



Standardy obsługi inwestora w samorządzie



Standardy
obsługi inwestora
w samorządzie

Informacja o projekcie





Standardy
obsługi inwestora
w samorządzie



Standardy obsługi inwestorów w samorządzie

Szkolenia i wdrożenie
na terenie (I etap 80, II
etap 45) gmin
województwa śląskiego.



Partnerzy i budżet

- Liderem projektu jest **Województwo Śląskie, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji**, pełni funkcję Instytucji Pośredniczącej dla działania 2.18 Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój (PO WER).
- Istotną rolę w projekcie pełni także partner projektu, doświadczony we współpracy z inwestorami i samorządem terytorialnym – **Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A. (PAIH)**.
- Realizacja projektu rozpoczęła się **w listopadzie 2019 roku i potrwa do czerwca 2023 roku**.
- Środki przeznaczone na jego realizację w wysokości 1,8 mln zł pochodzą z budżetu **Unii Europejskiej (EFS)** oraz budżetu krajowego w ramach Działania **2.18 PO WER**.



Ministerstwo
Spraw Wewnętrznych
i Administracji



PAIH
Grupa PFR

Idea projektu

- Celem projektu jest wdrożenie **standardów obsługi inwestora** w urzędach gmin zainteresowanych podniesieniem jakości swojej oferty inwestycyjnej;
- Urzędy w efekcie wdrożenia standardów określonych w projekcie powinny zapewniać wysoki **poziom obsługi przedsiębiorcy** zainteresowanego realizacją nowej inwestycji na terenie samorządu;
- Kluczowym elementem jest **opis oferty inwestycyjnej** dostępnej na stronie www gminy rozumianej nie tylko jako **opis oferty lokalizacyjnej, ale także szerszy opis czynników** mających wpływ na warunki prowadzenia działalności gospodarczej w danej gminie.





Dlaczego standaryzacja?

- Podstawowym założeniem projektu jest **wdrożenie jednolitego podejścia do obsługi inwestora**, które docelowo powinno być stosowane przez wszystkie gminy w kraju.
- Założeniem standaryzacji jest uzyskanie lepszej, **sprawniejszej i bardziej profesjonalnej obsługi inwestora w samorządzie**, co z kolei wpłynie pozytywnie na wizerunek gminy i jej ocenę jako **miejsca do lokowania inwestycji**.
- W szerszym ujęciu – **gmina przyjazna inwestorowi**, to także **gmina przyjazna przedsiębiorcy** - niezależnie od jego planów inwestycyjnych.





Standardy – dla kogo?

- Model działania opisany w dokumencie, **nie jest narzucony przepisami prawa**. Jest on natomiast w zbliżonej formie wykorzystywany przez wiele jednostek (w tym JST, PAIH i RCOI).
- Pozwala to mówić „**jednym głosem**” o mocnych stronach polskiej gospodarki i oferować inwestorom jednolitą obsługę wysokiej jakości.
- Dokument uwzględnia **kluczowe obszary istotne dla jakości obsługi przedsiębiorcy/inwestora**, które jednocześnie są na tyle uniwersalne, by wdrożenie opisanych tu rozwiązań możliwe było przez wszystkie gminy zainteresowane tematem.





Standardy obsługi inwestora w samorządzie – dla kogo?

- Przy realizacji procedur opisanych w dokumencie Jednostka Samorządu Terytorialnego (JST) zobowiązana jest do wyodrębnienia w swojej strukturze osoby, czy osób pełniących rolę umownie określoną jako **Punkt Obsługi Przedsiębiorców (POP)**.
- W procedurach opisany jest sposób realizacji zadań POP **z zakresu obsługi inwestora, zarówno zagranicznego, jak i krajowego**, choć ten ostatni, zwłaszcza, gdy jest to lokalny przedsiębiorca – z racji znajomości rynku i języka – nie zawsze oczekuje wsparcia.
- W przypadku, gdy gmina nie ma możliwości zatrudnienia pracownika wyłącznie na potrzeby POP, nie ma przeszkód, by **osoby tam zatrudnione pełniły również inne obowiązki** np. obsługiwały przedsiębiorców, wykorzystując zdobytą wiedzę z zakresu obsługi klienta.



Zakres wsparcia w ramach projektu (oferowane przez nas)

W ramach projektu wsparcie realizowane będzie w podziale na:

- **szkolenia** – zakres tematyczny szkoleń obejmuje zagadnienia dot. standardu obsługi inwestora, niezbędne do uzyskania kompetencji specjalistycznych w zakresie obsługi inwestora w gminach.
- **doradztwo indywidualne** – obejmuje m.in. opracowanie oferty inwestycyjnej na podstawie przyjętego w projekcie standardu, przygotowanie zawartości strony www prezentującej ofertę inwestycyjną gminy, przygotowanie materiałów dotyczących oferty inwestycyjnej gminy;
- **wdrożenie w gminie rozwiązań** – opracowanie przez gminę, przy wsparciu ARM S.A. kompleksowej oferty inwestycyjnej oraz opublikowanie jej na własnej stronie internetowej a także wdrożenie w gminie procedur obsługi inwestora zgodnie ze standardem opracowanym przez PAIH w ramach projektu.

Inne formy aktywnego wsparcia (nie objęte projektem)

Zależnie od potencjału i zasobności gminy, powinno się **rozważyć możliwość wykorzystywania innych form aktywnego wsparcia** posiadanej oferty.

Dodatkowe formy wsparcia mogą uwzględniać działania takie jak:

- organizacja **spotkań B2B**,
- kontakt **z mediami**,
- organizacja **impresyjnych promocyjnych**,
- udział w **misjach i targach**,
- produkcja profesjonalnych spotów i **wysokiej jakości materiałów reklamowych**.





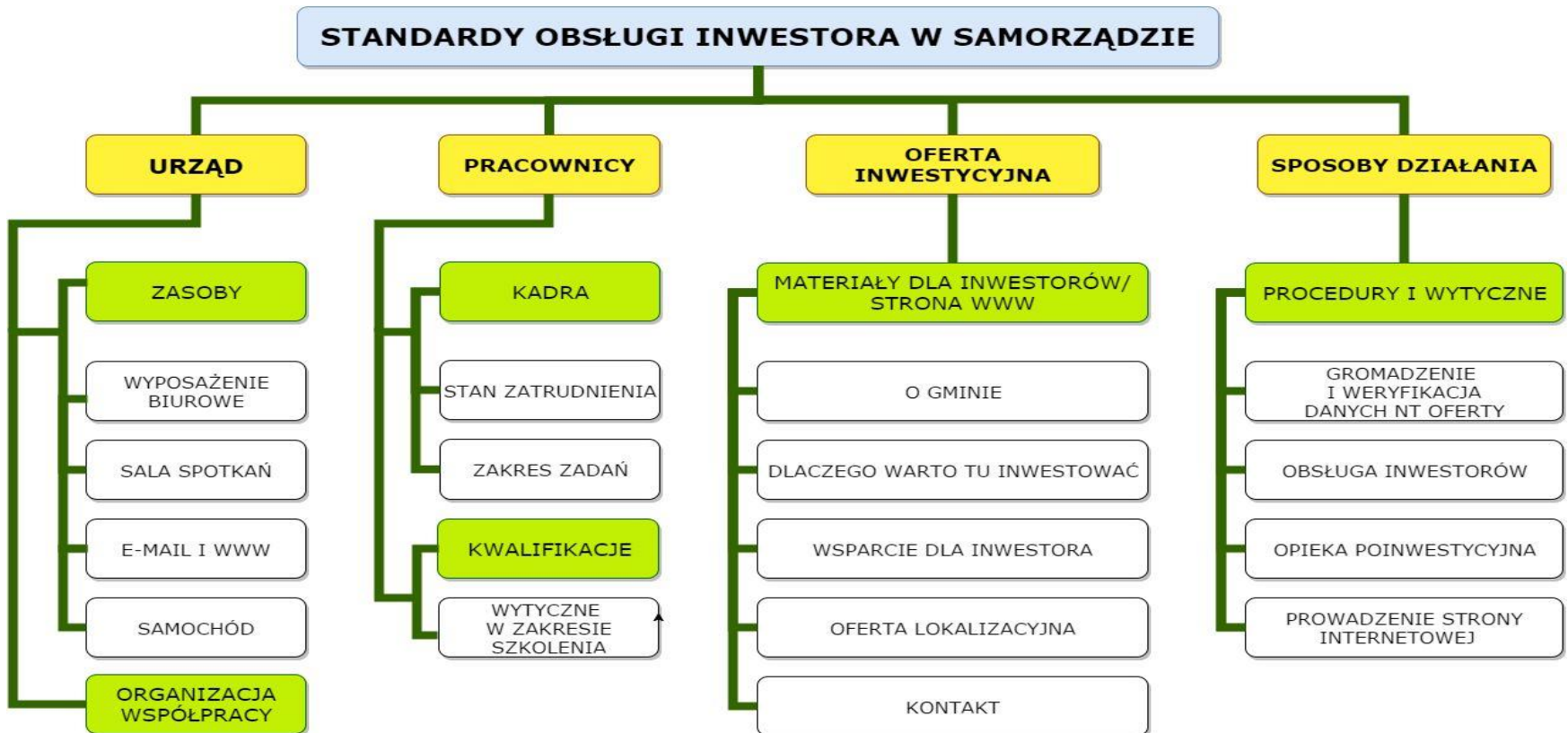
Certyfikat wdrożenia standardów

- Gminy uczestniczące w Projekcie uprawnione są do uzyskania **certyfikatu wdrożenia standardów obsługi inwestora w samorządzie**. Certyfikat zostanie wystawiony na zakończenie realizacji Projektu.
- **Warunkiem uzyskania certyfikatu jest** udział pracowników w szkoleniach, doradztwie oraz wdrożenie standardu obsługi inwestora w urzędzie.
- **Certyfikat potwierdza** iż dany samorząd jest kompleksowo przygotowany do profesjonalnej obsługi inwestora.





Opis modelu – o czym będzie mowa w dalszej części





Minimalne wymogi do wdrożenia standardów obsługi gmin (I)

Lp	Dział	Lp	Wymogi
I.	Urząd	1.	Zamieszczenie zadań POP w procedurach wewnętrznych gminy , z uwzględnieniem zasad współpracy pracowników POP z pozostałymi pracownikami i jednostkami w ramach urzędu
		2.	Zapewnienie warunków do spotkań z przedsiębiorcami i inwestorami (dostęp do sali spotkań)
II.	Pracownicy	1.	Wskazanie pracowników POP oraz wpisanie zadań z tym związanych do ich zakresów obowiązków
		2.	Udział pracownika POP w dedykowanych szkoleniach
		3.	Udział osoby decyzyjnej w sprawach POP w dedykowanych szkoleniach



Minimalne wymogi do wdrożenia standardów obsługi gmin (II)

Lp.	Dział	Lp.	Wymogi
III.	Oferta Inwestycyjna	1.	Zebranie informacji nt. czynników atrakcyjności inwestycyjnej gminy
		2.	Zidentyfikowanie dostępnej oferty lokalizacyjnej gminy
		3.	Określenie możliwości rozwoju oferty lokalizacyjnej gminy np. poprzez inwestycje gminne, przyłączanie nowych gruntów (współpraca z innymi właścicielami lub długofalowe planowanie wykupu)
IV.	Sposoby działania	1.	Wprowadzenie przynajmniej jednej oferty lokalizacyjnej do generatora ofert
		2.	Przygotowanie strony internetowej dla inwestora zgodnie ze wzorcem
		3.	Zaplanowanie i rozpoczęcie realizacji działań z zakresu opieki poinwestycyjnej



