



Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

# Standardy obsługi inwestora w gminie

## Przewagi konkurencyjne lokalizacji

Monika Zdrojek, PAIH  
Marzanna Pochodyła-Siudym, PAIH





## Plan szkolenia

Informacja o projekcie

Inwestycje

Czynniki ważne dla inwestorów

Struktura krajowego systemu wsparcia

Standardy obsługi inwestora

Oferta inwestycyjna

Wzory pism



# 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 **impresz promocyjnych**,
- udział w **misjach i targach**,
- produkcja profesjonalnych spotów i **wysokiej jakości materiałów reklamowych**.





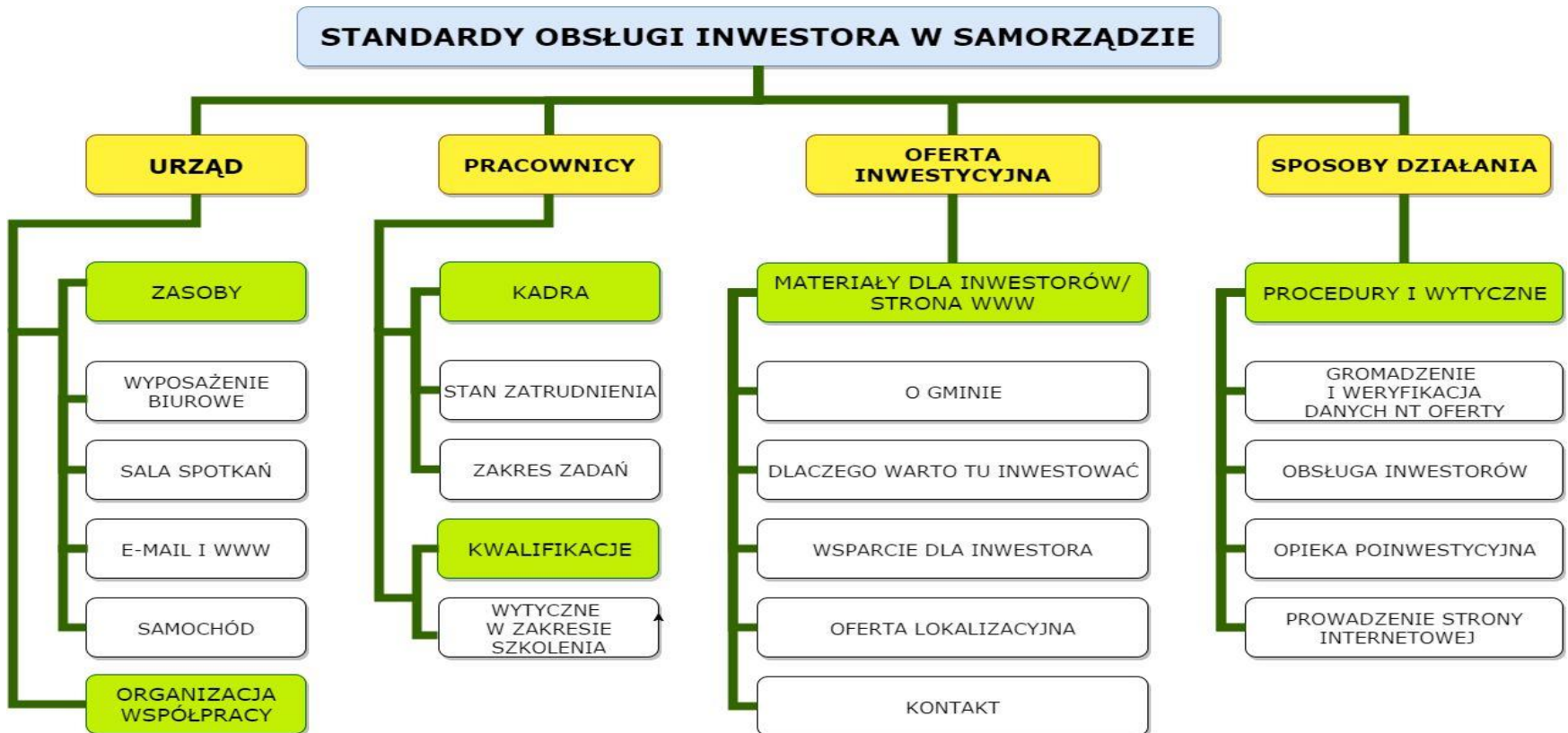
## Certyfikat wdrożenia standardów

- 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 <b>w procedurach wewnętrznych gminy</b> , z uwzględnieniem zasad współpracy pracowników POP z pozostałymi pracownikami i jednostkami w ramach urzędu
		2.	Zapewnienie <b>warunków do spotkań</b> z przedsiębiorcami i inwestorami (dostęp do sali spotkań)
II.	Pracownicy	1.	<b>Wskazanie pracowników</b> POP oraz wpisanie zadań z tym związanych do ich zakresów obowiązków
		2.	Udział pracownika POP <b>w dedykowanych szkoleniach</b>
		3.	Udział <b>osoby decyzyjnej</b> 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. <b>czynników atrakcyjności inwestycyjnej</b> gminy
		2.	Zidentyfikowanie dostępnej <b>oferty lokalizacyjnej</b> gminy
		3.	Określenie możliwości <b>rozwoju oferty lokalizacyjnej gminy</b> np. poprzez inwestycje gminne, przyłączanie nowych gruntów (współpraca z innymi właścicielami lub długofalowe planowanie wykupu)
IV.	Sposoby działania	1.	Wprowadzenie przynajmniej jednej <b>oferty lokalizacyjnej do generatora ofert</b>
		2.	Przygotowanie strony <b>internetowej</b> dla inwestora zgodnie ze wzorcem
		3.	Zaplanowanie i rozpoczęcie realizacji działań z zakresu <b>opieki poinwestycyjnej</b>





## 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



Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

# Inwestycje



Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie



[administracja.mswia.gov.pl](http://administracja.mswia.gov.pl)



Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

# O inwestorach słów kilka...



## Centrum Inwestycji Portfolio PAIH



zespół **16 konsultantów**, składający się z ekonomistów, prawników i inżynierów



**znajomość 11 języków obcych:** angielski, chiński, niemiecki, hiszpański, włoski, portugalski, francuski, rosyjski, japoński, czeski, słowacki



