. Prezes Eugeniusz Urban z optymizmem patrzy w przyszłość: – Nowa usługa wprowadzona w wyniku realizacji projektu będzie mieć znaczny udział w działalności i dochodach firmy. Poprzez jej wprowadzenie istotnie wzrosła konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku budownictwa drogowego. Ist-

nieje realna możliwość, że firma poprzez znaczącą poprawę poziomu innowacyjności swoich usług stanie się liderem firm budownictwa drogowego Lubelszczyzny.

W planach firmy jest dalsze rozwijanie oferty związanej z przebudową dróg w innowacyjnej technologii MMCE. Potrzebne będą nowe inwestycje w park maszynowy – sprzęt lepiej dostosowany do nowych technologii wdrażanych przez przedsiębiorstwo z Lubartowa. Doświadczenie w pozyskiwaniu funduszy unijnych przyda się podczas składania kolejnych aplikacji, być może w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka lub z Regionalnego Programu Operacyjnego. Tylko ciągłe stawianie na rozwój i nowe technologie może zapewnić firmie pomyślność i wzrost gospodarczy. Szczególną wagę ma wspieranie innowacyjności, co w niektórych branżach gospodarki nie zawsze wydaje się oczywiste. – Stawianie na innowacyjność jest oczywiste, muszą być jednak czytelne i jasne reguły dostosowane do potrzeb rynku, branż i możliwości przedsiębiorstw w poszczególnych regionach. Trudno rywalizować np. firmie z branży drogowej z firmą komputerową, informatyczną, medyczną itp., gdzie innowacyjność jest bardzo powszechna – podsumowuje koordynator projektu „Przebudowa dróg w technologii MMCE”.

Projekt: Przebudowa dróg w technologii MMCE
Firma: Przedsiębiorstwo Robót Drogowych Lubartów SA
Lokalizacja: Lubartów, woj. lubelskie
Program: 2.2.1 SPO WKP
Dofinansowanie: 1,9 mln zł
Wartość całkowita: 4,03 mln zł
Termin realizacji: luty 2007 r.

LASEROWE CIĘCIE

Inwestycja w nowoczesne technologie może otworzyć przed firmą zagraniczne rynki, zwłaszcza w tak niszowej dziedzinie, jak laserowe cięcie wyrobów ze stali i metali kolorowych. Dzięki dofinansowaniu SPO WKP opolski Stomilex wprowadził do oferty wykrawanie blach nowatorską metodą.

Opolska firma Stomilex Sp. z o.o. jest nowoczesnie wyposażonym zakładem produkcyjnym, który świadczy usługi w zakresie cięcia laserowego w stali czarnej, kwasoodpornej i aluminium. Zatrudnia doświadczonych technologów i kładzie duży nacisk na wysoką jakość wyko-



nia. Dzięki temu z jej usług korzystają klienci nie tylko w Polsce, ale i za granicą. Stomilex z powodzeniem funkcjonuje na rynku amerykańskim i częściowo także na francuskim. Przedsiębiorstwo w związku z dynamicznym rozwojem rozszerzyło swoją działalność i utworzyło oddział w Piastowie pod Warszawą. W grudniu 2007 r. Stomilex został wyróżniony w rankingu

Elżbieta Grzelec, koordynator projektów w firmie Stomilex:

Dzięki realizacji projektu mogliśmy przeprowadzić inwestycje, które spowodowały dynamiczny rozwój, zwiększenie mocy produkcyjnych, rozszerzenie asortymentu wyrobów oraz przyczyniły się do wzrostu jakości świadczonych usług. Zakup nowej linii technologicznej usprawnił procesy produkcyjne i magazynowe, a przede wszystkim obsługę zleceń. Klient otrzymuje od nas produkt wysokiej jakości w krótkim czasie.

Jesteśmy firmą, która nadal chce się rozwijać. Zamierzamy zakupić kolejne maszyny do produkcji. Chcemy być solidnym i nowoczesnym wykonawcą. Pozyskanie kolejnych środków z Unii pozwoliłoby nam na kolejne inwestycje, a co za tym idzie – stworzenie naprawdę nowoczesnego, konkurencyjnego przedsiębiorstwa.

Gazeta Biznesu, organizowanym przez dziennik „Puls Biznesu”, zajmując 3. miejsce w województwie opolskim i 128. w Polsce (ranking obejmuje najbardziej dynamicznie rozwijające się firmy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw).

Dwa razy SPO WKP

Firma nieustannie rozszerza swoją ofertę i stara się pozyskiwać nowych klientów. Pociąga to za sobą konieczność inwestowania w nowoczesny sprzęt, który niestety jest bardzo kosztowny. Szansą dla rozwoju firmy była możliwość skorzystania z dofinansowania unijnego. Po raz pierwszy Stomilex uzyskał dotację w 2006 r. Zakupiono wtedy specjalistyczną wykrawarkę laserową. Drugim razem firma również skorzystała z dofinansowania Sektorowego Programu Operacyjnego *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw* – tym razem w ramach poddziałania 2.2.1 – zrealizowała projekt „Zakup linii produkcyjnej i rozszerzenie zakresu działalności firmy” o wartości niemal 2 mln zł. Prace nad nim ruszyły w styczniu, a zakończyły się w czerwcu 2007 r.

Precyzja i wydajność

Dzięki uzyskaniu dofinansowania Stomilex mógł unowocześnić i udoskonalić swoje usługi. Zakup wycinarek laserowych zwiększył szybkość i wydajność wykrawania blach. Zastosowanie lasera pozwala na niezawodne oraz dokładne wykonywanie zamówionych produktów. Obecnie firma może się pochwalić dokładnością do 0,1 mm wycinanych detali oraz 100-procentową powtarzalnością wykrawanych elementów. Zwiększyły się możliwości produkcyjne i technologiczne. Czas realizacji zlecenia skrócił się nawet do kilku godzin. Innowacyjne wycinarki stosowane w firmie dają możliwość wycinania otworów o średnicy mniejszej niż grubość blachy oraz precyzyjnego wykrawania dowolnie zaprojektowanych lub wymyślnych kształtów. Nie trzeba też stosować dodatkowej obróbki krawędzi. Dzięki temu Stomilex jest w stanie spełnić najbardziej wygórowane wymagania i oczekiwania swoich klientów. Przedsiębiorstwo odnotowuje już wzrost zamówień od dotychczasowych odbiorców, ciągle zdobywa też nowych. Oprócz podniesienia jakości wykonywanych detali, firma może się pochwalić również wzrostem elastyczności w zakresie zmian projektowych wykonywanych elementów na eksport. Projekt równoważy doskonale moce przerobowe w stosunku do wymagań zamawiających.

Środowisko i BHP

Realizacja projektu pozytywnie wpłynęła również na środowisko naturalne oraz warunki BHP. Firma zrezygnowała z tradycyjnego sposobu wykrawania elementów z blachy oraz ich odłuszczenia i piaskowania, którym towarzyszył duży hałas i zapylenie. Zminimalizowany został poziom hałasu dzięki wysokiej szczelności komór, w których odbywają się procesy cięcia metalu. Zmniejszono poziom emisji pyłów, obniżono zanieczyszczenie środowiska rozpuszczalnikami organicznymi, a dzięki stosowaniu nowoczesnych technologii spadło również zużycie energii elektrycznej. Wykrawarka posiada specjalne zabezpieczenia powodujące automatyczną przerwę pracy urządzenia w momencie, gdy pracownik znajdzie się w strefie zagrożenia wypadkiem. Wzrost bezpieczeństwa pracy to nie jedyna korzyść dla pracowników, wynikająca z wdrożenia nowych linii produkcyjnych. Zatrudnione osoby musiały podnieść swoje kwalifikacje zawodowe, by móc sterować maszyną wyposażoną w nowoczesne tech-

nologie komputerowe. Realizacja projektu, a co za tym idzie – zwiększenie liczby zamówień, przyczyniły się również do wzrostu zatrudnienia w firmie Stomilex.

Kolejne inwestycje

Zarząd przedsiębiorstwa realizację projektu ocenia bardzo dobrze. Uzyskanie dotacji pozwoliło na unowocześnienie i wzrost wydajności produkcji, dzięki czemu poprawił się wizerunek firmy, ale przede wszystkim zwiększyła się liczba zamówień. Samo rozliczenie projektu również nie było dla firmy kłopotliwe. Okazało się jednak, że tworzenie dokumentacji rozliczeniowej i sprawozdań było na tyle absorbujące dla kadr, że należało zatrudnić dodatkową osobę do pomocy. Dziś ta osoba jest już zatrudniona na stałe, ponieważ wzrost produkcji wymusił potrzebę stworzenia dodatkowego etatu w biurze.

Stomilex zamierza rozwijać intensywnie swoją ofertę i ma w planach zakup kolejnego urządzenia do laserowego cięcia blach oraz innych maszyn. Korzystając ze swoich wcześniejszych doświadczeń w pozyskiwaniu dotacji unijnych, firma będzie się ubiegać o środki w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Zarząd ma nadzieję, że dzięki temu uda się pozyskać więcej nowych klientów i wejść na nowe rynki zagraniczne.

Projekt: Zakup linii produkcyjnej i rozszerzenie zakresu działalności firmy

Firma: Stomilex Sp. z o.o.

Lokalizacja: Opole, woj. opolskie

Program: 2.2.1 SPO WKP

Dofinansowanie: 960 tys. zł

Wartość całkowita: 1,89 mln zł

Termin realizacji: styczeń – czerwiec 2007 r.

DANE POD KONTROLĄ

Unizeto Technologies SA przecierało ścieżki po eurodotacje w programach Phare. Ma na swym koncie m.in. grant Komitetu Badań Naukowych na projekt celowy. Łącznie z unijnych i krajowych programów firma pozyskała ok. 10,7 mln zł. Ale największe wsparcie zdobyła na innowacyjne inwestycje w ramach SPO WKP.

– Gdy Polska stała się partnerem Unii Europejskiej, otwierał się przed nami rynek wspólnotowy, ale także nasz rynek otwierał się dla zagranicznych dostawców produktów i usług. Stało się oczywiste, że firmy planujące brać udział w grze muszą obrać kierunek specjalizacji,



na przykład poszukując odpowiednich dla siebie nisz rynkowych. Takie podejście daje szansę na skuteczne konkutowanie z zagranicznymi, silnymi dostawcami usług outsourcingowych – mówi Andrzej Bendig Wielowiejski, prezes Unizeto Technologies (UT). Zrealizowane przez UT projekty były konsekwencją prowadzonych prac oraz stałego dążenia do rozwoju spółki. Możliwość uzyskania wsparcia finansowego przyczyniła się do podjęcia wyzwania i realizacji projektów zakrojonych na większą skalę. Dzięki tym przedsięwzięciom znacząco wzrosła konkurencyjność firmy na rynkach międzynarodowych.

Szkoła funduszy

Pierwsze doświadczenia Unizeto Technologies zdobywało korzystając z programów krajowych i przedakcesyjnych. Po raz pierwszy firma sięgnęła po wsparcie w 2002 r., pozyskując dofinansowanie w wysokości 37 tys. zł na opracowanie i wdrożenie systemu zarządzania jakością wg normy ISO 9001:2000 oraz certyfikację wdrożonego systemu.



Andrzej Bendig Wielowiejski, szef Unizeto Technologies SA:

Sporo mówiło się i pisano o możliwości uzyskania wsparcia finansowego na zrealizowanie różnych projektów, w tym na wdrożenie systemu zarządzania jakością. Postanowiliśmy spróbować i tak zdobyliśmy pierwsze doświadczenie. Potem były kolejne pomysły i zgłoszone projekty. W miarę upływu czasu nasza wiedza jako organizacji o możliwościach uzyskania wsparcia finansowego sta-

Spółka Unizeto utworzyła stanowisko dla osoby odpowiedzialnej za aplikowanie i rozliczanie tego typu projektów. Oczywiście ich złożoność powoduje, że tworzenie każdego projektu wymaga pracy zespołowej. Firma ma na swym koncie prawie dwadzieścia różnej wielkości i różnego typu projektów. – Na sukces dwóch największych przedsięwzięć dofinansowanych w ramach SPO WKP złożył się wysiłek wszystkich pracowników – przekonuje Andrzej Bendig Wielowiejski.

Bajeczne centrum danych

Największy i najbardziej innowacyjny projekt – „Budowa i organizacja Centrum Danych realizującego misje krytyczne” – był realizowany przez ponad dwa lata (od 1 lipca 2004 r. do 30 września 2006 r.). Pochłonął w sumie 22 218 000 zł, z czego dotacja w ramach poddziałania 2.2.1 *Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji* SPO WKP wyniosła 6,8 mln zł.

W ramach projektu wybudowano supernowoczesne Centrum Danych (CD) o całkowitej powierzchni 2 350 mkw. W czterokondygnacyjnym budynku w Szczecinie trzy kondygnacje przeznaczono do celów technicznych, gdzie znajdują się centra wydruków i korespondencji masowej, digitalizacji, certyfikacji klucza publicznego, przetwarzania danych i archiwizacji elektronicznej. CD świadczy usługi m.in. w zakresie: przetwarzania danych, udostępniania aplikacji (ASP), backupu i archiwizacji danych, archiwizacji dokumentów papierowych, obsługi korespondencji masowej, digitalizacji i skanowania dokumentów, hostingu i kolokacji, prowadzenia zapasowych centrów danych czy usług Elektronicznego Urzędu Podawczego (EUP).

Czym Centrum zachęca do korzystania ze swoich usług? Budowa i utrzymanie bezpiecznej infrastruktury teleinformatycznej są kosztowne i skomplikowane. Koszty można zredukować, korzystając z usług takich właśnie profesjonalnych centrów danych.

wała się coraz bardziej ugruntowana. Unizeto Technologies zrealizowało 16 projektów. Korzystanie z dotacji przyczynia się do szybkiego rozwoju naszej firmy i zwiększania szans na coraz bardziej wymagających rynkach. Już teraz zauważalny jest wpływ realizacji projektów, zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz organizacji. Pracownicy zaangażowani przy realizacji projektów zdobyli doświadczenie, które jest niezwykle cenne i potrzebne do realizacji kolejnych równie złożonych zadań.

Lukratywne kontrakty

Realizacja tak dużego projektu w Polsce, na terenie Pomorza Zachodniego nie mogła zostać niezauważona. Zainteresowanie mediów przyczyniło się do rozpowszechnienia informacji o powstającym Centrum Danych oraz nowych usług oferowanych przez Unizeto Technologies SA. – Ułatwiło to nam działania rynkowe, a w konsekwencji pozyskanie nowych klientów, przykładowo operatora sieci komórkowej – mówi prezes Andrzej Bendig Wielowiejski. Możliwości firmy znacząco wzrosły – uruchomienie Centrum Danych pozwoliło między innymi zrealizować w 2007 r. umowę o wartości prawie 5 mln zł na wydruk i zakopertowanie spersonalizowanych wniosków o przyznanie płatności obszarowych, zwierzęcych oraz do roślin energetycznych producentom rolnym w całej Polsce. W ciągu 55 dni w nowo wybudowanym CD przetworzono, wydrukowano, spersonalizowano i zakopertowano ponad 30 mln dokumentów o łącznej wadze przekraczającej 250 ton! Dokumenty te zostały rozesłane do 1,5 mln odbiorców. Realizacja takiego zlecenia przy infrastrukturze, jaką UT posiadało przed realizacją projektu, nie byłaby możliwa.

E-archiwum

Komplementarnym projektem było „Udostępnienie usługi archiwizacji dokumentu elektronicznego podpisanego elektronicznie”. Realizacja tego przedsięwzięcia, trwająca od 4 lipca 2005 r. do 30 czerwca 2006 r., kosztowała 3,64 mln zł. Zwiększył się zakres i jakość świadczonych przez firmę usług. Archiwum zapewnia: bezpieczeństwo przechowywanym danym elektronicznym przez poufność, niezaprzeczalność i integralność, szyfrowaną transmisję danych w obu kierunkach, udostępnianie dokumentów wyłącznie dla posiadaczy certyfikatu klucza publicznego, gwarancję zachowania wartości dowodowej dokumentów elektronicznych zapisanych w dowolnym formacie, oznaczenie wszelkich zmian w dokumentach, zaawansowane mechanizmy wyszukiwania i raportowania.

Oba projekty przyczyniły się do szybszego rozwoju firmy poprzez wzbogacenie oferty, modernizację infrastruktury sprzętowo-programowej, umożliwienie realizacji zleceń wcześniej nieosiągalnych oraz wzrost zatrudnienia. Mają także wpływ na zwiększenie jakości oferowanych usług i produktów oraz ich końcową cenę, co w znaczący sposób poprawia konkurencyjność Unizeto Technologies SA.

Bogactwo projektów

Wiedza na temat ogłaszanych konkursów w ramach SPO WKP i innych programów docierała do firmy za pośrednictwem internetu i prasy. Firma korzysta również z programów związanych z internacjonalizacją przedsiębiorstw, czyli – inaczej mówiąc – pozyskuje dotacje na udział w zagranicznych targach – w ten sposób kilkakrotnie wyjeżdżała na targi CeBIT w Hannoverze. Ponadto uczestniczy w projekcie „Telepraca szansą za zwalczanie nierówności i dyskryminacji na rynku pracy”, realizowanym w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL.

Znaczącą rolę Unizeto Technologies odegrało w projektach szkoleniowych w ramach Phare 2002 oraz ZPORR 2004-2006 (2. priorytet *Wzmocnienie rozwoju zasobów ludzkich w regionach*). Realizując projekt „Regionalne seminaria i warsztaty budowania świadomości innowa-

cji technologicznych w oparciu i nowoczesne rozwiązania IT” upowszechniało m.in. wiedzę wśród samorządów lokalnych, przedsiębiorstw z sektora MSP, prowadząc w efekcie do nawiązania współpracy środowisk samorządowych, gospodarczych i społecznych. Celem tych działań było zapobieganie niskiej świadomości dotyczącej znaczenia działalności innowacyjnej wśród firm z regionu. Miało też pomóc przedsiębiorcom w określeniu potrzeb technologicznych. Szczególnie jest to ważne w świetle Strategicznych Wytocznych Wspólnoty w zakresie budowania społeczeństwa informacyjnego.

Projekt 1: Budowa i organizacja Centrum Danych realizującego misje krytyczne

Firma: Unizeto Technologies SA

Lokalizacja: Szczecin, woj. zachodniopomorskie

Program: 2.2.1 SPO WKP

Dofinansowanie: 6,8 mln zł

Wartość całkowita: 22,2 mln zł

Termin realizacji: lipiec 2004 r. – wrzesień 2006 r.

Projekt 2: Udostępnienie usługi archiwizacji dokumentu elektronicznego podpisanego elektronicznie

Program: 2.3 SPO WKP

Dofinansowanie: 1,25 mln zł

Wartość całkowita: 3,64 mln zł

Termin realizacji: lipiec 2005 r. – czerwiec 2006 r.

INNOWACYJNY PRODUKT

KWIAT PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

O sukcesie spółki Kompozycje Ozdobne Karvice zadecydowała błyskawiczna reakcja na potrzeby rynku. Kluczowe okazały się inwestycje zmieniające profil produkcji, na które udało się pozyskać unijne pieniądze.



Obszar działania firmy Kompozycje Ozdobne Karvice to branża bukiciarska. Rynek ten cechuje się sporą chłonnością, ale też ogromną konkurencją. Mimo polskiej nazwy jest to spółka z kapitałem w stu procentach duńskim. Należy do holdingu Larsen AS. Istnieje od 1994 r. Początki to piętnastu pracowników, potem stu, a od 2000 r. siedemdziesięciu. Spadek zatrudnienia związany był przede wszystkim ze zmianą profilu produkcji.

Narcyzy lepsze od suszu

Na początku firma produkowała tylko kompozycje z suszu. Z początkiem XXI w. susz jednak przestał być modny – sprzedaż drastycznie spadła. W 2004 r. kompozycje z suszu stanowiły już tylko 30% produkcji, w 2007 – 5%. Zmiana oferty firmy wiązała się ze zwolnieniem części pracowników. Spółka rozpoczęła produkcję bukietów z żywych kwiatów, a przede wszystkim kwiatów wczesnowiosennych, takich jak narcyzy, krokusy i skalniaki.



To była konieczność

Rozmowa z Zofią Putaj, dyrektorem firmy Kompozycje Ozdobne Karvice

Większość firm korzysta z funduszy unijnych, by się rozwijać. Wasza spółka nie miała wyjścia.

Tak, to prawda. Pod koniec lat 90. okazało się, że produkcja suszu nie ma sensu, bo nikt nie chce tego kupować. Zapanowała moda na naturalne produkty – żywe kwiaty, najlepiej

90% produkcji trafia do dystrybutorów w Danii, którzy sprzedają kwiaty do USA, Niemiec, Holandii, Szwecji, Japonii i Wielkiej Brytanii. Niewielką część sprzedaży spółka prowadzi w Polsce, jej klientami są lokalni hurtownicy.

Chłodnie z suszarni

To, co grzało, równie dobrze może zacząć chłodzić. Tak też jest w biznesie – ważne, by umieć wykorzystać te właściwości dla swojego biznesu. – Gdybyśmy nie zmienili profilu produkcji, musielibyśmy zamknąć firmę – mówi Halina Szokalska, główna księgowa firmy. – By rozwijać produkcję żywych kwiatów wczesnowiosennych, potrzebowaliśmy chłodni. Wzrost takich kwiatów w doniczkach można zatrzymać nawet na pół roku. Wystarczy utrzymywać temperaturę powietrza na poziomie minus 3 stopni Celsjusza. Wpadliśmy na pomysł, by suszarnie, w których wcześniej produkowaliśmy susz, zaadaptować na chłodnie.

Potrzebny sprzęt firma kupiła w ramach unijnego projektu. Były to dwa agregaty chłodnicze, dwa oziębiacze powietrza, nowa instalacja elektryczna i boksy na agregaty. Oprócz tego trzeba było usztywnić konstrukcję budynków i wymienić drzwi. Pomysł się sprawdził – tak również rodzą się innowacje.

Na wymagany wkład własny do projektu firma zaciągnęła kredyt. Do napisania wniosku wynajęła firmę konsultingową z Gdańska. Współpraca układała się bardzo dobrze. Wynajęta firma była skrupulatna, zadbała o każdy szczegół dotyczący zebrania potrzebnej dokumentacji. – Gdybym sama miała się za to zabrać, pisanie wniosku pochłonęłoby mnóstwo czasu, a na to nie mogłabym sobie pozwolić – mówi Zofia Putaj, dyrektorka firmy.

Bukiety na każdy miesiąc

Dzięki chłodniom żywe narcyzy firma może wypuścić na rynek – jako jedyna w kraju – już na początku stycznia, podczas gdy konkurencja w Polsce dopiero ponad miesiąc później. Spółka produkuje je do marca lub kwietnia, w zależności od tego, kiedy wypadają święta wielkanocne. Oprócz tego w marcu i kwietniu trwa produkcja kwiatów cebulowych. Na prze-

w doniczkach. Stanęliśmy przed wyborem: albo zamykamy zakład, albo go przebudowujemy. Wybraliśmy tę drugą opcję i się opłaciło.

Sprawdził się tu system unijnego dofinansowania?

Tak, choć nie wszystko było łatwe. Przy pisaniu wniosku zauważyłam, że bardzo mocno podkreśla się sprawę zwiększenia zatrudnienia jako efektu dofinansowanej inwestycji. W naszej branży to jest problem. Przy pracy w dużej szklarni organizacja produkcji na bazie ludzkiej siły roboczej jest nieopłacalna. Jedna maszyna do nasypywania ziemi do doniczek czy linia do transportu doniczek może zastąpić kilka osób. Przy produkcji 100 tys. doniczek można postawić na ludzi, ale przy większej liczbie już się nie da tego zrobić ludzkimi rękami. Po adaptacji suszarni na chłodnię udało nam się wprawdzie zwiększyć zatrudnienie, ale nie o tyle, ile było zapisane w projekcie.

łomie kwietnia i maja rozpoczyna się produkcja bylin. Lato – od czerwca do września – to czas ozdób z suszu. Nie chodzi jednak o bukiety, lecz o elementy dekoracyjne sprzedawane w pudełkach. Październik i listopad to czas stroików nagrobnych i wieńców adwentowych. W grudniu firma produkuje oczywiście stroiki świąteczne.

– Uruchomienie chłodni pozwoliło nam zdobyć nowych klientów w Danii, którym sprzedajemy sadzonki jodły i ligustr na żywoptot – mówi Halina Szokalska. – W okresie gdy normalnie sadzonki zaczynają usychać, wstawiamy je do chłodni, dzięki czemu utrzymują świeżość. Wcześniej to, co wykopaliśmy z ziemi, musieliśmy od razu sprzedać. Teraz możemy trzymać rośliny w chłodni nawet pół roku.

Własna woda, własna szklarnia

Firma z Karwic ciągle zwiększa produkcję kwiatów doniczkowych. Rozwój wymusił kolejne inwestycje. W drugiej połowie 2006 r. spółka zrealizowała projekt „Rozwój i ulepszenie infrastruktury technicznej związanej z rolnictwem” (SPO Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich w latach 2004-2006). Dzięki dofinansowaniu z Unii Europejskiej poprzez ARiMR w wysokości 23 250 zł firma wybudowała własne ujęcie wody. Produkcja znowu skoczyła w górę. W 2007 r. wyprodukowano 700 tys. doniczek narcyza i ok. 500 tys. skalniaków. Potrzebna więc była nowa szklarnia. Firma wybudowała obiekt o wielkości prawie 4 tys. mkw.