Lista kontrolna: wymogi do wdrożenia standardów

I. Urząd

- 1. Zamieszczenie zadań POI w procedurach wewnętrznych gminy, z uwzględnieniem zasad współpracy pracowników POI z pozostałymi pracownikami i jednostkami w ramach urzędu*
- 2. Zapewnienie warunków do spotkań z przedsiębiorcami i inwestorami (dostęp do sali spotkań)*

II. Pracownicy

- 1. Wskazanie pracowników POI oraz wpisanie zadań z tym związanych do ich zakresów obowiązków*
- 2. Udział pracownika POI w dedykowanych szkoleniach*
- 3. Udział osoby decyzyjnej w sprawach POI w dedykowanych szkoleniach*



Lista kontrolna: wymogi do wdrożenia standardów (cd)

III. Oferta Inwestycyjna

1. *Zebranie informacji nt czynników atrakcyjności inwestycyjnej gminy*
2. *Określenie dostępnej oferty lokalizacyjnej gminy*
3. *Określenie możliwości rozwoju oferty lokalizacyjnej gminy np. poprzez inwestycje gminne, przyłączanie nowych gruntów (współpraca z innymi właścicielami lub długofalowe planowanie wykupu)*
4. *Określenie oferty inwestycyjnej gminy obejmującej elementy wskazane w Standardach*

IV. Sposoby działania

1. *Wprowadzenie przynajmniej jednej oferty lokalizacyjnej do generatora ofert*
2. *Przygotowanie strony internetowej dla inwestora zgodnie ze wzorcem*
3. *Zaplanowanie i rozpoczęcie realizacji działań z zakresu opieki poinwestycyjnej*



Podstawowe pojęcia (I)

- **Brownfield** – typ bezpośredniej inwestycji, w tym zagranicznej, w której firma tworzy miejsce prowadzenia swojej działalności wykorzystując do tego **już istniejącą infrastrukturę np. hale, czy magazyny**. W dokumencie analogicznie określany jest typ oferty lokalizacyjnej, obejmującej nieruchomości, gdzie lokowane mogą być inwestycje typu *brownfield*.
- **Greenfield** – typ bezpośredniej inwestycji, w tym zagranicznej, w której **firma buduje obiekt swojej działalności np. fabrykę od podstaw**, na terenie dotąd niezabudowanym. W dokumencie analogicznie określany jest typ oferty lokalizacyjnej, obejmującej działki, gdzie lokowane mogą być inwestycje typu *greenfield*.
- **Oferta inwestycyjna** - to **pełna oferta gminy** zawierająca przydatne dla inwestora informacje o gminie, odpowiedzi na pytania: **dlaczego warto tu zainwestować i jakimi elementami wsparcia gmina dysponuje**. Inwestor powinien mieć możliwość zapoznania się w niej z ofertą **lokalizacyjną** i **kontaktami** do osób, które się nim zaopiekują.



Podstawowe pojęcia (II)

- **Oferta lokalizacyjna** - to **konkretne miejsca**, lokalizacje w których możliwe jest przeprowadzenie projektu inwestycyjnego. Mogą być to nieruchomości zabudowane i niezabudowane.
- **Opiekun projektu** - **osoba przypisana do obsługi konkretnego projektu** inwestycyjnego, w instytucji obsługującej go. Może to być PAIH, RCOI, albo POP gminy. Niekiedy bywa określana z ang. jako ***Project Manager***.
- **Punkt Obsługi Przedsiębiorcy** – **umowna nazwa „komórki”** - osób/ osoby wyznaczonej i przygotowanej do obsługi klienta, jakim jest inwestor – tak krajowy, jak i zagraniczny. Punkt może być wyodrębniony jako osobna komórka w ramach jednego z referatów, ale nie jest to konieczne.



Najważniejsze skróty

- ARR** – Agencja Rozwoju Regionalnego
- POP** – Punkt Obsługi Przedsiębiorcy
- JST** – jednostka samorządu terytorialnego
- MPZP** – miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego

- OSD** – *office space data (dane o przestrzeniach biurowych)*
- PAIH** – Polska Agencja Inwestycji i Handlu
- PHD** – *production hall data (dane o halach produkcyjnych)*
- RCOI** – Regionalne Centrum Obsługi Inwestora
- RPO** – Regionalny Program Operacyjny

- SCL** – *site check list (dane o działce inwestycyjnej)*
- SSE** – Specjalna Strefa Ekonomiczna
- SU** – studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy

Oferta inwestycyjna

Monika Zdrojek, PAIH

Marzanna Pochodyła-Siudym, PAIH





Plan szkolenia

Czynniki ważne dla inwestorów....	22
Oferta lokalizacyjna....	28
Standardy obsługi inwestora.....	71
Oferta inwestycyjna.....	85
Generator ofert inwestycyjnych	98
Strona internetowa przyjazna dla inwestora.....	99
Pytania inwestorów, RFI, AF	101
Dobre przykłady. Wzorcowy przykład oferty inwestycyjnej gminy, film....	111



Czynniki ważne dla inwestorów





Oferta kraju

Położenie i stabilność

- Strategiczne położenie w Europie
- Część głównych korytarzy transportowych
- Stabilna sytuacja gospodarcza
- Duży rynek wewnętrzny

Atrakcyjny rynek pracy

- Młoda, dobrze wykształcona kadra
- Blisko 10% studentów w Europie
- Znajomość języków obcych
- Rosnąca produktywność
- Wysoka etyka pracy

Berlin, Vienna, Prague, Budapest, Brussels
1000 km radius – 250 m people

Dojrzałe środowisko biznesowe

- Różne sektory produkcyjne
- Rozbudowana sieć poddostawców
- Dynamiczny sektor usługowy
- Dostępność parków i klastrów
- Rozwinięta infrastruktura badawcza

Zachęty inwestycyjne

- SSE i zwolnienia z CIT
- Zwolnienia od podatku od nieruchomości
- granty rządowe
- projekty UE

London, Paris, Rome, Moscow, Istanbul
2000 km radius – 550m people



Standardy
obsługi inwestora
w samorządzie

Dobre miejsce na Twoją inwestycję



Szeroki zasób wykwalifikowanej siły roboczej

26,3 mln mieszkańców poniżej 55 r. ż.
Największy napływ zagranicznej siły roboczej w UE
31% populacji z wyższym wykształceniem



Rozwinięta infrastruktura

1220 km dróg szybkiego ruchu w budowie
5. najdłuższa sieć dróg szybkiego ruchu w Europie
45,8 mln pasażerów obsługiwanych rocznie przez lotniska



Duży rynek wewnętrzny

5. największy kraj w UE (pod wzgl. powierzchni i populacji)
Wolny dostęp do rynku UE – **446 mln** mieszkańców
Ponad **40%** całego PKB regionu CEE



Przyjazne środowisko biznesowe

1. miejsce w regionie jako najatrakcyjniejszy kraj do
ulożenia inwestycji
Katowicka SSE: **najlepsza strefa ekonomiczna w UE**
(lata 2015, 2016, 2017, 2019)
Awans o 34 pozycje w rankingu Doing Business od 2012 r.



Prężne ośrodki akademickie

1,23 mln studentów
335 tys. absolwentów rocznie
8 miast z liczbą studentów powyżej 50 tys.



Atrakcyjne zachęty inwestycyjne

Polska Strefa Inwestycji:
do **15 lat** zwolnienia z CIT w **całej Polsce**
50% intensywność pomocy w Polsce Wschodniej
(maks. możliwy poziom w UE)



Marketing proinwestycyjny

Procesy

Działania

**Pozyskiwanie
i obsługa inwestorów
Opieka poinwestycyjna**

**Promocja oferty
inwestycyjnej JST**

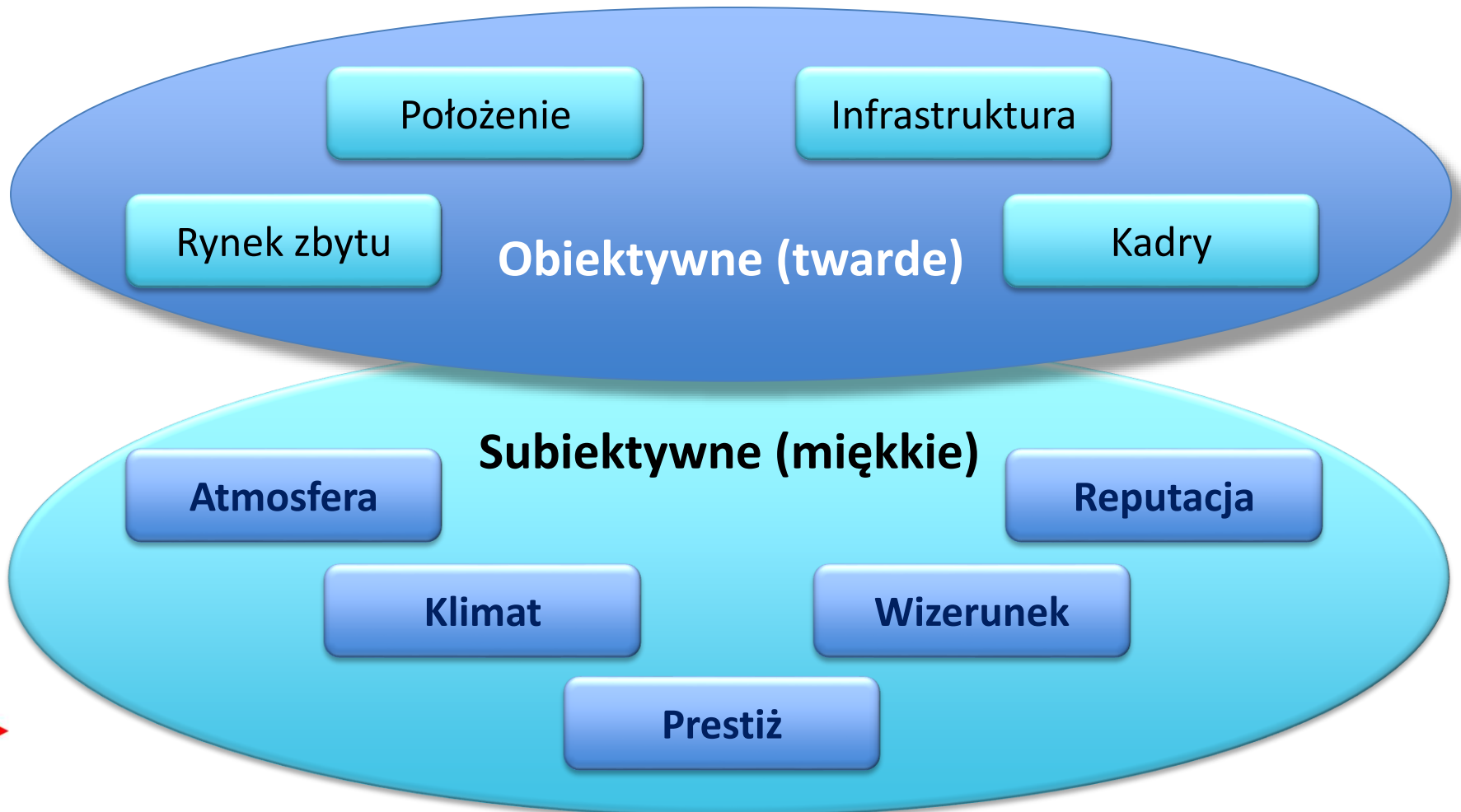
**Tworzenie przyjaznego środowiska
dla inwestycji.
Budowanie oferty inwestycyjnej JST**

- marketing inwestycyjny (bezpośredni – wizyty, misje, konferencje)
- obsługa inwestorów - wizyty lokalizacyjne
- obsługa systemu finansowego wsparcia projektów -
- negocjowanie pakietów wsparcia dla inwestora
- współpraca z ambasadami RP z WPHI
- opieka poinwestycyjne
- profesjonalizm w działaniach
- zbudowanie „kompletnej” oferty promocyjnej
- portal internetowy – oknem na świat
- wykorzystanie dobrej współpracy z lokalnym biznesem
- współuczestniczenie w promocji gospodarczej partnerów biznesowych, regionu i Polski
- budowanie kompetencji urzędników
- prace badawcze i analizy dot. potencjału inwestycyjnego jst , audyty i wybór lokalizacji
- budowanie oferty „uszytej na miarę” – sektory, skala, kierunki geograficzne
- gromadzenie i przetwarzanie informacji - bazy danych dot: ofert lokalizacyjnych, nieruchomości, inwestorów, dostawców i partnerów biznesowych
- współpraca z PAIH, regionalnym COI, lokalnymi przedsiębiorcami, sse, parkami i instytucjami otoczenia biznesu, ...

