

# Potporna ulaganju

## Standard Investicijskog okruženja - 4. standard u AICPR

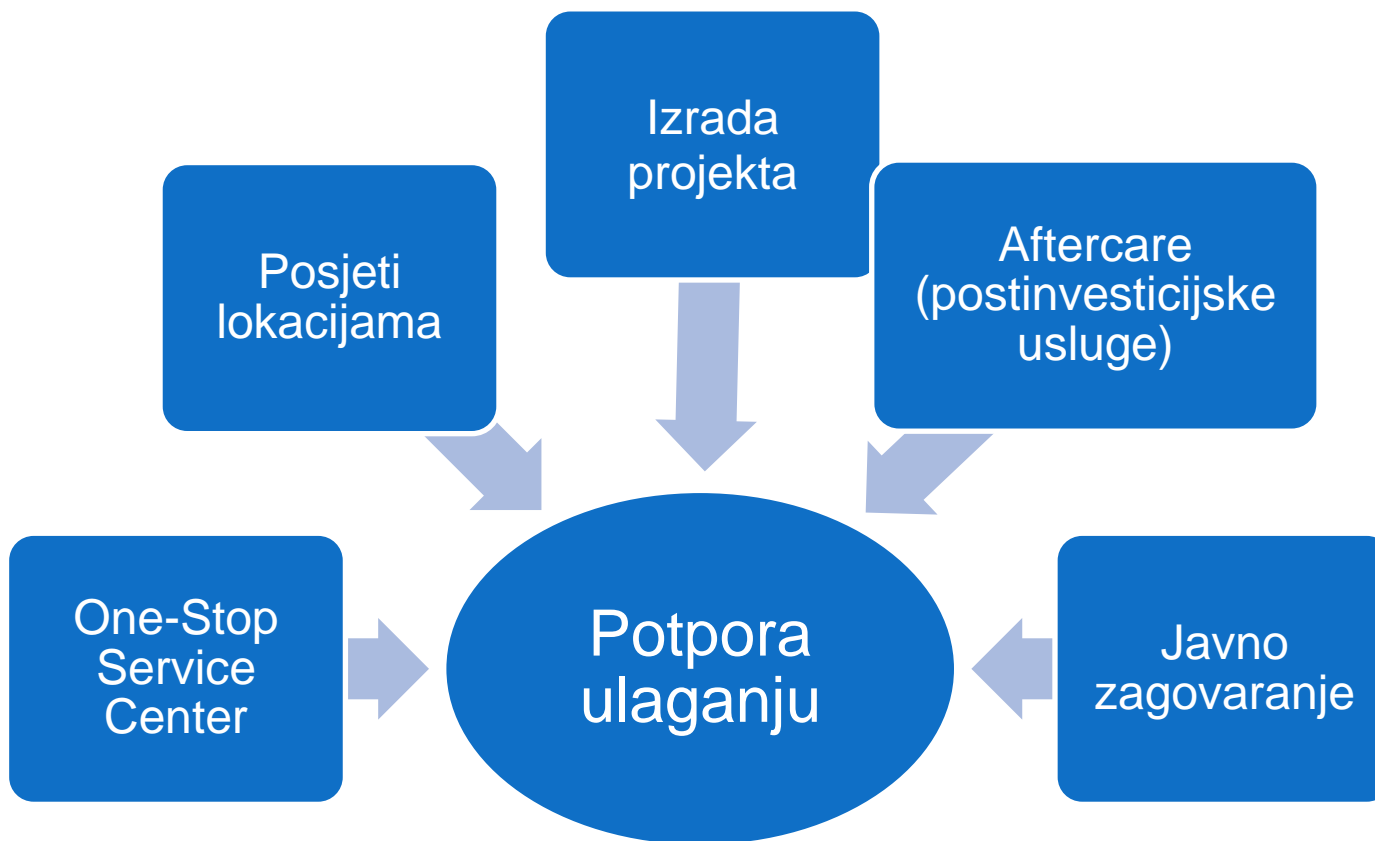


Seminar “Standard investicijskog okruženja – 4. standard“,  
22.-24. rujna 2010.