Rozwój murowany

Spółka ma wiele planów dotyczących kolejnych projektów, na które można byłoby zdobyć unijne dofinansowanie. Szefowe myślą o nowoczesnym traktorze i wózku widłowym, dzięki którym będzie można zwozić sadzonki z pola. Planują też budowę szklarni na 8 i 12 tys. mkw. powierzchni.

Projekt: Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstwa poprzez wprowadzenie nowych produktów

Firma: Kompozycje Ozdobne Karwice Sp. z o.o.

Lokalizacja: Karwice, woj. zachodniopomorskie

Program: 2.3 SPO WKP

Dofinansowanie: 130,25 tys. zł

Wartość całkowita: 260,5 tys. zł

Termin realizacji: wrzesień 2005 r. – marzec 2006 r.

Co więc zamierzacie?

Myślimy o zwiększeniu produkcji bukietów z żywych kwiatów. Maszyna ich nie wykona, potrzebni będą ludzie, zwiększymy więc zatrudnienie do wymaganego poziomu.

Rozmawiał **Wojciech Turczyński**

ŚWIATOWA JAKOŚĆ W POLSKIM GAZOWNICTWIE

Dotacje unijne są niezbędnym zastrzykiem finansowym dla polskich przedsiębiorstw, które mają potencjał rozwojowy. Niektóre z nich, tak jak firma PLUM Sp. z o.o., korzystają ze środków europejskich na tyle skutecznie, że wprowadzają innowacyjne w skali międzynarodowej produkty i kreują nowe trendy na rynku.



Firma PLUM to przeszło 20-letnie doświadczenie w projektowaniu i produkcji nowoczesnych urządzeń elektronicznych. Wysoka jakość i innowacyjność dostarczanych rozwiązań dla takich branż, jak: gazownictwo, ogrzewnictwo, wentylacja, klimatyzacja, wodociągi stały się

Jak pomagają dotacje

Rozmowa z Maciejem Szumskim, właścicielem firmy PLUM Sp. z o.o.

Czy uzyskanie dotacji jest trudne?

Pozyskanie dotacji nie jest trudne, jeżeli przedkładany projekt wynika z prawdziwych potrzeb przedsiębiorstwa, a technologia planowana do wdrożenia jest rzeczywiście innowacyjna. Procedury są raczej przejrzyste; gdy pewne punkty nie były dla nas całkowicie jasne, otrzymywaliśmy bardzo dobrą i profesjonalną pomoc Regionalnej Instytucji Finansującej. Pozytywnie oceniamy również efekty diagnozy potrzeb przedsiębiorstw przy wykorzystaniu funduszy unijnych, które praktycznie przekładają się na proponowane cele, priorytety i działań oraz kierunki i koncentrację proponowanych wydatków.

wizytówką firmy. PLUM startowało jako małe przedsiębiorstwo rodzinne. Nieustanne inwestycje i dynamiczny rozwój zaowocowały rozwinięciem się w przedsiębiorstwo, które specjalizuje się w produkcji zaawansowanych technologii. Właścicielami firmy, składającej się tylko z polskiego kapitału, są Maciej i Dorota Szumscy. Rozwiązania dostarczane na rynek są bezpieczne, innowacyjne oraz spełniają rygorystyczne wymagania norm polskich i europejskich. W firmie PLUM jest zatrudnionych ponad 100 wykwalifikowanych inżynierów i specjalistów z dziedzin: elektroniki, mechaniki, informatyki i zarządzania. W celu podniesienia jakości usług i produktów przedsiębiorstwo inwestuje w nowoczesny sprzęt oraz technologie produkcyjne i organizacyjne.

MacR(G)BAT i MacMAT III

Do osiągnięcia dominującej pozycji na rynku pomiarów i telemetrii w gazownictwie niewątpliwie przyczyniła się realizacja dwóch projektów inwestycyjnych w ramach działania 2.3 SPO WKP. Firma korzystała wcześniej z dofinansowania z przedakcesyjnych programów Phare. Przy ubieganiu się o dofinansowanie spółka PLUM nie korzystała z pomocy zewnętrznych firm konsultingowych – wnioski aplikacyjne przygotowała we własnym zakresie. Pierwszy z projektów realizowany był od stycznia 2005 r. do grudnia 2006 r., a jego wartość wyniosła prawie 2,5 mln zł. Projekt polegał na wdrożeniu wysoko wydajnej technologii lutowania, a następnie rozpoczęciu produkcji innowacyjnego mikroprocesorowego systemu transmisji danych pomiarowych o nazwie handlowej MacR(G)BAT. Realizacja drugiego projektu w ramach działania 2.3 SPO WKP rozpoczęła się w marcu 2006 r. i trwała do końca grudnia 2007 r. Budżet projektu również wyniósł prawie 2,5 mln zł. Założeniem projektu było wdrożenie do produkcji innowacyjnego produktu – przelicznika nowej generacji MacMAT III.

Lutowanie bezpieczne dla środowiska

Realizacja projektu „Zwiększenie potencjału produkcyjnego i rozpoczęcie produkcji mikroprocesorowego systemu komunikacyjnego MacR(G)BAT” przyniosła firmie bardzo wymierne efekty i okazała się wielkim sukcesem. Wdrożony do produkcji i sprzedaży system jest innowacyjny w skali międzynarodowej. Jest to rozwiązanie nowej generacji i brak jest takiej

Wykorzystanie pozyskanych środków jest wystarczające przynajmniej z naszego punktu widzenia. Przypuszczam, że firmy, które nie uzyskały wsparcia, ocenią, że środki nie są wystarczające.

Czy korzystanie ze środków unijnych rzeczywiście wpływa na podniesienie konkurencyjności i rozwój firmy?

W naszym wypadku realizacja obu projektów przyniosła nadspodziewanie dobre efekty: z małej firmy staliśmy się średnią o mocnej pozycji rynkowej. Rozwój został przyśpieszony o kilka lat, konkurencyjność wzrosła w sposób bardzo wyraźny. Dotacje ponadto ułatwiają podjęcie decyzji o rozwoju, gdyż zmniejszają ryzyko finansowe. Warunkiem powodzenia jest posiadanie technologii lub wyrobu o dużym potencjale rynkowym w sytuacji braku kapitału na odpowiednie wdrożenie. Tak było w naszym przypadku.

oferty na rynku. Nowatorskim działaniem jest również wykorzystanie technologii gospodarki elektronicznej, ale także wdrożenie nowoczesnej technologii lutowania rozplływowego z wyłączeniem wykorzystywania szkodliwego dla pracowników i środowiska ołowiu. Wykorzystywanie lutowania bezołowiowego wpisuje się w realizację polityki środowiskowej ujętej w ramach systemu certyfikacji ISO. Oprócz osiągnięcia planu sprzedaży systemu MacR(G)BAT, firmie PLUM udało się osiągnąć wzrost wydajności montażu płyt elektronicznych o 5000 elementów na godzinę. Zostało wdrożonych do produkcji i sprzedaży 9 nowych produktów i 5 programów komputerowych związanych z tymi produktami.

Przelicznik gazu

„Wdrożenie do produkcji przelicznika MacMAT III” stanowi kontynuację projektów wcześniej realizowanych przez firmę w ramach Phare i działania 2.3 SPO WKP. MacMAT III rejestruje dane pomiarowe i jest wyposażony w 5 kanałów transmisji szeregowej. Jest urządzeniem nowej generacji, które spełnia wymagania dyrektyw Unii Europejskiej. Na realizacji projektu skorzysta przemysł gazowniczy w Polsce, gdyż będzie mógł wyposażyć produkty pomiarowe gazu w nowoczesny przelicznik o bardzo dużej dokładności pomiarowej, realizujący wymagane prawem algorytmy obliczeniowe i posiadający rozbudowany system do zbierania i transmitowania danych pomiarowych. Dzięki realizacji projektu firma PLUM zatrudniła 12 nowych pracowników. Zwiększyły się też możliwości produkcyjne – nastąpiło przyspieszenie procesu powstawania nowych wyrobów już na etapie konstruowania, możliwe jest teraz również tworzenie co najmniej dwóch nowych i innowacyjnych wyrobów rocznie.

Ekspansja na rynkach światowych

Dzięki korzystaniu z dotacji unijnych firma dysponuje rozwiązaniami produkcyjnymi, które są innowacyjne nie tylko na rynkach europejskich, ale też światowych. Zważywszy, iż rynek urządzeń pomiarowych w gazownictwie jest nasycony, realizacja projektów pozwala na rozszerzenie oferty PLUM, wprowadzanie innowacyjnych urządzeń, a także na rozpoczęcie eksportu urządzeń pomiarowych na międzynarodowym rynku handlu gazem. Projekt „Zwiększenie potencjału produkcyjnego i rozpoczęcie produkcji mikroprocesorowego systemu ko-

Zrealizowane projekty w ramach unijnego systemu wsparcia umożliwiły PLUM Sp. z o.o. wdrożenie innowacyjnych technologii i urządzeń. Wzmocniło to nie tylko wysoki poziom organizacyjny i technologiczny firmy, ale również zapewniło wzbogacenie oferty produktowej i wyjście na rynek z innowacyjnymi urządzeniami nowej generacji.

PLUM zamierza korzystać ze środków przeznaczonych na lata 2007-2013. Jakiego typu mogą to być przedsięwzięcia?

Nasze przedsiębiorstwo zajmuje się projektowaniem i produkcją bardzo precyzyjnych, specjalistycznych rozwiązań dla czołowych branż gospodarki. Nieustanne unowocześnianie naszych produktów jest wymogiem istnienia i konkurencyjności na rynku. Wymaga to wysokiego poziomu technologicznego, rozbudowanej infrastruktury i sprawnego systemu organizacyjnego. Przyznawane fundusze unijne umożliwiają nam realizację dużych przedsięwzięć inwestycyj-

munikacyjnego MacR(G)BAT” zapewnił wzrost obrotów firmy na rynku gazowniczym o 40% w ciągu dwóch lat (sprzedaż urządzeń telemetrycznych). Dodatkowo umożliwił przedstawienie oferty usług telemetrycznych na nowych rynkach – pomiarów wody i ciepła – oraz wyjście z ofertą do Słowacji oraz Rumunii. W zakresie procesu produkcji spowodował przejście z produkcji jednostkowej na seryjną. Natomiast projekt „Wdrożenie do produkcji przelicznika MacMAT III” umożliwił uzyskanie prestiżowego kontraktu na modernizację układów pomiarowych w tłoczniach gazu na gazociągu Jamał – Europa, należących do firmy EuRoPol Gaz. Ani te inwestycje, ani uzyskanie tak znakomych rezultatów nie byłoby możliwe bez uzyskania dofinansowania ze środków Sektorowego Programu Operacyjnego *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw*. Nie dziwi więc to, że PLUM już teraz planuje starania o kolejne dotacje z UE.

Projekt: Zwiększenie potencjału produkcyjnego i rozpoczęcie produkcji mikroprocesorowego systemu komunikacyjnego MacR(G)BAT

Firma: PLUM Sp. z o.o.

Lokalizacja: Kleosin, woj. podlaskie

Program: 2.3 SPO WKP

Dofinansowanie: 1 mln zł

Wartość całkowita: 2,5 mln zł

Termin realizacji: styczeń 2005 r. – grudzień 2006 r.

Projekt: Wdrożenie do produkcji przelicznika Mac MAT III

Program: 2.3 SPO WKP

Dofinansowanie: 1 mln zł

Wartość całkowita: 2,4 mln zł

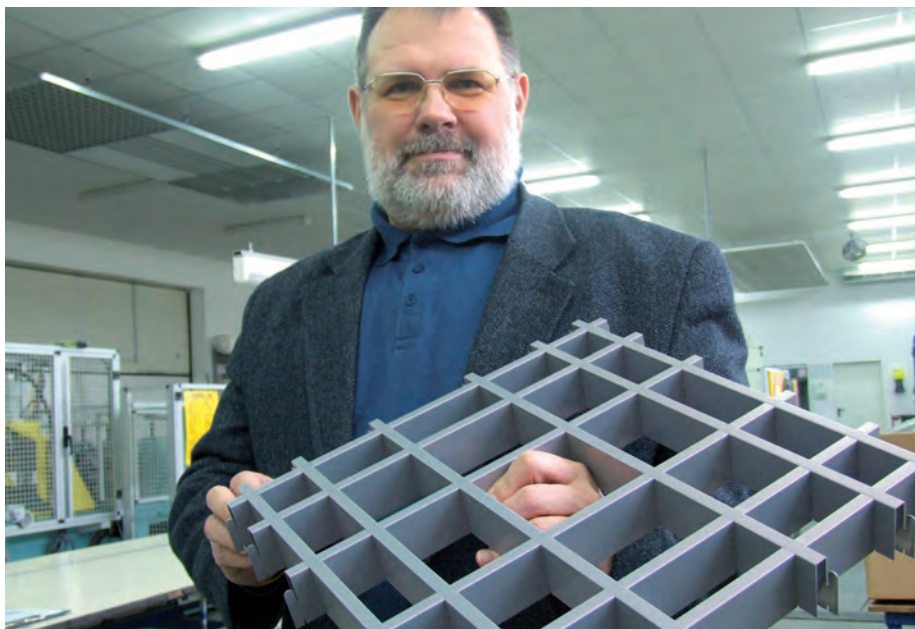
Termin realizacji: marzec 2006 r. – grudzień 2007 r.

nych w tym właśnie kierunku. Przygotowujemy się do pozyskania środków przeznaczonych na lata 2007-2013. W związku z tym planujemy rozwinięcie współpracy z Politechniką Warszawską w zakresie opracowania innowacyjnych wyrobów i wdrożenia ich do produkcji. Swoją przyszłość widzimy we współpracy z sektorem nauki.

Rozmawiała **Urszula Gielniowska**

SUFITY ŚWIATA

Stawiguda kojarzy się z wypoczynkiem nad jeziorami i przedsiębiorczością. Dzięki proinwestycyjnej polityce należy do najbogatszych gmin w woj. warmińsko-mazurskim. Produkowane tu sufity z aluminium można zobaczyć w centrach handlowych i siedzibach firm w całej Europie, Azji i Stanach Zjednoczonych. Ich wytwórca – spółka Barwa System – błyskawiczny rozwój w ostatnim czasie zawdzięcza SPO WKP.



Kiedy w 2003 r. rozpoczęła się budowa nowej siedziby firmy Barwa System Sp. z o.o. w Stawigudzie, wydawało się, że w związku ze znacznymi nakładami finansowymi modernizację parku maszynowego i wprowadzenie nowych technologii zwiększających konkurencyjność

Marek Krauze, prezes zarządu Barwa System Sp. z o.o.:

Dzięki zakupowi dwóch nowoczesnych linii technologicznych przy wsparciu z SPO WKP i wprowadzeniu do oferty nowych rodzajów aluminiowych sufitów podwieszanych staliśmy się znaczącym graczem na tym rynku. Projekt przygotowaliśmy sami. Uważam, że nikt lepiej niż my nie zna potrzeb spółki. Podczas pisania wniosku korzystaliśmy z pomocy Punktu Konsultacyjnego przy Warmińsko-Mazurskiej Agencji Rozwoju Regionalnego. Nie mówię tego, by się komukolwiek przypodobać, ale pracują tam naprawdę otwarte i życzliwe osoby, które starały się znaleźć rozwiązanie w każdej problemowej sytuacji. W planach rozwojowych spółki jest zakup dwóch kolejnych specjalistycznych linii produkcyjnych. Dofinansowanie na ten projekt będziemy chcieli pozyskać w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Warmia i Mazury.

przedsiębiorstwa na rynku polskim i rynkach zagranicznych będzie trzeba odłożyć w czasie. Był to problem, gdyż jak w każdej dziedzinie gospodarki, również w branży producentów sufitów podwieszanych dokonuje się postęp, a preferencje klientów wciąż się zmieniają. W ostatnim czasie wzrosło zainteresowanie dwupoziomymi liniowymi sufitami rastrowymi (czyli w formie siatki, kratownicy) oraz szerokolistwowymi. Stało się jasne, że aby dotrzymać kroku konkurencji, producent z Warmii musi sprostać zmieniającym się oczekiwaniom klientów.

Co wspiera Unia

Już wcześniej przedsiębiorstwo dwukrotnie korzystało z funduszy unijnych w ramach programu Phare. Dzięki nim firma zdobyła dotację na wdrożenie systemu zarządzania jakością i uzyskanie certyfikatu ISO 9001:2000. Były to stosunkowo niewielkie kwoty, ale doświadczenie zdobyte w trakcie realizacji tamtych projektów zachęciło firmę ze Stawigudy do walki o większe fundusze, które pozwoliłyby na zmodernizowanie parku maszynowego i wprowadzenie do produkcji nowych typów sufitów podwieszanych. – Bez przyznanej dotacji w ramach działania 2.3 SPO WKP nie zrealizowalibyśmy naszych zamierzeń inwestycyjnych w planowanym zakresie i musielibyśmy je znacznie ograniczyć. Program stworzył warunki do przeprowadzenia modernizacji technologicznej przedsiębiorstwa. Mogliśmy zaspokoić wszystkie bieżące potrzeby spółki w zakresie postawionego głównego celu, czyli wzrostu konkurencyjności firmy na rynku metalowych sufitów podwieszanych. Projekt inwestycyjny przyspieszył rozwój Barwa System – przyznaje Marek Krauze, prezes zarządu spółki.

Nowe produkty

Przy przygotowaniu projektu nie angażowano firmy doradczej. Firma korzystała ze wsparcia pracowników z Warmińsko-Mazurskiej Agencji Rozwoju Regionalnego w Olsztynie. Udało się – dzięki cennym radom i zaangażowaniu samej spółki wnioski o dofinansowanie zostały rozpatrzone pozytywnie. Realizacja projektu zajęła 10 miesięcy. W jego rezultacie przedsiębiorstwo poszerzyło i unowocześniło ofertę oraz zwiększyło wydajność. Szczegółowo opisuje to Marek Krauze: – Realizacja projektu polegała na zakupie dwóch nowatorskich linii technologicznych do produkcji aluminiowych sufitów podwieszanych. Zakupiliśmy też zintegrowaną linię do produkcji elementów rastrowych sufitów podwieszanych oraz dźwigarów nośnych, zarówno do dotychczas produkowanych, jak i nowych typów sufitów listwowych. W związku z tym, że linia ta jest w pełni kompatybilna z już pracującą, mniej więcej trzykrotnie zwiększyliśmy moc produkcyjną, co pozwoliło na szybsze realizowanie zamówień. Jednocześnie stało się możliwe wprowadzenie do produkcji i do oferty handlowej nowego, nieprodukowanego dotychczas w Polsce typu sufitu rastrowego dwupoziomego (liniowego) pod nazwą Open Line. Zakup drugiej linii technologicznej pozwolił na rozszerzenie oferty o sufity szerokolistwowe o szerokościach listew 200, 300 i 400 mm.

Zakupione w ramach projektu linie technologiczne są wyjątkowe na skalę europejską. Ich uruchomienie było ściśle związane z wprowadzeniem nowych produktów: Open Line (dwupoziomy sufit liniowy) oraz sufity szerokolistwowe. Tę innowacyjność docenili organizatorzy konkursu Europejska Firma, którzy w 2007 r. przyznali spółce Barwa System wyróżnienie w kategorii „innowacyjny produkt”.

Nowe linie technologiczne i wyroby przyczyniły się do wzrostu liczby klientów i wejścia na nowe rynki. Barwa System ma odbiorców nie tylko w Polsce, ale i krajach Unii Europejskiej, Azji, na Bliskim Wschodzie oraz w Ameryce Północnej. Według oceny prezesa spółki, dzięki wprowadzeniu nowych wyrobów do oferty firma ze Stawigudy stała się poważnym konkurentem firm światowych.

Innowacji ciąg dalszy

Ponieważ konkurencja nie śpi, przedsiębiorstwo ze Stawigudy zamierza kontynuować politykę wzrostu konkurencyjności, aplikując o kolejne dotacje, tym razem w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Warmia i Mazury na lata 2007-2013. Nowy projekt, choć równie innowacyjny, nie będzie miał wartości 2 mln euro, co uprawniałoby do ubiegania się o dofinansowanie w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Celem jest utrzymanie pozycji jednego z liderów branży. Do dalszego korzystania z funduszy europejskich zachęca też to, że zarówno przygotowanie wniosku, jak i jego rozliczenie firma jest w stanie przeprowadzić samodzielnie, przy pomocy pracowników Warmińsko-Mazurskiej Agencji Rozwoju Regionalnego. Jedynym mankamentem jest nieco przerośnięta biurokracja. – W systemie wspierania innowacyjności powinien się skrócić czas rozpatrywania wniosków o dotacje. Niepotrzebnie wymagano tak dużo załączników do wniosku oraz kopii dokumentów potwierdzonych za zgodność z oryginałem – uważa Marek Krauze. PARP do systemu korzystania z dotacji wprowadziła uproszczenia już pod koniec 2005 r. Uproszczone procedury będą też obowiązywać w ramach PO IG.

Projekt: Wzrost konkurencyjności poprzez zakup nowoczesnych linii do produkcji sufitów podwieszanych

Firma: Barwa System Sp. z o.o.

Lokalizacja: Stawiguda, woj. warmińsko-mazurskie

Program: 2.3 SPO WKP

Dofinansowanie: 434 tys. zł.

Wartość całkowita: 869 tys. zł

Termin realizacji: grudzień 2005 r. – październik 2006 r.

DOBRA FORMA

Włoszczowa to nie tylko znany elegancki peron, ale także miejsce, w którym działają innowacyjne przedsiębiorstwa. W dodatku takie, które potrafią sięgać po unijne wsparcie na realizację przemysłowych projektów, wpływających na wzrost konkurencyjności firm. Poznajmy jedną z nich.



Spółka cywilna Azymut, której właścicielami są Małgorzata i Bogusław Wypychewicz, powstała w 2003 r. i szybko zyskała renomę jako producent narzędzi wykrawających do pras oraz form wtryskowych do wytwarzania elementów elektroenergetycznych z tworzyw termoutwardzalnych. Właściciele inwestują w rozwój, korzystając z unijnych funduszy w ramach Phare 2002 i SPO WKP. Dużym kapitałem spółki jest doświadczona kadra, gotowa podjąć się nowych zadań zarówno pod względem projektu, jak i wykonania gotowego produktu. Potwierdziła to realizacja projektu „Modernizacja spółki Azymut s.c. poprzez zakup nowoczesnych maszyn CNC oraz nieruchomości do produkcji innowacyjnych form”, na który firma własnymi siłami pozyskała 1,25 mln zł dofinansowania. Innowacje procesu produkcji przełożyły się na nowy produkt.

Nowość w skali Europy

Produkt to nowatorskie formy do wytwarzania elementów elektroenergetycznych z tworzyw termoutwardzalnych. Jest on innowacyjny w skali Europy. Żaden z europejskich producentów do tej chwili nie zastosował podobnej metody polegającej na grzaniu form za pomocą specjalnego oleju, który jako medium przepływające w specjalnie uformowanych systemach



Karol Nowakowski, prokurent, dyrektor zarządzający firmy Azymut s.c.:

Opracowanie innowacji w naszej firmie wynikało z praktyki i obserwacji technologii produkcji. Zachęceni przez właściciela, metodą prób i błędów, postanowiliśmy zmienić dotychczas stosowaną metodę wytwarzania elementów elektroenergetycznych. W toku prób i obserwacji okazało się, że poprzednio stosowane grzałki do grzania form można zastąpić olejem.

kanałów zapewnia równomierność grzania elementów formujących (matrycy i stempla) w całej ich objętości.

Technologia wytwarzania elementów obudów z tworzyw syntetycznych polega na prasowaniu w podwyższonych temperaturach wypełnionych tworzyw termoutwardzalnych. Dotychczasowa technologia wytwarzania obudów elektroenergetycznych niskiego napięcia polegała na podgrzewaniu form za pomocą szeregu grzałek elektrycznych. Wada tej metody to nierównomierność nagrzewania się materiału w procesie prasowania, a dodatkowa duża awaryjność grzałek elektrycznych powoduje miejscowe osłabienia struktury materiału oraz przyspiesza proces erozji pod wpływem czynników atmosferycznych.

Bardziej oszczędne i mocniejsze

Innowacyjność zastosowanej technologii polega na zmianie konstrukcji nagrzewania elementów formujących (matryce i stempel). Proces nagrzewania realizowany jest przy zastosowaniu specjalnie skonstruowanego systemu kanałowego, w którym przepływa olej grzewczy. Pozwala to na osiągnięcie równomiernego rozkładu temperatur na roboczej powierzchni (wylimitowanie stref przegrzań i niedogrzań), co ma zasadniczy wpływ na jakość gotowego produktu. Proces produkcji z zastosowaniem takich form pozwala na otrzymanie wyrobu gotowego, o nominalnej wytrzymałości przy zastosowaniu mniejszej ilości surowca, jak również na optymalizację czasu utwardzania i controlling temperatury powierzchni.