Strategia rozwoju JST musi być spójna ze strategią rozwoju regionu



Czynniki determinujące atrakcyjność oferty inwestycyjnej





Wpływ władz samorządowych na czynniki decydujące o atrakcyjności oferty inwestycyjnej





Oferta lokalizacyjna



4. Oferta lokalizacyjna

Przez ofertę lokalizacyjną rozumie się **konkretne miejsca, lokalizacje** w których możliwe jest przeprowadzenie projektu inwestycyjnego.

Na potrzeby gminy należy wyróżnić następujące typy oferty lokalizacyjnej:

- *greenfield* – tereny pod inwestycje od podstaw,
- *brownfield* – gotowe obiekty typu hala produkcyjna,
- powierzchnie **biurowe**,
- oferty dla **sektora turystycznego** (działki, zabudowania lub działki z zabudowaniami).

Jednym z zadań wszystkich podmiotów zaangażowanych w obsługę inwestorów jest pozyskiwanie tego typu oferty.

Przy pozyskiwaniu konieczne jest jak najprecyzyjniejsze opisanie działki, czy nieruchomości.



Wyznaczniki idealnej działki



- **podstawowa charakterystyka działki** – regularny kształt, obszar płaski, niezalesiony i niezabudowany, bez stanowisk archeologicznych, zbadany geologicznie, niski poziom wód gruntowych, teren niezalewowy, najlepiej użytkowany rolniczo, z możliwością rozszerzenia,



- **ważny MPZP** - bez znaczących ograniczeń np. wysokości budynków, stopnia zabudowy,



- **status prawny nieruchomości** – uregulowana struktura własności: najlepiej jeden właściciel, własność vs użytkowanie wieczyste,



Wyznaczniki idealnej działki



- **Sąsiedztwo działki** – obszar oddalony od zabudowań mieszkalnych, zakładów ekologicznie uciążliwych oraz obszarów przyrodniczych szczególnie chronionych



- **Infrastruktura techniczna** – bezpośredni bądź bliski dostęp do wszystkich mediów



- **Pozostała infrastruktura** – dostęp do sieci drogowej (ew. kolejowej), uregulowana kwestia transportu publicznego, ulgi i zachęty – zwolnienie z podatku od nieruchomości.



4. Oferta lokalizacyjna



Lokalizacja:

dokładny adres,
powierzchnia,
max. dostępna powierzchnia,
możliwość powiększenia powierzchni (krótki opis)



Informacje o nieruchomości:

właściciel/ właściciele,
przeznaczenie w MPZP lub SU



Połączenia transportowe:

droga dojazdowa, dostępność drogi ekspresowej lub autostrady,
najbliższe lotnisko międzynarodowe



Dostępne media:

Elektryczność, woda, kanalizacja, gaz



4. Standardy ofert lokalizacyjnych

Jakość a nie ilość

Lepiej mieć 10 dobrze przygotowanych ofert z danego obszaru, niż 1000 niespełniających wymagań.

Dobrze przygotowana oferta:

1. Odpowiada zapotrzebowaniu inwestora
2. Posiada pełne dane dotyczące mediów
3. Ma zidentyfikowane rozwiązania potencjalnych problemów

Należy unikać poniższych sformułowań:

„możliwość zwiększenia bez limitu”, „According to special needs”, „ability to increase without limits”, „Do uzgodnienia z gestorem sieci – możliwość budowy GPZ”,

Lepiej podać konkretną informację:

*„3 MW; Maksymalnie 80 MW w 36 miesięcy”,
„Różnica terenu: 2m”*

W Generatorze Ofert Inwestycyjnych akceptowane będą wyłącznie pełne, dobrze opisane oferty!



4. Standardy oferty lokalizacyjnych

Jakość a nie ilość

Problemy:

- Wyjazdy z inwestorem na działki nie spełniające wymagań
- Rosnące koszty operacyjne
- Brak możliwości porównywania ofert
- **Kilkukrotnie wykonywana ta sama praca**
- Wydłużony czas odpowiedzi na zapytania

Nowe wyzwania:

- Rosnące wymagania inwestorów
- Coraz większa konkurencja innych krajów
- Skrócony czas realizacji projektów



4. Standardy ofert lokalizacyjnych

Dostępność mediów

Existing infrastructure

Electricity	✓	Connection point (distance from boundary) [m]	0 m
		Voltage [kV]	10 kV
		Available capacity [MW]	Total 5MVA (according to ANWIL's conditions)
Gas	✓	Connection point (distance from boundary) [m]	0 m
		Pipe diameter [mm]	160 mm
		Available capacity [Nm ³ /h]	1375
Water for social purposes	✓	Connection point (distance from boundary) [m]	0 m
		Available capacity [m ³ /24h]	112,32m ³ /h
Water	✓	Connection point (distance from boundary) [m]	0 m
		Available capacity [m ³ /24h]	112,32m ³ /h
Sewage discharge	✓	Connection point (distance from boundary) [m]	0 m
		Available capacity [m ³ /24h]	6,12m ³ /h
Treatment plant	✓		
Telephone	✓	Connection point (distance from boundary) [m]	0 m



Zasady przygotowania oferty inwestycyjnej wg standardów PAIH

Parametry terenów:

Wymagane:

- Uregulowany stan prawny
- Przeznaczenie pod działalność przemysłową

Pożądane:

- 1 właściciel
- Aktualny plan zagospodarowania przestrzennego z przeznaczeniem pod przemysł
- Media w bezpośrednim sąsiedztwie.
- Teren odrolniony, odlesiony, nie wymagający dodatkowych prac adaptacyjnych
- Bocznica na terenie lub w pobliżu.



Zasady przygotowania oferty inwestycyjnej wg standardów PAIH

Jak przygotowujemy ofertę:

‘Site check list’ wraz z załącznikami, formatka hali, formatka oferty turystycznej– Generator Ofert Inwestycyjnych

Dodatkowo rekomendacja – dla potrzeb inwestorów z jakich sektorów oferta mogłaby być wykorzystana.



Przykład z Generatora

Oferta nr: 14-140

Lista danych dotyczących terenu

Położenie	Nazwa lokalizacji oraz numery działek	Teren produkcyjny, składowy i magazynowy 6/38		
	Miasto / Gmina	Pomiechówek		
	Adres (ulica, nr)	Nowy Modlin		
	Powiat	nowodworski		
	Województwo	mazowieckie		
	Działka jest objęta SSE	Tak		
	SSE	Warmińsko-Mazurska SSE		
Powierzchnia nieruchomości	Maksymalna dostępna powierzchnia (w jednym kawałku) [ha]	12.39 ha		
	Kształt działki	Inny		
	Możliwość połączenia terenu	Możliwość zakupu nieruchomości przyległych		
Informacje dotyczące nieruchomości	Orientacyjna cena gruntu [PLN/[m ²]] włączając 23% VAT	80 PLN/m ²		
	Aktualny plan zagospodarowania przestrzennego (T/N)	Tak		
	Link do uchwały	https://bip.pomiechówek.pl/index.php?cmd=zawartosc&opt=pokaz&id=5186		
	Formy wsparcia na poziomie lokalnym	Tak		
	Właściciel/ Właściciele	Rodzaj właściciela Właściciel Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa		
	Przeznaczenie w MPZP	Przeznaczenie w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego	Zabudowa produkcyjna, składy, magazyny	
	Warunki nabycia/ udostępniania	Sprzedaż	Tak	
Charakterystyka działki	Różnica poziomów terenu [m]	2 m		
	Ograniczenia wysokości budynków [m]	15 m		



	Procent dopuszczalnej zabudowy	50
	Zanieczyszczenia wód powierzchniowych i gruntowych (T/N)	Nie
	Poziom wód gruntowych [m]	Brak badań geologicznych
	Czy były prowadzone badania geologiczne terenu (T/N)	Nie
	Ryzyko wystąpienia zalań lub obsunięć terenu (T/N)	Nie
	Przeszkody podziemne (T/N)	Nie
	Przeszkody występujące na powierzchni terenu (T/N)	Nie
	Istniejące ograniczenia ekologiczne (T/N)	Nie
	Budynki i zabudowania na terenie (T/N)	Nie
	Obecne użytkowanie	rolnicze
	Klasa gleby	IIIB Powierzchnia [m ²] 2.8771 ha IVa Powierzchnia [m ²] 3.3443 ha IVb Powierzchnia [m ²] 6.1163 ha inne: dr Powierzchnia [m ²] 0.0617 ha
Połączenia transportowe	Dojazdowa droga do terenu	Szerokość użytkowa drogi 6 m gminna asfaltowa
	Austrada/droga ekspresowa/droga krajowa [km]	Oznaczenie drogi DK 62 Odległość 3.1 km Oznaczenie drogi DK 7 Odległość 8.4 km
	Porty rzeczne i morskie w odległości do 200 km [km]	Port Warszawa Odległość 30 km
	Kolej [km]	Miasto Modlin Odległość do linii kolejowej 3.7 km
	Bocznica kolejowa [km]	Miasto 3.1 km
	Najbliższe lotnisko międzynarodowe [km]	Lotnisko Modlin Odległość 6.5 km Lotnisko Warszawa Odległość 50 km



Standardy obsługi inwestora w samorządzie

	Najbliższe miasto wojewódzkie [km]	Miasto Warszawa Odległość 40 km
Istniejąca infrastruktura	Elektryczność na terenie (T/N)	Tak Odległość przyłącza od granicy terenu [m] 1500 m Napięcie [kV] 15 kV Dostępna moc [MW] 20 MW
	Gaz na terenie (T/N)	Tak Odległość przyłącza do granicy działki [m] 2 m Średnica rury [mm] 160 mm Dostępna objętość [Nm ³ /hl] 1000
	Woda przeznaczona do celów socjalnych na terenie (T/N)	Tak Odległość przyłącza od granicy terenu [m] 2 m Dostępna objętość [m ³ /24h] 5
	Woda przeznaczona do celów przemysłowych na terenie (T/N)	Tak Odległość przyłącza do granicy działki [m] 2 m Dostępna objętość [m ³ /24h] 5
	Kanalizacja na terenie (T/N)	Tak Odległość przyłącza do granicy terenu [m] 2 m Dostępna objętość [m ³ /24h] 5
	Oczyszczalnia ścieków na terenie bądź w bezpośrednim sąsiedztwie	Nie
	Telefony (T/N)	Tak Odległość przyłącza od granicy terenu [m] 2 m
Osoba przygotowująca ofertę	Nazwisko	Urząd Gminy Pomiechówek
	Telefon	22 765 27 24
	e-mail	urzad@pomiechówek.pl
Osoby do kontaktu	Imię i nazwisko	Mariusz Łempicki
	Telefon	22 765 27 24
Utworzony przez		



Zdjęcia





Site Check List

LISTA DANYCH DOTYCZĄCYCH TERENU SITE CHECK LIST		
Położenie Location	Nazwa lokalizacji oraz numery działek Site name and plot numbers	
	Miasto / Gmina Town / Commune	
	Powiat District	
	Województwo Province (Voivodship)	
	Czy działka jest objęta SSE? Does the plot belong to Special Economic Zone?	Tak/ nie Yes/ No
	Jeśli tak, to której? If yes, which one?
	Link do mapy lokalizacji (My Maps) Link to My Maps	



