

**WYBRANE ZAGADNIENIA  
DOTYCZĄCE  
BUDOWANIA PORTFELI INWESTYCYJNYCH  
I PRZYGOTOWANIA PROJEKTÓW**

**mgr inż. Maciej Gładyga**

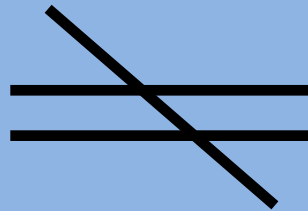
**INFRASZYN, ZAKOPANE 2016**

# **ZAGADNIENIA**

- **RELACJE MIĘDZY PROJEKTAMI  
W PROCESIE BUDOWANIA PORTFELI  
INWESTYCYJNYCH**
- **KONSULTACJE JAKO KLUCZOWY ELEMENT  
PROCESU PRZYGOTOWAWCZEGO –  
PODSTAWA SUKCESU INWESTYCJI**

# PORTFEL INWESTYCJI

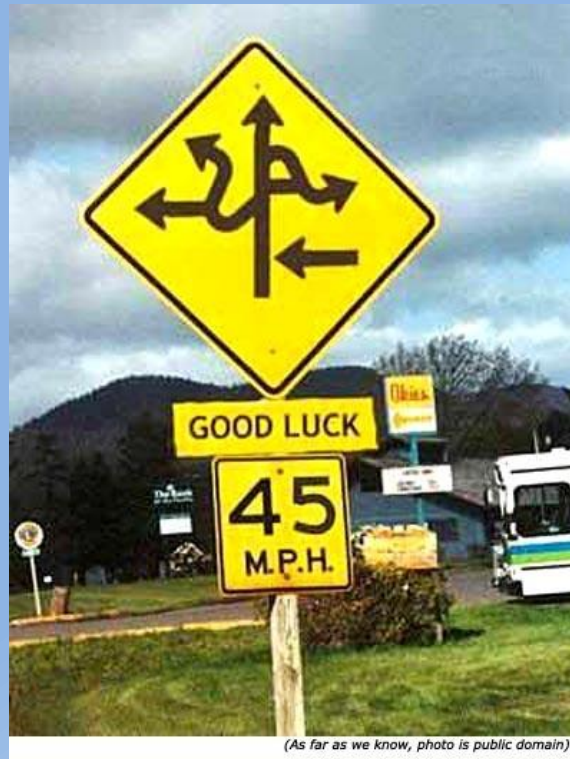
- **NIE JEST PROSTĄ SUMĄ ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH**



- **OCENA RYZYKA**
- **PRZEGLĄD ZASOBÓW**
- **ANALIZA OTOCZENIA, SCENARIUSZY I WARIANTÓW,**

# PO CO NAM PLANOWANIE?

## SUKCES NIE POWINIEN BYĆ DZIEŁEM PRZYPADKU



(As far as we know, photo is public domain)

# **PORTFEL JAKO SYSTEM**

**ZBIÓR PROJEKTÓW**



**WZAJEMNE RELACJE**



**ODDZIAŁYWANIE Z OTOCZENIEM**

# PORTFEL JAKO SYSTEM

## TRASY OBJAZDOWE

## KOORDYNACJA

- ZAKRESÓW
- HARMONOGRAMÓW





# PORTFEL JAKO SYSTEM

**SYNERGIA VS KONKURENCJA**

**SKUPIENIE VS ROZDZIAŁ FUNKCJI**



**VS**



**ZAPOTRZEBOWANIE VS KOSZTY**



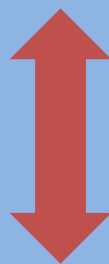
**VS**



# **KONSULTACJE SPOŁECZNE**

**STRATEGIA**

**SZCZEGÓŁOWY PLAN**



**ZDEFINIOWANY KRĄG ZAINTERESOWANYCH  
PROJEKTEM PODMIOTÓW**



# KONSULTACJE SPOŁECZNE

## FAZY PROJEKTU

- RÓŻNE ODDZIAŁYWANIE PROJEKTU NA POSZCZEGÓLNYCH ETAPACH

### ZDEFINIOWANIE INTERESARIUSZY

- OKREŚLENIE ICH CHARAKTERU
  - JEDNOSTKI SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO, OSOBY FIZYCZNE, PODMIOTY GOSPODARCZE, NGO
  - WIELKOŚĆ, PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI, POZYCJA LOKALNYM RYNKU
- FORMY KONTAKTU, SIŁA W NEGOCJACJACH, ZAINTERESOWANIE TEMATEM

### ZAINTERESOWANIE INWESTYCJĄ

- WYŁĄCZNIE PODCZAS JEDNEJ Z FAZ
- NA WIELU ETAPACH

### ESTYMACJA SIŁY DANEJ GRUPY LUB PODMIOTU WOBEC

- INWESTORA
- WYKONAWCY
- OTOCZENIA

# GŁÓWNY PRZECIWNIK PROJEKTU OD SAMEGO POCZĄTKU POWINIEN BYĆ JEGO GŁÓWNYM KONSULTANTEM



**Dziękuję za uwagę**