Proces jest łatwy w zastosowaniu i praktycznie bezawaryjny. Innowacyjna konstrukcja formy zmniejsza zużycie kosztownej stali narzędziowej nawet do 30%. Wpływa to na wydłużenie (o 25%) czasu eksploatacji elementów wyprodukowanych w tej technologii oraz zredukowanie masy materiałów wyjściowych (o 20-30%). Co istotne, przekłada się to na obniżenie kosztów energii (o 10-15%), a czas eksploatacji form działających z zastosowaniem tej technologii wydłuża się 30-40% ze względu na znacznie mniejsze przegrzewanie miejscowe materiału formy. Dodatkową zaletą tej metody jest łatwe dopasowanie form do urządzeń wykorzystujących alternatywne odnawialne źródła energii.

Przygotowaniem wniosku postanowiliśmy się zająć sami – opracował go nasz pracownik, nie korzystaliśmy z zewnętrznej pomocy. Było to duże wyzwanie i trudne zadanie, ponieważ wymogi stawiane przez instytucję przyjmującą wnioski są duże. Jednak dzięki zaangażowaniu i odpowiedniemu przygotowaniu dokumentacji udało się. Odnieśliśmy dzięki temu wymierne korzyści. W efekcie realizacji projektu pracujemy teraz nie tylko na urządzeniach konwencjonalnych, sterowanych ręcznie, ale też na sterowanych numerycznie, co znacznie ułatwia pracę, pozwala na dokładniejsze i szybsze wytwarzanie elementów. Wprowadzenie innowacji pozwoliło wzbogacić park maszynowy, co w konsekwencji oznacza rozszerzenie usług i produkcji.

Zaskakujący efekt

Interesujące jest to, jak ta innowacja przyczyniła się do podniesienia konkurencyjności firmy. – Projekt był przede wszystkim innowacją produktową, która wpłynęła na wzrost potencjału firmy i wprowadzenie na rynek krajowy i zagraniczny innowacyjnych produktów oszczędzających energię. Założone cele projektu, dotyczące zwiększenia dotychczasowej produkcji narzędzi, wprowadzenia na rynek innowacyjnych form oszczędzających energię, stworzenia nowych miejsc pracy i pozyskania nowych klientów na rynku krajowym spowodowały wzrost sprzedaży – argumentuje Karol Nowakowski, dyrektor zarządzający firmy Azymut s.c.

Zakup nowoczesnych maszyn pozwolił na produkcję form i narzędzi o wysokiej jakości i konkurencyjnej cenie. Zastosowanie centrów obrońcych CNC, opartych na technologii cyfrowej umożliwiającej zastosowanie programów do projektowania (stanowiących linię technologiczną do produkcji innowacyjnych form oraz narzędzi), miało zasadniczy wpływ na działalność spółki.

Projekt wsparty z działania 2.3 SPO WKP bezpośrednio przełożył się na osiągnięcie wysokiej dynamiki sprzedaży form i narzędzi. Przyczynił się również do wzrostu zatrudnienia w firmie – z 33 osób w 2004 r. do 62 osób w 2006 r. Jak przekonują właściciele – nowoczesna technologia produkcji i wysoka jakość produktów umożliwiły skuteczną rywalizację z konkurencyjnymi firmami zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym.

Projekt: Modernizacja spółki Azymut s.c. poprzez zakup nowoczesnych maszyn CNC oraz nieruchomości do produkcji innowacyjnych form

Firma: Azymut s.c. M.B. Wypychewicz

Lokalizacja: Włoszczowa, woj. świętokrzyskie

Program: 2.3 SPO WKP

Dofinansowanie: 1,25 mln zł

Wartość całkowita: 2,5 mln zł

Termin realizacji: lata 2005-2006

ZACHĘCAJĄCY DESIGN

Rynek producentów makaronu jest dziś dość mocno podzielony. Duża konkurencja zmusza firmy do poszukiwania różnych dróg dotarcia do klienta. Jedną z najbardziej odpowiednich metod jest dokładne trafienie w jego potrzeby konsumenckie i upodobania. Czego oczekują klienci? Chcą przede wszystkim kupować makaron dobry, o wysokiej wartości odżywczej, zapakowany w ładne i estetyczne opakowanie o ciekawym kształcie.



Makarony Polskie SA to jeden z największych i dynamicznie rozwijających się producentów makaronu w Polsce. Siedziba spółki znajduje się w Rzeszowie. Firma posiada dwa zakłady produkcyjne: w Rzeszowie i w Płocku. Celem strategicznym Spółki Makarony Polskie SA było i jest zwiększenie konkurencyjności na rynku producentów makaronu, szczególnie w zakresie form krótkich. Działanie to zostało uznane za priorytet, ponieważ od pewnego czasu można odnotować zwiększający się popyt na rynku na ten rodzaj produktów.

Zarząd firmy podjął decyzję o modernizacji linii technologicznej w obu zakładach produkcyjnych – zainstalowaniu nowoczesnego automatu pakującego i pakieciarki w wytwórni makaronu w Rzeszowie oraz unowocześnieniu linii technologicznej w Płocku. Obie inwestycje współfinansowane były ze środków SPO WKP.

Innowacja na skalę Europy

Projekt rzeszowski obejmował zakup nowego, innowacyjnego automatu pakującego, umożliwiającego podniesienie atrakcyjności opakowań, oraz nowoczesnej pakieciarki. Automat wyposażony jest w funkcję tworzenia torebek z czterema pionowymi zgrzewami. – W dniu



Barbara Szymków, pełnomocnik ds. jakości w Makarony Polskie SA w Rzeszowie:

Koordinacją prac nad przygotowaniem wniosku zajmował się pełnomocnik ds. jakości, natomiast za rozliczenie odpowiedzialni byli kontroler finansowy oraz pełnomocnik ds. jakości. Projekt udało się rozliczyć w drugim podejściu. Obciążenie nie było zbyt duże ze względu na mały zakres projektu – rozliczaliśmy

składania wniosku tej technologii nie stosował jeszcze żaden polski producent makaronu, podobnie niewielu producentów w tej części Europy – podkreśla Barbara Szymków, pełnomocnik ds. jakości w Makarony Polskie SA. – Włoska technologia, stosowana w trakcie procesu pakowania, była wówczas innowacją technologiczną w skali międzynarodowej.

Ponadto w automacie pakującym dotychczas stosowane wagi liniowe zostały zastąpione nowoczesnymi wagami kombinowanymi. W praktyce oznacza to, że statystyka naważania przy użyciu kilkunastu wag pozwala na uzyskanie pożądanych wag opakowań jednostkowych z dokładnością do 1 g, co minimalizuje straty produktu. Urządzenie w pełni pokrywa wydajność linii produkcyjnej.

Pakieciarka ma przede wszystkim za zadanie usprawnić pracę przy układaniu opakowań jednostkowych w opakowaniach zbiorczych. Dzięki temu firma uzyskuje oszczędności – zbiorcze opakowania kartonowe są zastępowane tańszymi foliowymi. – Automat pakujący, współpracujący z pakieciarką umożliwi ujednoczenie produktów wytwarzanych przez spółkę na terenie Polski (w porównaniu do Wytwórni Makaronu w Płocku), bez ponoszenia dodatkowych kosztów z tytułu logistyki (związanej na przykład z przewozem gotowych wyrobów w nowych opakowaniach z jednego końca Polski na drugi) – mówi Barbara Szymków. – Daje nam również możliwość lepszego formowania „płaskiego dna” torebki – dodaje.

Inwestycyjne zniwa

Dzięki przeprowadzonym inwestycjom firma zwiększyła ofertę w zakresie nowych, estetycznych kształtów opakowań jednostkowych. Zaowocowało to wzmożonym zainteresowaniem i popytem ze strony klientów. Jednocześnie inwestycja pozwoliła zachować jednolitość opakowań produktów firmy, w powiązaniu z inwestycją w Wytwórni Makaronu w Płocku. – Instalacja unowocześnionych elementów linii w Płocku była atrakcyjna zarówno ze względu na istniejące tam korzystne warunki powierzchniowe, jak i opłacalność posiadania dwóch Wytwórni Makaronu o stosunkowo wysokich mocach produkcyjnych i niskim jednostkowym koszcie wytworzenia produktu – mówi Barbara Szymków. Dzięki korzystnemu położeniu logistycznemu w centrum kraju Wytwórnia Makaronu w Płocku jest obecnie w stanie zaspo-

zakup dwóch urządzeń. Natomiast w wypadku projektu w Płocku ze względu na jego szeroki zakres poprawność złożonych dokumentów zapewniłmy dopiero w piątym podejściu. Spółka zamierza skorzystać z nowych programów unijnych w zakresie inwestycji i innowacji.

koić rynek północnej, zachodniej i środkowej Polski pod względem zaopatrzenia w formy krótkie makaronu, a także perspektywiczne rynki zachodniej i północnej Europy.

Liczby mówią same za siebie

Po dokonaniu inwestycji nastąpiło zwiększenie podaży w handlu tradycyjnym (hurtownie, podhurty oraz sklepy detaliczne), a ponadto pozyskanie kontrahentów poza granicami Polski. Sukcesywnie wzrasta także poziom dystrybucji numerycznej i ważonej. W 2007 r. (dane za okres kwiecień – maj 2007 r.) wynosiła ona odpowiednio 15 proc. i 29 proc. W wyniku realizacji projektu nastąpił ilościowy wzrost zdolności sprzedaży form krótkich makaronu. Wpłynął na to zmieniony kształt i design torebek. – Nowe, atrakcyjne estetycznie i poręczne opakowania przyciągnęły klientów, co przełożyło się na wzrost sprzedaży w danym sektorze ofertowym. Wzrost zdolności sprzedaży przełożył się wprost proporcjonalnie do wzrostu przychodów – mówi Magdalena Bonecka-Sowa, specjalista ds. marketingu w Makarony Polskie SA.

Wielkość przychodów ze sprzedaży spółki w roku 2005 (przed realizacją projektu) kształtowała się na poziomie 25 mln zł. W 2006 r. wielkość ta wzrosła do poziomu 46,5 mln zł, a do końca III kwartału 2007 r. odnotowano kolejny wzrost na poziomie 53,3 mln zł (w analogicznym okresie w 2006 r. wielkość przychodów ze sprzedaży kształtowała się na poziomie 39 mln zł).

Większy kawałek tortu

Realizacja projektu pozwoliła na zwiększenie konkurencyjności spółki poprzez wprowadzenie do obrotu nowych opakowań jednostkowych i zbiorczych. Obecnie wzrost konkurencyjności firmy wynika głównie ze zmiany opakowań makaronu. Dzięki zrealizowanym inwestycjom firma Makarony Polskie SA systematycznie zwiększa swoje udziały w rynku. Dane z okresu lipiec – sierpień 2007 r. pokazują, iż udział ilościowy spółki w rynku makaronów kształtuje się na poziomie 2,4 proc., a udział wartościowy sięga 2,3 proc. (w 2005 r., przed realizacją projektu, udział ilościowy kształtował się na poziomie około 1 proc., a wartościowy był jeszcze niższy – wynosił około 0,5 proc.).

Projekty: 1. Podniesienie konkurencyjności Spółki poprzez zakup automatu pakującego i pakietarki – Wytwórnia Makaronu w Rzeszowie; 2. Unowocześnienie linii technologicznej do produkcji makaronu – Wytwórnia Makaronu w Płocku.

Program: 2.3 SPO WKP

Firma: Makarony Polskie SA

Lokalizacja: Rzeszów, woj. podkarpackie (projekt 2. – Płock, woj. mazowieckie)

Dofinansowanie: 314,2 tys. zł

Wartość całkowita: 628,5 tys. zł

Termin: marzec 2005 r. – styczeń 2006 r.

EKOLOGICZNY BIZNES

Dzięki śledzeniu trendów na rynku i wprowadzaniu nowoczesnych wyrobów spółka Prino-Plast z Malborka eksportuje ponad 80% swoich produktów. Uzyskanie dotacji z SPO WKP pozwoliło firmie znacznie zwiększyć możliwości produkcyjne i zdobyć odbiorców na kolejnych rynkach.

Prino-Plast działa na terenie Polski od 16 lat. Początkowo malborska firma zajmowała się importem plastrów i zatrudniała dwie osoby. Szybko jednak dostrzeżono nowe możliwości związane z produkcją waty. Pierwsza linia produkcyjna waty higieniczno-kosmetycznej została uruchomiona w sierpniu 1993 r. W kolejnych latach rozpoczęto produkcję wacików kosmetycznych, patyczków kosmetycznych, płatków kosmetycznych oraz waty fryzjerskiej. Obecnie przedsiębiorstwo zatrudnia ponad 150 pracowników. Współpracuje z około 100 odbiorcami krajowymi i 65 zagranicznymi, głównie z krajów Unii Europejskiej. Eksportowanych jest około 80% produktów, z czego większość stanowią wyroby sprzedawane pod marką dystrybutora, tzw. *private label*.

Organiczna wata

Od samego początku działalności zwracano uwagę na trendy panujące na rynku, wprowadzono nowe produkty i inwestowano w nowoczesne technologie. Aby podnieść konkurencyjność oferty, zdecydowano się na wprowadzenie wyrobów z bawełny organicznej, która nie zawiera pestycydów i środków chemicznych. Firma posiada certyfikat Soil Association Certification Limited, uprawniający do posługiwania się znakiem informującym o czystej, ekologicznej produkcji. Będące w sprzedaży na rynkach zagranicznych płatki kosmetyczne, produkowane z ekologicznej bawełny, otrzymały Srebrne QI w konkursie Forum Jakości Quality International. Opracowywane są ciągle nowe linie produktów, również do sprzedaży na polskim rynku.

Maksymalna dotacja

Właściciele malborskiej firmy, Maria Prior-Nowak i jej mąż Andrzej Nowak, w celu przyspieszenia i unowocześnienia swojej produkcji postanowili skorzystać z możliwości oferowanych małym i średnim przedsiębiorstwom w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw*. Udało się. W konkursie, w którym startowała firma Prino-Plast, na niemal 6,5 tys. złożonych w całym kraju wniosków do działania 2.3 SPO WKP tylko 726 zostało pozytywnie zaopiniowanych. Firma wystąpiła o maksymalne dofinansowanie (1,25 mln zł) i uzyskała pieniądze na realizację projektu „Budowa hali produkcyjnej oraz zakup i montaż linii do produkcji podkładu bawełnianego dla płatków kosmetycznych”.

Jakość i bezpieczeństwo

Na potrzebę nowej linii produkcyjnej wybudowano halę o powierzchni 885 m kw. Umieszczono tam linie do produkcji podkładu bawełnianego, wykorzystujące technologię igłowania wodnego, oraz urządzenie do uzdatniania wody, stanowiące integralną część linii technologicznej. Wprowadzenie nowatorskiego sposobu produkcji było dla firmy niezbędne. Zastosowanie nowoczesnej technologii pozwalało bowiem na bardziej wydajną i efektywną

produkcję. Dzięki realizacji projektu zmodernizowano produkcję, tak by dbać o jakość wytwarzanych produktów. Muszą one bowiem spełniać bardzo rygorystyczne normy, które są nieustannie zaostrzane. Bezpieczeństwo oferowanych produktów jest jednym z priorytetów przedsiębiorstwa. Dlatego też firma współpracuje z laboratorium Instytutu Inżynierii Materiałów Włókienniczych w Łodzi oraz zainwestowała we własne laboratorium mikrobiologiczne i fizyko-mechaniczne. Materiały i surowce wykorzystywane do produkcji w Prino-Plast są bowiem poddawane szeregowi testów: w ramach dostawy surowca, w toku produkcji oraz przed dopuszczeniem do sprzedaży. Firma wdrożyła i stosuje system zarządzania jakością według norm DIN EN ISO 9001:2000 i DIN EN ISO 13485:2003 dla wyrobów medycznych oraz certyfikat BRC Global Standard dla wyrobów konsumenckich.

46 paczek na minutę

Inwestycja dotowana ze środków SPO WKP pozwala firmie produkować 46 paczek płatków kosmetycznych na minutę. Oprócz podniesienia wydajności produkcji, zakup nowoczesnego sprzętu pozwala na wprowadzenie i wytwarzanie nowych wyrobów. Firma rozpoczęła produkcję rolki bawełnianej z gazą. Jest to nowy na rynku produkt do zastosowania kosmetycznego, z przeznaczeniem dla odnowy biologicznej, ośrodków SPA. Wprowadzana jest również nowa linia Eko-Gracja, która jest modyfikacją istniejącej już marki Gracja. Firma zamierza dalej inwestować w ekologiczną produkcję. Według właścicieli Prino-Plast, mimo że produkty z bawełny organicznej są znacznie droższe, klienci świadomie wybierają zdrowsze wyroby.

Nowi zagraniczni odbiorcy

Dzięki dofinansowaniu Prino-Plast postawił w Malborku szóstą halę produkcyjną. O tempie rozwoju firmy świadczy fakt, że właściciele zaczęli swoją działalność w jednej hali. Wprowadzono nowoczesną technologię, neutralną dla środowiska. Odpowiadała ona przede wszystkim potrzebom rynków zagranicznych, ale z roku na rok coraz więcej wyrobów jest sprzedawanych w Polsce. Prino-Plast już przed uzyskaniem dofinansowania stanowił silną konkurencję dla przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych, ale realizacja inwestycji wzmocniła pozycję firmy w czołówce branży. Projekt pozwolił na zatrudnienie 16 nowych pracowników. Pracy jest tak dużo, że obsługa linii produkcyjnej odbywa się w systemie trzyzmianowym. Miesięcznie produkuje się 60 t podkładu. W ciągu trzech miesięcy od uruchomienia nowych linii efekt przewyższył oczekiwania właścicieli firmy. Przedsiębiorstwu udało się pozyskać kolejnych odbiorców w Europie – z Francji i Portugalii. Właściciele już teraz planują kolejne inwestycje. Nie wykluczają też, że znowu będą się starać o unijne pieniądze.

Projekt: Budowa hali produkcyjnej oraz zakup i montaż linii do produkcji podkładu bawełniano dla płatków kosmetycznych

Firma: Prino-Plast Sp. z o.o. JV

Lokalizacja: Malbork, woj. pomorskie

Program: 2.3 SPO WKP

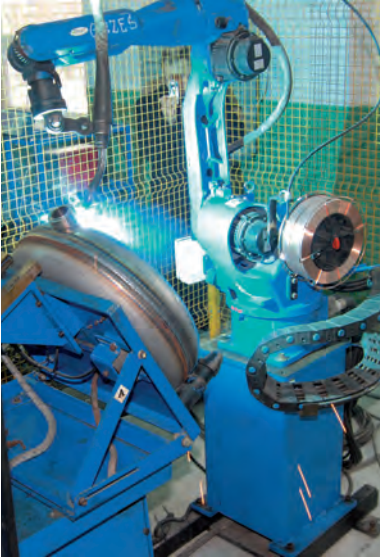
Dofinansowanie: 1,215 mln zł

Wartość całkowita: 2,636 mln zł

Termin realizacji: luty – listopad 2005 r.

DODALI GAZU

Niestabilne ceny ropy naftowej zmuszają do poszukiwania paliw alternatywnych. Szczególnie dotyczy to rynku motoryzacyjnego. W Polsce błyskawiczną karierę zrobiły instalacje LPG montowane w silnikach benzynowych. Producenci tych urządzeń prześcigają się w nowych technologiach, bardziej dopasowanych do nowoczesnych silników i do potrzeb kierowców. Spółka ELPIGAZ wpisała się w ten trend i opracowała nowy produkt, który może się stać rynkowym hitem.



Samochodów z napędem gazowym przybywa. W Polsce jeździ ich już ok. 2 mln. Pod względem liczby aut napędzanych LPG (ang. *liquefied petroleum gas*, czyli mieszanina propanu-butanu, nazywana też autogazem) zajmujemy pierwsze miejsce w Europie. Gonią nas Włosi (ok. 1,7 mln samochodów z napędem na gaz) i Holendrzy (1,5 mln). Autogaz jest uznany w Unii Europejskiej za paliwo ekologiczne, a wymagania europejskie na LPG są zawarte w dokumencie normalizacyjnym CEN2 (Europejski Komitet Normalizacyjny), sygnowanym PN-EN 589:2004. Wynika to między innymi z tego, że mieszanka powietrzno-paliwowa w silniku zasilanym LPG jest bardziej jednorodna niż przy zasilaniu benzyną. Lepsze spalanie mieszanki pozwala na zmniejszenie zawartości substancji szkodliwych, obecnych w spalinach. No i najważniejsza zaleta dla właścicieli samochodów: LPG jest tańszy od innych paliw.

Innowacyjny zbiornik

Nic więc dziwnego, że szybko rozwija się rynek producentów instalacji gazowych i podzespołów. Znaczące miejsce na tym rynku (pierwsza trójka producentów) zajmuje spółka ELPIGAZ,



Grzegorz Jarzyński, prezes zarządu ELPIGAZ Sp. z o.o.:

Z unijnych funduszy korzystamy nie pierwszy raz. W 2006 r. zrealizowaliśmy projekt dotyczący zakupu urządzeń diagnostycznych do warsztatu prowadzonego przez firmę. Inwestycja ta współfinansowana była ze środków UE z programu Phare 2003 SSG Regionalny Program Wsparcia MSP – Fundusz Dotacji Inwestycyjnych. Ale korzystamy z dotacji nie tylko przy wprowadzaniu nowoczesnych technologii. Dwukrotnie pozyskaliśmy wsparcie na udział w imprezach zagranicznych. We wrześniu 2005 r. uczestniczyliśmy w najbardziej prestiżowej imprezie branży samochodowej na terenie Niemiec, czyli w IAA (Internationale Automobil-Ausstellung) we Frankfurcie, a w 2006 r.

która w ubiegłym roku zrealizowała projekt dotyczący uruchomienia produkcji zbiorników LPG „współpracujących z wielozaworami bez zaworu bezpieczeństwa”.

Jest to zupełnie nowy produkt, którego nie oferuje żadna inna firma. Innowacja polega na rozdzieleniu zaworu bezpieczeństwa od wielozaworu doprowadzającego gaz do silnika. Umożliwia to montowanie zbiornika niemalże w każdej pozycji dzięki oddzielnemu umieszczeniu zaworu bezpieczeństwa w określonym miejscu na powierzchni zbiornika LPG. Ważne, by zawór bezpieczeństwa połączony był z fazą lotną. – Postanowiliśmy rozszerzyć ofertę o zbiorniki toroidalne, montowane w miejsce koła zapasowego, i nie tylko – mówi Grzegorz Jarzyński, prezes firmy. – Montaż w dowolnej pozycji to nie jedyna zaleta tych zbiorników, choć bardzo istotna zarówno z punktu widzenia użytkownika, jak i montażyści. Mogą one pomieścić do ok. 5% paliwa więcej niż ich standardowe odpowiedniki stosowane dotychczas. Możliwość pokonania kilkunastu lub kilkudziesięciu kilometrów więcej jest dla kierowców jeżdżących samochodami z napędem gazowym dość istotna.

Wyśrubowane normy

W Dziale Badań i Rozwoju ELPIGAZ zatrudniony jest zespół wysoko wykwalifikowanych pracowników, który zapewnia obsługę serwisowo-doradczą. Firma najpierw przeprowadziła analizę rynkową pod kątem możliwości wprowadzenia nowego rozwiązania. Następnie zaprojektowała i dokonała homologacji odpowiedniego wyposażenia wielozaworu Orion, jednego z elementów związanych z całym projektem. Kolejnym etapem było zaprojektowanie i cykl badań zbiornika z nowym rozwiązaniem. Po uzyskaniu pozytywnych rezultatów dokonano odpowiednich zastrzeżeń patentowych tego rozwiązania na Polskę i Europę. Teraz przygotowywana jest dokumentacja niezbędna do homologacji zbiornika przez upoważnione instytucje. – Przed wprowadzeniem na rynek testujemy nowe technologie, przygotowujemy instrukcje, filmy i organizujemy szkolenia dla montażyistów i serwisantów. Te urządzenia muszą spełniać surowe normy zapewniające bezpieczeństwo podczas eksploatacji oraz w przypadku zderzenia lub nawet pożaru pojazdu – wyjaśnia Grzegorz Jarzyński.

mogliśmy dzięki wsparciu pojechać na Międzynarodowe Targi „Autosalon” w Moskwie. To bardzo ważne dla nas wydarzenia. Udział w nich pozwolił nam znaleźć nowych klientów i zwiększyć sprzedaż zagraniczną.

Ostatni projekt pozwala rozszerzyć nam ofertę o dodatkowy produkt w postaci dotychczas przez nikogo niestosowanej na rynku. Gdyby nie to dofinansowanie, proces wdrażania do produkcji innowacyjnego zbiornika zapewne by się wydłużył. Myślę o kolejnych przedsięwzięciach, zwłaszcza o skorzystaniu z dotacji na prace badawczo-rozwojowe. Interesuje nas zastosowanie napędu gazowego w samochodach ciężarowych. W przyszłości chcielibyśmy też stopniowo uniezależnić się od poddostawców.

Nowe rynki

Spółka ma siedzibę w Gdańsku, ale jej zakłady produkcyjne i serwisowe rozmieszczone są w całej Polsce. – Projekt inwestycyjny dofinansowany z SPO WKP zrealizowaliśmy w zakładzie w Gorlicach w województwie małopolskim. Na północy kraju działają cztery firmy produkujące zbiorniki LPG, południowo-wschodnia Polska była dotychczas niezagospodarowana, a zakład w Gorlicach miał jeszcze wolne rezerwy pozwalające na uruchomienie dodatkowej produkcji. Poza tym na Słowacji w szybkim tempie przybywa zakładów działających w branży motoryzacyjnej. Z Małopolski mamy bliżej na ten rynek – wyjaśnia prezes Jarzyński. Projekt dofinansowany z SPO WKP obejmował zakup linii technologicznej spawania i kontroli zbiorników LPG oraz linii lakierowania proszkowego.