Powierzchnia nieruchomości <i>Area of property</i>	Maksymalna dostępna powierzchnia (w jednym kawałku) [ha] <i>Max. area available (as one piece) [ha]</i>	
	Kształt działki <i>The shape of the site</i>	(należy podać zbliżony kształt działki tj. kwadrat, prostokąt, trójkąt, inne)
	Możliwości powiększenia terenu (krótki opis) <i>Possibility for expansion (short description)</i>	
Informacje dotyczące nieruchomości <i>Property information</i>	Orientacyjna cena gruntu [PLN/m ²] włączając 23% VAT <i>Approx. land price [PLN/m²] including 23% VAT</i>	
	Właściciel / właściciele <i>Owner(s)</i>	(w przypadku gdy więcej niż jeden właściciel prosimy o wpisanie powierzchni jaka przypada na poszczególnych właścicieli)
	Aktualny plan zagospodarowania przestrzennego (T/N) <i>Valid zoning plan (Y/N)</i>	(jeżeli plan w przygotowaniu prosimy o podanie orientacyjnego terminu uchwalenia)
	Przeznaczenie w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego Zoning	
	Warunki nabycia / udostępnienia <i>terms of acquisition</i>	Sprzedaż Sale <input type="checkbox"/> Użytkowanie wieczyste Perpetual usufruct <input type="checkbox"/> Wynajem Lease <input type="checkbox"/>



Charakterystyka działki Land specification	Klasa gruntów wraz z powierzchnią [ha] Soil class with area [ha]	
	Różnica poziomów terenu [m] Differences in land level [m]	
	Ograniczenia wysokości budynków [m] Building height limit [m]	
	Procent dopuszczalnej zabudowy Building coverage [%]	
	Obecne użytkowanie Present usage	
	Zanieczyszczenia wód powierzchniowych i gruntowych (T/N) Soil and underground water pollution (Y/N)	(w przypadku odpowiedzi pozytywnej prosimy o krótki opis rodzaju zanieczyszczenia)
	Poziom wód gruntowych [m] Underground water level [m]	
	Czy były prowadzone badania geologiczne terenu (T/N) Were geological research done (Y/N)	
	Ryzyko wystąpienia zalań lub osunięć terenu (T/N) Risk of flooding or land slide (Y/N)	
	Przeszkody podziemne (T/N) Underground obstacles (Y/N)	(np. gazociągi, podziemne linie energetyczne itp.)
	Przeszkody występujące na powierzchni terenu (T/N) Ground and overhead obstacles (Y/N)	(np. linie energetyczne, drogi przechodzące przez teren, zbiorniki i ciek wodne, kanały, obiekty pod ochroną itp.)
	Istniejące ograniczenia ekologiczne (T/N) Ecological restrictions (Y/N)	(jeżeli występują, prosimy o krótki opis)
Budynki i zabudowania na terenie (T/N) Buildings / other constructions on site (Y/N)	(jeżeli występują, prosimy o załączenie krótkiego opisu)	



Połączenia transportowe Transport links	Droga dojazdowa do terenu Access road to the plot (type and width of access road)	(należy podać rodzaj drogi i jej szerokość użytkową – bez pobocza)
	Autostrada / droga krajowa [km] Nearest motorway / national road [km]	(należy podać oznaczenie autostrady / drogi krajowej oraz odległość do wjazdu na autostradę / drogę krajową)
	Porty rzeczne i morskie w odległości do Sea and river ports located up to	(prosimy o podanie miejscowości, w której znajduje się port i odległości w km; interesują nas wszystkie porty znajdujące się w promieniu)
	Kolej [km] Railway line [km]	(prosimy o podanie miejscowości w której znajduje się najbliższa stacja kolejowa i odległości w km)
	Bocznica kolejowa [km] Railway siding [km]	(prosimy o podanie miejscowości i odległości w km)
	Najbliższe lotnisko międzynarodowe [km] Nearest international airport [km]	(prosimy o podanie miejscowości i odległości w km; dodatkowo interesują nas wszystkie lotniska znajdujące się w promieniu)
	Najbliższe miasto wojewódzkie [km] Nearest province capital [km]	(prosimy o podanie miejscowości i odległości w km)



Istniejąca infrastruktura
Existing infrastructure

Elektryczność na terenie (T/N) Electricity (Y/N)	
Odległość przyłącza od granicy terenu Connection point (distance from boundary) [m]	(w przypadku braku elektryczności prosimy o podanie odległości przyłącza od granicy terenu)
Napięcie Voltage [kV]	
Dostępna moc Available capacity [MW]	
Gaz na terenie (T/N) Gas (Y/N)	
Odległość przyłącza od granicy działki Connection point (distance from boundary) [m]	(w przypadku braku gazu prosimy o podanie odległości przyłącza od granicy terenu)
Wartość kaloryczna Calorific value [MJ/Nm ³]	
Średnica rury Pipe diameter [mm]	
Dostępna objętość Available capacity [Nm ³ /h]	
Woda na terenie (T/N) Water supply (Y/N)	(prosimy o zaznaczenie, czy podana informacja dotyczy wody dla celów społecznych czy przemysłowych. Jeżeli występują oba rodzaje wody prosimy o podanie informacji dla każdego z nich z osobna)



▪ Odległość przyłącza od granicy terenu Connection point (distance from boundary) [m]	(w przypadku braku wody prosimy o podanie odległości przyłącza od granicy terenu)
▪ Dostępna objętość Available capacity [m ³ /24h]	
Kanalizacja na terenie (T/N) Sewage discharge (Y/N)	
Odległość przyłącza od granicy terenu Connection point (distance from boundary) [m]	(w przypadku braku kanalizacji prosimy o podanie odległości przyłącza od granicy terenu)
Dostępna objętość Available capacity [m ³ /24h]	
Oczyszczalnia ścieków na terenie bądź w bezpośrednim sąsiedztwie Treatment plant (Y/N)	
Telefony (T/N) Telephone (Y/N)	
Odległość przyłącza od granicy terenu Connection point (distance from boundary) [m]	(w przypadku braku prosimy o podanie odległości przyłącza od granicy terenu)



Uwagi Comments	
Osoba przygotowująca ofertę Offer prepared by	Imię, nazwisko, stanowisko, tel., tel. komórkowy, e-mail, znajomość języków obcych
Osoby do kontaktu Contact person	Imię, nazwisko, stanowisko, tel., tel. komórkowy, e-mail, znajomość języków obcych
Data aktualizacji oferty Updated offer	

Wymagane załączniki:

Required enclosures:

- Mapki terenu (włączając infrastrukturę na terenie i sieć połączeń transportowych);
Maps of plot (including infrastructure on plot and transport links);
- 3-5 dobrej jakości zdjęć, dających pełny obraz terenu;
3-5 high-quality photographs giving full view of plot;
Zdjęcia lotnicze;
Aerial photographs .



Zasady przygotowania oferty inwestycyjnej wg standardów PAIH

Wymagane załączniki:

- Mapki terenu (włączając infrastrukturę na terenie i sieć połączeń transportowych)
- Max 10 zdjęć dobrej jakości, dających pełny obraz terenu
- Zdjęcia lotnicze (o ile są).



Standardy
obsługi inwestora
w samorządzie



Nie



Tak



Nie



Tak



Tak



Tak



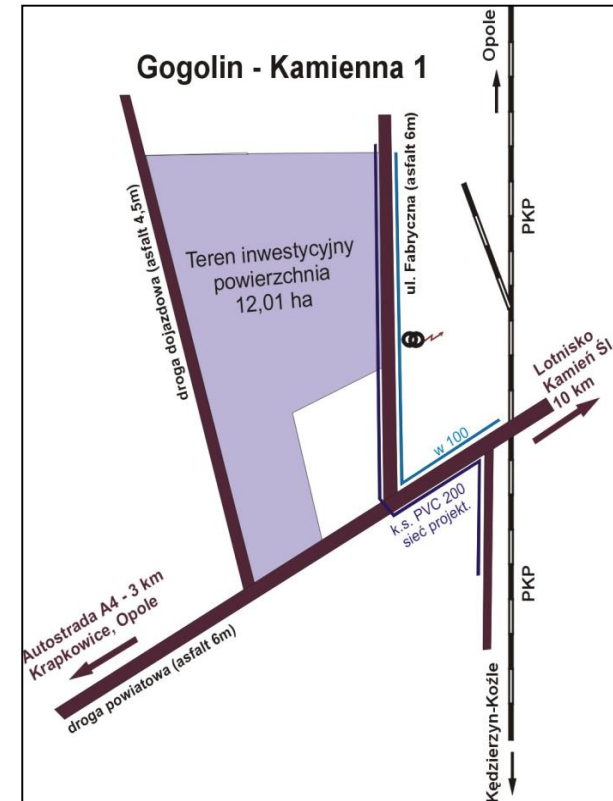
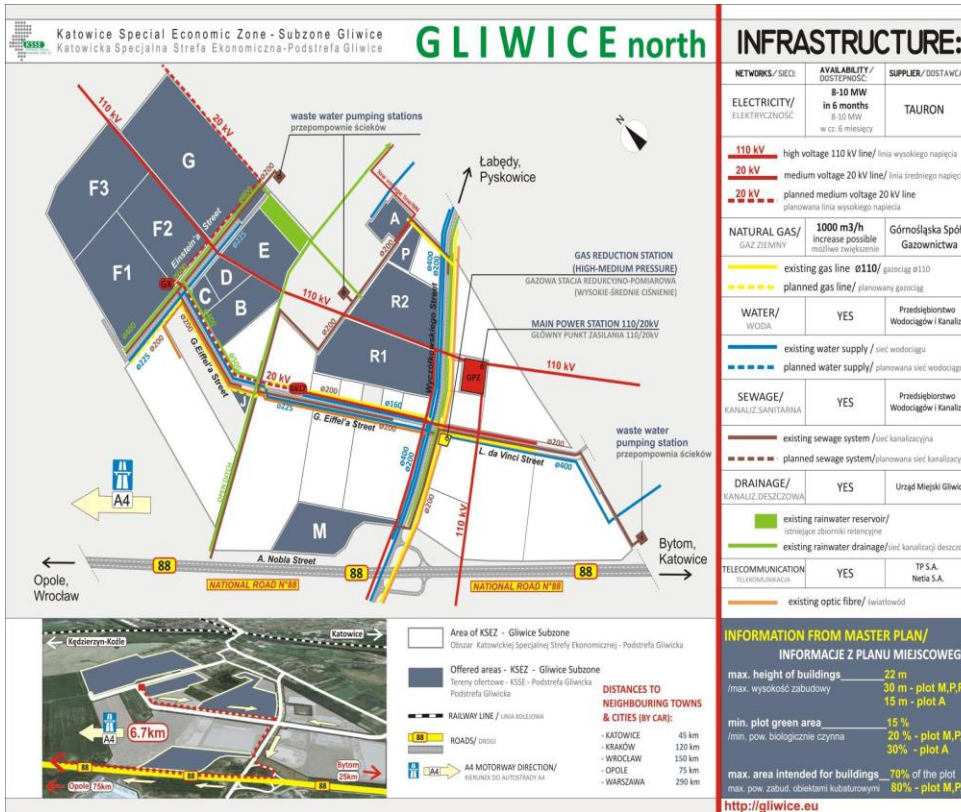
Nie