**ponad 900 ofert** w bazie ofert inwestycyjnych (działki, hale i przestrzeń biurowa)

**175**

obecnie aktywnych projektów

**25**

lat doświadczeniu we wspieraniu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce

**850+**

projektów zrealizowanych w Polsce

**24**

bn EUR

łącna szacunkowa wartość zakończonych projektów, w ramach których deklarowano utworzenie ponad 220 tys. nowych miejsc pracy

### Obecnie obsługiwane projekty wg kraju pochodzenia inwestorów



USA (31)



Chiny (22)



Polska (21)



Korea Płd. (16)



Japonia (15)



Niemcy (13)

### Obecnie obsługiwane projekty wg branży



BSS (31)



elektromobilność (22)



motoryzacyjna (21)



B+R (15)



spożywcza (11)



elektroniczna (9)





Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

## Najważniejsze branże Dojrzałe środowisko gospodarcze



### Motoryzacja i elektromobilność

- **210 000** zatrudnionych
- **10,5%** udział w wartości dodanej przemysłu
- **1000+** firm motoryzacyjnych
- **Hub produkcyjny sektora e-mobility**

### Branża lotnicza

- **40 000** zatrudnionych
- **140** firm lotniczych
- Silne **klastry lotnicze**

### Usługi dla biznesu

- **307 000** zatrudnionych
- **1 400** centrów BSS
- **43%** wzrost zatrudnienia w ciągu ostatnich 4 lat



### Badania i rozwój

- **170 000** zatrudnionych
- **40%** wzrost zatrudnienia w ciągu ostatnich 5 lat



### Przetwórstwo spożywcze

- **391 000** zatrudnionych
- **11,3%** polskiego PKB
- **27 mld EUR** wartość eksportu



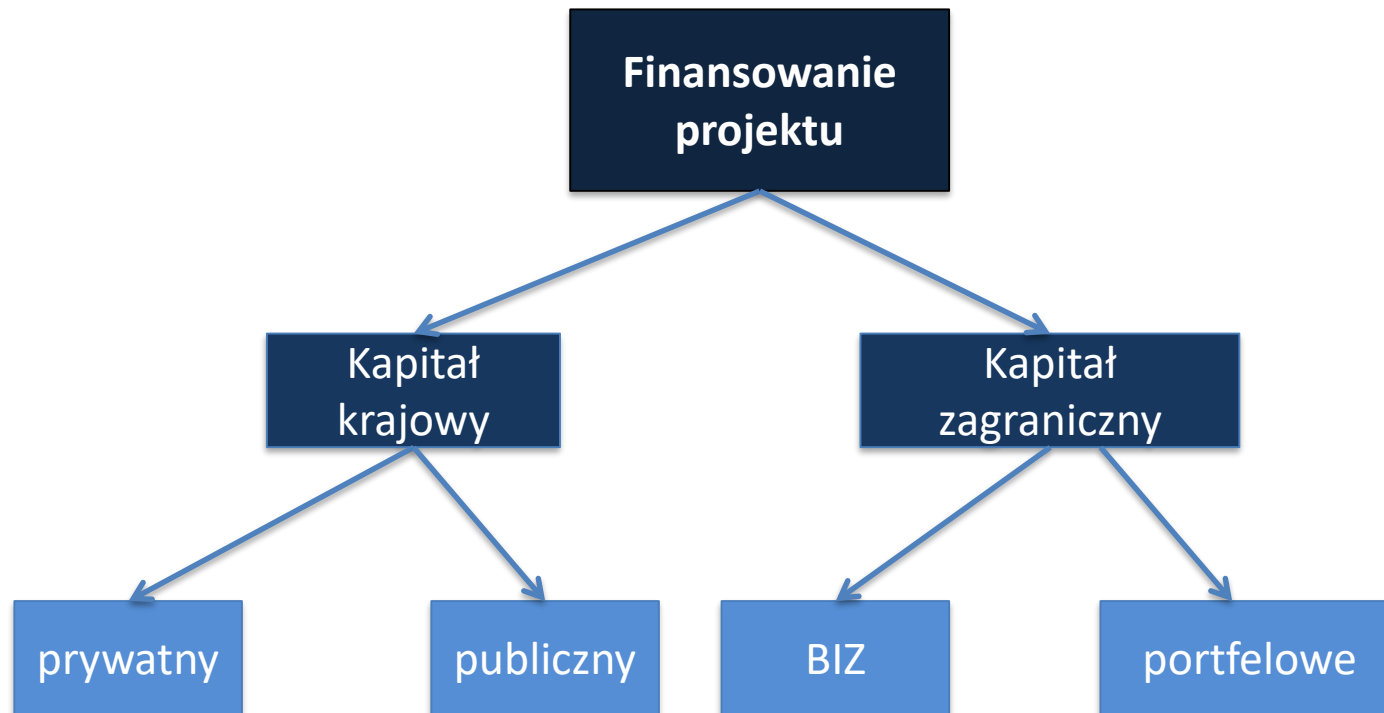
### Elektronika i AGD

- **100 000** zatrudnionych
- **14,2 mld EUR** wartość sprzedaży
- **Nr 1** w produkcji dużego sprzętu AGD w UE