Nowy produkt pozwoli zwiększyć sprzedaż zagraniczną, która w 2007 r. przekraczała 30%. Najważniejszymi kierunkami są dotychczas Niemcy, Czechy, Ukraina i Rosja. Spółka poszerza ofertę własnych produktów dla odbiorców jej instalacji gazowych – w niedalekiej przyszłości będą kupowali w komplecie również jej nowoczesne zbiorniki. To pozwoli umocnić markę ELPIGAZ. – Liczymy, że to będzie hit na tym rynku – dodaje prezes spółki.

Poszukiwania nowych rozwiązań

ELPIGAZ nie ustaje w poszukiwaniach. W 2005 r. spółka wprowadziła do oferty instalacje na sprężony gaz ziemny (CNG – *compresed natural gaz*). CNG to ekologiczne paliwo. Gaz ziemny zawiera tylko wodór i węgiel i nie ma w nim dodatkowych związków, które występują w innych paliwach oferowanych na rynku, dlatego samochody zasilane metanem emitują mniej związków szkodliwych niż np. auta napędzane benzyną czy olejem napędowym. Poza tym silniki tych aut pracują ciszej niż silniki zasilane tradycyjnymi paliwami. ELPIGAZ prowadzi aktualnie prace nad układami zasilania gazem dla samochodów ciężarowych. W wypadku takich aut, spalających około 30 litrów benzyny lub oleju napędowego na 100 km, można mówić o bardzo dużych oszczędnościach wynikających z zastosowania instalacji gazowych.

Od 2008 r. na prace badawczo-rozwojowe przedsiębiorstw lub utworzenie własnego centrum badawczo-rozwojowego (CBR) firmy mogą pozyskać dofinansowanie w ramach działania 4.2 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Jest to również szansa dla ELPIGAZ.

Projekt: Uruchomienie produkcji zbiorników LPG współpracujących z wielozaworami bez zaworu bezpieczeństwa

Firma: ELPIGAZ Sp. z o.o.

Lokalizacja: Gorlice, woj. małopolskie

Program: 2.3 SPO WKP

Dofinansowanie: 1,25 mln zł

Wartość całkowita: 2,68 mln zł

Termin realizacji: 2007 r.

INNOWACYJNY PROCES

MUROWANY SUKCES

Nowatorskie rozwiązania mogą być wprowadzane w każdej gałęzi przemysłu. Wrocławska spółka ABeT we współpracy z instytutami badawczymi opracowała technologię mobilnej wytwórni betonu (na jej uruchomienie otrzymała wsparcie z SPO WKP), co pozwoliło zdobyć jej kolejne intratne kontrakty.



Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe ABeT Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu powstało w 1992 r. Podstawowym profilem działalności firmy jest produkcja betonu towarowego i dostarczanie go na miejsce inwestycji. Ze względu na uwarunkowania technologii produkcji mas betonowych firma działa na rynku krajowym i jest liderem na wrocławskim rynku producentów betonu. Od momentu powstania priorytetami dla pracowników zakładu są: najwyższa jakość wyrobów i usług oraz usprawnienie procedur za-

kupu mieszanki betonowej, zgodnie z hasłem „Beton na telefon”. Dysponując sześcioma wytwórniami betonu, ABeT jest w stanie dostarczyć ponad 200 m sześć. mieszanki betonowej na godzinę w dowolne miejsce na terenie miasta i najbliższej okolicy. Dzięki nieszablonowemu podejściu do produkcji oraz gwarancji wysokiej klasy produktów przedsiębiorstwo współpracuje z największymi firmami budowlanymi w Polsce. Jego mieszanka betonowa posłużyła już do budowy hoteli, centrów konferencyjnych oraz wielkich sieci handlowych.



Zenon Pawiło, wiceprezes zarządu ABeT Sp. z o.o.:

Nasz beton jest teraz używany do budowy autostrady A4. Szybko przestawna wytwórnia betonu (tzw. beton mobilny) stoi dziś na węźle autostrady w Zebrzydowej. Uczestniczymy w budowie około 40 obiektów mostowych. Wszystkie powinny powstać do końca 2008 r. Ostatni projekt pozwolił nam na realizację tego zlecenia. Technologię tę opracowała

Sposób na konkurencję

Wśród producentów mas betonowych panuje silna konkurencja. Największe zagrożenie dla polskich przedsiębiorstw stanowią międzynarodowe koncerny betoniarskie, które dysponując dużym kapitałem, inwestują w najnowsze technologie produkcyjne. Zarząd spółki miał świadomość, że tylko korzystanie z nowatorskich rozwiązań produkcyjnych gwarantuje utrzymanie silnej pozycji na rynku. Niestety na drodze rozwoju stanęła najczęściej pojawiająca się przeszkoda – brak odpowiednich zasobów finansowych. Możliwość uzyskania wsparcia dla firmy pojawiły się jeszcze przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Z funduszy przedakcesyjnych ABeT korzystał dwukrotnie – w roku 2005 ze środków programu Phare 2002 i Phare 2003. Uzyskane dofinansowanie pozwoliło na zakup maszyn, urządzeń i systemów do sterowania węzłami betoniarskimi.

Kolejną szansą na unowocześnienie produkcji było skorzystanie ze środków Sektorowego Programu Operacyjnego *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw*, przeznaczonych na innowacyjne inwestycje.

Pierwsi w Polsce

Realizacja projektu rozpoczęła się w marcu 2007 r. W jego ramach wprowadzono innowację polegającą na unowocześnieniu procesów technologicznych w produkcji mas betonowych. Projekt zakończył się po 6 miesiącach i kosztował około 2 mln zł. Gdyby nie dotacja unijna, ABeT nie zdecydowałaby się na zakup tak nowoczesnej technologii produkcyjnej. Dofinansowanie z SPO WKP stanowiło 60% kosztów kwalifikowanych projektu. Według zarządu spółki, dotacja była ogromnym ułatwieniem w realizacji wdrożenia. Warto podkreślić, że ABeT jest pierwszym producentem betonu w Polsce, który otrzymał dotację na kompletny zakład produkcji mas betonowych.

nasza firma we współpracy ze specjalistycznymi instytucjami badawczymi, m.in. Instytutem Budownictwa z Opola.

Wcześniej korzystaliśmy z dofinansowania z programów Phare na oprogramowanie dużej skomputeryzowanej betoniarni oraz na zakup i montaż dwóch urządzeń do recyklingu odpadów. Służą one do mycia betoniarek. Urządzenie rozdziela różne materiały, po czym odzyskane żwir oraz mleczko cementowe trafiają ponownie do produkcji. Kiedyś rosły hałdy przez odpady betonowe. Utańczyło się przekonanie, że na betoniarniach musi być kurz i cement, a my to odzyskujemy w całości. Nie szkodzimy środowisku i z odpadów w stu procentach odzyskujemy posortowany materiał do produkcji.

Jesteśmy średniej wielkości przedsiębiorstwem; dziś firma zatrudnia około 70 osób. Mamy cztery zakłady we Wrocławiu i dwa w Bolesławcu. Korzystając z koniunktury, chcemy uruchamiać następne. Być może w tym celu będziemy korzystać z kolejnych unijnych programów.

Zdobywanie nowych rynków

Odbiorcami usług i produktów firmy ABeT są generalni wykonawcy inwestycji drogowych, infrastrukturalnych i mieszkaniowych. Realizacja projektu przyczyniła się do polepszenia oferty spółki, ponieważ pozwala na bardziej sprawną i kompleksową obsługę tak wymagających klientów. Projekt jest również częścią szeroko zakrojonej strategii inwestycyjnej firmy ABeT, której głównym celem jest poszerzenie rynków zbytu mas betonowych. Spółka chce pozyskać strategicznych klientów realizujących kluczowe inwestycje infrastrukturalne na terenie kraju, takich jak: mosty, wiadukty, drogi, hotele i centra handlowe. Firma planuje w związku z tym kolejne inwestycje, również z wykorzystaniem środków unijnych. W nowym okresie programowania zamierza się ubiegać o dotacje w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego.

Projekt: Innowacyjna mobilna wytwórnia betonu dla firmy PPH ABeT Sp. z o.o.

Firma: PPH ABeT Sp. z o.o.

Lokalizacja: Wrocław, woj. dolnośląskie

Program: 2.2.1 SPO WKP

Dofinansowanie: 1,1 mln zł

Wartość całkowita: 2,2 mln zł

Termin realizacji: marzec – sierpień 2007 r.

KONKURENCJA ZOSTAŁA W GARAŻU

W przygotowaniach do konkursu o unijne dotacje liczy się nie tylko pomysł i spójność dokumentów. MAGOtrans po przejściu ścieżki po dofinansowanie dla swojego projektu już wie, że nie należy się skupiać na jednej maszynie, ale na rozwoju całej firmy.



Firma MAGOtrans z Żar istnieje od 15 lat. Jest spółką z polskim kapitałem. Produkuje głównie wyposażenie ze stali kwasoodpornej i aluminium dla hurtowni, które zaopatrują piekarnie i cukiernie. Są to na przykład tace, formy, wózki czy meble. Branża ta jest wciąż dość słabo zagospodarowana w Polsce. MAGOtrans należy do największych producentów tego typu sprzętu; na rynku krajowym nie ma konkurentów. – Ci, którzy z nami zaczęli, pozostali w garażu, zatrudniając po kilka osób. My

mamy 130 pracowników – mówi Robert Górka, prezes firmy. Połowa produkcji spółki trafia na rynki europejskie – do Niemiec, Szwecji i Holandii. Marginalną część działalności firmy stanowią usługi transportowe.

Od pomysłu do wdrożenia

W sierpniu 2006 r. Robert Górka, prezes firmy, na targach w Poznaniu zobaczył prasę rewolwerową do wykrawania i wyłaczania blachy. Wtedy właśnie wpadł na pomysł, by kupić taki sprzęt do firmy za unijne pieniądze. Trzeba było znaleźć odpowiedni program i napisać projekt. Idealnie pasował Sektorowy Program Operacyjny *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw*. Koordynatorem projektu został Daniel Salamon, pracownik działu marketingu



Co jest najważniejsze w projekcie

Rozmowa z Danielem Salamonem, koordynatorem projektu

Jak pan ocenia realizację projektu? Wszystko wyszło tak, jak sobie założyliście podczas pisania wniosku?

Jestem zadowolony. Maszyny, które kupiliśmy, pracują pełną parą. Wykonujemy produkty wysokiej jakości szybciej i taniej, co sytuuje nas w czołowej grupie producentów sprzętu dla piekarnictwa.

i reklamy, który zajmuje się także wdrażaniem systemu zarządzania jakością w firmie. Wynajął osobę, która pisała projekt i przygotowywała dokumenty aplikacyjne na podstawie dostarczanych przez spółkę wskazówek i informacji. Przygotowania trwały kilka miesięcy i szczęśliwie zakończyły się podpisaniem umowy o dofinansowanie.

Realizacja projektu rozpoczęła się w połowie 2007 r. Koszt projektu to 1,75 mln zł. Za te pieniądze firma kupiła wspomnianą już prasę rewolwerową, maszynę do wykonywania naroży, prasę krawędziową, a także programy komputerowe do obsługi firmy, projektowania elementów metalowych i serwer.

Rewolwerowe operacje

Z wyborem maszyn nie było problemu, wszystkie charakteryzuje jedno: innowacyjność. Tej klasy prasy rewolwerowe do wykrawania i wytłaczania blachy produkuje zaledwie kilka firm na świecie. MAGOtrans wybrała maszynę japońską produkowaną w Niemczech. Zalety prasy rewolwerowej są nieocenione. Obrotowy bęben pozwala używać 50 elementów wykrawających jednocześnie. Za pomocą tej jednej maszyny można więc wykonywać operacje, które wcześniej prowadzone były na wielu stanowiskach, często ręcznie. Wzrosła szybkość i wydajność produkcji. Czas wyrobu jednego detalu skrócił się o 1/3. Spadły też koszty produkcji.

Maszyna jest bardzo bezpieczna i prosta w obsłudze. Specjalne czujniki wyłączają prasę, gdy podejdziesz się do niej bliżej niż na metr. Maszynę obsługuje kobieta. Wcześniej zatrudnianie kobiet przy produkcji było niemożliwe, ponieważ obsługa maszyn starego typu wymagała sporej siły fizycznej. Dzięki zakupowi prasy zwiększyła się oferta firmy, można było wprowadzić do produkcji nowe wyroby o wysokiej jakości. MAGOtrans jest teraz w stanie wykonać blachy perforowane o dużych wymiarach. Spółka uruchomiła też produkcję stojaków reklamowych.

Były jakieś wątpliwości czy obawy?

Największa bolączka to wyłożenie własnych pieniędzy. Firma musiała wziąć kredyt w banku. Nie byliśmy pewni, czy odzyskamy pieniądze. Maszyny pojawiły się w naszych halach produkcyjnych w czerwcu 2007 r., a pieniądze wpłynęły na konto dopiero w grudniu 2007 r. Do końca nie byliśmy pewni, czy po sprawdzeniu realizacji projektu dostaniemy pełną kwotę.

Skąd ta niepewność?

Unia jest bardzo skrupulatna. Wymaga ogromnej dokładności, co do kropki w projekcie. W opisie maszyn, które zamierzaliśmy kupić, trzeba było dokładnie określić, co wchodzi w zakres zamówienia, a przy tego typu urządzeniach nie jest to proste.

Ale udało się. Co przesądziło o sukcesie?

Liczy się oczywiście pomysł i spójność dokumentów. Ale chodzi też o to, by nie skupiać się na jednej maszynie, lecz na rozwoju całej firmy.

Rozmawiał **Wojciech Turczyński**

Maszyny, Subiekt i Rewizor

Bardzo przydatna w firmie okazała się też maszyna do naroży. Wcześniej do wykonywania naroży trzeba było angażować spawacza. Teraz robi to maszyna, którą może obsługiwać osoba bez uprawnień spawalniczych.

Kolejny zakup – prasa krawędziowa – pozwala wykonywać krawędzie elementów z blachy do długości aż trzech metrów. Wcześniej takie elementy firma zamawiała u innych producentów, co wydłużało czas wyrobu produktu i zwiększało jego koszt.

Zakupione oprogramowanie komputerowe to przede wszystkim programy „Subiekt” i „Rewizor”, wykorzystywane do prowadzenia księgowości firmy, działu kadr i sprzedaży.

Golibrzuch i inni nowi klienci

– Dzięki realizacji projektu nasza firma mogła się wreszcie pokazać w Europie – mówi Robert Górka. – W październiku 2007 r. byliśmy na targach w Lipsku. Zainteresowanie naszymi wyrobami było bardzo duże. Zyskałiśmy nowych klientów w Niemczech. Firma chce zwiększać produkcję, także na rynek polski. Przygotowuje nową ofertę na dwie imprezy targowe w Poznaniu i Kielcach.

Po dotacje z regionalnego programu

To pierwszy udany projekt unijny spółki. W 2005 r. zamówiła projekt na zakup maszyny wypalającej plazmą, w ramach tego samego działania. Wniosek został jednak odrzucony z powodu błędów formalnych. Teraz, po sukcesie, firma chce realizować kolejne unijne projekty. W grudniu 2007 r. przedstawiciele spółki brali udział w konferencji zorganizowanej przez Urząd Marszałkowski w Zielonej Górze na temat Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego. Zainteresowało ich działanie 2.2 *Poprawa konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje*. Firma myśli o dalszym uzbrajaniu parku maszynowego. Chciałaby zainwestować w różnego rodzaju prasy do wycinania i tłoczenia metalu oraz automaty do spawania.

Projekt: Modernizacja MAGOtrans poprzez zakup nowoczesnych maszyn produkcyjnych oraz technologii ICT

Program: 2.2.1SPO WKP

Firma: MAGOtrans Górka & Rubaszewski Sp.j.

Lokalizacja: Żary, woj. lubuskie

Dofinansowanie: 860,9 tys. zł

Wartość całkowita: 1,75 mln zł

Termin realizacji: czerwiec – grudzień 2007 r.

KOMPONENTY Z NAJWYŻSZEJ PÓŁKI

Wprowadzając nowe technologie, trzeba brać pod uwagę nie tylko wysoką jakość produktu finalnego, ale też wymogi w zakresie ochrony środowiska i bezpieczeństwa pracy. Inwestycja musi być gruntownie przemyślana. Taka strategia idealnie wpisuje się w działanie spółki EKA-Production z podwarszawskiego Kludyna.



Firma EKA-Production Sp. z o.o. to jeden z największych producentów komponentów do sprzętu telewizyjnego w Polsce. Wyroby spółki trafiają zarówno na rynek krajowy, jak i za granicę. Działa od ponad 20 lat. Przez ten czas wyrobiła sobie markę jednego z liderów branży, nie tylko pod względem wielkości produkcji (3. miejsce w Polsce), ale przede wszystkim poziomu technologicznego i innowacyjności. Głównym przedmiotem działalności spółki jest produkcja komponentów z tworzyw sztucznych w ramach usług korporacyjnych (branża elektroniczna, samochodowa i AGD).



Mirosław Cieplucha, dyrektor ds. finansowych spółki EKA-Production:

Bez unijnych dotacji realizacja projektu zajęłaby znacznie więcej czasu, będąc dużo większym obciążeniem dla finansów przedsiębiorstwa. Z pewnością spółka nie realizowałaby większości zamówień, które obecnie posiada w swoim portfolio. Nasi odbiorcy szukaliby innych producentów, którzy sprostałoby ich wymaganiom. Być może, nasi konkurenci zostaliby zmotywowani do inwestycji, które my podjęliśmy. Sytuacja byłaby zatem odwróceniem obecnie istniejącej. W wyniku reali-

Pierwsza liga

Tak wysoka pozycja firmy na rynku jest efektem priorytetów przyjętych przez właścicieli EKA-Production już w momencie utworzenia przedsiębiorstwa. One też dopingują do ciągłych ulepszeń i kolejnych inwestycji. Jak wyjaśnia dyrektor spółki ds. finansowych, Mirosław Cieplucha: – Strategicznym celem działalności spółki EKA-Production jest wykreowanie wysokiej jakości produktów jako tzw. grupy premium, a tym samym swojej marki. Taki wizerunek ma pomóc firmie zaistnieć w świadomości odbiorców jako producenta z najwyższej półki jakościowej oraz prekursora innowacyjnych produktów. Sprostanie tak wysokim wyzwaniom możliwe jest tylko wtedy, gdy posiada się najnowocześniejsze światowe technologie i najnowszej generacji park maszynowy.

Innowacyjność i kompleksowość

Rozwój oznacza konieczność inwestycji, a inwestycje w nowoczesne technologie są wyjątkowo kosztowne. Jednak tylko innowacyjne rozwiązania dają szansę na sukces w branży, w której postęp ma tak duże znaczenie. Firma z Klaudyna, aplikując o dofinansowanie swojej inwestycji, miała niewielkie doświadczenie w korzystaniu z funduszy unijnych. Wcześniej zrealizowała tylko jeden projekt na zakup innowacyjnego urządzenia. Mimo to, dzięki zaangażowaniu własnemu i pomocy zaufanej firmy, udało się jej pozyskać ponad 6 mln zł na realizację nowego, ambitnego zamierzenia budowy nowoczesnej, kompleksowej linii produkcyjnej.

W wyniku pierwszego etapu realizacji projektu rozbudowano istniejący kompleks produkcyjny o halę magazynową i lakiernię. Następnie, korzystając z dofinansowania, zakupiono: zespół wtryskarek z robotami, centralny system podawania surowca do wtryskarek, instalację do azotu, dwie innowacyjne linie lakiernicze wraz z urządzeniem do dozowania koagulantów, linię do recyklingu odpadów produkcyjnych, kompletną linię montażową oraz system operacyjny do sterowania procesem produkcyjnym. Wybór technologii był zadaniem bardzo odpowiedzialnym, o czym mówi dyrektor finansowy spółki: – Technologia musi być ukierunkowana nie tylko na wysoką jakość produktu finalnego, ale również spełniać wszelkie wymogi w zakresie ochrony środowiska i bezpieczeństwa pracy. Jednocześnie zarząd spółki ma świa-

zacji projektu w spółce została wdrożona najnowocześniejsza technologia produkcji wyrobów z tworzyw sztucznych, dająca nieograniczone możliwości w produkcji asortymentowej. Zastosowanie maszyn i urządzeń najnowocześniejszych w branży gwarantuje uzyskanie najwyższej oczekiwanej przez znaczny segment odbiorców jakości finalnego produktu. Niezwykłej wagi w całej inwestycji nabiera fakt, że jako pierwsza w Polsce EKA-Production wprowadziła do oferty superinnowacyjny kompleks technologiczny: w pełni zautomatyzowany, prawie hermetyczny. Cel, jakim był wzrost konkurencyjności firmy, został osiągnięty.

domość, że wysoki koszt inwestycji w naszej branży nie pozwala na ewentualne błędy w wyborze technologii. Inwestycja musiała być zatem dogłębnie przemyślana zarówno pod kątem trendów rynkowych, jak i oczekiwań finalnego odbiorcy. Taka właśnie jest inwestycja spółki EKA-Production. Zastosowana technologia jest innowacyjna zarówno w całym procesie, jak i poszczególnych jej etapach. Dzięki realizacji inwestycji budowlanej proces technologiczny w całym przedsiębiorstwie został uporządkowany w logiczne działy produkcyjne, tj. dział wtryskarek, dział lakierni, dział montażu i dział magazynowy. Wpłynęło to na efektywniejsze zarządzanie produkcją oraz pozwoliło na częściową zmianę procesu technologicznego.

Dziś lakierników-kooperantów już nie ma

Innowacyjna linia technologiczna do produkcji wyrobów z tworzyw sztucznych i ich uszlachetniania poprzez nakładanie powłok lakierniczych powstała w ciągu siedmiu miesięcy i znacznie podniosła konkurencyjność przedsiębiorstwa, rozwiązując kilka istotnych problemów. Po pierwsze, dzięki temu, że jest energooszczędna, znacząco obniżyła koszty operacyjne produkcji. Obniżenie kosztów nastąpiło też dzięki wyeliminowaniu kooperantów-lakierników. Po drugie, poprzez swą kompleksowość uniezależniła firmę od często nieterminowych dostawców półproduktów i dała pełną kontrolę nad procesem produkcji. Po trzecie, poszerzony został asortyment. Nowoczesna technologia polegająca na równoczesnym nakładaniu dwóch kolorów umożliwiła wprowadzenie do oferty dwubarwnych produktów z tworzyw sztucznych. Oprócz tego inwestycja ma bardzo korzystny wpływ na środowisko naturalne. Stosowane obecnie lakiery są jednoskładnikowe i wodorozcieńczalne, złożone w dużej mierze z rozpuszczalników organicznych. Dodatkowo innowacyjna technologia pozwoliła na ogólne zmniejszenie zużycia lakierów, a zastosowanie kurtyny wodnej i procesu koagulacji jeszcze bardziej zmniejszyło ilość pyłów emitowanych do atmosfery. Kolejnym efektem realizacji projektu jest wzrost zatrudnienia w przedsiębiorstwie, będący konsekwencją wzrostu produkcji. Praca jest też bezpieczniejsza, gdyż proces technologiczny jest w pełni zautomatyzowany, a rola człowieka ogranicza się do obsługi produkcyjnego systemu operacyjnego.

Zdaniem Mirosława Ciepluchy, szczególnie istotny był zakup najnowszej generacji linii lakierniczej, pozwalający na uzyskanie pełnej kontroli nad procesem produkcji. – Ten etap produkcji właściwie daje podstawę dla uzasadnienia zainwestowania w najnowsze technologie. Dzięki temu spółka może realizować duże zamówienia, zróżnicowane asortymentowo, w krótkim czasie. Tylko w takim wypadku możliwe jest zdobywanie dużych rynków, takich jak choćby rozwijający się nadal rynek producentów monitorów w Polsce, zawieranie długoterminowych umów z międzynarodowymi producentami, z którymi spółka już nawiązała współpracę. Po pełnej realizacji projektu moce produkcyjne spółki wzrosły dwukrotnie – mówi dyrektor finansowy spółki.

Przyszłość w ludziach i technologiach

Rozliczenia projektu dokonał zespół projektowy złożony z pracowników przedsiębiorstwa i konsultantów zewnętrznych. Trudność tego zadania, wynikająca głównie z rozbudowanej dokumentacji budowlanej, jak również skomplikowanie procesu aplikacyjnego nie zniechęciły zarządu spółki do funduszy unijnych. Już dziś myśli on o kolejnych szansach z nimi związanych. Mirosław Cieplucha podsumowuje: – Rozumiemy i popieramy ideę wprowa-

dzania zasady dofinansowania innowacyjnych przedsięwzięć. Oczywiście wpływa to bardzo pozytywnie na rozwój przedsiębiorstw, zachęca do nowych wyzwań. Zbliża to również nasze firmy do poziomu technologicznego najwyższej gospodarczo rozwiniętych państw. W dokumentacji projektowej przedmiotowej inwestycji zaznaczyliśmy, że efekty realizacji projektu będą podstawą do dalszej działalności inwestycyjnej w naszej spółce. Mamy określone plany i zamierzamy je realizować przy wsparciu środków pomocniczych pochodzących z funduszy unijnych. Przyglądamy się Programowi Operacyjnemu Innowacyjna Gospodarka oraz Regionalnemu Programowi Operacyjnemu Województwa Mazowieckiego. Interesuje nas również Program Operacyjny Kapitał Ludzki.