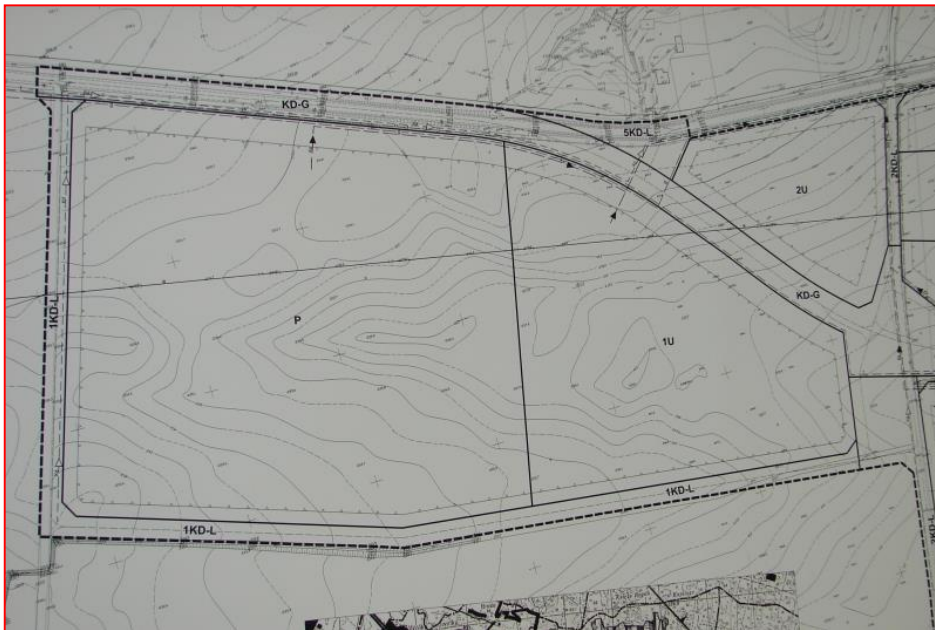
Tak



Prezentacja – dobre wzorce



Zasady przygotowania oferty inwestycyjnej wg standardów PAIH





Audyt terenów inwestycyjnych

Badanie jakości oferty

- Obowiązkowa aktualizacja ofert w Generatorze Ofert Inwestycyjnych co 150 dni
- Konieczność aktualizacji ofert w Generatorze w przypadku zmian informacji o terenie (sprzedaż części terenu, aktualizacja danych o dostępnych mediach, itd.)
- Audyt działek podczas wizyt z inwestorem jest podstawą rekomendacji terenu kolejnym inwestorom:
 - weryfikacja parametrów dostępnych w Generatorze
 - Ocena pozytywnych aspektów terenu
 - Ocena wad terenu



Audyt terenów inwestycyjnych

Badanie jakości oferty

Kryteria oceny

- Lokalizacja i dostępna pomoc publiczna
- Struktura właścicielska – ilość podmiotów i ich rodzaj
- Kształt działki, możliwości ekspansji
- Niwelacja i naziemne przeszkody
- Przeszkody w terenie (rzeki, rowy, kanały)
- Czy przeprowadzono badania geologiczne i hydrologiczne?
- Dojazd, komunikacja, dostępność dla transportu ciężkiego
- Inne duże przedsiębiorstwa w okolicy
- Klimat inwestycyjny
 - > Rekomendacje na potrzeby kolejnych projektów PAIH



Audyt terenów inwestycyjnych

Badanie jakości oferty



Media

Moc

Przepustowość

Odległość do punktu podłączenia

Czas oczekiwania na rozbudowę



Bariery i szanse rozwoju inwestycji w kontekście przygotowania terenów inwestycyjnych

Bariery:

- Tereny bez niwelacji z dużą liczbą drzew, które „czekają na zainteresowanego”
- Brak współpracy samorządu z przedsiębiorcami, którzy już zainwestowali i przekazują innym swoje opinie o doświadczeniach związanych z daną lokalizacją
- Media – są dostępne, ale ilość i przepustowość są niewystarczające dla wymagającego przemysłu
- Działki których nie można podzielić – wymuszony zakup całości, celem uniknięcia utraty wartości po podziale
- Nieprecyzyjne i niedopasowane do odbiorcy zapisy miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego
- Badania gruntu i wód podziemnych – element standardu rynkowego, który jeszcze nie stał się powszechny



Bariery i szanse rozwoju inwestycji w kontekście przygotowania terenów inwestycyjnych

Szanse:

- Zwiększenie długofalowego myślenia o terenach i kreowanie wizji samorządów co do samorozwoju
- Powoływanie gminnych COIE, których celem jest wspieranie napływu bezpośrednich inwestycji
- Pojawiły się duże, jednolite obszary pod inwestycje, które są oferowane wspólnie przez KOWR i Samorząd
- Bieżące aktualizacje MPZP – zmiany przewidujące zmieniające się potrzeby biznesu
- Znaczące doinwestowanie infrastruktury, budowanie dróg obsługujących tereny inwestycyjne



Oferty „Brownfield” wg standardów PAIH – funkcjonowanie bazy

Jak przygotowujemy ofertę:

- „Production Hall Data” wraz z załącznikami
- Dodatkowo rekomendacja – dla potrzeb inwestorów z jakich sektorów oferta mogłaby być wykorzystana.



Oferty „Brownfield” wg standardów PAIH – funkcjonowanie bazy

Wymagane informacje dotyczące hal produkcyjnych:

- Uregulowany stan prawny
- Informacja o liczbie właścicieli obiektu
- Informacja o stanie technicznym hali
- Dobra lokalizacja – dostępność komunikacyjna
- Infrastruktura / wyposażenie obiektu
- Określone warunki nabycia hali / cena
- Gotowość obiektu pod inwestycje



PRODUCTION HALL OFFER

1. Name of production hall / *Nazwa hali produkcyjnej*

2. Location / *Lokalizacja*

Town / Street

Miasto / Ulica

Province (Voivodship) / Województwo

Special Economic Zone / Specjalna Strefa Ekonomiczna

Technology / Industrial Park

Park Technologiczny / Przemysłowy



Website & link to My Maps / Strona internetowa i link do mapy terenu

3. Owner / Właściciel obiektu

3. 1 Contact person / Osoba do kontaktu

Name, surname

Imię, nazwisko _____

Tel: _____

e-mail: _____

4. Basic data for production hall / Podstawowe dane dotyczące hali produkcyjnej

4.1 Usable space (except: social and office space) / Powierzchnia użytkowa (nie dotyczy: powierzchni socjalnych i biurowych)

Area

sq.m.
m²

Number of storeys

Liczba kondygnacji

Powierzchnia _____

Height

m

Year of construction

Rok budowy

Wysokość _____

Floor carrying capacity

kg / sq.m.
kg / m²

Year of modernization

Rok modernizacji



Nacisk na posadzkę _____

4.2 Present technical condition / Obecny stan techniczny

- | | | | |
|-------------------------|--------------------------|---------------------|--------------------------|
| • Excellent / Doskonały | <input type="checkbox"/> | • Standard / Średni | <input type="checkbox"/> |
| • Good / Dobry | <input type="checkbox"/> | • Poor / Słaby | <input type="checkbox"/> |

4.3 Total area of land
Całkowita powierzchnia
terenu _____ sq.m.
m²

5. Transport link / Połączenia transportowe

- | | |
|---|--|
| • Nearest motorway / National road
Najbliższa droga szybkiego ruchu / krajowa [km] | prosimy o podanie numeru drogi
i odległość w km do wjazdu na drogę
_____ |
| • Nearest voivodship city
Najbliższe miasto wojewódzkie [km] | prosimy o podanie nazwy miasta
i odległość w km
_____ |
| • Nearest international airport
Najbliższe lotnisko międzynarodowe [km] | nazwa miasta i odległość w km
_____ |



6. Infrastructure / Infrastruktura

- | | | | |
|-------------------------|--------------------------|--|--------------------------|
| • Power / Elektryczność | <input type="checkbox"/> | • Sewage system / Kanalizacja | <input type="checkbox"/> |
| • Water / Woda | <input type="checkbox"/> | • Access road for trucks / Dojazd dla ciężarówek | <input type="checkbox"/> |
| • Gas / Gaz | <input type="checkbox"/> | • Overhead cranes / Suwnice | <input type="checkbox"/> |
| • Heating / Ogrzewanie | <input type="checkbox"/> | • Railway siding / Bocznicza | <input type="checkbox"/> |

7. Terms of acquisition / Warunki nabycia

- | | |
|--|--------------------------|
| • Ownership / Własność | <input type="checkbox"/> |
| • Perpetual usufruct / Użytkowanie wieczyste | <input type="checkbox"/> |
| • Lease / Wynajem | <input type="checkbox"/> |

7.1 Price in PLN, including hall and land

Cena w pln, hali i działki

PLN

8. Additional information / Dodatkowe informacje

Updated offer

Data aktualizacji oferty



Oferty „Brownfield” wg standardów PAIH – funkcjonowanie bazy

Wymagane załączniki:

- 5 do 10 dobrej jakości zdjęć, dających pełny obraz obiektu (zwłaszcza wewnątrz).
- Zdjęcia lotnicze (o ile są).
- Link google mymaps



Oferty „Brownfield” wg. Standardów PAIH





Prezentacja oferty (IV) – brownfield

Developer:	Prologis
Location:	Teresin
Location description:	Panattoni Park Teresin is located approx. 40 km from Warsaw city center along international road E-30 Warsaw – Poznań – Berlin.
Existing space:	159 100 sq m
Planned target space:	159 100 sq m
Available space:	27 000 sq m (available now)
Tenants	Schenker, DHL, Viva Manufacturing
Clear height	10 m
Floor loading capacity	4 t / sq m
Grid	12 x 25
Loading docks	1 / 1 000 sq m
Sprinklers	Yes





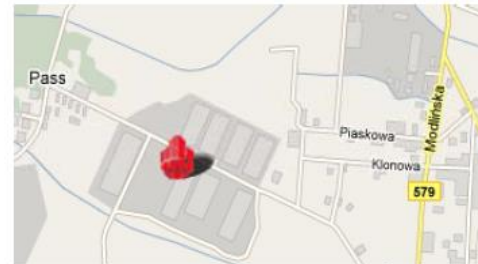
Prezentacja oferty (V) – brownfield

9. EUROPOLIS PARK BŁONIE

Błonie



- | Europolis Park Błonie is located approx. 30 km from Warsaw city center, close to international road E-30 Warsaw – Poznań – Berlin.
- | Existing space 203 110 sq m
- | Offered unit – 20 500 sq m
- | Initial rents:
 - warehouse (base): 2,65 EUR/ sq m
 - warehouse (effective): 2,00-2,20 EUR/ sq m
 - office-social area: 8,50 EUR/ sq m
 - service charge: 3,95 PLN/ sq m
 - media payable according to usage



- | Column grid – 11,4 x 13,5 m
- | Clear height – 10m
- | Floor loading – 6T/sq m



Formatka biuro

[Formatka biuro.pdf](#)

Formatka turystyczna

[Formatka turystyczna.pdf](#)