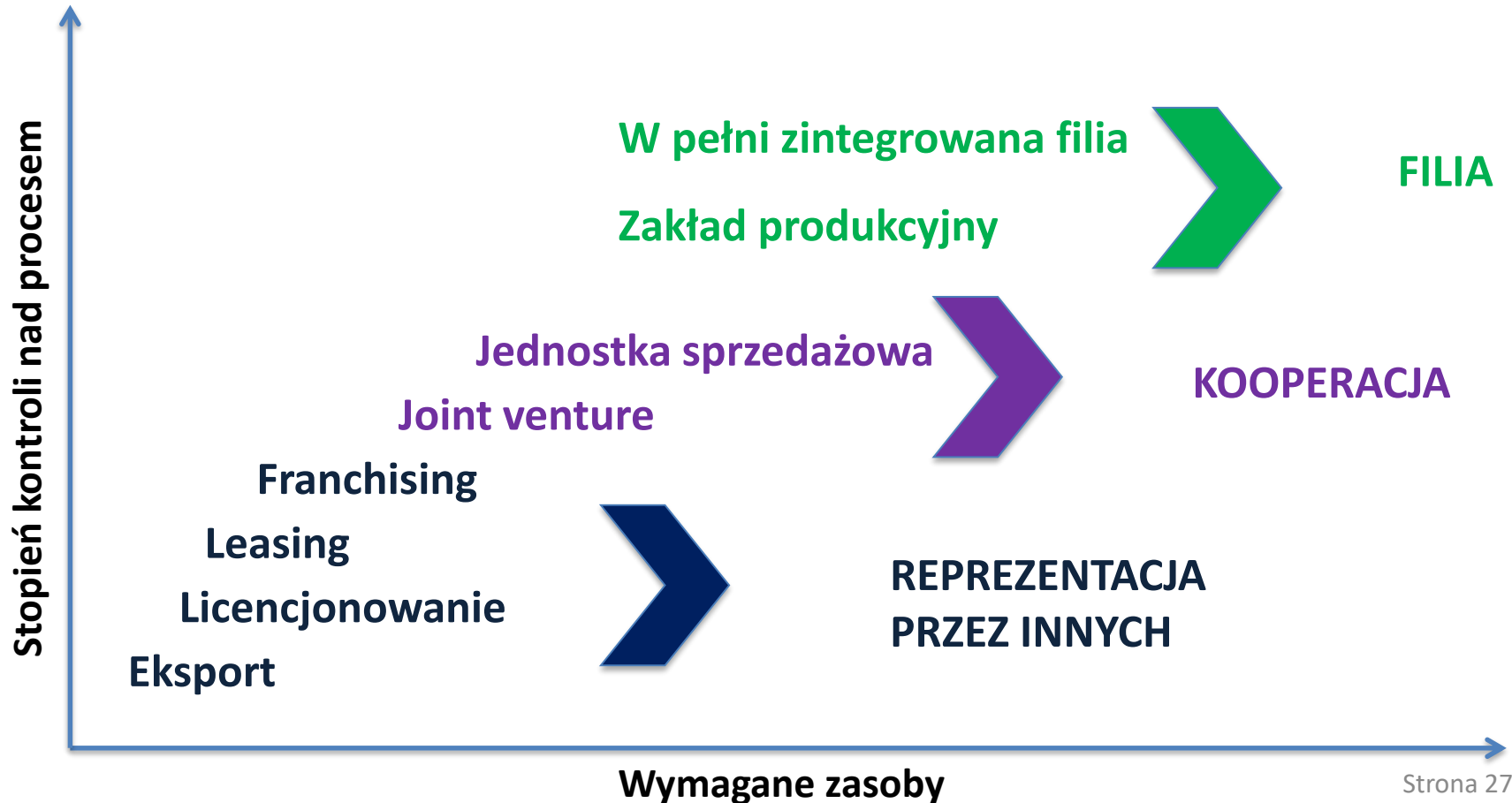


# Źródła finansowania projektu – pozyskanie kapitału





# Typowe etapy internacjonalizacji przedsiębiorstw





# Alternatywne strategie inwestowania w formie BIZ

Kryterium	Greenfield	Fuzje i Przejęcia
Dostęp do rynku	Opóźniony dostęp	Szybki dostęp
Udział w rynku	Musi być wywalczony	Przejęty
Nakłady inwestycyjne	Sukcesywne	Duży nakład początkowy
Położenie	Może być wybrane wg preferencji	Dane z góry
Nastawienie lokalnego rządu	Często finansowe wsparcie	Często opór
Technologia	Nowoczesne technologie mogą być wprowadzone	Dana z góry
Integracja z organizacją ojczyzną	Zazwyczaj bez problemu	Zazwyczaj z problemami
Liczebność konkurencji	Będzie wzrastać	Pozostaje stała



Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

# Źródła danych o inwestycjach



**NBP**

Narodowy Bank Polski





# 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



### 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



### Prężne ośrodki akademickie

**1,23 mln** studentów

**335 tys.** absolwentów rocznie

**8** miast z liczbą studentów powyżej 50 tys.



### 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



### Przyjazne środowisko biznesowe

**1. miejsce** w regionie jako najatrakcyjniejszy kraj do ułożenia inwestycji

Katowicka SSE: **najlepsza strefa ekonomiczna w UE**  
(lata 2015, 2016, 2017, 2019)

**Awans o 34 pozycje** w rankingu Doing Business od 2012 r.



### 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**

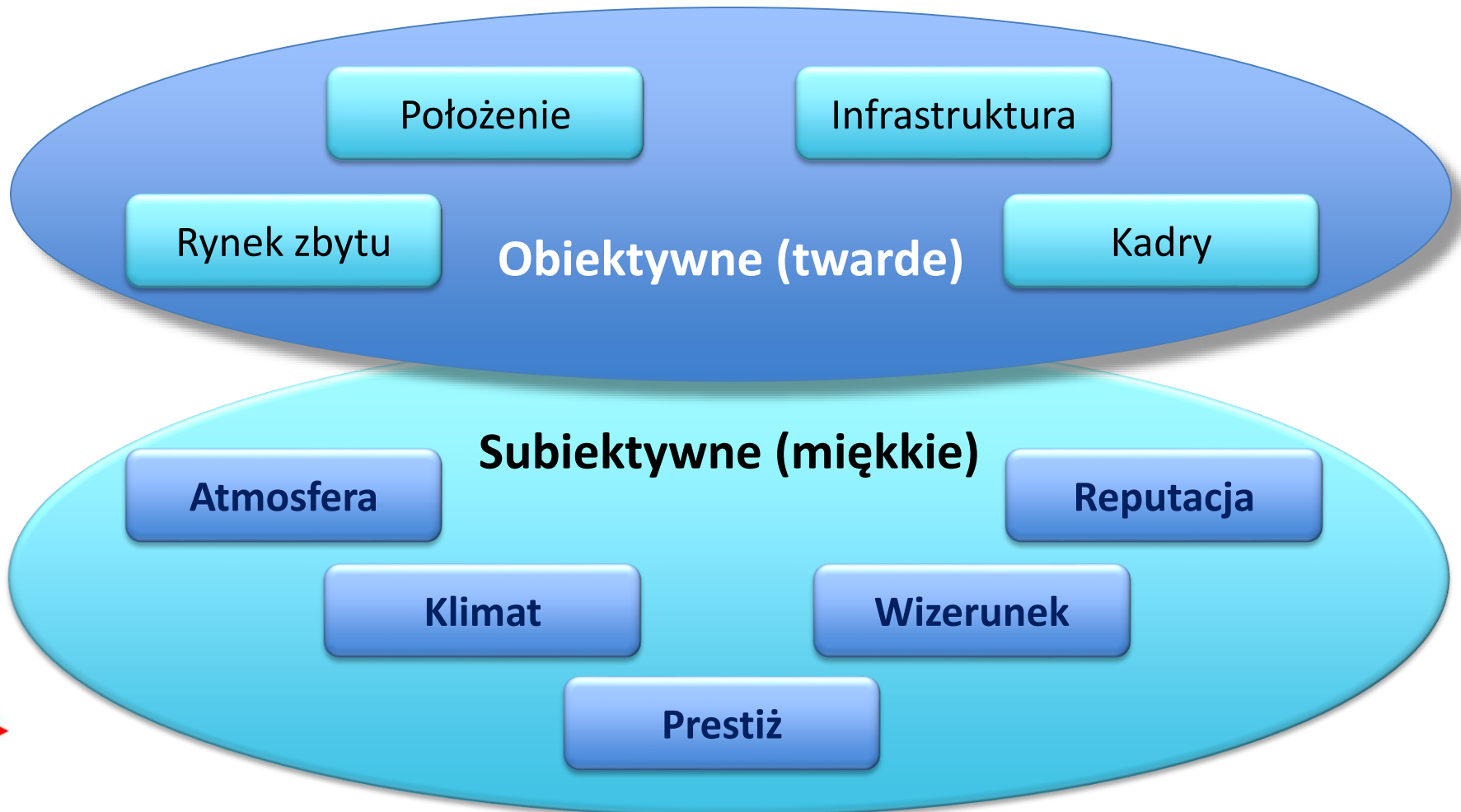
**Tworzenie przyjaznego środowiska  
dla inwestycji.  
Budowanie oferty inwestycyjnej JST**