Projekt: Uruchomienie innowacyjnej linii technologicznej do przetwórstwa tworzyw sztucznych

Firma: EKA-Production Sp. z o.o.

Lokalizacja: Klaudyn k. Warszawy, woj. mazowieckie

Program: 2.2.1 SPO WKP

Dofinansowanie: 6,3 mln zł

Wartość całkowita: 15,5 mln zł

Termin realizacji: styczeń – sierpień 2007 r.

OD MAŁYCH WZORÓW DO WIELKICH FORM

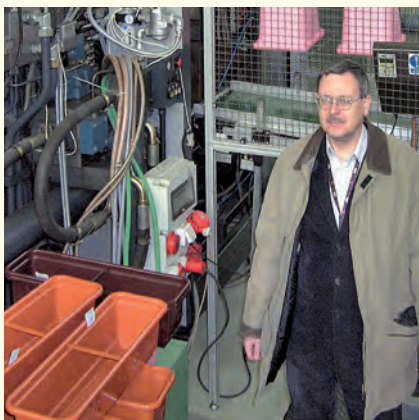
Łowicka firma Lamela Sp. z o.o., producent towarów z tworzyw sztucznych, chcąc zwiększyć moc produkcyjną i wprowadzić nową ofertę handlową, skutecznie zawalczyła o unijne pieniądze. Dzięki temu dysponuje dziś m.in. nowoczesnym parkiem wtryskarek i dużym magazynem.



Firma Lamela Sp. z o.o. z Łowicza ma bogate doświadczenie w korzystaniu z pomocy unijnej. Zaczęła od programu EXPROM II. Następnie sięgnęła po wsparcie inwestycyjne w ramach Phare 2002 i 2003. Do Sektorowego Programu Operacyjnego *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw* złożyła trzy wnioski. Dwa przeszły pozytywnie ocenę, na szczęście te kluczowe dla rozwoju przedsiębiorstwa. W dodatku drugi wniosek dopiero po odwołaniu. – Najważniejsze to się nie poddawać – twierdzi Dariusz Chaber, analityk finansowy w Lamela Sp. z o.o.

Firma Lamela działa na rynku od ponad 21 lat. Zakładał ją obecny prezes zarządu Andrzej Bałduga z małżonką. Na wyposażeniu miał wtedy dwie wtryskarki i zatrudnił kilkusobową załogę. W ciągu tych lat przedsiębiorstwo rozrosło się. Ze spółki cywilnej przekształciło się w 2001 r. w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.

Firma posiada obecnie 25 wtryskarek i zatrudnia niemal 250 pracowników. Jej działalność polega na projektowaniu, produkcji i sprzedaży wyrobów z tworzyw sztucznych do wyposażenia kuchni i ogrodu. Są to różnego rodzaju i koloru pojemniki, suszarki do naczyń, deski do krojenia, chlebaki, wiadra, doniczki, kwietniki itp.



Dariusz Chaber, analityk finansowy spółki Lamela:

Nie muszę chyba nikogo przekonywać, że warto ubiegać się o takie wsparcie. Dla małych i średnich firm, które nie posiadają inwestora zewnętrznego, jest to niepowtarzalna szansa na zrealizowanie swoich planów, które przyczyniają się do dynamiczniejszego rozwoju firmy i podniesienia jej konkurencyjności, nie tylko na rynku polskim, ale i europejskim. Pozyskiwanie wsparcia nie zawsze kończy się sukcesem. Nasz trzeci projekt informacyjny, na szczęście nie tak kluczowy jak dwa po-

Z firmą na cały świat

By osiągnąć profesjonalne i nowoczesne wzornictwo swoich wyrobów, przedsiębiorstwo od lat współpracuje z projektantami z Akademii Sztuk Pięknych w Warszawie. Produkty Lamela można znaleźć nie tylko w polskich gospodarstwach domowych czy biurach. Firma sprzedaje swe wyroby na rynki Unii Europejskiej, a także poza nią. – Od kilku lat współpracujemy z koncernem IKEA, realizując dla niego wielkoseryjną produkcję kilku wzorów. Są one wysyłane do sklepów na całym świecie – opowiada Dariusz Chaber, analityk finansowy w Lamela Sp. z o.o., odpowiedzialny za pozyskiwanie wsparcia unijnego dla przedsiębiorstwa.

Firma ciągle się rozwija i wzrasta popyt na jej produkty. W pewnym momencie przedsiębiorstwo stanęło przed istotnym wyzwaniem – znacznie zwiększyć moc produkcyjną firmy, a oprócz tego wprowadzić nowe produkty do sprzedaży. Na drodze do tego celu stanęły dwie niemałe przeszkody: brak nowoczesnego magazynu do składowania wytwarzanych produktów oraz niedostateczny park wtryskarek, szczególnie do produkcji wyrobów wielkogabarytowych, np. koszy na bieliznę.

Wtryskarki, wypraski i park

Szansą na zrealizowanie wytyczonego celu stały się dla Lameli środki unijne. Pierwszym projektem zrealizowanym w ramach SPO WKP była „Budowa skomputeryzowanego magazynu wysokiego składowania dla wzrostu sprzedaży i konkurencyjności”. Wcześniej firma nie posiadała magazynu z prawdziwego zdarzenia. Wyroby były składowane w hali produkcyjnej w bezpośrednim sąsiedztwie maszyn. W wyniku realizacji projektu powstał nowoczesny obiekt magazynowy tuż przy hali produkcyjnej na 3600 miejsc paletowych z możliwością składowania do 10 m w górę, wyposażony w wózki widłowe wysokiego podnoszenia, całkowicie skomputeryzowany i oparty na czytnikach kodów kreskowych.

– W momencie, gdy powstawał nowy magazyn i zwalniała się powierzchnia produkcyjna, można było myśleć o zakupie nowych wtryskarek, by zmodernizować dotychczasowy park maszynowy. Z pomocą przy realizacji kolejnego kluczowego przedsięwzięcia dla rozwoju firmy przyszedł ponownie środki unijne. Ale mimo że był to drugi projekt składany w ramach SPO WKP i znacznie prostszy od pierwszego, polegający jedynie na zakupie i instalacji kilku wtryskarek, nie przeszedł pozytywnie oceny. Nie poddaliśmy się. Złożyliśmy odwołanie.

przednie, nie uzyskał wsparcia. Ale warto próbować. Są to konkretne pieniądze na rozwój firmy i to powinno motywować do podejmowania wysiłku. Trzeba wierzyć w sukces i nie poddawać się w razie pojawienia się problemów, które są nieodłączne.

Nasza argumentacja została uznana i projekt otrzymał dofinansowanie – wspomina Dariusz Chaber.

Projekt był realizowany przez pierwsze trzy kwartały 2006 r. Firma zakupiła cztery nowoczesne wtryskarki (maszyny służące do formowania wyrobów z tworzyw sztucznych) o siłach zamknięcia form 86 t, 360 t, 650 t i 1300 t (w zależności od wielkości formy i wyrobu potrzebne są wtryskarki o różnej sile zamknięcia formy – dla wyrobów niewielkich mniejsze wtryskarki o niższej sile zamknięcia, dla większych gabarytowo – o odpowiednio wyższej sile). Do ostatniej, największej wtryskarki dodatkowo został zakupiony manipulator – robot przemysłowy, który odbiera wypraski (wytworzone na wtryskarce produkty bądź półprodukty) i podaje je na taśmociąg, na którym przesuwane są do pakowania bądź do montażu, co odnosi się do wyrobów kilkuczęściowych.

Gabaryty małe i duże

– Dzięki wsparciu ze środków unijnych w znaczący sposób został zmodernizowany park wtryskarek. Zakupione maszyny są bardzo nowoczesne, zużywają mniej energii elektrycznej, a przez to są tańsze w eksploatacji, odznaczają się także mniejszą awaryjnością niż stare wtryskarki, które dotychczas posiadała firma. Naszym odbiorcom i zleceniodawcom możemy zapewnić większą i lepszą jakościowo produkcję – mówi przedstawiciel Lameli.

Dzięki zakupowi największej wtryskarki firma może produkować wyroby wielkogabarytowe. Wcześniej Lamela nie wytwarzała takich produktów, gdyż żadna z posiadanych wtryskarek nie posiadała tak dużej siły zamknięcia formy. Największa wtryskarka pozwala nie tylko na produkcję większych i bardziej skomplikowanych wzorów, ale także na stosowanie form wielokrotnych przy wytwarzaniu wielkogabarytowych wyrobów.

Ta możliwość jest wykorzystywana np. przy produkcji wyrobu Vessla (pojemnik na kółkach z pokrywą, używany do przechowywania zabawek) dla IKEA. Dzięki temu, że Lamela posiada teraz wtryskarkę o sile zamknięcia formy 1300 t, mogła przygotować formę podwójną, która umożliwia produkcję dwóch takich pojemników w jednym cyklu. W ten sposób zostały zmniejszone koszty produkcji. Wyrób jest produkowany w krótszym czasie i przy mniejszym zużyciu energii. Wzrosła wiarygodność firmy jako dostawcy IKEA. Zaprocentowało to kolejnymi zleceniami od koncernu, a także innych kluczowych klientów na wytwarzanie nowych produktów. Nie byłoby to możliwe, gdyby nie wzrost potencjału produkcyjnego dzięki zmodernizowanemu parkowi maszynowemu Lameli.

Projekt: Zakup czterech wtryskarek dla wzrostu produkcji nowych wyrobów i usług

Firma: Lamela Sp. z o.o.

Lokalizacja: Łowicz, woj. łódzkie

Program: 2.3 SPO WKP

Dofinansowanie: 888 tys. zł

Wartość całkowita: 1,8 mln zł

Termin realizacji: styczeń – wrzesień 2006 r.

LABORATORIUM W FIRMIE

Firmy na Śląsku, do lat 90. najczęściej ściśle powiązane z przemysłem ciężkim, musiały szukać dla siebie szansy w nowych specjalizacjach. Jedną z nich jest EMAG-Serwis z Katowic – spółka powstała w wyniku restrukturyzacji Centrum Elektryfikacji i Automatyzacji Górnictwa EMAG. Jan Szczucki, szef katowickiego przedsiębiorstwa, korzysta z unijnego wsparcia na wdrażanie innowacyjnych technologii umożliwiających dywersyfikację produkcji i podniesienie jakości wyrobów.

Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe EMAG-SERWIS sp. z o. o. działa od marca 1993 roku. Powstało w wyniku restrukturyzacji Centrum Elektryfikacji i Automatyzacji Górnictwa EMAG (jednostka B+R). Dziś spółka specjalizuje się w wytwarzaniu modeli, prototypów, produkcji jednostkowej oraz małoseryjnej urządzeń służących do poprawy bezpieczeństwa w przemyśle wydobywczym. W jej ofercie są m.in.: metanomierze, czujniki parametrów atmosfery i aparatura sejsmiczna.

Systemy pomiarowe nowej generacji

Produkty EMAG-SERWIS decydują o życiu ludzi. Jest to więc bardzo odpowiedzialna dziedzina, wymagająca od producenta stosowania wysokich norm jakościowych. Firma dwukrotnie pozyskała dotację na swoje projekty z działania 2.3 SPO WKP. Pieniądze pozwoliły EMAG-SERWIS zbudować linię produkcyjną do projektowania i montażu wyrobów elektronicznych oraz zakupić tokarskie centrum obróbcze CNC i specjalistyczne oprogramowanie CAD/CAM wraz z systemem pomiarowym. Teraz firma korzysta z najnowszych technologii i innowacyjnych rozwiązań (powstałych w wyniku projektów celowych i licencji oraz własnych opracowań), co przyciąga do niej coraz więcej nowych, wymagających klientów. Dzięki unijnym projektom EMAG-SERWIS uelastyczył swoje zdolności produkcyjne, dostosowując je do potrzeb rynku i podniósł jakość swych wyrobów. Prowadzona kontrola optyczna poprawności montażu obwodów drukowanych eliminuje potencjalne błędy, a tym samym skraca czas uruchomienia podzespołu.

Testy dokładności pomiarów

Firmie przyznano też wsparcie (z poddziałania 2.2.1 SPO WKP) na kolejny projekt: „Laboratorium pomiarowe do kontroli parametrów metrologicznych urządzeń bezpieczeństwa



Jan Szczucki, prezes zarządu EMAG-Serwis:

Dzięki projektom podnieśliśmy swoją konkurencyjność na rynku, zyskując opinię wiarygodnego partnera. Otworzyliśmy się na szeroko pojętą współpracę zarówno w dziedzinie montażu elektronicznego, jak i serwisu. Konceptje rozwoju rodują się w naszym przedsiębiorstwie. Potem taką skonkretyzowaną wizję staramy się urzeczywistnić. Nasz jest pomysł, argumenty i pieniądze na sfinansowanie przedsięwzięcia, ale chętnie korzystamy z usług firmy doradczej, która zna metodologię, a także wymagania formalne przy wnioskowaniu o dofinansowanie.

górniczego" (termin zakończenia: czerwiec 2008 r.). Proces technologiczny dotychczas wytwarzanych produktów firmy zostanie uzupełniony o etap testowania. Celem projektu jest rozbudowa firmy poprzez utworzenie laboratorium pomiarowego do kontroli parametrów metrologicznych wytwarzanych tu urządzeń. Cyfrowe metody badania sprawności i precyzja odczytów w zadanych warunkach klimatycznych i atmosferycznych ukierunkowane będą na wychwycenie i eliminację ewentualnych nieprawidłowości. Prace prowadzone będą w ściśle określonych warunkach laboratoryjnych gwarantujących stabilność mikroklimatu (system klimatyzacyjny) oraz wyposażonych w system bezpieczeństwa. Wewnętrzny monitoring parametrów atmosfery po przekroczeniu dopuszczalnych stężeń gazów wzorcowych w pomieszczeniach laboratoryjnych będzie automatycznie odcinał dopływ energii elektrycznej, równocześnie zapewniając ich wentylację.

B+R

Technologie i wyroby testowane w laboratorium powstały w wyniku prac badawczo-rozwojowych prowadzonych zarówno na zamówienie firmy, jak i przy jej współudziale. Katowicki producent wzbogaci ofertę o dwie rodziny urządzeń. Jedno z nich to: „Typoszereg czujników do kontroli parametrów atmosfery kopalnianej, wyposażonych w interfejs cyfrowy”. Będzie to efekt projektu celowego, realizowanego przez firmę do sierpnia 2008 roku, wspólnie z Centrum Elektryfikacji i Automatykacji Górnictwa EMAG. Drugie to „Centralnie zasilany system ciągłego monitorowania i zabezpieczenia środowiska w podziemiach kopalń”, spełniający wymagania norm europejskich. Został on opracowany w ramach zakończonego w czerwcu 2006 r. projektu celowego realizowanego również w Centrum Elektryfikacji i Automatykacji Górnictwa EMAG. EMAG-SERWIS współuczestniczył w tworzeniu dokumentacji konstrukcyjno-technologicznej tych urządzeń. Projekt uzyskał srebrny medal na 55. Światowej Wystawie Innowacji, Wynalazczości i Nowych Technologii w Brukseli. Producentem urządzeń tego systemu, na podstawie umowy licencyjnej, będzie EMAG-SERWIS.

Logiczne dopełnienie

– Wprowadzenie innowacyjnej technologii pomiarowo-testowej jest logicznym dopełnieniem całego procesu produkcyjnego. W naszej branży ciągle dążymy do niezawodności – mówi Jan Szczucki. – Przy okazji projekt umożliwi szybsze wdrożenie nowych produktów, opracowywanych w wyniku prac badawczo-rozwojowych prowadzonych zarówno na zamówienie firmy, jak i przy jej współudziale. Dzięki funduszom unijnym radykalnie podnieśliśmy standard wykonywania i kontroli naszych urządzeń.

Jan Szczucki myśli jeszcze o uzupełnieniu ciągu produkcyjnego o linię do hermetyzacji podzespołów elektronicznych pracujących w agresywnym środowisku. – Nasze mierniki i czujniki pracują w bardzo trudnych warunkach, są narażone na niszczące działanie gazów i innych substancji – wyjaśnia prezes firmy.

Kolejne projekty przed EMAG-SERWIS. Projekty celowe, takie jak te realizowane przez katowicką spółkę, będą wspierane w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Przedsiębiorcy planujący prace badawczo-rozwojowe będą korzystać z dwóch integralnych działań 1.4 *Wsparcie projektów celowych* i 4.1 *Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R*.

Projekty: 1. Linia do montażu elektroniki; 2. Tokarskie centrum obróbcze wraz ze specjalistycznym oprogramowaniem i systemem pomiarowym

Firma EMAG-Serwis Sp. z o.o.

Lokalizacja: Katowice, woj. śląskie

Program: 2.3 SPO WKP

Dofinansowanie: 519 tys. zł

Wartość projektów: 1,37 mln zł.

Termin realizacji: czerwiec 2005 – wrzesień 2006

OD ZAKŁADU STOLARSKIEGO DO FABRYKI MEBLI

Aleksander Taranko na rynku meblarskim działa od 1991 r. Zaczynał od małego zakładu stolarskiego, a dzięki połączeniu pasji do projektowania mebli z biznesowym myśleniem i działaniem stworzył fabrykę sprzedającą połowę swej produkcji za granicę.

Konkurencja na rynku meblarskim jest bardzo duża. Na początku lat 90. minionego wieku w Polsce powstało wiele firm zajmujących się produkcją mebli. Po okresie, kiedy ze względu na ogromne braki na rynku umeblowanie mieszkania graniczyło z cudem, nastął czas dużej konkurencji wśród producentów. Aby zaistnieć na rynku, nie wystarczyło wytwarzać meble dobrej jakości. Należało oferować klientom coś lepszego i wyjątkowego, czego nie zaproponował nikt inny. Aleksander Taranko znalazł niszę dla siebie i zaczął produkować stylizowane meble skrzyniowe, nawiązujące do minionych epok. Firma ma w ofercie zestawy meblowe składające się ze stołów, szaf, regałów i komód. Meble są projektowane nie tylko przez zewnętrznych projektantów, ale też przez samego właściciela. Od początku kładziono duży nacisk na wysoką jakość produktów, co w połączeniu z oryginalnym wzornictwem miało być gwarancją sukcesu. Trudno jednak przebić się na rynku, jeśli nie dysponuje się odpowiednim zapleczem technologiczno-technicznym. Szansę na rozbudowę infrastruktury stworzyły fundusze przedakcesyjne. W 2004 r. Aleksander Taranko pozyskał dotację ze środków Phare na rozbudowę parku maszynowego. Uzyskane pieniądze pozwoliły na zakup dodatkowych maszyn, a co za tym idzie – rozwój przedsiębiorstwa, zwiększenie oferty zakładu, zatrudnianie nowych pracowników oraz poszerzanie rynków zbytu.

Uniwersalna maszyna

Firma poszerzyła swoją ofertę dzięki skorzystaniu z możliwości działania 2.3 *Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw przez inwestycje SPO WKP*. Zakład Stolarski Aleksander Taranko realizował projekt na wdrożenie innowacyjnego procesu produkcyjnego w celu poprawy międzynarodowej pozycji konkurencyjnej firmy. Polegał on na uruchomieniu kompleksowej linii produkcyjnej składającej się z maszyn dostosowanych do obróbki drewna i materiałów drewnopochodnych oraz wykańczania i uszlachetniania powierzchni meblowych (piłowania, strugania, wiercenia otworów, frezowania różnych profili, uszlachetniania



Aleksander Taranko, właściciel Fabryki Mebli Taranko:

Nad projektem dotyczącym wdrożenia innowacyjnego procesu produkcyjnego w naszym nowym zakładzie w Warmińsko-Mazurskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej pracowaliśmy samodzielnie. Wcześniej korzystaliśmy ze wsparcia firm doradczych, ale tym razem uznałem, że poradzimy sobie sami. Korzystaliśmy z wcześniej opracowanych przez firmę doradczą strategii rozwoju i badania rynku, dużą pomoc otrzymaliśmy od pracow-

materiałów płytowych drewnopochodnych poprzez okleinowanie szerokich i wąskich płaszczyzn okleinami naturalnymi oraz sztucznymi, szlifowania powierzchni płaskich i profilowanych, zabezpieczania powierzchni meblowych poprzez bejcowanie i lakierowanie).

Więcej kolekcji

Innowacyjność projekt zawdzięcza maszynom, które tną równocześnie kilka płyt na gotowy wymiar, bez powstawania odłupań. Taki sposób produkcji mebli oznacza zwiększenie zróżnicowania asortymentu – możliwość wprowadzenia nowej kolorystyki, używania nietradycyjnych detali i elementów dekoracyjnych oraz różnych fasonów. Dzięki temu firma może wypuszczać na rynek większą liczbę nowych kolekcji w sezonie. Oprócz wprowadzenia nowatorskiej technologii w ramach projektu zbudowano halę produkcyjno-magazynową o powierzchni 6000 mkw. podzieloną na kilka działów technologicznych: wydział maszynowni, dział obróbki ręcznej, wydział lakierni, dział pakowania i montażu wyrobów gotowych oraz dwukondygnacyjne pomieszczenia socjalno-biurowe. Zakupiono i wdrożono produkcyjną linię technologiczną składającą się z: pilarki panelowej, okleinarki wąskich płaszczyzn oraz wiertarki wielowrzecionowej. Realizacja projektu przyczyniła się również do wprowadzenia nowych usług – dzięki zakupowi i uruchomieniu kotłowni z silosem możliwe jest wykorzystanie nadmiaru odpadów do nisko kosztowego usługowego suszenia tarcicy.

Efekty inwestycji

Inwestycja w rozwój firmy przyniosła również inne, trudne do zmierzenia efekty. Zakład Stolarski (a od września 2006 r. Fabryka Mebli) Aleksander Taranko zyskał status firmy innowacyjnej w swojej branży. Rywalizacja z konkurencją musi się bowiem odbywać na kilku płaszczyznach, również w zakresie wykorzystywanych technologii. Prezentowanie nowych produktów nie zawsze jest wystarczające. Nowatorskie rozwiązania produkcyjne zastosowane przez firmę dały bardzo wymierny efekt – obniżenie kosztów działalności. Udział w projekcie wpisuje się w strategię marketingową firmy, wpływa też na poprawę elastyczności jej planów produkcyjnych. Wykorzystanie nowoczesnych maszyn gwarantuje bowiem możliwość produkcji rozszerzonych serii w sezonie lub produkcję dodatkowych serii mebli, jeśli klient

ników Warmińsko-Mazurskiej Agencji Rozwoju Regionalnego. Dziś jednak oceniam, że pomoc o podobnej wartości moglibyśmy otrzymać, korzystając z ulg inwestycyjnych z tytułu prowadzenia działalności w SSE, i to, być może, przy mniejszym nakładzie pracy. Jestem jednak przekonany, że uzyskane doświadczenie nie pójdzie na marne.

Połowę naszej produkcji sprzedajemy za granicę. Dlatego dużą wagę przykładamy do udziału w targach i wystawach zagranicznych. W tym celu również występowaliśmy i otrzymaliśmy dofinansowanie na pokrycie kosztów udziału w targach zagranicznych.

wykazuje duże zainteresowanie. Zwiększenie zróżnicowania asortymentu odbywa się jednocześnie z podniesieniem stałej, powtarzalnej jakości produktów. Zważywszy na fakt, iż firma eksportuje swoje meble, wysoka jakość wszystkich oferowanych produktów jest podstawą dobrej współpracy z zagranicznymi klientami. Od początku istnienia firma kładzie nacisk również na bezpieczeństwo pracy zatrudnionych osób – nowoczesne maszyny ułatwiają pracownikom pracę i podnoszą jej komfort, przy zachowaniu zasad BHP.

Plany na przyszłość

Fabryka Mebli Taranko rozwija się bardzo dynamicznie. Właściciel wykreował znaną zarówno w kraju, jak i za granicą markę produkowanych przez siebie mebli jako wysokogatunkowych ze względu na jakość produkcji, materiałów wytwórczych, niepowtarzalną stylistykę minionych lat. Korzystanie ze środków unijnych oraz świadome inwestowanie w innowacje pozwala na rozwój potencjału techniczno-technologicznego. Aleksander Taranko przykłada również dużą wagę do wzorowej współpracy z odbiorcami swoich produktów, stosując zasadę konkurencyjności jakościowo-cenowej oraz elastyczności i dostosowywania się do wymogów rynkowych. Firma od lat prowadzi działalność na rynkach europejskich. Swoje produkty sprzedaje w wielu krajach Europy i części Azji. Współpraca z zagranicznymi kontrahentami odbywa się na zasadzie sprzedaży hurtowej. Firma bierze również udział w licznych targach meblarskich w Polsce i na świecie. W najbliższym czasie jej produkty będą wystawiane na Międzynarodowych Targach Mebli i Wyposażenia Wnętrz MOBITEK 2008 w Brnie (Czechy). – Wysoka jakość wyrobów, ciekawe, oryginalne i bogate wzornictwo oraz młody, zdolny, wysoko wykwalifikowany zespół pracowników – według Aleksandra Taranki te elementy gwarantują sukces w branży meblarskiej. Patrząc na działalność właściciela, można dodać, że równie istotne jest korzystanie z nowatorskich rozwiązań technologicznych i jasno sprecyzowane plany.