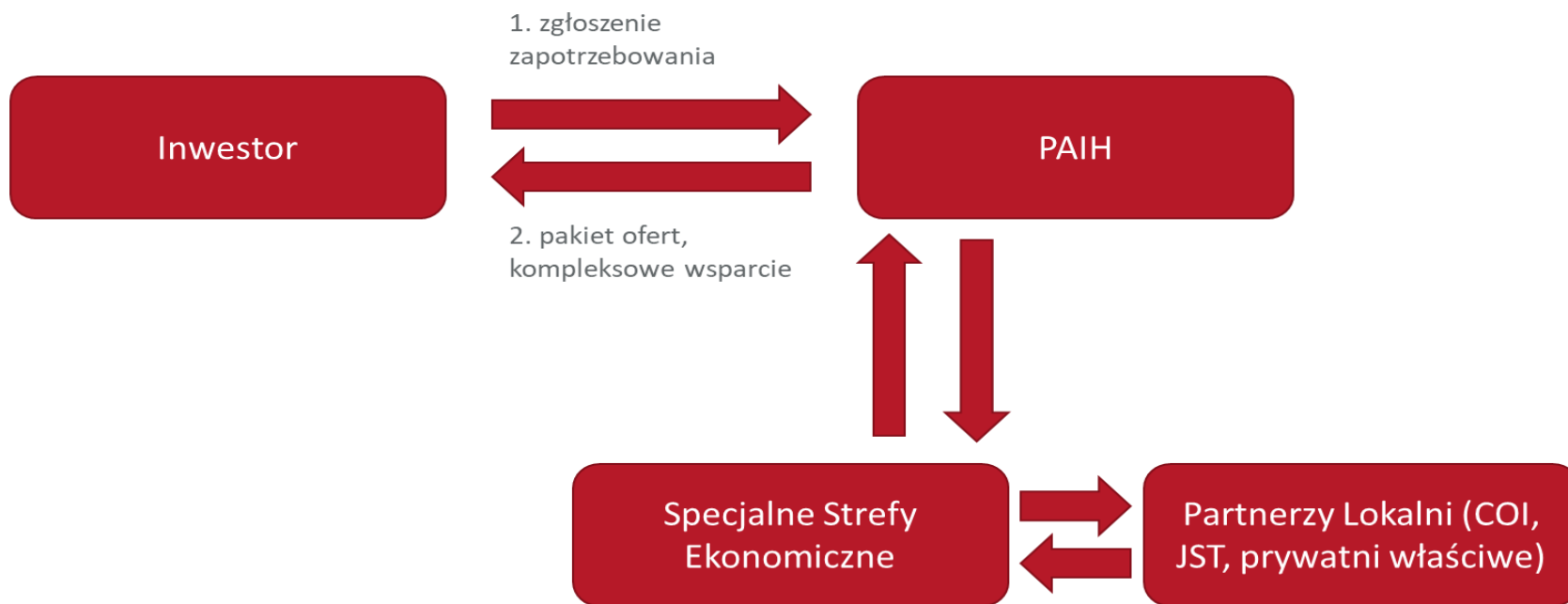


Standardy
obsługi inwestora
w samorządzie

Standardy obsługi inwestora



Procedura obsługi inwestora zagranicznego



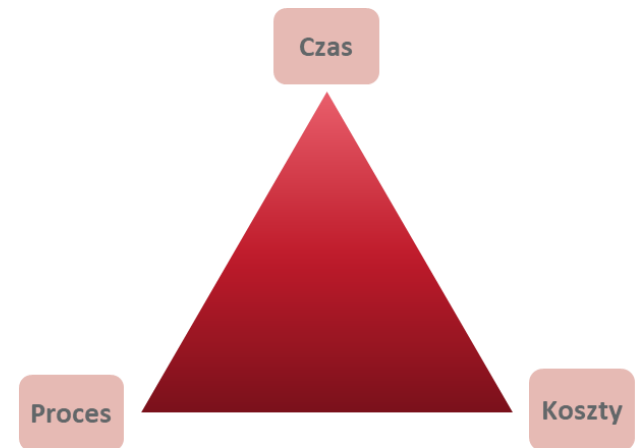
! Pamiętajmy, że gramy do jednej bramki! Często równoległe do Polski inwestor rozważa inne kraje.

! Tylko poprzez otwartą i ścisłą współpracę pomiędzy PAIH, SSE oraz PL możemy zagwarantować pełen pakiet informacji dla inwestora oraz wsparcie na najwyższym poziomie



Zrozumieć potrzeby inwestora – czynniki wyboru lokalizacji

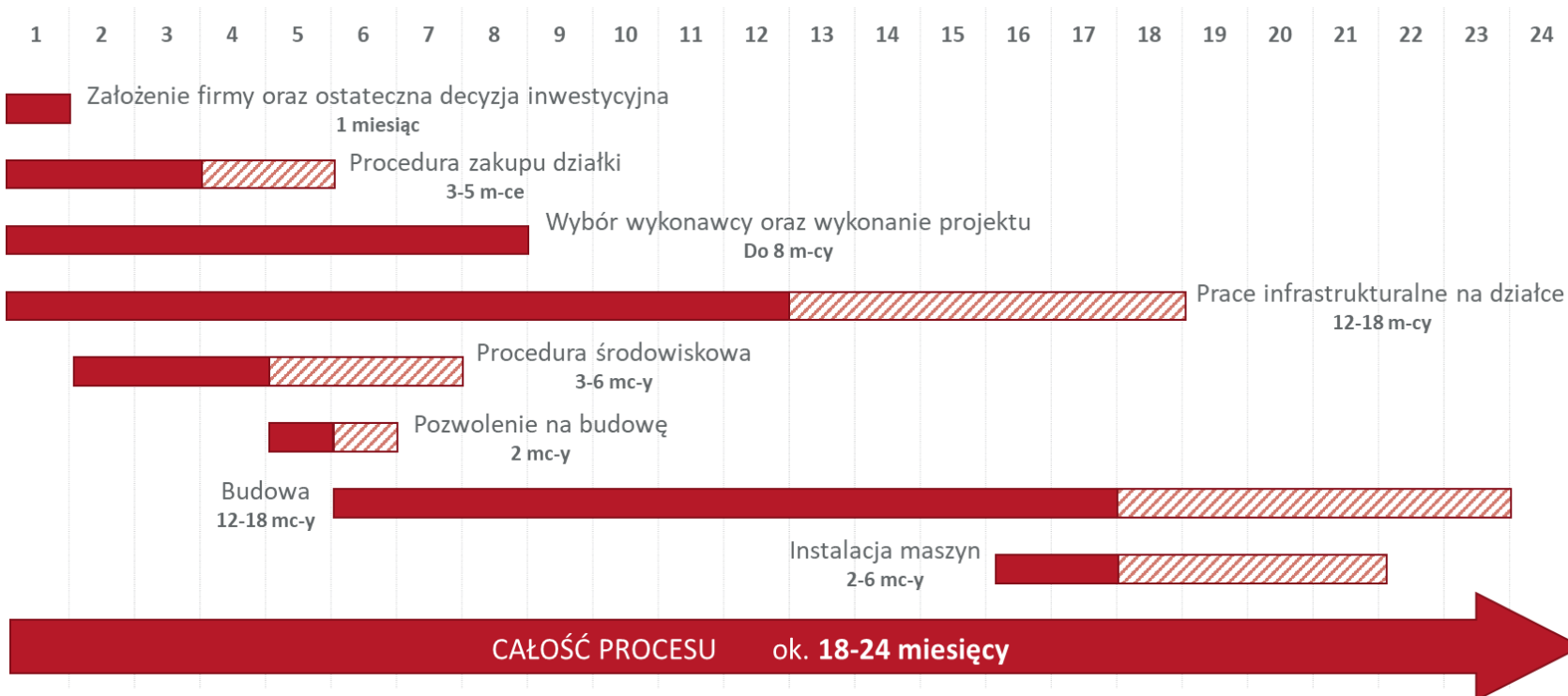
Infrastruktura gospodarcza	techniczno-prawne aspekty nieruchomości (status prawny, dostępne media, ukształtowanie terenu)
Dostępność transportowa	Bliskość głównych szlaków komunikacyjnych – głównie autostrad oraz drog szybkiego ruchu a także dostępność lotniska
Aktywność władz Samorządowych	Inicjatywa ze strony partnera samorządowego, współpraca w kwestii aspektów formalno-prawnych
Zasoby i koszty pracy	Coraz mniejsze znaczenie mają koszty, ale znaczącą rolę odgrywa dostępność siły roboczej i wsparcie lokalnych władz w jej pozyskaniu



- ! Przedłużający się proces podejmowania decyzji nie oznacza automatycznie zmiany harmonogramu realizacji projektu
- ! Decyzja inwestycyjna jest często podejmowana w oparciu o analizę ryzyka
- ! Aspekty kosztowe dotyczą zazwyczaj elementów związanych z infrastrukturą działki, a nie jej ceną
- ! Decyzja inwestycyjna jest wypadkową trzech wierzchołków trójkąta, ryzyko związane z jednym z aspektów może wpłynąć na całą analizę działki i regionu



Zrozumieć potrzeby inwestora – harmonogram procesu inwestycyjnego



- ! Przedłużający się proces podejmowania decyzji nie oznacza automatycznie zmiany harmonogramu realizacji projektu
- ! Ważne dla inwestora jest zidentyfikowanie ryzyka związanego z przedłużaniem się etapów
- ! Umiejętność nakładania procesów aby minimalizować czas trwania decyzji administracyjnych



Wizyta lokalizacyjna

Przed wizytą

- ustalenie celu wizyty
- identyfikacja potrzeb inwestora w zakresie niezbędnych oraz dodatkowych informacji,
- próba określenia stopnia „decyzyjności” przedstawicieli inwestora,
- wizyta techniczna vs biznesowa,
- zgromadzenie podstawowych informacji o firmie, jej przedstawicielach, kulturze kraju, z którego pochodzi firma.

Podczas wizyty

- Zapewnienie dyskrecji o projekcie
- Przygotowanie zaplecza infrastrukturalnego: sala spotkań, rzutnik, środki transportu, itp.,
- Określenie sposobu rozmieszczenia uczestników spotkania -> bardzo ważne w przypadku inwestorów azjatyckich
- Uwzględnienie przerw w przypadku dłuższych spotkań oraz poczęstunku lub lunchu w zależności od planu wizyty,



Przygotowanie idealnej wizyty

Zapewnienie dyskrecji



- Notowania giełdowe
 - Konkurencja
- Proces negocjacyjny
 - Klienci/Dostawcy
 - Pomoc publiczna



Przygotowanie idealnej wizyty

Przygotowanie programu wizyty:

- Wyznaczenie i poinformowanie o celu, planowanych tematach rozmów **niezbędnych osób**,
- Instruktaż dla ekspertów: zwięzła, klarowna wypowiedź, wcześniejsza analiza możliwości inwestycyjnych w oparciu o dane inwestora,
- Ustalenie kolejności zdarzeń oraz właściwego czasu i sposobu ich realizacji np. trasy przejazdu,



Przygotowanie idealnej wizyty

- Przygotowanie zaplecza infrastrukturalnego: sala spotkań, rzutnik, środki transportu, buty gumowe itp.,
- Ograniczenie liczby i określenie sposobu rozmieszczenia uczestników spotkania,
- Uwzględnienie przerw w przypadku dłuższych spotkań oraz odpowiedniego czasu na posiłki (rezerwacja miejsc w restauracji),
- Zebranie informacji o umiejętnościach językowych gości oraz ewentualnie - zapewnienie obsługi fachowego tłumacza



Oraz e-wizyty

- Przygotowanie zaplecza infrastrukturalnego: sala do telekonferencji ze stabilnym łączem internetowym, banner gminy lub neutralne tło,
- Ograniczenie liczby i określenie sposobu rozmieszczenia uczestników spotkania,
- Wyciszanie mikrofonu gdy mówi druga strona,
- Nieprowadzenie rozmów na boku –mikrofon łapie wszystko!
- Uwzględnienie przerw w przypadku dłuższych spotkań
- Zebranie informacji o umiejętnościach językowych gości oraz ewentualnie - zapewnienie obsługi fachowego tłumacza



Audyt terenów inwestycyjnych

Wizyta lokalizacyjna

Podstawa

- Podstawowe dane (ekonomiczne, demograficzne)
- Rynek pracy, specjalizacje, zasięg oddziały, płaca, struktura bezrobocia, fluktuacja, absencja, szkolnictwo (m.in. zawodowe)

Meritum

- Dostępność drogową, kolejową, lotniczą, plany inwestycyjne, infrastruktura lokalna
- Zachęty inwestycyjne (m.in. PSI, PUP)
- Najważniejsze firmy, inwestorzy zagraniczni

Działka

- Prezentacja nieruchomości + procedury

Inne

- Case study, szkoły międzynarodowe, możliwości spędzania czasu wolnego, atrakcje turystyczne, kontakt



Wizyta lokalizacyjna

Warto pamiętać

- Spotkanie referencyjne z firmą (najlepiej z kraju pochodzenia potencjalnego inwestora lub inną zagraniczną)
- Spotkanie z firmą HR, która przedstawi szczegółowe informacje na temat rynku pracy w regionie.
WAŻNE: zapraszamy tylko sprawdzone firmy, których prezentacja nie zniechęci inwestora
- Organizacja spotkań z dostawcami mediów oraz wiedza na temat dostępnych ilości wody/prądu/gazu
- Warto podczas wizyty podkreślić związki regionu z danym krajem (jeśli są, np. poprzez podkreślenie, że inne firmy o tym samym pochodzeniu funkcjonują w okolicy)



Wizyta lokalizacyjna z inwestorem





Wizyta lokalizacyjna

Najczęstsze błędy

- Problemy z kadrą – brak osób ze znajomością języka
- Brak dedykowanej osoby do kontaktu - podczas wizyty należy podkreślić, że dalszy kontakt będzie się odbywał przy wsparciu tej osoby
- Źle przygotowane materiały promocyjne, błędy językowe, źle dobrane zdjęcia, mapy, nieaktualne dane
- Brak dobrej organizacji oraz elastyczności podczas wizyty,
- Brak kontroli nad przygotowaniem do spotkania zaproszonych ekspertów, brak wizji i pomysłu na spotkanie,
- Niedostateczne działania w zakresie podtrzymania relacji, brak kontaktu zwrotnego.