This project is funded by the European Union

# Aktivnosti koje potpomažu ulaganje



# Tri komponente četvrtog standarda

- One-Stop Service Center s pristupom orijentiranim na korisnika
- *Aftercare* program (postinvesticijske usluge) čiji je cilj dobiti veća ulaganja od klijenata
- Javno zagovaranje i program razvoja proizvoda, čime se poboljšava ulagačka klima u županiji, te na nacionalnoj razini

# U priručniku će za svaku od komponentata biti pojašnjeno

- O čemu se radi
- Zašto je važna
- Ciljevi
- Na koji način funkcionira
- Ključni pokazatelji uspješnosti

# “Promidžbeni tim”

- Uprava i zaposlenici MINGORP-a
- Regionalne razvojne agencije
- Lokalne razvojne agencije
- Organizacije odgovorne za izdavanje odobrenja i dozvola
- Graditelji lokacija i zgrada
- Ostali pružatelji usluga (širokopojasni internet, električna energija, itd.)
- Direktori postojećih kompanija, i stranih i lokalnih
- Obrazovne ustanove i istraživački instituti
- Gospodarske komore i strukovne udruge

# One-Stop Service Center

# Ciljevi One-Stop Service centra

- Bolja koordinacija procesa inozemnih izravnih ulaganja, čime se pomaže ulagačima
- Učinkovita suradnja među članovima “Promidžbenog tima”
- Eliminacija nepotrebnih procesa, kako bi se uštedilo vrijeme pri izdavanju ovlaštenja i dozvola
- Na raspolaganju su ulagaču, što pojednostavljuje proces
- Omogućiti da se odluke o ulaganju donose brže nego na konkurentskim lokacijama
- Pridobiti više ulagačkih projekata

# Zadaci One-Stop-Service centra

- Proaktivno pruža uslugu po potpore potencijalnim ulagačima, a smješten je u uredima regionalne razvojne agencije
- Regionalna razvojna agencija je glavna agencija, a MINGORP upućuje ulagače na One-Stop service center
- Voditelj projekta iz regionalne razvojne agencije je glavni kontakt za svakog investitora
- Voditelj projekta će
  - Dogovoriti i prisustvovati sastancima s ulagačima
  - Pružiti pomoć u slučaju da ulagač treba kakvo pojašnjenje, ili pak pri ispunjavanju obrazaca
  - Biti ulagačev vodič kroz lokalnu “birokraciju”
- Druge organizacije koje izdaju dozvole i ovlaštenja imenuju “stručnjaka” za inozemna izravna ulaganja koji je na raspolaganju ulagačima
- Jasno informira o svim dozvolama i odobrenjima potrebnim za ulaganje, čime se eliminiraju nepotrebni procesi

# Pokazatelji uspješnosti

- Identifikacija ključnih organizacija prisutnih u županiji koje bi trebale biti uključene
- Preuzimanje obveze od strane tih organizacija putem potpisivanja Operativnog ugovora.
- Imenovana osoba (i zamjenik/ca) iz svake organizacije
- Popis procedura za registraciju poduzeća, vađenje licence, gradnju i druge dozvole, organizacija koje ih izdaju, i vremenskih rokova potrebnih za dobivanje odobrenja
- Eliminacija nepotrebnih procesa
- Postojanje pravilnika o obvezama prema ulagačima, objavljenog na internetskoj stranici regionalne razvojne agencije i izvještenog na recepciji iste

# *Aftercare* program

# Što je *aftercare*

- Dolazi nakon odluke o ulaganju
- Cilj je razvijati dugoročne odnose s postojećim klijentima
- Poslušati klijente i pomoći im u rješavanju problema
- Nikad ne obećavajte više no što možete pružiti

# Ciljevi *aftercare* programa

- Stvorite dodanu vrijednost za klijente tako što ćete im pomoći da rješavaju probleme
- Smanjite rizik od “ružnih iznenađenja”
- Razvijajte dugoročne odnose i razumijevanje strategije kompanije
- Utječite na strateško razmišljanje ulagača i potičite projekte proširenja i druge projekte u lancu vrijednosti
- Povećajte vrijednost projekta za Hrvatsku kroz “razvoj dobavljača”
- Izgradite imidž hrvatskog branda kako bi se privuklo više stranih kompanija
- Poboljšajte svoje razumijevanje o preprekama ulaganjima
- Svoje prijedloge za poboljšanje poslovne klime prosljedite skupini za javno zagovaranje