Projekt: Wdrożenie innowacyjnego procesu produkcyjnego z linią do obróbki drewna, wykańczania i uszlachetniania powierzchni meblowych w celu poprawy międzynarodowej pozycji konkurencyjnej Zakładu Stolarskiego A. Taranko

Firma: Zakład Stolarski Fabryka Mebli Taranko

Lokalizacja: Morąg, woj. warmińsko-mazurskie

Program: 2.3 SPO WKP

Dofinansowanie: 1,25 mln zł

Wartość całkowita: 3,25 mln zł

Termin realizacji: maj 2005 r. – październik 2006 r.

PRESTIŻ I NOWE TECHNOLOGIE

Ponad 7,4 miliona złotych na 15 projektów. To unijne osiągnięcie krotoszyńskiego przedsiębiorstwa Jotkel. Firma ma już spory staż w korzystaniu z unijnych dotacji. Zaczęło się od przedakcesyjnego programu EXPROM II, potem przyszła kolej na programy Phare i fundusze strukturalne.



Przedsiębiorstwo Jotkel działa na rynku od 30 lat. Produkuje meble warsztatowe, inne wyroby ze stali węglowych, nierdzewnych i aluminium oraz ręczne wózki transportowe. Oferuje również usługi w zakresie obróbki blach i kształtowników metalowych. W 1993 r. zdobyło duże zamówienie na wózki oraz regały do ekspozycji napojów w sklepie. Ten kontrakt przyniósł firmie prestiż i kolejne zlecenia. Dziś Jotkel zatrudnia ok. 220 osób.

Pierwszy projekt współfinansowany ze środków UE to odległa historia, sięgająca końca lat 90. – Pozyskaliśmy wówczas z programu

EXPROM II równowartość 15 tys. ECU na zakup dwóch pras krawędziowych. Wtedy był to dla nas spory zastrzyk finansowy – wspomina Jan Krzywonos, właściciel przedsiębiorstwa Jotkel.

Na rozdrożu

Po dobrej końcówce lat 90. nastał trudny dla firmy rok 2000. – Stałem wówczas na rozdrożu. Rozwijać firmę czy skazać ją na stagnację i w konsekwencji upadek – mówi Jan Krzywonos. Możliwość ubiegania się o dotacje pomogła firmie, choć nie zawsze było łatwo. Kilka lat temu Jotkel, korzystając z pomocy firmy doradczej, aplikował o wsparcie na inwestycje, ale bezskutecznie. Doradcy popełnili prosty błąd we wniosku. Jotkel musiał wówczas rozbudować halę



Jan Krzywonos, właściciel przedsiębiorstwa Jotkel:

Pierwsze projekty unijne pozwoliły mi zdobyć doświadczenie, które wykorzystywałem przy tworzeniu, realizacji i rozliczaniu kolejnych przedsięwzięć. Znam w swojej firmie wszystkich pracowników, każdą maszynę i śrubkę. Kto lepiej czuje potrzeby przedsiębiorstwa? Projekty pisane samodzielnie są bardziej przemyślane; można w nich założyć realne cele, które realizuje się bez pudła. Firmy konsultingowe, moim zdaniem, określają zbyt ambitne cele, których czasem nie można zrealizować.

produkcyjną. – Mieliliśmy coraz więcej klientów i zleceń, zaczęło brakować miejsca, warunki pracy się pogarszały. To mogło rzutować na obniżenie jakości produktów. Inwestycję musiałem dokończyć w 2004 r. z własnych środków.

Szkoła Phare

Dziś wszystkimi projektami właściciel firmy zajmuje się osobiście. W przygotowywaniu bilansów i prognoz współuczestniczy dział finansowy Jotkela. Wnioski właściciel firmy przedkładał do przejrzenia w Punkcie Konsultacyjnym Agencji Rozwoju Regionalnego w Koninie. Pracownicy ARR udzielali cennych wskazówek.

Jotkel osiągnął sporą skuteczność w aplikowaniu o fundusze. Pozyskał wsparcie na 15 projektów. Z Funduszu Dotacji Inwestycyjnych Phare 2001 przedsiębiorstwo uzyskało wsparcie na dwa projekty. W ramach pierwszego zakupiono m.in. giętarkę numerycznie sterowaną do rur, urządzenie do elektrochemicznego oczyszczania spoin ze stali nierdzewnej, zestaw do szlifowania i polerowania, sprężarkę śrubową, zgrzewarkę kleszczową, urządzenie do spawania metodą TIG i sprzęt komputerowy z oprogramowaniem. Na te zakupy Jotkel pozyskał prawie 30 tys. euro (25% wartości przedsięwzięcia). W ramach kolejnego projektu z tego programu firma sfinansowała z dotacji (ponad 20 tys. euro) zakup frezarki narzędziowej ze sterowaniem CNC, dwunastu półautomatów spawalniczych (metodą MIG i MAG), przyłbic spawalniczych, urządzenia do spawania metodą TIG i nitownicy radialnej. Ten projekt dotyczył także zakupu licencji na oprogramowanie komputerowych baz danych na 45 użytkowników. Jotkel zdobył też dotację z Krajowego Funduszu Dotacji Inwestycyjnych – Phare 2003 (100 tys. euro) na kolejne modernizacje. Wsparcie z funduszy przedakcesyjnych pozwoliło firmie znacznie wzbogacić i unowocześnić park maszynowy. Jan Krzywonos zadbał również o poprawę warunków pracy. Postarał się o wsparcie (38 tys. euro) z programu BHP dla Sektora MSP – Phare 2002.

Większe projekty

To było preludium do większych projektów. Do Sektorowego Programu Operacyjnego *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw*, działanie 2.3 *Wzrost konkurencyjności małych i śred-*

Każdy z naszych projektów przynosi duży efekt innowacyjny, otwiera nowe możliwości. Rewolucję organizacyjną firma przeżyła w wyniku realizacji projektu dotyczącego modernizacji i rozbudowy systemu logistyki wewnętrznej (w ramach 2.3 SPO WKP). To była ogromna zmiana dla pracowników i dla menedżerów. Wszystkie przedsięwzięcia – według mnie – pozytywnie wpływały na wizerunek firmy i jakość działania całej organizacji. Dzięki unijnym programom udało mi się wyposażyć przedsiębiorstwo w nowoczesne maszyny. Gdyby nie to, musielibyśmy pracować na obecnej pozycję pewnie jeszcze 10 lat.

Myślę o dużym projekcie w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Przygotowuję na razie dokumenty. Będzie to większy projekt inwestycyjny, którego realizację pewnie rozłożymy na kilka lat. Dzięki niemu firma wzbogaci się o nowoczesną galwanizernię i lakiernię.

nich przedsiębiorstw poprzez inwestycje Jotkel złożył cztery wnioski o wsparcie. Wszystkie z sukcesem. Pozyskał z dotacji ponad 4,3 mln zł. Jan Krzywonos zmodernizował logistykę wewnętrzną przedsiębiorstwa i uzupełnił wyposażenie produkcyjne, zakupił dla swojej firmy prasę rewolwerową i centrum gnące do blach. – Prasa rewolwerowa to jedno z najszybszych i najnowocześniejszych urządzeń w Polsce. A jesteśmy jedyną firmą w kraju, która ma w swoim parku maszynowym tak skonfigurowane, nowoczesne, serwoelektryczne centrum gnące do blach – mówi właściciel. Dzięki tym inwestycjom Jotkel może przyjmować nawet najtrudniejsze zlecenia zarówno w krótkich, jak i długich seriach.

Najbardziej skomplikowany był projekt dotyczący modernizacji i rozwoju logistyki wewnętrznej. Obejmował nowe wózki widłowe, regały, drogi wewnętrzne, system monitoringu i komputerowy system zarządzania przedsiębiorstwem klasy ERP. – Już możemy się zaliczać do najnowocześniejszych zarządzanych firm w Europie – mówi Jan Krzywonos.

Ostatni z dużych projektów to „Pozyskanie innowacyjnych technologii dla przedsiębiorstwa Jotkel przez zakup maszyn, rozbudowę i unowocześnienie systemu ITC” (planowane zakończenie: czerwiec 2008 r.). W jego rezultacie firma zakupi 8 nowoczesnych maszyn produkcyjnych, oprogramowanie systemowe, operacyjne i projektowe oraz rozbuduje i unowocześni sieć teleinformatyczną. Na realizację przedsięwzięcia firma pozyskała dotację w wysokości przeszło 2 mln zł w ramach 2.2.1 SPO WKP.

Cenne doświadczenie

Krotoszyński producent sprzedaje za granicę 60% swoich wyrobów. By zwiększyć sprzedaż zagraniczną, firma poszukiwała partnerów na rynkach zagranicznych (Niemcy) w ramach projektu współfinansowanego z Programu Rozwoju Przedsiębiorstw Eksportowych (Phare). Sięgnęła także po fundusze strukturalne w ramach SPO WKP, działanie 2.2.2 *Wsparcie w zakresie internacjonalizacji przedsiębiorstw* na uczestnictwo w targach w Paryżu i Kolonii.

Przygotowanie i realizacja tak dużej liczby unijnych projektów pozwalają zdobyć cenne doświadczenie, no i znacznie przyspieszyły rozwój firmy. Jan Krzywonos ocenia, że gdyby nie projekty wspierane przez UE, jego przedsiębiorstwo musiałoby jeszcze pracować 10 lat na obecnej pozycji. Jotkel wprowadził innowacje do metod zarządzania. Wdrożył zintegrowany system zarządzania jakością, środowiskiem i BHP oparty na normach ISO i stosuje narzędzia i metody Kompleksowego Zarządzania Jakością TQM (Jan Krzywonos odbył w tym celu ze szkolenie w Japonii). – Teraz wszyscy czują się współodpowiedzialni za firmę – uważa właściciel.

Na co beneficjent powinien być wyczulony? – Wizyty kontrolne były bardzo skrupulatnie przeprowadzane, bardziej niż kontrole skarbowe. To pieniądze publiczne, więc się nie dziwię – mówi Jan Krzywonos. Jednakże sięganie przez kontrolujących po instrukcje obsługi i gwarancje uznaje za małą przesadę. Kontrolujący również dokładnie przyglądają się opisom faktur. Właściciel Jotkela opowiada, iż kilka razy musiał prosić dostawców sprzętu o dodatkowe oświadczenie, że maszyna, którą od niego nabył, była nowa. Tego wymagali kontrolujący. – My też jesteśmy producentem, ale nigdy nie piszemy na fakturach, że sprzedajemy nową np. szafę – dziwi się Jan Krzywonos.

Czynnik ludzki

Firma rozwija się w szybkim tempie. Właściciel boleśnie odczuwa jednak emigrację fachowców. – Straciłem kilku najlepszych pracowników, którzy postanowili szukać szczęścia za granicą – przyznaje. Unowocześnienie parku maszynowego pozwoliło mu zatrudnić więcej kobiet przy produkcji. Pojawiła się potrzeba dodatkowych szkoleń dla nowych pracowników, które być może uda się zrealizować w ramach działań przewidzianych w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki. Wspólnie z Powiatowym Urzędem Pracy w Krotoszynie firma opracowała też system staży.

Projekty: 15 przedsięwzięć zarówno dotyczących modernizacji parku maszynowego, poprawy bezpieczeństwa pracy, wdrożenia nowych technologii, jak i działań eksportowych, w tym 4 projekty dofinansowane z 2.3 SPO WKP i jeden – z 2.2.1 SPO WKP

Firma: Jotkel sp.j.

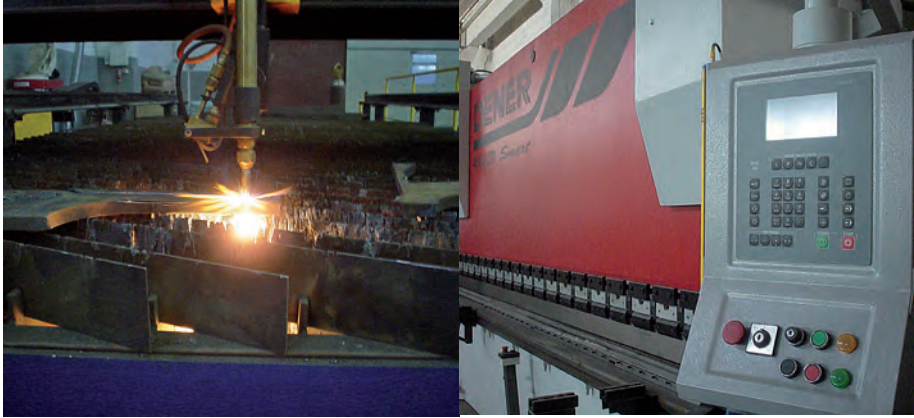
Lokalizacja: Krotoszyn, woj. wielkopolskie

Dofinansowanie (tylko z działań 2.3 i 2.2.1 SPO WKP): 6,4 mln zł

Termin realizacji: lata 2005-2008

DOCHODOWA NISZA

Przygotowywanie dokumentów aplikacyjnych i pozyskiwanie dotacji unijnych niekoniecznie musi być trudne. Niektórzy przedsiębiorcy pozyskali wsparcie na kilkanaście różnych projektów. Dla Biko-Serwis nie liczy się jednak ilość, ale jakość. Korzyści mogą przynieść tylko przedsięwzięcia wpisujące się w długookresową strategię firmy.



Firma Biko-Serwis J. Bień, R. Koziołek sp.j. działa na rynku od prawie 15 lat. Zatrudnia ponad 150 osób. Od początku swojej działalności koncentruje się na współpracy z dużymi zakładami przemysłowymi, oferując usługi związane z budownictwem przemysłowym, konstrukcjami stalowymi i urządzeniami. Dostarcza usługi outsourcingu, projektuje i wdraża nowe rozwiązania. Firma działa na dosyć niszowym rynku – jest jedną z niewielu w regionie, które od lat realizują systematyczne wymiany wymurówek pieców przemysłowych, kompletne remonty młynów, suszarni oraz ciągów technologicznych wapna i cementu. Biko-Serwis jest jedną z nielicznych firm w Polsce specjalizujących się w projektowaniu instalacji zakładów cementowo-wapienniczych. Coraz większa część usług projektowych wykonywana jest na

Tomasz Bień, pełnomocnik odpowiedzialny za obsługę projektów w firmie Biko-Serwis sp.j.:

Przygotowanie wniosków o dofinansowanie wbrew pozorom nie jest trudne. Należy skoncentrować się na tym, co chce osiągnąć firma, jakie są jej założenia oraz bardzo dokładnie studiować materiały i dokumenty zamieszczone na stronach internetowych. Największą wiedzę o funkcjonowaniu przedsiębiorstw mają ludzie w nich zatrudnieni, dlatego przygotowanie i napisanie projektów nie było dla mnie problemem. Pierwsze doświadczenia w składaniu wniosków zdobywałem jeszcze przy środkach przedakcesyjnych – firma składała wnioski w ramach programów Sapard i Phare. Przy ubieganiu się o inwestycje SPO WKP było już łatwiej.

eksport – dostarczane są zarówno same projekty, jak i kompletne rozwiązania z wykonaniem, montażem i uruchomieniem instalacji.

Nacisk na jakość

W celu podniesienia konkurencyjności swoich usług Biko-Serwis systematycznie zwiększa zakres działalności oraz możliwości technologiczne. Wyróżnikiem firmy pozwalającym na ekspansję na nowych rynkach jest wysoka jakość usług i produktów, potwierdzona licznymi certyfikatami. Według właścicieli firmy, podstawowym kryterium jakości jest spełnienie wymagań klientów i zdobycie ich zaufania. O tym, że polityka firmy w tym zakresie jest skuteczna, może świadczyć liczba wyróżnień przyznanych Biko-Serwis. Czterokrotnie nagradzana w latach 2004–2007 w konkursie Gazele Biznesu, organizowanym przez dziennik „Puls Biznesu”, potwierdza przynależność do grona najdynamiczniej rozwijających się firm. W roku 2006 spółka Biko-Serwis znalazła się wśród 25 najlepszych przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim. W tym samym roku firma została laureatem konkursu Gepardy 2006, zajmując 13. miejsce w kraju i 3. wśród firm branży budowlanej. W roku 2007 spółka Biko-Serwis w konkursie Europejska Firma, organizowanym przez „Gazetę Prawną”, otrzymała wyróżnienie w kategorii „innowacyjny proces”.

Pierwsze projekty

Utrzymywanie usług i produktów na bardzo wysokim poziomie było możliwe również dzięki wsparciu finansowemu Unii Europejskiej, z którego spółka Biko-Serwis korzysta od lat. Pierwsze projekty były realizowane jeszcze ze środków przedakcesyjnych, w ramach programu Phare i Sapard. W 2004 r. firma dzięki tym dotacjom kupiła nowy samochód ciężarowy i dostosowała go do potrzeb działalności, montując wywrotkę. Przeprowadzono również remont budynku byłej garbarni w Chęcinach. W roku 2005 zrealizowano dwa projekty. Pierwszy dotyczył opracowania i dostawy informatycznego systemu zarządzania przedsiębiorstwem wraz z niezbędnym sprzętem komputerowym. Oprogramowanie Spartakus, przygotowane w ramach projektu, było stworzone specjalnie na potrzeby firmy i miało ułatwić administrowanie. Kolejny projekt, realizowany w ramach Phare, obejmował dostawę specjalistycznych urządzeń wentylacyjnych, filtrujących, sterowniczych oraz wydzielających stanowiska robocze w wielofunkcyjnej malarni konstrukcji stalowych.

Malowanie zimą

Za uzyskiwanie dotacji i przygotowywanie dokumentów aplikacyjnych w firmie Biko-Serwis odpowiedzialny jest Tomasz Bień, który pełni funkcję pełnomocnika właścicieli spółki. Stworzył on wszystkie projekty realizowane przez przedsiębiorstwo. Odpowiada również za ich nadzór. Od połowy roku 2005 wdrażany był jego projekt uruchomienia malarni konstrukcji stalowych i urządzeń, finansowany z działania 2.3 SPO WKP. Ze środków unijnych została zakupiona i zamontowana malarnia wraz z urządzeniami do aplikacji farb, wentylatorami i nagrzewnicą. Sprzęt został umieszczony wewnątrz istniejącej już hali. Wcześniej malowanie konstrukcji stalowych i urządzeń odbywało się na zewnątrz budynków w dosyć prowizorycznych warunkach. Uzyskanie dofinansowania unijnego pozwoliło na podniesienie warunków i bezpieczeństwa pracy zatrudnionych osób. Zakupiony sprzęt pozwala na wentylację i wymianę powietrza, dzięki czemu usuwane są szkodliwe opary. Jednocześnie filtrowanie powie-

trza i malowanie hydrodynamiczne pozwalają na zapewnienie wysokiej jakości wytwarzanych powłok. Dzięki umieszczeniu malarni w środku hali malowanie urządzeń jest możliwe także w zimie, co pozwala na realizację większej liczby zamówień.

Cięcie tlenem i program do zarządzania magazynem

Kolejną inwestycją firmy realizowaną z dotacji SPO WKP był zakup wypalarki plazmowej do blach, w ramach projektu „Modernizacja działu przygotowania materiału w zakładzie konstrukcji stalowych”. Wypalarka jest sterowana komputerowo i pozwala na wycinanie blach metodą plazmową i tlenową. Zmodernizowano też proces przygotowania materiału i spawania elementów stalowych poprzez zastosowanie nowoczesnych technologii.

Następny projekt Biko-Serwis miał na celu modernizację działu gospodarki magazynowej. Zakupiono specjalistyczny program komputerowy, przygotowany na potrzeby firmy, który miał pomóc w zarządzaniu magazynem. Realizacja projektu miała prowadzić do zapewnienia minimalnych stanów magazynowych materiałów i towarów w obrębie całego przedsiębiorstwa. Specjalnie dostosowany program informatyczny oraz przygotowanie centralnego magazynu pozwoliło na dostęp przez internet do danych na temat stanów i aktualnych cen, a scentralizowana logistyka pozwoliła na ograniczenie liczby transportów i usprawnienie dostaw. Dodatkowo w ramach projektu zakupiono nowoczesny wózek widłowy, wyremontowano plac magazynowy oraz wprowadzono monitoring w firmie dzięki zakupowi systemu telewizji przemysłowej.

Klient nasz pan

Firma oprócz stosowania nowatorskich rozwiązań organizacyjnych kładzie też duży nacisk na zastosowanie nowoczesnych technologii. W tym celu został też zrealizowany późniejszy projekt inwestycyjny „Modernizacja procesu obróbki plastycznej blach”. Biko-Serwis kupiło sterowaną numerycznie prasę krawędziową do zginania blach. Stosowany proces obróbki blach został dzięki temu znacznie usprawniony.

Dzięki realizacji projektów z dotacji SPO WKP przedsiębiorstwo zwiększyło swoją konkurencyjność i jakość usług. Zważywszy, że oferta spółki kierowana jest przede wszystkim do dużych firm, działających na niszowym rynku, bardzo ważne jest utrzymanie dotychczasowych klientów. Inwestycje w nowoczesne technologie zapewniają najwyższy poziom usług i produktów. Firma, zachęcona sukcesami w pozyskiwaniu dotacji unijnych, planuje już teraz kolejne projekty i prezentuje dotychczasowe dokonania na międzynarodowych targach.

Projekty: 1. Uruchomienie malarni konstrukcji stalowych i urządzeń; 2. Modernizacja działu przygotowania materiału w zakładzie konstrukcji stalowych; 3. Modernizacja działu gospodarki magazynowej; 4. Modernizacja procesu obróbki plastycznej blach

Firma: Biko-Serwis J. Bień, R. Koziołek sp.j.

Lokalizacja: Chęciny, woj. świętokrzyskie

Program: 2.3 SPO WKP

Dofinansowanie (łącznie): 462,1 tys. zł

Wartość całkowita (łącznie): 926 tys. zł

Termin realizacji: kwiecień 2005 r. – październik 2006 r.

HIGH-TECH RZEŻBIENIA W KAMIENIU

Dzięki dofinansowaniu pozyskanemu w ramach SPO WKP spółka Albaro w Słubicach dokonała skoku technologicznego. Zdobyła nowych odbiorców wyrobów z kamienia, zwiększyła produkcję i przyciera się do podboju niemieckiego rynku.



Jeszcze do niedawna branża kamieniarska w Polsce utożsamiana była właściwie tylko z wyrobem nagrobków. Jej rozwój utrudniały kłopoty z transportem kamienia, nisko zaawansowane technologie jego obróbki i wysokie ceny produktów. W ostatnich latach doszło do szybkiego rozwoju technologii w tej branży. Przykładem jest słubicka spółka Albaro.

Od butów do trałek

Historia firmy Albaro sięga 1993 r. Początkowo działała przede wszystkim w branży obuwniczej. W 2005 r. całkowicie przestawiła się na kamieniarstwo. Albaro zatrudnia 60 pracowników.

Produkuje m.in. schody, obudowy do kominków, mozaiki i tralki. Dostarcza też marmur na posadzki dla największych firm budowlanych i deweloperów w Polsce. Nie może narzekać na brak zamówień.

Bez granic

– Dziś nie ma kłopotu z transportem kamienia. Można go sprowadzić w każdej ilości na przykład z Włoch – mówi Bogusław Piłat, dyrektor generalny firmy. – Poza tym pochodzenie kamienia, które decydowało o cenie, straciło na ważności. Bloki brazylijskiego kamienia cięte są we Włoszech, a włoskie w Chinach.



Jesteśmy w innym miejscu

Rozmowa z Bogusławem Piłatem, dyrektorem generalnym firmy Albaro

Jak pan ocenia unijny system współfinansowania inwestycji?

Podczas pisania wniosku zauważyłem kilka elementów, które wydały mi się dziwne. Na przykład pytanie typu: „na czym będzie polegała polityka

Rewolucja technologiczna

Dynamiczny rozwój firmy był możliwy dzięki inwestycjom dofinansowanym z SPO WKP. Za 140 tys. euro spółka kupiła maszynę typu *water jet* do cięcia kamienia wysokociśnieniowym strumieniem wody. Jej osiągi i możliwości są imponujące. Ciśnienie wody w maszynie osiąga 4 tys. atmosfer. Dzięki temu można wycinać w twardym marmurze bardzo skomplikowane i precyzyjne kształty. *Water jet* powstał w koprodukcji czesko-amerykańskiej. Jest to jedna z pierwszych tego typu maszyn w kraju. – Zakup *water jeta* ustawił naszą firmę w ścisłej czołówce producentów kamieniarskich w Polsce – mówi Edgar Dąbrowski, szef produkcji. Prędkość produkcji wzrosła nieporównywalnie. Wcześniej otwór pod zlewozmywak w marmurowym blacie kamieniarz wycinał przez pół dnia. Teraz na *water jecie* robimy to w dziesięć minut. Druga maszyna, którą firma kupiła dzięki dofinansowaniu z unijnych funduszy, to tzw. CNC, czyli sterowane numerycznie centrum obróbcze kamienia. Kosztowało ok. 120 tys. euro. Pozwala bardzo szybko i precyzyjnie obrabiać krawędzie ciętego kamienia, zaokrąglać je i wygładzać.