Opieka poinwestycyjna



Opieka poinwestycyjna to działania wspierające inwestora po decyzji inwestycyjnej



Wspieranie w rozwijaniu problemów administracyjnych, pozostawanie w stałym kontakcie oraz wsłuchiwanie się w bieżące potrzeby (jak np. stan infrastruktury)



Ważna jest regularność działań – ustawienie interwału czasowego na kontakt z przedsiębiorcą. Nawet, jak nie będzie miał potrzeb, zapamięta kontakt na przyszłość



Dobra opieka poinwestycyjna może przyczynić się do kolejnych inwestycji w regionie – zarówno tej firmy jak i innych



Tylko poprzez otwartą i ścisłą współpracę pomiędzy PAIH, SSE oraz PL możemy zagwarantować pełen pakiet informacji dla inwestora oraz wsparcie na najwyższym poziomie



Standardy
obsługi inwestora
w samorządzie

Oferta inwestycyjna





Podstawowe pojęcia

Oferta inwestycyjna - to **pełna oferta gminy** zawierająca przydatne dla inwestora informacje o gminie, odpowiedzi na pytania: **dlaczego warto tu zainwestować i jakimi elementami wsparcia gmina dysponuje**. Inwestor powinien mieć możliwość zapoznania się w niej z ofertą **lokalizacyjną** i **kontaktami** do osób, które się nim zaopiekują.



Kluczowe elementy oferty inwestycyjnej



O gminie / regionie / Polsce



Dlaczego warto tu zainwestować?



Wsparcie dla inwestora



Oferta lokalizacyjna



Kontakt



Czynniki decydujące o wyborze miejsca lokalizacji inwestycji PRODUKCJA

1

Infrastruktura
gospodarcza

Najważniejszym czynnikiem okazuje się funkcjonowanie specjalnej strefy ekonomicznej, co przekłada się na finansowe korzyści dla firmy: niższe podatki, korzystne ceny zakupu nieruchomości, zapewnione media, wsparcie ze strony samorządu lokalnego.

2

Dostępność
transportowa

Dostępność transportowa oznacza sprawną obsługę transportu (dystrybucja towaru), ale również łatwość w dojeżdżaniu do pracy dla pracowników firmy.

3

Aktywność władz
samorządowych

Duże znaczenie ma wychodzenie do inwestorów z inicjatywą i propozycją zainwestowania, a następnie współpraca i pomoc formalno-prawna.

4

Zasoby i koszty
pracy

Czynnik ten ma znaczenie, choć nie decydujące.



Czynniki decydujące o wyborze miejsca lokalizacji inwestycji HANDEL I USŁUGI

1	Chłonność rynku zbytu	W handlu i usługach najważniejszym i decydującym czynnikiem lokowania inwestycji jest chłonność rynku zbytu.
2	Infrastruktura drogowa	Rozumiana tutaj jako komunikacja wewnątrz miasta, która determinuje dostępność placówki dla klientów albo szybkość dotarcia do klienta w przypadku usług serwisowych.
3	Dostępność transportowa	Ma znaczenie w przypadku zaopatrzenia spoza rynku lokalnego lub w przypadku odległej lokalizacji klienta od punktu usługowego.
4	Zasoby i koszty pracy	Koszty pracy są proporcjonalne do spodziewanych zysków albo związane z wymaganymi kwalifikacjami. Z tego powodu nie jest to czynnik decydujący o wyborze lokalizacji inwestycji. Zatrudnienie w handlu czy usługach nie jest na tyle duże, aby potencjalni pracodawcy mieli problem ze znalezieniem pracowników w jakimkolwiek regionie.



Oferta Inwestycyjna



Oferta inwestycyjna to pełna oferta gminy zawierająca przydatne dla inwestora informacje o gminie.

- Odpowiedź na pytania: **dlaczego warto tu zainwestować** i jakimi elementami wsparcia gmina dysponuje.

Działalność **POP zorganizowana jest wokół tego, co gmina ma do zaoferowania inwestorom**, czyli oferty inwestycyjnej. Wokół niej prowadzone są:

- **gromadzenie** i aktualizacja danych,
- **tworzenie i aktualizacja strony internetowej** POP i Gminy,
- **obsługa projektów** inwestycyjnych – samodzielna i we współpracy z innymi partnerami,
- **działania promocyjne**.



1. O gminie (I)

Każda gmina powinna posiadać zidentyfikowane następujące dane:

- **dane statystyczne** dot. potencjału gminy typu np. ludność, powierzchnia, itp.;
- **charakter gminy**, np. gmina turystyczna, gmina z tradycjami dotyczącymi wybranego sektora / sektorów produkcyjnych;
- **krótki opis gminy** i jej dostępności komunikacyjnej (mapka oraz opis w punktach) wraz z podaniem działających w województwie SSE, parków naukowo-technologicznych i przemysłowych, inkubatorów przedsiębiorczości;
- **opis sektorów wiodących**, ujętych w strategii rozwoju gminy, czyli tych, które mają najlepsze warunki do rozwoju w danej gminie;
- **dane dotyczące rynku pracy** w powiecie (struktura bezrobocia, średnia płaca)



1. O gminie (II)

- dane dotyczące **edukacji i dostępu do kadr**;
- informacje o **infrastrukturze technicznej** (dostępnej w gminie i w obrębie terenów inwestycyjnych);
- **wykaz najważniejszych inwestorów** krajowych i zagranicznych obecnych w gminie (nazwa, sektor, lokalizacja oraz kraj pochodzenia w przypadku inwestorów zagranicznych);
- wykaz **instytucji okołobiznesowych** (firm konsultingowych, kancelarii prawnych, firm rekrutacyjnych, ale również punktów usługowych dla biznesu itp.);
- **ważne instytucje do współpracy dla inwestora** (informacje m.in. o PAIH, RCOI, SSE i parkach naukowo–technologicznych i przemysłowych);
- informacje o **formach spędzania czasu wolnego** w okolicy;
- informacje dot. **możliwości kształcenia dzieci** w szkole, np. obcojęzycznej, jeśli taka działa na terenie gminy.



2. Dlaczego warto tu zainwestować

O ile gmina posiada **Strategię rozwoju społeczno-gospodarczego**, na podstawie zawartej w niej analizy SWOT należy opracować następujące informacje:

- **przewagi inwestycyjne danego regionu/** gminy, na podstawie dostępnych badań, wypowiedzi inwestorów, lokalnych autorytetów, czy przedstawicieli samorządu;
- krótki opis (w punktach) **atutów/ przewag gminy** w zakresie atrakcyjności inwestycyjnej i potencjału intelektualnego;
- **opis uroków gminy** i danego regionu (atrakcje turystyczne) wraz z galerią zdjęć,
- **wypowiedzi inwestorów** już obecnych w gminie lub kluczowych przedsiębiorców.



3. Wsparcie dla inwestora

- Każdy inwestor, a w szczególności zagraniczny, liczy na opiekę i **wsparcie ze strony władz lokalnych**.
- Konieczne jest więc opracowanie **pełnej informacji o wsparciu dla inwestora na trzech poziomach**:
 - lokalnym,
 - regionalnym,
 - krajowym.





3. Wsparcie dla inwestora (II)

W pakiecie informacyjnym dla inwestora, jak i na stronie internetowej należy zamieścić również informacje o wsparciu oferowanym bezpośrednio przez POP.

W jej zakresie znajduje się:

- przygotowanie **informacji o potencjale inwestycyjnym gminy** (w tym o ofercie terenów inwestycyjnych, powierzchni biurowych, hal i magazynów);
- informowanie o **zachętach inwestycyjnych** udzielanych przez Radę Gminy, urzędy pracy oraz SSE, parki naukowo-technologiczne i przemysłowe itd.;
- **asystowanie inwestorom w niezbędnych procedurach** administracyjnych i prawnych na poziomie gminy;



3. Wsparcie dla inwestora (III)

- oferowanie **szybkiego dostępu do kompleksowej informacji** dotyczącej otoczenia gospodarczo-prawnego inwestycji,
- **udzielanie wszechstronnej pomocy w znalezieniu odpowiednich lokalizacji**, zgodnej z oczekiwaniem inwestora, oraz partnerów i poddostawców;
- **oferowanie opieki poinwestycyjnej** dla firm (wspiera także firmy, które już działają na terenie gminy, poprzez utrzymywanie z nimi stałego kontaktu i pomoc w rozwiązywaniu bieżących kłopotów związanych w działalnością na terenie gminy).



5. Kontakt

- Kontakt to bardzo **istotny element oferty inwestycyjnej**;
- Należy również zadbać o dane imię, nazwisko, nr telefonu, adres mailowy oraz informację dot. **znajomości języków obcych**;
- Wówczas należy ją uzupełnić również o:
 - **godziny pracy** osób zajmujących się obsługą inwestora i ewentualnie biura prasowego;
 - **interaktywną mapę**, dzięki której użytkownik może wyznaczyć trasę z dowolnej lokalizacji do miejsca docelowego, czyli Punkt Obsługi Przedsiębiorcy,
 - **e-mail do administratora**.