# Kako funkcionira *aftercare* program

- Regionalna razvojna agencija djeluje kao glavni koordinator na razini županije
- MELE i regionalna razvojna agencija dogovaraju ciljeve programa i način rješavanja problema na nacionalnoj razini
- Regionalna razvojna agencija priprema bazu podataka o postojećim ulagačima
- Sastanci sa svim ulagačima u županiji kako bi se razumjela otvorena pitanja – ne samo problemi, već i razvojni potencijali
- Klijentima se dodjeljuje različit stupanj prioriteta ovisno o njihovom razvojnom potencijalu i drugim faktorima
- Voditelj projekta regionalne razvojne agencije se svakih 6 mjeseci sastaje s ključnim klijentima
- Za putovanja i primanje gostiju dovoljan je i skroman budžet
- Mišljenja ulagača se prosljeđuju forumu za javno zagovaranje

# Prednosti potpore nakon ulaganja

Učvršćuje postojeća ulaganja i smanjuje rizik od zatvaranja

Doprinosi boljem razumijevanju poslovanja klijenata i čitavog sektora

Stimulira dodatna ulaganja od strane kompanije

Podupire ulaganja u pretproizvodne (upstream) i postproizvodne (downstream) aktivnosti

Pomaže privući kompanije koje dosad nisu bile prisutne u Hrvatskoj

Identificira poboljšanja u poslovnoj klimi

Program **povezivanja** dobavljača

# Pokazatelji uspješnosti kod *aftercare* programa

- Ciljevi programa su dogovoreni s MINGORP-om
- Prioritetne kompanije i razlozi za selekciju, voditelj projekta za svaku kompaniju
- Izvještaji sa 6-mjesečnih sastanaka s prioritetnim kompanijama
- Prepoznavanje prilika za povezivanje s lokalnim ili stranim kompanijama
- Problemi ulagača se rješavaju na zadovoljavajući način
- Prepreke ulaganju i prijedlozi o tome kako poboljšati poslovnu klimu se prosljeđuju skupini za javno zagovaranje

# Javno zagovaranje

# Što je javno zagovaranje

- Policy Advocacy i potpora nakon ulaganja su dva odvojena, ali povezana programa
- Policy Advocacy koristi informacije dobivene kroz program potpore nakon ulaganja, kako bi se odlučilo na uklanjanju kojih “prepreka” poraditi i oko kojih se inicijativa za “razvoj proizvoda” angažirati
- Uključuje i pitanja s lokalne razine, i ona koja mogu biti riješena isključivo na nacionalnoj razini
- Industrijski sektori koje županije prepoznaju kao ciljne sektore će jako utjecati na program javnog zagovaranja
- Vrlo je važno da postoji institucionalni okvir.

# Ciljevi javnog zagovaranja

- Poboljšati poslovnu i ulagačku klimu u županijama, i za domaće i za strane kompanije
- Uključiti nositelje interesa u “razvoj proizvoda” kako bi se izgradila konkurentska prednost u određenom sektoru na regionalnoj razini
- Izgraditi infrastrukturu, tehnološke kapacitete i vještine potrebne za privlačenje ulaganja veće vrijednosti
- Razviti “hrvatski brand” uklanjajući prepreke ulaganjima
- Postići bolju i pravičniju bilancu inozemnih izravnih ulaganja u svim hrvatskim županijama

# Program javnog zagovaranja – primjeri

- Obrazovanje, razvijanje vještina i profesionalna obuka
- Istraživanje i razvoj, tehnologije i inovacija
- Infrastruktura - telekomunikacije/širokopojasna mreža, luke/aerodromi, industrijske zone, službe potpore
- Poslovna klima – zakonodavstvo i implementacija, fleksibilnost, stav dobrodošlice
- Politička i medijska pozornost, javna svijest

# Ključni pokazatelji uspješnosti

- Županijska skupina za javno zagovaranje je uspostavljena i ciljevi su dogovoreni.
- Lokalne prepreke ulaganjima u ciljne sektore identificirane, rješenja predložena/implementirana
- Pitanja vezana za ciljne sektore na nacionalnoj razini prenesena MINGORP-u s preporukama
- Predložene ili poduzete inicijative za poboljšanje ulagačke klime u županiji

# Ključni pokazatelji uspješnosti; nastavak

- Osmišljavanje kampanje čiji je cilj podizanje svijesti o inozemnim izravnim ulaganjima u županiji
- Implementacija kampanje osvješćivanja, uključujući poludnevni seminar
- Izvještaj o korporativnom i akademskom istraživanju i razvoju u županiji
- Podnošenje tromjesečnog izvješća MINGORP-u o sastancima skupine za javno zagovaranje