Nowi klienci

Zakup obu maszyn sprawił, że firma Albaro bardzo szybko weszła na szczyt branży budowlanej w Polsce. Spółka rozszerzyła ofertę o nowe produkty, takie jak blaty łazienkowe i kuchenne. Zyskała nowych klientów. Ponadto nie ma problemu z pracownikami, bo przy tego typu maszynach potrzebni są informatycy, których nie brakuje, nie zaś kamieniarze. Tych ostatnich w Słubicach nie ma zbyt wielu.

Mapa rozwoju

Przy pisaniu projektu firma korzystała z pomocy biura konsultingowego. Współpraca układała się bardzo dobrze, a co najważniejsze – skutecznie. Wniosek został przyjęty. Na jego realizację część pieniędzy firma wyłożyła z własnego budżetu, resztę wymaganego wkładu własnego pokryła z kredytu. Wcześniej spółka Albaro dwukrotnie ubiegała się o unijne dofinansowanie ze środków Phare – w 2003 r. i 2004 r. Nie udało się z powodu kiepskich porad-

równych szans przy zatrudnianiu kobiet i mężczyzn w firmie?”. Ponadto tym, którzy opiniują wnioski, z jednej strony zależy na nowatorstwie projektu, a z drugiej na zwiększeniu zatrudnienia. Moim zdaniem – jedno drugie wyklucza. Nowoczesne maszyny raczej ograniczają zatrudnienie niż je zwiększają. Tak było w naszym wypadku.

Skorzystanie z unijnej pomocy wpłynęło jednak korzystnie na Albaro.

Oczywiście. To był strzał w dziesiątkę. Firma jest teraz w zupełnie innym miejscu niż jeszcze rok temu. Zyskałiśmy mocną pozycję na rynku kamieniarskim i ściśle z nim powiązanych rynków budowlanych. Liczą się tu tylko firmy bardzo wydajne, wyposażone w nowoczesny park maszyn, i my do nich należymy.

ców, którzy pomagali przy pisaniu wniosków. Teraz po sukcesie projektu dofinansowanego z SPO WKP firma myśli o kolejnych przedsięwzięciach. Zamierza kupić m.in. tokarnię do kamienia, kolejnego *water jeta*, piłę pięćoosiową. Strategia firmy na najbliższe lata to wejście na rynki europejskie – głównie do Niemiec. Edgar Dąbrowski mówi: – Ze Słubic jest bliżej do Berlina niż do Warszawy.

Projekt: Budowa ciągu technologicznego cięcia wodą i obróbki cyfrowej kamienia

Firma: Albaro SA, Słubice, woj. lubuskie

Program: 2.2.1 SPO WKP

Dofinansowanie: 619,2 tys. zł

Wartość całkowita: 1,32 mln zł

Termin realizacji: styczeń – czerwiec 2007 r.

Unijne dofinansowanie będzie podstawą kolejnych inwestycji w firmie?

Jeżeli tylko się uda, to oczywiście tak. Mamy rozbudowane plany inwestycyjne, bo przybywa nam klientów. By zrealizować coraz większe zamówienia, musimy zwiększyć wydajność produkcji. Dlatego konieczne są kolejne inwestycje.

Rozmawiał **Wojciech Turczyński**

POKAŻ SWOJE ZAMIARY

Gdy w 1994 r. fabryka maszyn Rotox rozpoczęła swoją działalność w Polsce, miała tylko jednego pracownika. Dziś zatrudnia 70 osób, znajduje się w czołówce przedsiębiorstw swojej branży, a pierwszy zatrudniony – Jan Sonka – pełni funkcję prezesa. Według niego, dofinansowanie unijne powinno być narzędziem (a nie celem) w realizacji starannie zaplanowanych inwestycji.



Rotox istnieje w Europie od ponad 30 lat. Jego działalność skupia się na konstrukcji i produkcji maszyn dla branży okiennej i drzwiowej. Dzięki rozbudowanej sieci jednostek (w której skład wchodzi 6 podjednostek, 5 zewnętrznych jednostek sprzedaży oraz 7 pośrednictw handlowych) firma oferuje swoje usługi w różnych krajach świata. Polska placówka jest pierwszą podjednostką, która powstała poza granicami Niemiec. W swojej ofercie

Dotacja to narzędzie, nie cel

Rozmowa z Janem Sonką, prezesem Fabryki Maszyn Rotox Sp. z o.o.

Czy przygotowanie i rozliczenie wniosku o dofinansowanie projektu jest kłopotliwe?

Najważniejsza – według mnie – jest skrupulatność w przygotowaniu dokumentów aplikacyjnych. Jeśli od początku wiemy, co chcemy zrobić, jakie są nasze założenia i co chcemy osiągnąć, przełożenie tych informacji na wniosek nie powinno być trudne. Procedury przyznawania dofinansowania mają logiczne uzasadnienie. Dokładne zapoznanie się z wytycznymi i dokumentacją, zamieszczonymi na stronach internetowych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, pozwala na przygotowanie dobrego wniosku.

ma produkcję i sprzedaż maszyn oraz całych linii technologicznych składających się z różnych urządzeń wytwarzanych na Zachodzie i w zakładzie Rotox w Polsce. Produkowane u siebie maszyny spółka sprzedaje w Polsce, Niemczech, na Słowacji, Węgrzech, Litwie, w Chorwacji i Obwodzie Kaliningradzkim. Sprzedaż części i podzespołów realizowana jest w przeważającym stopniu w Niemczech. Elementem strategii firmy jest wprowadzanie na rynek nowych, innowacyjnych produktów, o stosunkowo umiarkowanej cenie.

Przyspieszone inwestycje

Ubieganie się o dofinansowanie unijne nie było dla Fabryki Maszyn Rotox Sp. z o.o. celem samym w sobie. Spółka rozwijała się intensywnie dzięki dystrybucji maszyn i eksportowi produkowanych przez siebie części, podzespołów i kompletnych urządzeń. Polska jednostka Rotox nie korzystała ze środków przedakcesyjnych. Zachęcony jednak doświadczeniami innych firm, prezes Jan Sonka postanowił jednak spróbować i skorzystać ze wsparcia oferowanego w ramach działania 2.3 Sektorowego Programu Operacyjnego *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw*. Pieniądze pozyskane z SPO WKP miały służyć zamknięciu planowanej przez Rotox inwestycji, ale warto podkreślić, że została ona przeprowadzona nawet bez otrzymania wsparcia. Firma realizowała skrupulatnie zaplanowaną strategię rozwoju i – jak mówi prezes firmy – „celem było przeprowadzenie inwestycji, a nie uzyskanie dotacji”. W przygotowaniu pierwszego wniosku pomogła firma konsultingowa. Dzięki uzyskaniu dofinansowania w ramach 2.3 SPO WKP Fabryka Maszyn Rotox Sp. z o.o. mogła szybko przesunąć środki na drugą inwestycję i rozpocząć ją dużo szybciej, niż wcześniej zakładano.

Wykorzystali własne doświadczenia

Do aplikowania o środki w ramach poddziałania 2.2.1 firma Rotox podeszła już w inny sposób. Wychodząc z założenia, że najlepsze projekty piszą ci, którzy o firmie wiedzą najwięcej, a najwięcej wiedzą oczywiście pracownicy i kierownictwo. Postanowiono samodzielnie stworzyć wniosek. Jego przygotowaniem zajęli się prezes Jan Sonka we współpracy z innymi pracownikami. Z ich doświadczeń wynika, że najpełniejsze informacje o sposobach przygotowania wniosków aplikacyjnych i procedurach konkursowych można uzyskać nie ze szkoleń,

Samo rozliczenie również nie jest uciążliwe. Jeśli firma sumiennie prowadzi swoje dokumenty finansowe, nie powinno być problemu z dopięciem dokumentacji do wniosku. Można również liczyć na pomoc pracowników PARP w tej kwestii.

Jak firmy powinny traktować możliwość korzystania z dotacji?

Korzystanie z dofinansowania unijnego powinno być uzupełnieniem, a nie celem strategii rozwoju firmy. Dobrze, że takie wsparcie dla przedsiębiorstw jest zagwarantowane. W mojej ocenie środki przeznaczone na dotacje dla firm są jednak za małe. W konkursach o dotacje, w których spółka Rotox brała udział, startowało wiele przedsiębiorstw z bardzo dobrymi projektami. Część z nich jednak nie uzyskała wsparcia ze względu właśnie na ograniczenie środków przekazywanych na programy inwestycyjne.

Rozmawiała **Urszula Gielniowska**

a z uważnej lektury dokumentów umieszczonych na stronach internetowych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. W przygotowaniach nowej aplikacji oparto się zatem na dokumentacji zawartej na stronach internetowych oraz na doświadczeniach zdobytych podczas przygotowania wniosku do działania 2.3 SPO WKP. Istotne było skrupulatne zaplanowanie inwestycji oraz przygotowywanie dokumentów aplikacyjnych w taki sposób, by jak najlepiej oddawały one zamierzenia wnioskodawcy. Według szefa firmy, takie podejście do aplikowania o dotacje unijne musi skutkować uzyskaniem wsparcia.

Innowacyjne gniazdo

Pieniądze z poddziałania 2.2.1 pozwoliły na doinwestowanie parku maszynowego. Efektem realizacji projektu było stworzenie innowacyjnego gniazda obróbczego, które gwarantuje podniesienie jakości wytwarzanych produktów. Efekty tej nowatorskiej inwestycji prezentowano w kwietniu 2008 r. podczas międzynarodowych targów w Norymberdze. Już teraz rozpoczęła się szeroko zakrojona akcja promocyjna. Dzięki inwestycjom w nowoczesne technologie spółka Rotox rozwija się coraz szybciej. Firma znajduje się w czołówce swojej branży w zakresie dystrybucji produktów i linii technologicznych. A nawet zostawia w tyle konkurencję, biorąc pod uwagę bardzo rozwiniętą produkcję maszyn.

Firma planuje dalsze wprowadzanie nowych technologii. Na razie jednak brakuje w gminie planu zagospodarowania przestrzennego, bez którego nie jest możliwe planowane postawienie hali o wielkości 2000 m², w której pracowałyby nowe linie technologiczne. Na tę inwestycję firma będzie starała się pozyskać nowe dotacje.

Jeśli będzie to inwestycja nie mniejsza niż 8 mln zł, być może, projekt będzie się kwalifikował do wsparcia w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (działanie 4.4). Wdrażane rozwiązania nie mogą być stosowane na świecie dłużej niż 3 lata (ew. stopień ich rozpowszechnienia w danej branży nie powinien przekraczać 15%).

Projekt: Nowoczesne gniazdo obrabiarek CNC do precyzyjnej obróbki złożonych części

Firma: FM Rotox Sp. z o.o.

Lokalizacja: Zieleniec 69, 46-034 Pokój, woj. opolskie

Dofinansowanie: 1,426 mln zł

Wartość całkowita: 2,037 mln zł

Termin realizacji: kwiecień – sierpień 2007 r.

FUNDUSZE DLA TWOJEJ FIRMY

INNOWACYJNA GOSPODARKA – NAJWIĘKSZY KAWAŁEK TORTU

Największym programem skierowanym do przedsiębiorców i instytucji badawczych oraz otoczenia biznesu jest **Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka** (PO IG). Łączna wartość publicznych środków finansowych zaangażowanych w jego realizację w latach **2007-2013** wyniesie 9,7 mld euro, z czego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) – ok. 8,3 mld euro.

W ramach PO IG będą wspierane działania z zakresu innowacyjności produktowej, procesowej, marketingowej i organizacyjnej, które w sposób bezpośredni lub pośredni przyczyniają się do powstawania i rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw. Ważną częścią programu jest 4. oś priorytetowa („Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia”), której celem jest podniesienie poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez wzmocnienie popytu na nowe lub nowoczesne rozwiązania w gospodarce. Wspierane będą projekty charakteryzujące się wysokim poziomem innowacyjności o istotnym znaczeniu dla polskiej gospodarki. Alokacja środków EFRR na tę część PO IG wynosi 3,3 mld euro.

Tabela 1. Działania PO IG wdrażane przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości w latach 2007-2013

Nazwa działania	Budżet działania
1.4 Wsparcie projektów celowych	390, 4 mln euro
3.1 Inicjowanie działalności innowacyjnej	110 mln euro
3.3 Tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP	50 mln euro
4.1 Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R	390 mln euro
4.2 Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego	186 mln euro
4.4 Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym	1,420 mld euro
5.1 Wspieranie powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym	104,3 mln euro
5.2 Wspieranie sieci instytucji otoczenia biznesu świadczących usługi proinnowacyjne oraz ich sieci o znaczeniu ponadregionalnym	65,7 mln euro
5.3 Wspieranie ośrodków innowacyjności	189,9 mln euro

5.4 Zarządzanie własnością intelektualną	39 mln euro
6.1 Paszport do eksportu	121,8 mln euro
8.1 Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej	390,6 mln euro
8.2 Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B	460,8 mln euro

Mapa pomocy regionalnej

Aby się zorientować, jak duży udział może mieć dotacja w kosztach kwalifikowanych projektu, warto się zapoznać z tzw. mapą pomocy regionalnej. Poziom dofinansowania projektu ściśle zależą od miejsca, w którym zlokalizowana jest inwestycja. Najwięcej pieniędzy z budżetu Unii Europejskiej skierowanych jest do regionów zacofanych i objętym wysokim bezrobociem, zwłaszcza strukturalnym. Od 1 stycznia 2007 r. funkcjonuje nowa mapa pomocy regionalnej. Pokazuje, jaki poziom wsparcia może otrzymać projekt w zależności od miejsca jego realizacji i wielkości firmy, która go realizuje.

**Tabela 2. Poziom pomocy w poszczególnych województwach Polski
POLSKA – krajowa mapa pomocy regionalnej na okres 1.1.2007 r.
– 31.12.2013 r. (zatwierdzona przez Komisję dnia 13.9.2006 r.)**

(REGION NUTS II) (REGION NUTS III)		Pułap regionalnej pomocy inwestycyjnej ¹³ (mający zastosowanie do dużych przedsiębiorstw)	
		1.1.2007-31.12.2010	1.1.2011-31.12.2013
Regiony kwalifikujące się do objęcia pomocą zgodnie z art. 87 ust. 3 lit. a) Traktatu WE do dnia 31. 12. 2013 r.			
PL11	łódzkie	50%	50%
PL21	małopolskie	50%	50%
PL31	lubelskie	50%	50%
PL32	podkarpackie	50%	50%
PL33	świętokrzyskie	50%	50%
PL34	podlaskie	50%	50%

13 W przypadku projektów inwestycyjnych obejmujących wydatki kwalifikujące się do uzyskania pomocy na poziomie nieprzekraczającym 50 mln EUR pułap ten zwiększa się o 10 punktów procentowych w odniesieniu dla średnich przedsiębiorstw oraz 20 punktów procentowych w odniesieniu do małych przedsiębiorstw w rozumieniu definicji zawartej w zaleceniu Komisji z dnia 6 maja 2003 r. dotyczącym definicji mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw (Dz.U L 124 z 20.5.2003, str. 36). W przypadku dużych projektów inwestycyjnych obejmujących wydatki kwalifikujące się do uzyskania pomocy na poziomie przekraczającym 50 mln EUR pułap ten podlega dostosowaniu zgodnie z pkt. 67 Wytocznych w sprawie krajowej pomocy regionalnej na lata 2007-2013

PL43	lubuskie	50%	50%
PL52	opolskie	50%	50%
PL61	kujawsko-pomorskie	50%	50%
PL62	warmińsko-mazurskie	50%	50%
PL22	śląskie	40%	40%
PL41	wielkopolskie	40%	40%
PL42	zachodniopomorskie	40%	40%
PL51	dolnośląskie	40%	40%
PL63	pomorskie	40%	40%
PL12	mazowieckie		
	<i>PL121 ciechanowsko-płocki</i>	40%	30%
	<i>PL122 ostrołęcko-siedlecki</i>	40%	30%
	<i>PL124 radomski</i>	40%	30%
	<i>PL126 warszawski</i>	30%	30%

O INNOWACYJNOŚCI

Przed przejściem do bardziej szczegółowych opisów form wsparcia warto zatrzymać się na chwilę przy pojęciu innowacyjności. Podczas konferencji dotyczących nowych programów wspierania przedsiębiorczości najczęściej pada pytanie: „Czym jest innowacyjność?”. Przedsiębiorcy często wyobrażają sobie, że jest to coś nieosiągalnego. Tymczasem innowacja to po prostu zmiana. Musi się ona oczywiście cechować pewną wyjątkowością. Wdrażane zmiany powinny wносить nowe rozwiązania na poziomie przedsiębiorstwa, regionu, kraju lub świata. Wszystko zaczęło się od innowacji produktowych i procesowych, ale dziś wyróżnia także innowacje organizacyjne i marketingowe.

Te najniższe stopnie innowacyjności (poziom przedsiębiorstwa lub regionu) będą uprawniały do ubiegania się o wsparcie jedynie w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych. W poprzednich latach na projekty wdrażające takie zmiany mali i średni przedsiębiorcy mogli otrzymać wsparcie w ramach działania 2.3 SPO WKP (dokładnie omówione w części pierwszej niniejszej publikacji).

Tabela 3. Podstawowe pojęcia z zakresu innowacyjności¹⁴

Innowacja	Innowacje w biznesie obejmują produkty i usługi oraz działania mające na celu doprowadzanie ich do nabywców oraz przekazanie o ich użyteczności. Innowacje stwarzają dla przedsiębiorców i menedżerów korzystne możliwości dokonania istotnych zmian, podjęcia nowej działalności, świadczenia nowych usług i pozyskiwania dzięki temu innowacyjnych nabywców. Sprawdzianem udanej innowacji jest jej powodzenie na rynku.
Innowacja produktowa	Dotyczy wyrobów i procesów – są to wszelkiego rodzaju zmiany polegające na udoskonaleniu wyrobu już wytwarzanego przez przedsiębiorstwo, bądź na rozszerzeniu struktury asortymentowej o nowy produkt. Produkt nowy pod względem technologicznym to produkt, którego cechy lub przeznaczenie różnią się znacząco od uprzednio wytwarzanych. Innowacje produktowe mogą wiązać się z całkowicie nowymi technologiami, opierać się na połączeniu istniejących technologii w nowych zastosowaniach lub też na wykorzystaniu nowej wiedzy.
Innowacja procesowa (technologiczna)	Zmiany w stosowanych przez organizację metodach wytwarzania i docierania z produktem do odbiorców. Metody te mogą polegać na dokonywaniu zmian w urządzeniach lub w organizacji produkcji, mogą też stanowić połączenie tych dwóch rodzajów zmian lub być wynikiem wykorzystania nowej wiedzy. Mogą mieć na celu produkcję lub dostarczenie nowych lub udoskonalonych produktów, które nie mogłyby być wytworzone czy też dostarczone przy pomocy metod konwencjonalnych.
Innowacja marketingowa	Zastosowanie nowej metody marketingowej obejmującej znaczące zmiany w wyglądzie produktu, jego opakowaniu, pozycjonowaniu, promocji, polityce cenowej lub modelu biznesowym, wynikającej z nowej strategii marketingowej przedsiębiorstwa.
Innowacja organizacyjna	Zastosowanie w przedsiębiorstwie nowej metody organizacji jego działalności biznesowej, nowej organizacji miejsc pracy lub nowej organizacji relacji zewnętrznych. Innowacyjne rozwiązanie (produkt, proces, marketing lub organizacja) może być wynikiem własnej działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstwa, współpracy z innymi przedsiębiorstwami i instytucjami lub może być wynikiem zakupu wiedzy w postaci niematerialnej (patenty, licencje, oprogramowanie, know-how, usługi o charakterze technicznym, marketingowym, organizacyjnym, szkoleniowym itp.) lub materialnej (maszyny i urządzenia o podwyższonych parametrach).

14 Na podstawie informacji z „Oslo Manual”, „Encyklopedii marketingu” [Tadeusz Szucki, wyd. I., Agencja Wydawniczo-Poligraficzna Placet, Warszawa 1998] oraz publikowanych przez Ogólnopolską Sieć Transferu Technologii i Wspierania Innowacyjności MŚP.

Aby ubiegać się o dofinansowanie z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG), trzeba będzie zaplanować w projekcie wprowadzenie rozwiązań nowych co najmniej na poziomie kraju. W niektórych instrumentach finansowych PO IG stworzono precyzyjne kryteria oceny wniosków dotyczące nowości wdrażanej technologii (nie starsza niż trzy lata) lub stopnia jej rozprzestrzenienia w danej branży na świecie (nie więcej niż 15 proc.). Będą one dotyczyć np. działania 4.4 *Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym*.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości będzie kluczową instytucją dla tych firm, które planują innowacyjne projekty. W PO IG postawiono między innymi na współpracę z sektorem badawczo-rozwojowym. Natomiast firmy planujące duże inwestycje szczególnie zainteresowane są działaniem 4.4 *Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym* (porównuje się je czasem z poddziałaniem 2.2.1 SPO WKP). Niezwykle istotne są w tym działaniu progi wejścia ze względu na wielkość przedsięwzięcia (od 8 mln zł) i poziom innowacyjności (wcześniej wspomniane kryteria). Wspierane będą projekty inwestycyjne związane z zastosowaniem nowatorskich rozwiązań technologicznych, prowadzących do wdrożenia nowych produktów i usług.

Tych instrumentów finansowych skierowanych do firm jest oczywiście więcej. Trzeba podkreślić, że będą z nich korzystać przede wszystkim silne przedsiębiorstwa, o dużym potencjale innowacyjnym. PO IG to program dla liderów. Ale oczywiście nie jest tak, że tylko te przedsiębiorstwa, które skorzystają z PO IG, są innowacyjne, a inne nie. Zmian można dokonywać przy dużych i małych nakładach. I to niekoniecznie korzystając z funduszy unijnych. Każda firma może wdrażać u siebie zmiany umacniające jej rynkową pozycję. PO IG jest tylko jednym z elementów polityki zwiększania konkurencyjności polskiej gospodarki.

Najważniejsze jest pokonanie mentalnej bariery we współpracy przedsiębiorstw ze środowiskiem naukowym. Brakuje też osób, które mogłyby kompetentnie pośredniczyć w transferze i wdrażaniu nowych rozwiązań. Instytucje otoczenia biznesu współpracujące z PARP będą starały się tę lukę wypełnić. Dalej omawiamy wdrażane przez Agencję instrumenty PO IG.

PROTOTYP I WDROŻENIE

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości w ramach PO IG będzie wdrażała instrument, na który składają się dwa **działania: 1.4 Wsparcie projektów celowych i 4.1 Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R**. Są one integralne wobec siebie i do obu tych działań będzie się składało jeden wniosek. Celem działania 1.4 jest dostarczenie przedsiębiorcom jak najszerszego wsparcia umożliwiającego zdobywanie przez nich nowych, innowacyjnych narzędzi i produktów dla rozwoju ich działalności i pozycji konkurencyjnej na rynku. Służą temu właśnie projekty celowe, których zasadniczą część stanowią prace B+R.

Etap I obejmuje badania przemysłowe i prace rozwojowe prowadzone przez przedsiębiorców (samodzielnie lub we współpracy z jednostkami naukowymi) do momentu stworzenia prototypu. Do wydatków kwalifikowanych na etapie I zalicza się: wynagrodzenia osób zaangażowanych w realizację projektu oraz osób zarządzających projektem, zakup lub koszty używania sprzętu i aparatury, pokrycie kosztów amortyzacji budynków, nabycie prawa wła-

sności lub prawa użytkowania wieczystego gruntu (wszystko w zakresie i w okresie, w jakim jest to wykorzystywane na potrzeby projektu objętego wsparciem), nabycie na warunkach rynkowych wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, licencji, nieopatentowanej wiedzy technicznej oraz zakup badań, usług doradczych i usług równorzędnych wykorzystywanych wyłącznie na potrzeby projektu. Budżet działania 1.4 PO IG wynosi ponad 390 mln euro. Na tym etapie dla większości województw nie określono minimalnej wartości wsparcia projektów (jedynie w województwach mazowieckim i łódzkim obowiązuje dolny próg dofinansowania 400 tys. zł). Maksymalne dofinansowanie na badania przemysłowe wynosi 50% dla dużych, 60% dla średnich i 70% dla małych firm i nie więcej niż 25 mln zł.

Etap II, wspierany w ramach działania 4.1 PO IG, obejmuje przygotowanie do wdrożenia i wdrożenie wyników prac B+R finansowanych w ramach działania 1.4 PO IG lub z Inicjatywy Technologicznej (program realizowany przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego) poprzez inwestycje (zakup środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych). Warunkiem realizacji projektu na tym etapie jest zasadność ekonomiczna wdrożenia wyników prac B+R powstałych w wyniku realizacji części badawczej – wyniki badań rynku powinny wskazywać na opłacalność wdrożenia i komercjalizacji technologii będącej przedmiotem projektu (potencjał rynkowy projektu). Wśród wydatków kwalifikowanych wymienia się: nabycie prawa własności budynku lub budowli, nabycie albo koszt wytworzenia środków trwałych związanych z wdrożeniem wyników badań przemysłowych i prac rozwojowych przez przedsiębiorcę, koszt robót i materiałów budowlanych, zakup wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, licencji, nieopatentowanej wiedzy technicznej, technologicznej, raty spłat wartości początkowej gruntów, budynków i budowli, z wyłączeniem leasingu zwrotnego, raty spłat wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, z wyłączeniem leasingu zwrotnego. Maksymalne wsparcie, jakie można uzyskać na wdrożenie, wynosi do 20 mln zł. Wartość wydatków kwalifikowanych nie powinna przekroczyć 50 mln euro.