Generator ofert inwestycyjnych

[Załącznik 11 Generator ofert inwestycyjnych prezentacja.pptx](#)



Standardy
obsługi inwestora
w samorządzie

Strona internetowa przyjazna inwestorom

Invest in Gmina



Prezentacja

[Załącznik 4 Strona internetowa przyjazna inwestorom prezentacja.pptx](#)

[https://bobolice.pl/cms/20982/invest in bobolice](https://bobolice.pl/cms/20982/invest_in_bobolice)

<http://investin.zamosc.pl/pl/>

<https://investin.raciborz.pl/>



Pytania inwestorów, RFI, AF



PYTANIA ZADAWANE PRZEZ INWESTORÓW ZAGRANICZNYCH

1. Czy na tym terenie możliwa jest budowa zakładu produkcyjnego, którego wysokość budynków wynosiłaby 14,5 m? Jeżeli nie, to czy gmina mogłaby zagwarantować zmianę planu w tym punkcie pod kątem potrzeb naszej firmy? Ile tygodni zajmie przyjęcie nowego mpzp?
2. Czy istnieje możliwość zakupu [przekazania] działki inwestorowi za 1 euro?
3. Na potrzeby naszego projektu byłibyśmy zainteresowani zakupem 2 ha z oferowanych przez gminę 5 ha. Czy istnieje możliwość podziału działki? Jak są koszty takiej operacji i jak bardzo wydłuża ona procedurę zakupu terenu?
4. Jaką mamy prawną gwarancję, że prywatni właściciele pokazywanych teraz działek sprzedadzą je po ustalonej cenie po podjęciu przez nas decyzji? Czy gmina mogłaby najpierw wykupić ten teren, a następnie odsprzedać go nam?
5. W przypadku naszej pozytywnej decyzji w jakim terminie gmina zobowiązuje się doprowadzić i zbudować niezbędną infrastrukturę na działce? Czy możemy otrzymać plan terminowy doprowadzenia infrastruktury, przyjmując za dzień naszej decyzji 1 listopada 2006?
6. Ile tygodni od momentu zakupu gruntu zajmie władzom lokalnym [staroście] wydanie pozwolenia na budowę? Czy gmina mogłaby przedstawić pełną listę procedur wymaganych do otrzymania pozwolenia na budowę wraz z terminami [w rozbiciu na terminy ustawowe oraz terminy deklarowane przez gminę]?
7. Czy gmina może zagwarantować, że wszystkie formalne procedury związane z wydaniem pozwolenia na budowę zakończą się do 36 tygodnia 2007 roku?
8. Czy w działających tutaj firmach istnieją związki zawodowe? Jeżeli tak, to czy pracodawcy nie mają z tym problemów? Czy w ostatnich latach w firmach w regionie dochodziło do strajków lub sporów zbiorowych z pracodawcami?



PYTANIA ZADAWANE PRZEZ INWESTORÓW ZAGRANICZNYCH

- Jaki jest przeciętny koszt wybudowania w Polsce 1 m² hali produkcyjnej, w średnim standardzie?
- **W przypadku analogicznej inwestycji w Świdnicy otrzymalibyśmy zwolnienie z podatku od nieruchomości na 10 lat. Dlaczego ta gmina w ogóle nie proponuje zwolnienia z podatku od nieruchomości?**
- Jak wygląda w Polsce procedura oceny oddziaływania inwestycji na środowisko? Czy przygotowanie tego dokumentu będzie konieczne w przypadku naszej inwestycji? Ile czasu zajmuje opracowanie takiego raportu i jaki jest jego koszt?
- **Jakie są koszty administracyjne wydania dokumentów potrzebnych do uzyskania potrzebnych pozwoleń związanych z rozpoczęciem inwestycji?**
- Czy wszystkie drogi dojazdowe do działki zaznaczone na tej mapie, dopuszczają swobodny i nielimitowany ruch 24- tonowych ciężarówek?
- **Jak można rozwiązać problem wyłączenia z produkcji rolnej nieruchomości i wydania decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu bez ważnego mpzp?**
- Jakie będą orientacyjne koszty całkowite przyłączenia zakładu produkcyjnego do sieci wodociągowej, gazowej i energetycznej?
- **Czy w przypadku reinwestycji istnieją możliwości powiększenia działki w przyszłości [poprzez wykup działek sąsiednich]? Czy w liście intencyjnym możemy mieć zagwarantowane prawo pierwokupu tych nieruchomości?**
- Jakie konsekwencje dla projektu ma obecność na działce oznaczonego stanowiska archeologicznego? Czy nadaje się ona pod zabudowę przemysłową? Jakie będą koszty związane z jego usunięciem?



PYTANIA ZADAWANE PRZEZ INWESTORÓW ZAGRANICZNYCH

- Czy refundowane przez powiatowy urząd pracy szkolenia pracowników mogą być prowadzone za granicą? Czy możemy prowadzić takie szkolenia u siebie firmie, wykorzystując nasze maszyny?
- Czy przed zatrudnieniem osób bezrobotnych zarejestrowanych w PUP Urząd może zorganizować dla nich szkolenie z zakresu obsługi wtryskarek?
- Jaką mamy gwarancję otrzymania obiecwanego przez gminę wsparcia ze strony PUP? Ile czasu trwa rozpatrywanie wniosków?
- Jaki procent Polaków w grupie wiekowej 21 – 45 lat, mieszkających w obszarze aglomeracji wrocławskiej, posługuje się językiem angielskim? Czy możemy otrzymać pełne dane statystyczne na ten temat?
- Czy gmina posiada wzór listu intencyjnego podpisywanego z inwestorami, z którym moglibyśmy się zapoznać?
- Czy moglibyśmy otrzymać listę adresową najlepszych narzędziowni w Polsce?
-



PYTANIA ZADAWANE PRZEZ INWESTORÓW ZAGRANICZNYCH !!!

- Czy na działce lub w jej bezpośrednim sąsiedztwie znajdują się stanowiska rzadkich roślin lub zwierząt?
- Czy moglibyśmy prosić o listę oraz opis katastrof naturalnych (powódzie, trzęsienia ziemi, huragany, katastrofalne susze i pożary lasów) dla tego terenu za ostatnie 100 lat?
- Jaki jest wskaźnik przestępczości w mieście?
- Czy w ostatnich latach w Urzędzie [miasta, gminy] miały miejsce przypadki korupcji?
- Czy moglibyśmy otrzymać pełne i szczegółowe dane pogodowe dla tego terenu z okresu ostatnich 60 lat?
- Jak często na tym terenie zdarzają się przerwy w dostawach energii elektrycznej? Czy gmina może przedstawić szczegółowe dane na ten temat za ostatnie 10 lat?
- Jaki jest średni koszt wynajmu [w euro] apartamentu lub domu dla członków kadry menedżerskiej w tej okolicy?
- W jakiej odległości od proponowanego terenu znajduje się najbliższa jednostka straży pożarnej?
- W jakiej odległości od oferowanego terenu znajduje się najbliższa jednostka ratownictwa chemicznego?
- Gdzie znajduje się najbliższe pola golfowe? Jakie ma parametry?
- Jakie są inne wady działki lub problemy do rozwiązania, o które nie zapytaliśmy, a o których powinniśmy wiedzieć?
- Czy moglibyśmy otrzymać pełną listę i daty polskich świąt narodowych
- Czy i w jakiej wysokości napiwki pozostawia się w taksówkach i restauracjach?
- Jakie potrawy są tradycyjnymi potrawami polskiej kuchni narodowej?
- Jak wygląda obecnie życie społeczności żydowskiej w Polsce? Ilu Żydów mieszka obecnie w Polsce?
- Chcielibyśmy oszacować średni spodziewany poziom absencji pracowników w naszej firmie. Czy mogliby nam Państwo powiedzieć przez ile dni w roku przeciętny Polak przebywa na zwolnieniu lekarskim?
- Czy w mieście Bydgoszcz znajdę księdza, który może mnie wypowiedzieć w języku angielskim?



RFI

Dogłębne wprowadzenie w ogólne otoczenie biznesowe i gospodarcze kraju

Gospodarka

Lista kluczowych firm zagranicznych i inwestorów w kraju

Atrakcyjność kraju dla BIZ (zwłaszcza jeśli chodzi o to, jak kraj wita chińskie inwestycje)

Ogólne informacje na temat otoczenia biznesowego dla firm przemysłowych w kraju oraz wykaz specyficznych terenów przeznaczonych dla przedsiębiorstw przemysłowych, takich jak tereny przemysłowe / parki przemysłowe / parki technologiczne / specjalne strefy handlowe



Lista obszarów przemysłowych w kraju ze szczegółami (rodzaj obszaru / wielkość obszaru / dostępna powierzchnia / infrastruktura pomocnicza / autostrada, dostępność kolejowa, lotnicza i morska / znane firmy w okolicy)

Mapowanie terenów przemysłowych w kraju (na mapie / zdjęciach satelitarnych i rzeczywistych zdjęciach obszaru)

Zachęty

Szczegóły programów pomocy w celu przyciągnięcia BIZ (tj. Zwolnienia podatkowe / dotacje gotówkowe / dotacje leasingowe / dotacje na koszty wynagrodzeń / ułatwienia finansowe / inna pomoc)

Szczegóły dowolnego programu wspierającego rekrutację, szkolenia, badania i rozwój oraz innowacje



Inwestycja

Historie sukcesu inwestycyjnego (korporacje międzynarodowe i co ważniejsze korporacje chińskie)

Szczegóły procedur zakładania firmy

Proces budowy (tj. Wymagane pozwolenia, wymagania środowiskowe) i przykład harmonogramu realizacji projektu od podstaw

Związki zawodowe

Regulacje i ustawy dotyczące tworzenia, działania związków zawodowych i ich akcji protestacyjnych

Statystyki działalności związków zawodowych w ciągu ostatnich 10 lat (tj. Liczba strajków / lokautów rocznie, wskaźnik gęstości związków zawodowych, liczba związków zawodowych)



Podatki, koszty

Szczegółowy wykaz podatków podlegających opodatkowaniu
przedsiębiorstw przemysłowych w kraju

Szczegółowy wykaz składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne
przedsiębiorstw przemysłowych w kraju

Edukacja

Liczba studentów i absolwentów inżynierii mechanicznej i ogólnej w kraju

Lista instytutów badawczych i laboratoriów badawczych związanych z
inżynierią mechaniczną w kraju

Prawo

Przegląd prawa i regulacji pracy w kraju

Przegląd praw do ziemi, własności intelektualnej i prawa własności w kraju

Przegląd prawa i regulacji dotyczących rozstrzygnięcia sporów w kraju



Application form

Załącznik nr 1_Application form

[Zał. 1 Location Form 2019 \(LIWIEC\).pdf](#)

Lista dodatkowych pytań (RFI)

[Zał. 2 Poland - Information request list.pdf](#)

[Zał. 3 Request for information - Investment agency.pdf](#)



Dobre przykłady.

**Wzorcowy przykład oferty inwestycyjnej
gminy, film**



Przykładowa oferta

[Załącznik 5 Pomiechówek checklist.pdf](#)

[Załącznik 6 Pomiechówek brochure.pdf](#)

[Załącznik 7 Wzór prezentacji oferty inwestycyjnej gminy.pptx](#)

[Załącznik 8 Stalowa Wola prezentacja.pdf](#)

[Załącznik 9 Zalando w gminie Olsztynek.mp4](#)



Zasady organizacji wizyt lokalizacyjnych

Załącznik 10 Project ABC site visit agenda.pdf

- Pracownik POP w porozumieniu z przedstawicielem inwestora ustala **termin i harmonogram wizyty w gminie**;
- na podstawie przygotowanego harmonogramu wizyty, pracownik POP jest zobowiązany **do poinformowania wszystkich zainteresowanych o wizycie i przygotowania ich na tę okoliczność**, przekazując im swoją wiedzę i doświadczenie z uwzględnieniem ewentualnych różnic kulturowych wynikających z kraju pochodzenia inwestora;
- pracownik POP uwzględnia w harmonogramie wizyty **czas dojazdów**, czas **spotkań** i osoby, z którymi są planowane spotkania, czas na **wizytację terenu/ hali**, jak również **czas na posiłek** (do uzgodnienia z inwestorem),
- po zrealizowaniu wizyty lokalizacyjnej pracownik POP wysyła **maila z podziękowaniami i ewentualnymi dodatkowymi informacjami** do zainteresowanych stron.



<https://baza.paih.gov.pl/instructions/13>



Standardy
obsługi inwestora
w samorządzie

Dziękujemy za uwagę

Monika.zdrojek@paih.gov.pl

Marzanna.Pochodyla@paih.gov.pl

www.paih.gov.pl

00-585 Warszawa, ul. Krucza 50

tel. (+48 22) 334 98 19, tel. (+48 22) 334 98 12

e-mail: paih24@paih.gov.pl