B+R ORAZ DESIGN

Analiza SWOT sektora przedsiębiorstw działających w Polsce wskazuje na niski poziom ich innowacyjności przejawiający się m.in. niewielkim udziałem przemysłu zaawansowanych technologii w produkcji sprzedanej oraz niskim udziałem środków przedsiębiorców przeznaczonych na B+R. W 2004 r. w krajach starej „15” UE nakłady finansowe przedsiębiorstw na działalność badawczo-rozwojową przeznaczało się ponad 60% środków, w Polsce wskaźnik ten wynosił 12,8%. Słaba kondycja finansowa, w szczególności MSP, przekłada się na znikome tworzenie i wdrażanie nowych rozwiązań pozwalających utrzymać pozycję konkurencyjną na rynku. Jednocześnie przedsiębiorcy cechują się niską świadomością w zakresie wykorzystania wzornictwa przemysłowego i użytkowego jako źródła przewagi konkurencyjnej. Aby temu zaradzić i odwrócić niekorzystne trendy, stworzono **działanie 4.2 Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego**. W ramach jednego z komponentów tego działania przedsiębiorcy mogą pozyskać wsparcie na rozwój działalności B+R w firmie, a w szczególności na przekształcenie się w centrum badawczo-rozwojowe, na zakup usług doradczych oraz zakup środków trwałych i wartości

niematerialnych i prawnych związanych z prowadzeniem prac w zakresie B+R w przedsiębiorstwach.

W ramach drugiego komponentu można pozyskać wsparcie w zakresie opracowania wzoru przemysłowego lub użytkowego i wdrożenie go do produkcji. Dofinansowanie obejmuje również zakup usług szkoleniowych dotyczących metod wdrożenia nowych produktów wzorniczych, a także usług doradczych związanych z opracowaniem dokumentacji projektu koncepcyjnego, dokumentacji konstrukcyjnej i techniczno-technologicznej, wzorniczego projektu autorskiego, przygotowania projektu ostatecznego. Z działania można też finansować niezbędne szkolenia oraz zakup środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych niezbędnych do wykonania partii testowej i wdrożenia wzoru do produkcji seryjnej.

Budżet działania 4.2 wynosi 186 mln euro. Maksymalna wartość wsparcia inwestycyjnego nie może przekroczyć 21 mln zł, na część szkoleniową – 1 mln zł (35% dla dużych przedsiębiorstw oraz 45% dla MSP), a na część doradczą – 600 tys. zł (50% wartości projektu).

ZAAWANSOWANE INNOWACJE

Firmy planujące duże inwestycje szczególnie zainteresowane są Programem Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka. W ramach niego zaplanowano m.in. **działanie 4.4 Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym**. Wspierane są tu projekty inwestycyjne związane z zastosowaniem innowacyjnych rozwiązań technologicznych, prowadzących do wdrożenia nowych produktów i usług. Wdrożone rozwiązania technologiczne mogą być stosowane na świecie nie dłużej niż 3 lata. Projekt dotyczy inwestycji początkowej związanej z zastosowaniem nowych rozwiązań technologicznych prowadzących do powstania nowego lub znacząco ulepszanego produktu. Kryteriów obligatoryjnych jest więcej, tu wymieniamy tylko niektóre z nich. Przeprowadzone badania rynku powinny wykazywać istnienie popytu na produkt lub usługę, które mają się pojawić w wyniku inwestycji. Prognozy finansowe muszą potwierdzać opłacalność inwestycji oraz możliwość utrzymania rezultatów projektu w okresie wymaganym zasadami programu. Rozpoczęcie inwestycji nie może nastąpić przed terminem potwierdzenia kwalifikowalności projektu.

Beneficjentami mogą być przedsiębiorcy (MSP i duże przedsiębiorstwa) prowadzący działalność na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Dofinansowanie można uzyskać również na działania szkoleniowe oraz doradcze niezbędne dla realizacji projektów inwestycyjnych (wyłącznie jako komponent projektu inwestycyjnego, nie samodzielnie). W wypadku mikro-, małych i średnich firm prowadzących działalność w sektorze transportu nie ma możliwości podwyższenia progów intensywności wsparcia. Do wydatków kwalifikowanych zalicza się: zakup albo koszt wytworzenia środków trwałych, zakup robót i materiałów budowlanych, zakup wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, licencji, nieopatentowanej wiedzy technicznej, technologicznej lub z zakresu organizacji i zarządzania. Budżet działania ogółem wynosi 1,42 mld euro. Wartość wydatków kwalifikowanych może wynieść od 8 mln zł do 160 mln zł. Maksymalna wartość wsparcia na część inwestycyjną (w tym doradztwo dla MSP) wynosi 40 mln zł, a procentowe wsparcie jest zgodne z mapą pomocy regionalnej.

KLASTRY PONADREGIONALNE

Razem łatwiej również w większej skali niż regionalna. W ramach **działania 5.1 Wspieranie powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym** dofinansowanie mogą uzyskać wspólne przedsięwzięcia grup przedsiębiorców mających na celu wzmocnienie powiązań pomiędzy przedsiębiorcami oraz pomiędzy przedsiębiorstwami a instytucjami otoczenia biznesu i jednostkami naukowymi. Współpraca pomiędzy tymi podmiotami przyczyni się do łatwiejszego transferu wiedzy, wymiany doświadczeń, lepszego wykorzystania posiadanych zasobów, a także zmniejszenia kosztów działalności dzięki wykorzystaniu wspólnej infrastruktury, dostępowi do usług.

Do wydatków kwalifikowanych zalicza się: zakup środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych związanych z nową inwestycją, doradztwo z zakresu opracowania planów rozwoju i ekspansji powiązania, udział w krajowych i międzynarodowych spotkaniach w celu wymiany doświadczeń, zakup ogólnodostępnej infrastruktury badawczej (laboratorium, miejsce do przeprowadzania testów), działania promocyjne klastra w celu pozyskania nowych przedsiębiorstw, organizację programów szkoleniowych, warsztatów i konferencji w celu wspierania procesu dzielenia się wiedzą oraz tworzenia sieci powiązań między członkami klastra.

Z działania mogą korzystać grupy przedsiębiorców (np. konsorcja), w tym: klastry innowacyjne (a także eksportowe), łańcuchy produkcyjne MSP i dużych przedsiębiorców, sieci technologiczne (MSP i jednostki badawcze), platformy technologiczne, kooperatywy, grupy producenckie, a także spółdzielnie rzemieślnicze. Maksymalna wartość wsparcia na część inwestycyjną wynosi 20 mln zł; na część szkoleniową 1 mln zł (35% dla dużych przedsiębiorstw oraz 45% dla MSP); na część doradczą dla dużych firm do 400 tys. zł (50% kosztów).

PATENT NA PATENT

Rozwój rynku innowacji wymaga lepszego wykorzystania ochrony prawnej. Prawo polskie i międzynarodowe zapewnia możliwość takiej ochrony, ale – jak pokazują analizy – bardzo rzadko jest ona stosowana przez podmioty działające w Polsce. Świadomość możliwości oraz korzyści ochrony wypracowanych rozwiązań jest niska. Barię dla ochrony pomysłów stanowią też stosunkowo wysokie koszty postępowania związanych z uzyskaniem praw własności przemysłowej. Polskę charakteryzuje niewielka liczba udzielonych patentów. Pełne wykorzystanie możliwości ochrony prawnej sprawi, iż inwestycje w działalność B+R będą opłacalne, a opracowane nowe rozwiązania będą mogły być udostępniane z korzyścią dla ich wynalazców.

Działanie 5.4 Zarządzanie własnością intelektualną przyczyni się do zwiększenia liczby zgłoszeń praw własności przemysłowej (patentów, praw ochronnych na wzory użytkowe oraz praw z rejestracji na wzory przemysłowe) składanych przez wnioskodawców za granicą oraz ułatwi realizację ochrony. W ramach działania dofinansowane będą również projekty zwiększające świadomość przedsiębiorców nt. praw i możliwości ochrony własności przemysłowej, korzyści płynących z objęcia rozwiązań ochroną. Dotacje będzie można otrzymywać na pokrycie kosztów związanych z postępowaniem w zakresie: unieważnienia patentu, pra-

wa ochronnego na wzór użytkowy albo prawa z rejestracji, stwierdzenia wygaśnięcia patentu, prawa ochronnego na wzór użytkowy albo prawa z rejestracji. Pomoc finansowa na realizację ochrony własności przemysłowej dotyczy wynalazków, wzorów użytkowych i wzorów przemysłowych, natomiast nie obejmuje znaków towarowych. Wsparcie na uzyskanie ochrony własności przemysłowej może wynosić od 2 tys. zł do 400 tys. zł, przy czym intensywność tego wsparcia nie może przekroczyć: 70% wydatków kwalifikowanych (jeżeli przedmiot zgłoszenia powstał w wyniku badań przemysłowych) lub 45% wydatków kwalifikowanych (jeżeli przedmiot zgłoszenia powstał w wyniku prowadzonych prac rozwojowych). Pomoc finansowa na realizację ochrony własności przemysłowej wynosi od 2 tys. zł do 400 tys. zł. Poziom wsparcia nie może przekroczyć 45% wydatków kwalifikowanych. Kwota wsparcia na popularyzację wiedzy wynosi od 200 tys. zł do 2 mln zł.

PASZPORT DO EKSPORTU

Jednym z działań, które realizuje Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, jest wspieranie MSP w zakresie promocji sprzedaży na JRE oraz eksportu w ramach **działania 6.1 Paszport do eksportu**. Przedsiębiorcy, którzy nie prowadzili dotychczas działalności eksportowej i sprzedaży na JRE bądź robili to na małą skalę, dzięki temu programowi skorzystają z pakietu instrumentów obejmującego doradztwo oraz dofinansowanie działań zwiększających aktywność polskich firm na rynkach zagranicznych. Ważne przy tym jest to, by przedsiębiorstwa działały w sposób uporządkowany i zaplanowany, dlatego uczestnictwo w programie ma prowadzić do opracowania strategii sprzedaży produktów i usług za granicę przy wykorzystaniu instrumentów wsparcia oferowanych przez instytucje państwowe (ubezpieczenia kredytów eksportowych, bazy danych itp.).

Wsparcie w ramach działania 6.1 PO IG mogą otrzymać mikro- oraz małe i średnie przedsiębiorstwa mające siedzibę na terenie Polski, a w przypadku osób fizycznych miejsce zamieszkania na terenie Polski. Wnioskodawcy muszą spełnić także warunek dotyczący określonego udziału eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim w całkowitej sprzedaży. W zależności od wielkości firmy, udział ten w ostatnim zakończonym roku obrotowym przed złożeniem wniosku o dofinansowanie nie może być większy niż:

- 30% – w przypadku mikroprzedsiębiorstw,
- 25% – w przypadku małych przedsiębiorstw,
- 20% – w przypadku średnich przedsiębiorstw.

Przed złożeniem wniosku o dofinansowanie przedsiębiorca musi przejść etapy polegające na:

- o ocenie przedsiębiorstwa pod kątem potencjału eksportowego,
- o opracowaniu Planu Rozwoju Eksportu.

Ze wsparcia mogą skorzystać wyłącznie firmy, które posiadają potencjał eksportowy, czyli posiadają produkt eksportowy, oraz wykażą się gotowością do rozpoczęcia lub rozwoju działalności eksportowej. Potencjał eksportowy oceniany będzie na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszu wypełnionym przez przedsiębiorcę.

Jeśli na podstawie oceny potencjału eksportowego oraz pogłębionego wywiadu doradca stwierdzi, że przedsiębiorstwo posiada zdolność eksportową, wspólnie z przedsiębiorcą, przygotowuje Plan Rozwoju Eksportu. Po przygotowaniu Planu Rozwoju Eksportu przedsiębiorca będzie mógł złożyć wniosek o dofinansowanie projektu. Planowany projekt musi zawierać co najmniej jeden z instrumentów możliwych do wyboru w ramach działania 6.1 PO IG, służących wdrożeniu strategii opracowanej w Planie Rozwoju Eksportu, a okres jego realizacji nie może przekroczyć 24 miesięcy.

W ramach „Paszportu do eksportu” przedsiębiorca skorzysta z obowiązkowego doradztwa w zakresie oceny kwalifikowalności przedsiębiorcy i jego potencjału eksportowego oraz doradztwa dotyczącego również kwestii niezbędnych dla przedsiębiorcy, m.in.:

- wyboru i wskazania rynku docelowego działalności eksportowej lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim,
- uzyskania informacji o wszelkich przepisach, procedurach, ustalonych zwyczajach i zasadach warunkujących dostęp towaru, usługi lub kapitału do wybranego rynku,
- uzyskania informacji o dostępnych instrumentach wsparcia finansowego dla eksportera lub sprzedającego usługi lub towary, w tym finansowania kosztów ubezpieczenia transakcji związanych z eksportem.

Przedsiębiorca może złożyć tylko jeden wniosek w okresie realizacji działania 6.1 „Paszport do eksportu”.

Przedsiębiorca może uzyskać pomoc finansową w wysokości 100% kosztów usług doradczych oraz 50% w przypadku poniesionych kosztów kwalifikowanych dotyczących instrumentów możliwych do wyboru w ramach działania 6.1. PO IG. Maksymalna kwota wsparcia wynosi 150 tys. zł. Pomoc w ramach działania jest udzielana na zasadach pomocy *de minimis*.

E-GOSPODARKA

Celem **działania 8.1. Wsparcie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej** jest stymulowanie rozwoju usług świadczonych w formie elektronicznej. O wsparcie mogą ubiegać się mikro- i małe przedsiębiorstwa, które funkcjonują na polskim rynku nie dłużej niż 12 miesięcy od dnia rejestracji działalności gospodarczej. Przedsięwzięcia dofinansowywane mogą być przez maksymalnie 24 miesiące, licząc od dnia rozpoczęcia realizacji projektu określonego w umowie o dofinansowanie. W budżecie PO IG na realizację tego typu projektów przeznaczono ponad 390 mln euro.

W ramach działania realizowany będzie również projekt systemowy, polegający na uruchomieniu przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości portalu internetowego promującego tworzenie w firmach nowych, innowacyjnych e-usług oraz innowacyjnych rozwiązań elektronicznego biznesu. Zadaniem portalu jest także dążenie do zmniejszania technologicznych, ekonomicznych i mentalnych barier wykorzystywania e-usług w społeczeństwie.

W ramach programu dofinansowanie mogą uzyskać projekty polegające na świadczeniu usług drogą elektroniczną (e-usług) i ewentualnym wytworzeniu produktów cyfrowych niezbędnych do świadczenia tych usług. Szczegółowa definicja e-usług zawarta jest w ustawie z 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną. Dofinansowanie nie może być udzielone na projekty mające na celu świadczenie usług hostingu oraz rejestracji i utrzymania domen internetowych.

Wielkość wsparcia zgodnego z zasadami pomocy *de minimis* może wynosić do 85% wydatków kwalifikowanych projektu. Minimalna wartość projektu (wydatków kwalifikowanych) podlegającego wsparciu w ramach działania 8.1 PO IG wynosi 20 tys. zł. Maksymalna wartość kwalifikowanego do wsparcia projektu wynosi 1 mln zł.

Obok rozwoju e-usług dofinansowane zostaną także projekty stymulujące powstawanie wspólnych przedsięwzięć biznesowych prowadzonych w formie elektronicznej. Na ten cel przeznaczono ponad 460 mln euro w ramach **działania 8.2. Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B**. Ideą przewodnią tego działania jest wdrażanie w polskich przedsiębiorstwach najnowocześniejszych technologii informatyczno-komunikacyjnych (ICT), ułatwiających zacieśnianie współpracy z europejskimi partnerami.

Pomocą zostaną objęci mikro-, mali i średni przedsiębiorcy posiadający siedzibę na terytorium Polski (w wypadku osoby fizycznej – miejsce zamieszkania na terenie RP) współdziałający na podstawie zawartych umów o współpracy z co najmniej dwoma innymi przedsiębiorcami, planujący współpracę biznesową w oparciu o rozwiązania elektroniczne poprzez wdrażanie i integrację nowych lub dotychczas stosowanych systemów informatycznych i automatyzację realizowanych między sobą procesów biznesowych.

Dofinansowanie mogą uzyskać przedsięwzięcia o charakterze zarówno technicznym (informatycznym), jak i organizacyjnym, prowadzące do realizacji procesów biznesowych w formie elektronicznej pomiędzy co najmniej trzema współpracującymi przedsiębiorstwami. Typowy projekt obejmuje wdrażanie nowych lub integrację istniejących systemów informatycznych, a także wdrażanie nowych systemów mających na celu umożliwienie automatyzacji wymiany informacji pomiędzy systemami informatycznymi współpracujących firm. Projekt może być objęty dofinansowaniem nie dłużej niż przez 24 miesiące.

Wnioskodawcy będą zobowiązani do przedstawienia wraz z wnioskiem o dofinansowanie kopii umów cywilno-prawnych z co najmniej dwoma współpracującymi przedsiębiorcami. Ocena merytoryczna wniosku będzie dotyczyła m.in. wpływu projektu na zwiększenie efektywności procesów biznesowych realizowanych przez wnioskodawcę we współpracy z partnerami biznesowymi, w tym zastosowania innowacyjnych rozwiązań informatycznych.

Przedsiębiorcy będą mogli składać wnioski o dofinansowanie do Regionalnych Instytucji Finansujących współpracujących z PARP. Wybór projektów będzie się odbywać w trybie ciągłym do wyczerpania budżetu określonego dla działania 8.2 PO IG na dany rok.

Wartość dofinansowania w ramach działania 8.2 PO IG nie może być niższa niż 20 tys. zł.

INNOWACYJNE START-UPY

Postanowiliśmy przybliżyć jeszcze jeden instrument wsparcia, który wprawdzie nie jest bezpośrednio kierowany do istniejących firm, ale zachęca do tworzenia nowych innowacyjnych przedsiębiorstw. **Działanie 3.1 Inicjowanie działalności innowacyjnej** PO IG stworzono w celu zwiększenia liczby firm opartych na innowacyjnym pomysle. Wsparcie dla start-upu będzie się składało z trzech komponentów: doradztwa w zakresie tworzenia nowego przedsiębiorstwa, udostępnienia infrastruktury i usług oraz zasilenia finansowego nowo powstałego przedsiębiorcy. Jednakże o pomoc do PARP nie będzie wnioskować pojedynczy przedsiębiorca, lecz instytucje, które będą udzielały dwuetapowego wsparcia powstającym innowacyjnym przedsiębiorstwom. I etap polega na identyfikacji innowacyjnych rozwiązań i sprawdzeniu ich potencjału rynkowego. Jak to będzie dokonywane? Instytucje przeprowadzą badania innowacyjnych rozwiązań, analizę rynku w danej dziedzinie, pomogą opracować biznesplan oraz przygotować się firmie do rozpoczęcia działalności gospodarczej opartej na innowacyjnym rozwiązaniu. Za ten etap instytucja otrzymuje do 100% poniesionych przez siebie kosztów.

Wówczas można przejść do II etapu wsparcia. Polega on na inwestycji kapitałowej w spółkę powstałą w wyniku działań podjętych w ramach I etapu. Inwestorem jest fundusz typu *venture capital* działający przy lub w ramach podmiotu otrzymującego wsparcie (do 50% udziałów w tworzonej spółce). Zaangażowanie kapitałowe w spółkę nie może być dłuższe niż 10 lat. Łączna wartość środków pomocy w ramach I i II etapu na jednego przedsiębiorcę nie może przekroczyć 200 tys. euro, a w wypadku przedsiębiorców prowadzących działalność w sektorze transportu drogowego – 100 tys. euro. Drugi etap to instrument całkowicie odnawialny, gdyż środki uzyskane po wyjściu z inwestycji trafią na konto instytucji otoczenia biznesu (działającego przy niej funduszu *venture capital*) z przeznaczeniem na kontynuację działalności w tym zakresie.

Dofinansowanie projektu składa się z dwóch komponentów – dotacji na preinkubację oraz wejście kapitałowe w nowo utworzone przedsiębiorstwo. Przy czym istotne jest w części dotyczącej wejścia kapitałowego, aby dofinansowanie nie przekroczyło równowartości 200 tys. euro, a w wypadku przedsiębiorców prowadzących działalność w sektorze transportu drogowego – do 100 tys. euro.

Jednocześnie udzielone dofinansowanie nie może przekroczyć 50% kapitalizacji firmy. Nie ma określonej wartości minimalnej i maksymalnej dla preinkubacji. Wielkość wsparcia na inicjowanie działalności innowacyjnej może wynosić do 100 % wydatków kwalifikowanych.

OTOCZENIE BIZNESU

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka będzie też wspierał szeroko pojęte instytucje otoczenia biznesu (IOB). W ramach 5. osi priorytetowej dofinansowanie otrzymają IOB, sieci takich instytucji, a także ośrodki innowacji, które prowadzą działalność wspierającą przedsiębiorców. **Działanie 5.2 Wspieranie instytucji otoczenia biznesu świadczących usługi proinnowacyjne oraz ich sieci o znaczeniu ponadregionalnym** ma na celu ułatwienie przedsiębiorcom na terenie całego kraju dostępu do kompleksowych, wysokiej jakości usług biznesowych, niezbędnych z punktu widzenia prowadzenia działalności innowacyjnej. Wsparcie skierowane jest w szczególności do instytucji otoczenia biznesu o znaczeniu ogólnokrajowym oraz sieci instytucji otoczenia biznesu o znaczeniu ponadregionalnym, świadczących kompleksowe usługi o charakterze proinnowacyjnym, w tym m.in. w zakresie transferu technologii, wykorzystania praw ochrony własności przemysłowej, prowadzenia działalności kooperacyjnej oraz promocji i wykorzystania wzornictwa przemysłowego i użytkowego.

Na tworzenie korzystnych warunków prowadzenia działalności innowacyjnej firm na-stawione jest **działanie 5.3 Wspieranie ośrodków innowacyjności**. Wsparciem zo-staną objęte kompleksowe przedsięwzięcia wyspecjalizowanych ośrodków innowacyjności, w szczególności parków technologicznych zlokalizowanych na obszarach o największym potencjale rozwojowym z punktu widzenia całej gospodarki.

Jak już wspomnieliśmy, ważną rolę odegrają instytucje otoczenia biznesu, w tym inkubatory, parki naukowo-technologiczne, centra transferu technologii i innowacji czy akceleratory technologii, które realizować będą projekty wspierające potencjalnych i nowo powstałych przedsiębiorców (**działanie 3.1. Inicjowanie działalności innowacyjnej**). Będą im pomagać w stworzeniu firm (w tym tzw. spin-off), oferując doradztwo, a także udostępniając infrastrukturę zasilając ich finansowo.

Wreszcie bardzo istotne dla zapewnienia źródeł finansowania przedsięwzięć realizowanych przez przedsiębiorców jest **działanie 3.3 Tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP**. Celem działania jest aktywizacja rynku inwestorów prywatnych. Przedsiębiorcy otrzymają pomoc w zakresie przygotowania do pozyskania zewnętrznego finansowania. Działanie ma również na celu wsparcie sieci inwestorów i zwiększenie świadomości przedsiębiorców o korzyściach i usługach oferowanych przez takie sieci. Są tu pieniądze na tworzenie platform kojarzących inwestorów z przedsiębiorcami poszukującymi finansowania oraz na wymianę doświadczeń inwestorów. Zakłada się, że dzięki realizacji działania wzrośnie liczba inwestycji w innowacyjne projekty, dokonywanych głównie przez tzw. aniołów biznesu. Dzięki dofinansowaniu kosztów emisji w ramach tego instrumentu powinna wzrosnąć też liczba debiutów na NewConnect, alternatywnym rynku Giełdy Papierów Wartościowych dedykowanym spółkom z sektora MSP.

Dla instytucji otoczenia biznesu poziom dofinansowania wynosi 100% (brak pomocy publicznej) kosztów kwalifikowanych. Natomiast wielkość wsparcia udzielonego małym lub średnim przedsiębiorcom nie będzie mogła przekroczyć 50% wydatków faktycznie poniesionych.

Udział cross-finansingu (działania szkoleniowe) w projektach realizowanych przez IOB oraz sieci inwestorów nie może przekroczyć 10% wartości wydatków kwalifikowanych projektu i nie może wynieść więcej niż 1 mln zł.

BIBLIOGRAFIA

1. Tadeusz Szucki, *Encyklopedia marketingu*, wyd. I., Agencja Wydawniczo-Poligraficzna Placet, Warszawa 1998.
2. *Podręcznik Oslo (Oslo Manual)*, wydany przez OECD, październik 2005 r.
3. *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013*, zatwierdzony decyzją Komisji Europejskiej 1 października 2007 r. oraz uchwałą Rady Ministrów 30 października 2007 r.
4. *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013*, wersja z 7 lutego 2008 r.
5. *Sektorowy Program Operacyjny Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, lata 2004-2006*, wraz z późniejszymi rozporządzeniami ministra rozwoju regionalnego oraz wytycznymi do działań.
6. *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013*, wersja z maja 2007 r., zaakceptowana przez Komisję Europejską.