- 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





## 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.



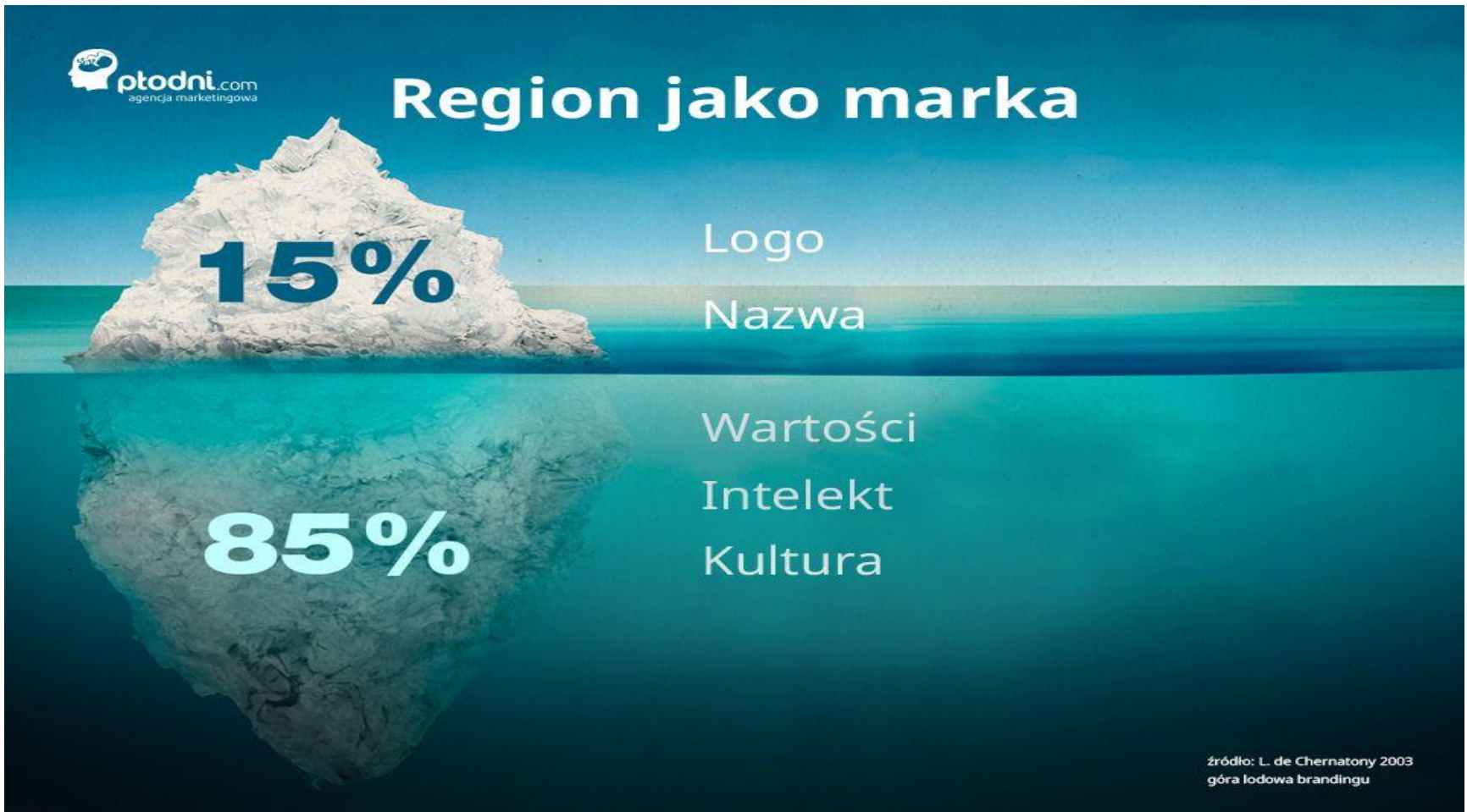
## Czynniki decydujące o wyborze miejsca lokalizacji inwestycji HANDEL I USŁUGI

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.



Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

## Standardy współpracy PAIH – Partnerzy Regionalni – nasz wspólny cel działania





## Badanie atrakcyjności inwestycyjnej „miejsca”

### Cel analizy i obszary badawcze (projekt SGH / PAliIZ / RCOI / SSE)

- **Określenie przestrzennego zróżnicowania** potencjalnej i rzeczywistej atrakcyjności inwestycyjnej regionów Polski
- Dostarczenie informacji niezbędnej do korygowania **planowania strategicznego w zakresie objętym analizą**
- Badanie **potencjalnej i rzeczywistej atrakcyjności inwestycyjnej** regionu na podstawie analizy poziomu rozwoju gospodarczego
- Badanie **atrakcyjności dla gospodarki usług** na podstawie analizy jakości kapitału ludzkiego, dostępności pomocy publicznej oraz jakości zarządzania jst
- Badanie **rozbieżności pomiędzy potencjalną, a rzeczywistą atrakcyjnością** na podstawie analizy jakości zarządzania JST



Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

# Struktura krajowego systemu wsparcia

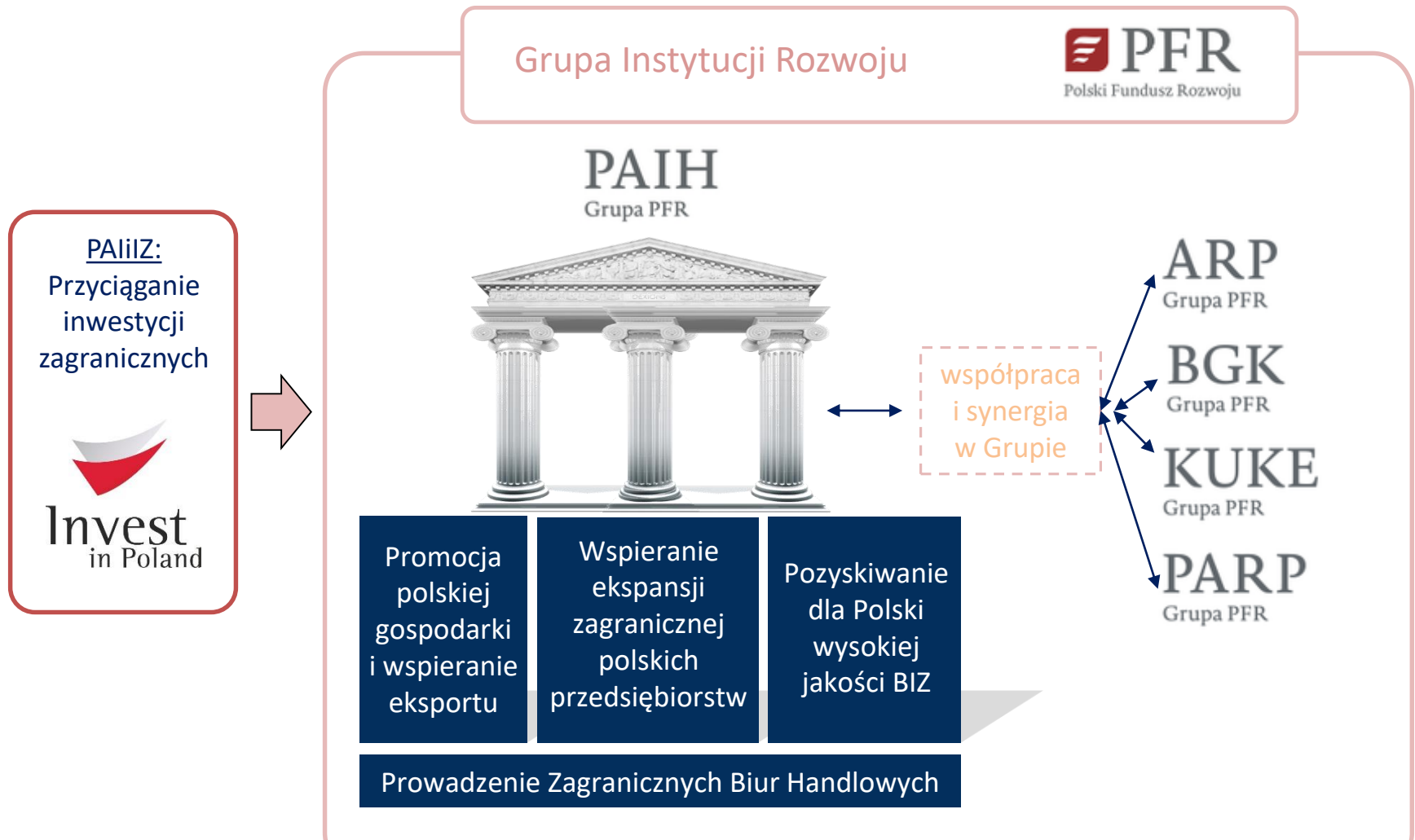






Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

## Zadania Agencji wg Planu Ekspansji Międzynarodowej Polskich Przedsiębiorstw





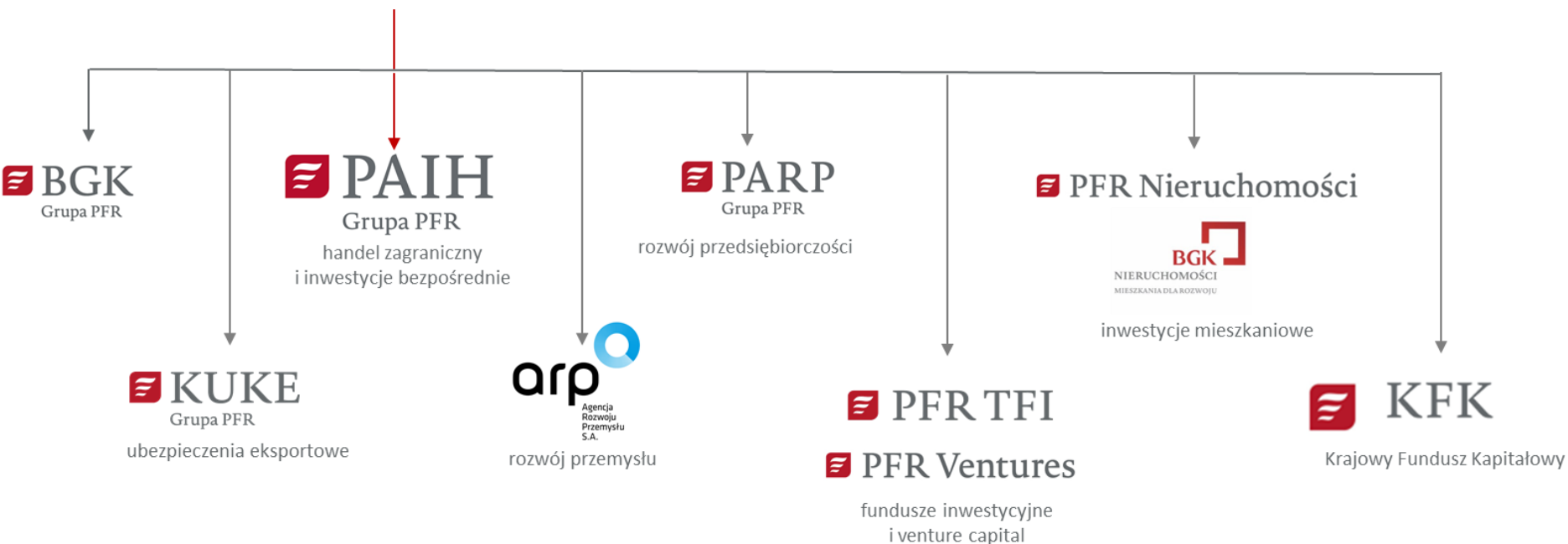
Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie



Polski Fundusz Rozwoju

## Efekt Synergii

Działająca pod wspólnym szyldem Grupy Polski Fundusz Rozwoju sieć polskich instytucji prorozwojowych.





Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

## PAIH. Kompleksowa oferta dla inwestora

**Polska Agencja Inwestycji i Handlu** ma ponad dwudziestoletnie doświadczenie w obsłudze międzynarodowych firm inwestujących w Polsce.

Nasz zespół ekspertów oraz skrojona pod konkretny projekt oferta zapewnią efektywne zarządzanie każdym procesem inwestycyjnym klienta.

**Oferta inwestycyjna PAIH kierowana jest zarówno do inwestorów zagranicznych, jak i polskich.**



Kompleksowa  
informacja  
nt. otoczenia  
gospodarczo-prawnego  
projektu biznesowego



Doradztwo lokalizacyjne,  
dostęp do bazy publicznych  
i prywatnych działek  
inwestycyjnych.



Opieka dedykowanego  
project managera na  
każdym etapie  
projektu.



Wsparcie w relacjach  
z administracją publiczną  
na szczeblu centralnym i  
lokalnym.



Doradztwo  
ws. instrumentów  
pomocy publicznej.



Organizacja wizyt  
studyjnych  
w potencjalnych  
miejscach inwestycji.



Pośrednictwo  
w kontaktach  
z potencjalnymi  
poddostawcami.



Opieka post-inwestycyjna,  
wsparcie mediacyjne.

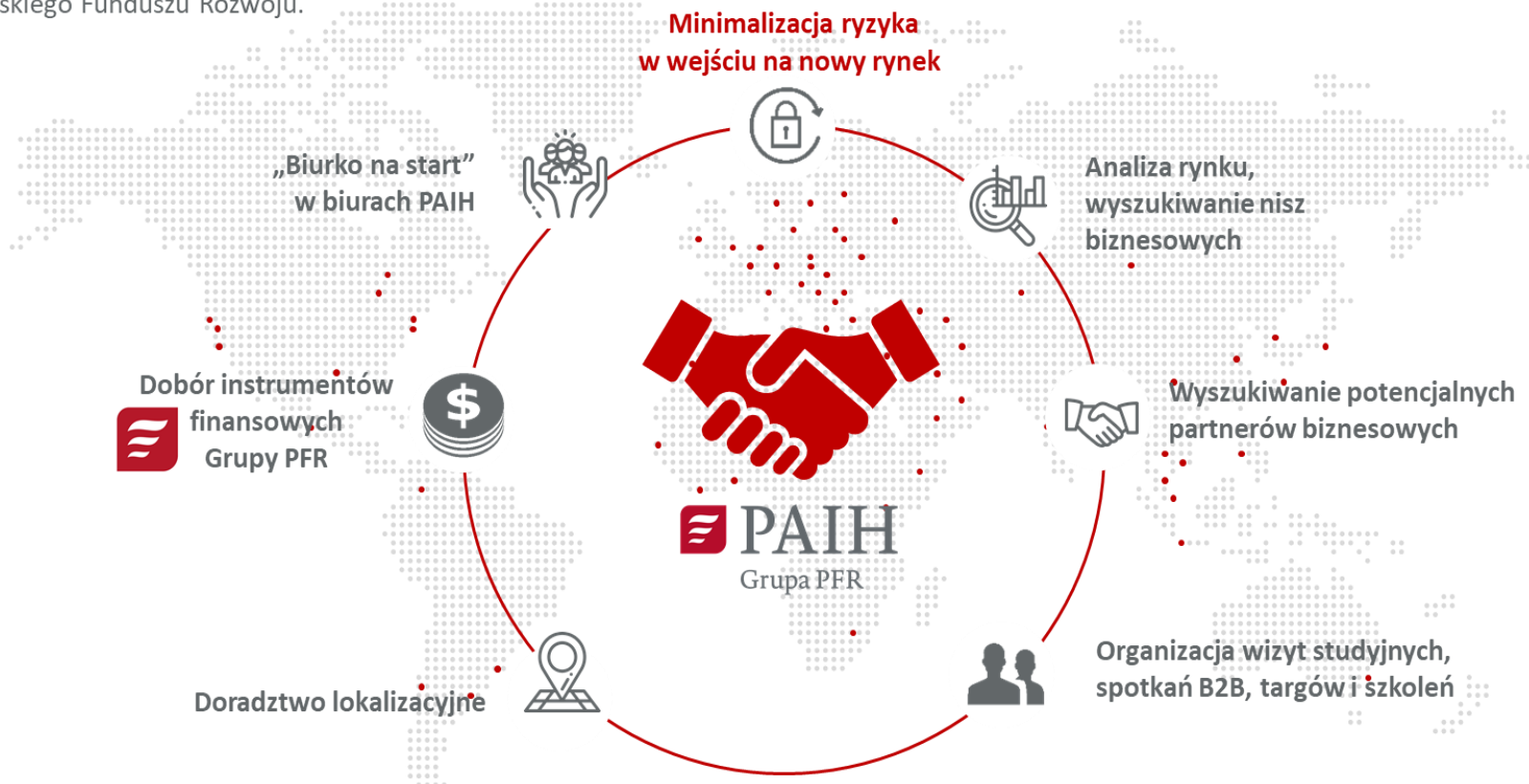


Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

Handel międzynarodowy

**PAIH** twój partner w eksporcie i inwestycjach.

PAIH dysponuje międzynarodową siecią **70 Biur Handlowych PAIH na 6 kontynentach**, ulokowanych na rynkach szybkiego wzrostu, charakteryzujących się największym potencjałem możliwości biznesowych dla polskich eksporterów i inwestorów. Biura asystują przedsiębiorcom na każdym etapie realizowania projektów. Firmy otrzymują również dostęp do instrumentów finansowania czy ubezpieczeń, oferowanych przez instytucje zrzeszone w Grupie Polskiego Funduszu Rozwoju.





Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

## Handel międzynarodowy

### Narzędzia promocji ekspansji zagranicznej w ofercie PAIH

polskie mosty  
technologiczne  
wiedza • kontakty • finansowanie



 **PAIH Expo**  
I Forum Wsparcia  
Polskiego Biznesu za Granicą

#### Polskie Mosty Technologiczne

Grant do 200 tys. zł  
w formule bezwrotnej pomocy

Wsparcie w opracowaniu  
i weryfikacji strategii ekspansji  
na 20 rynków poza UE.

**Termin:** do 2023 r.

Innowacyjne MŚP

[www.pmt.gov.pl](http://www.pmt.gov.pl)

#### Polski Pawilon na EXPO DUBAJ 2020

Programy partnerskie

Półroczna promocja polskich  
towarów i usług podczas  
największej wystawy światowej  
EXPO w Dubaju. W wydarzeniu  
weźmie udział 20 mln  
odwiedzających.

**Termin:** 20.10.2020-10.04.2021

Innowacyjne MŚP, duże firmy,  
regiony

[www.expo.gov.pl](http://www.expo.gov.pl)

#### Marka Polskiej Gospodarki BRAND

9 branżowych  
programów promocji

Stoiska narodowe na  
najważniejszych targach  
branżowych na świecie + strefa  
B2B.

**Termin:** 2018-2019

Firmy z 9 sektorów  
strategicznych:

biotechnologia i farmacja, budowa i wykańczanie  
budowli, części samochodowe i lotnicze, jachty i  
łódzie, kosmetyki, maszyny i urządzenia, meble,  
moda, sprzęt medyczny

[www.paih.gov.pl/bpp](http://www.paih.gov.pl/bpp)

#### PAIH EXPO

Forum wsparcia ekspansji  
polskiego biznesu

Edukacja polskiego biznesu  
w zakresie możliwości rozwoju  
na rynkach zagranicznych  
i promocja narzędzi wsparcia  
ekspansji.

**Termin:** 9/10.X 2019

Polskie MŚP, inwestorzy,  
regiony

[www.paihexpo.gov.pl](http://www.paihexpo.gov.pl)



Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

## **Programy pomocy publicznej w Polsce**

Dostępne wsparcie finansowe dla nowych inwestycji  
Najwyższe poziomy wsparcia w UE!



## Oferowane zachęty inwestycyjne

### Granty gotówkowe

dla  
dużych inwestycji,  
inwestycji  
innowacyjnych,  
projektów B+R,  
szkoleń



### Instrumenty podatkowe

dla większości rodzajów  
inwestycji i projektów  
B+R



### Preferencyjne kredyty

dla  
projektów  
ekologicznych i  
innowacji  
technologicznych  
(MŚP)



### Wkład kapitałowy

dla  
startupów i  
projektów  
strategicznych



- **Instrumenty krajowe** oferowane przez rząd
- **Fundusze europejskie** – Polska jest największym beneficjentem funduszy za okres finansowania 2014 -2020 – **82,5 mld EUR**
- **Instrumenty międzynarodowe** w ramach współpracy ponadkrajowej (np. Horyzont 2020, Granty Norweskie)

### Kluczowe obszary wsparcia



B+R



Innowacje



Środowisko



Zasoby ludzkie

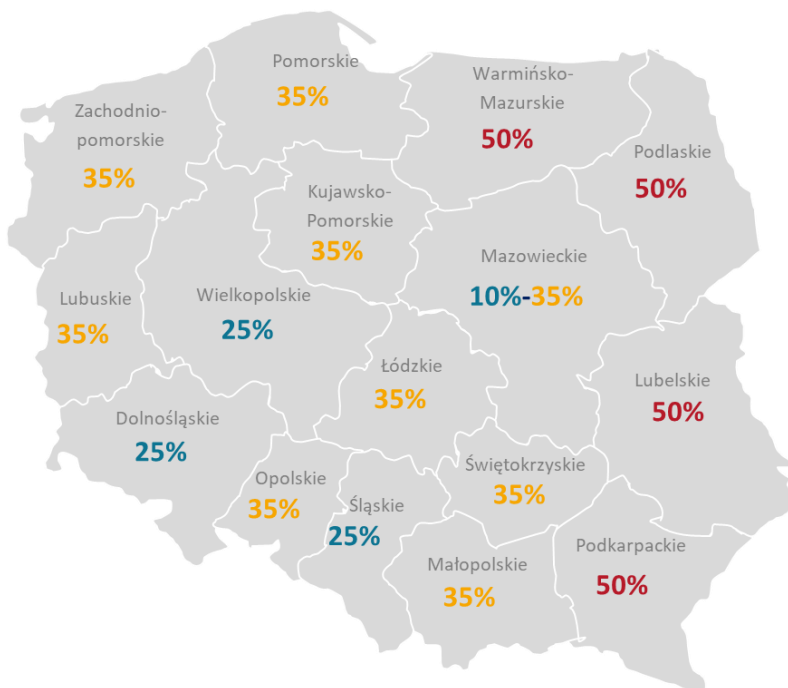


MŚP



## Pakiet pomocy regionalnej – wsparcie nowych inwestycji

Maksymalne poziomy wsparcia na I. 2014-2022 w różnych województwach (duże przedsiębiorstwa)\*






\* Dodatkowe 10 pkt. proc. dla średnich przedsiębiorstw i 20 pkt. proc. dla małych i mikroprzedsiębiorstw



**Uwaga:** Aby uniknąć notyfikacji otrzymanej pomocy publicznej do Komisji Europejskiej (dodatkowa procedura biurowa), wysokość pomocy nie może przekroczyć poniższych limitów:

Maksymalna intensywność pomocy w danym województwie	10%	15%	25%	35%	50%
Maksymalna wysokość pomocy (mln EUR)	7,5	11,25	18,75	26,25	37,5

### Zachęty oferowane dla nowych inwestycji:

-  Zwolnienie z CIT na okres od **10 do 15 lat**
  -  **Granty gotówkowe** dla projektów strategicznych – do 10 lub 15% kosztów inwestycji
  -  Zwolnienie z **podatku od nieruchomości** na okres do 5 lat
  -  **Wsparcie finansowe i szkoleniowe** oferowane przez lokalne Urzędy Pracy
  -  **Fundusze unijne** dla projektów innowacyjnych i B+R
- }

Zachęty ogólnokrajowe
- }

Zachęty na poziomie lokalnym
- }

Fundusze UE





Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

## Polska Strefa Inwestycji Zwolnienie z podatku CIT

Zwolnienie z podatku CIT dostępne w  
**całej Polsce**



### od 10 do 15 lat zwolnienia

w zależności od lokalizacji

Czas trwania wsparcia	Intensywność pomocy	10-25%	35%	50%
		Liczba lat zwolnienia	<b>10</b>	<b>12</b>



### Kryteria jakościowe

4 ÷ 6 punktów na 10 w zależności od lokalizacji

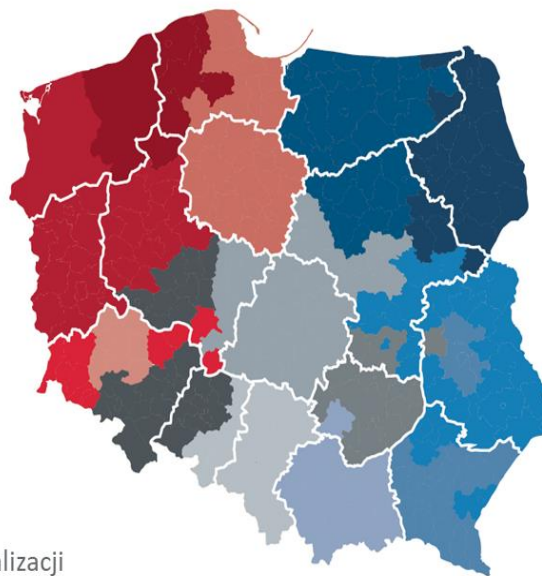


### Kryteria ilościowe

Minimalne nakłady 10 ÷ 100 mln PLN w zależności od lokalizacji

## 14 Specjalnych Stref Ekonomicznych

odpowiedzialnych za udzielenie zwolnienia z podatku CIT w zależności od lokalizacji



### Nazwa strefy

- Kamiennogórska SSE Małej Przedsiębiorczości
- Katowicka SSE
- Kostrzyńsko-Stubicka SSE
- Krakowski Park Technologiczny
- Legnicka SSE
- Łódzka SSE
- Pomorska SSE
- Słupska SSE
- SSE "Starachowice"
- SSE Euro-Park Mielec
- Suwalska SSE
- Tarnobrzaska SSE EURO-PARK WISŁOSAN
- Wałbrzyska SSE Invest-Park
- Warmińsko-Mazurska SSE



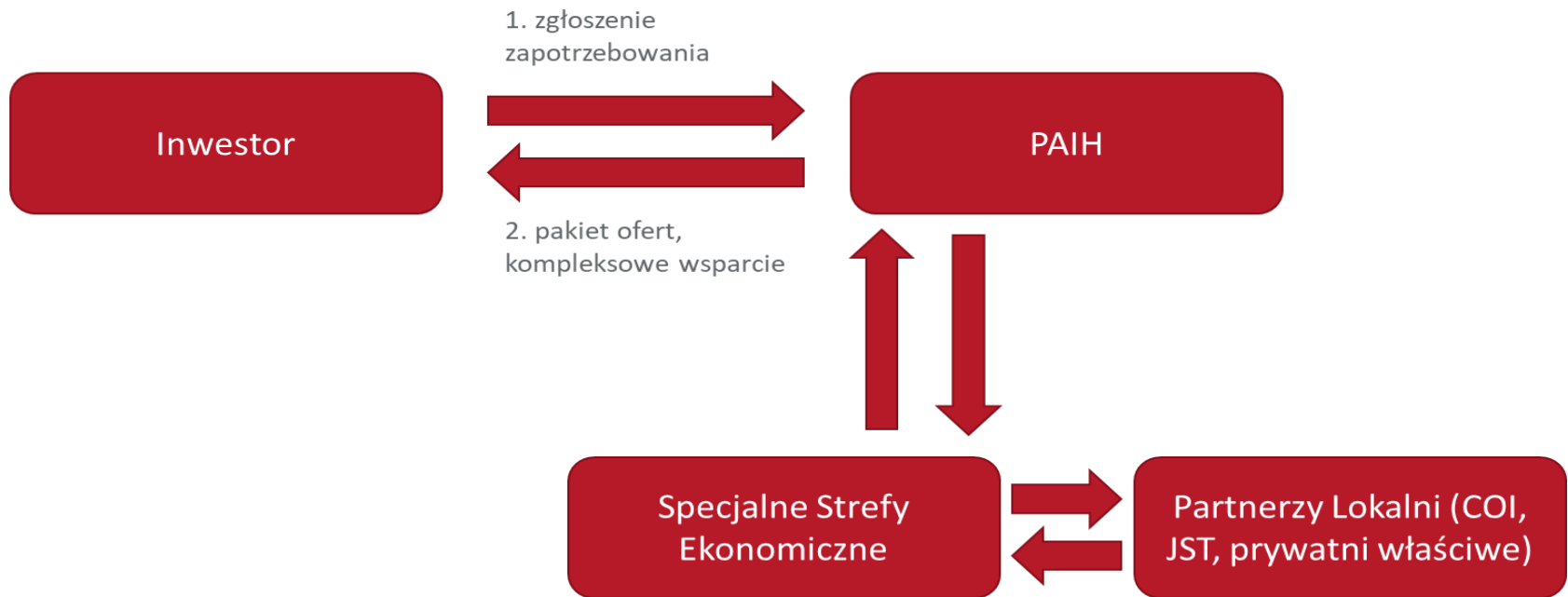
Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

# Standardy obsługi inwestora





## Procedura obsługi inwestora zagranicznego



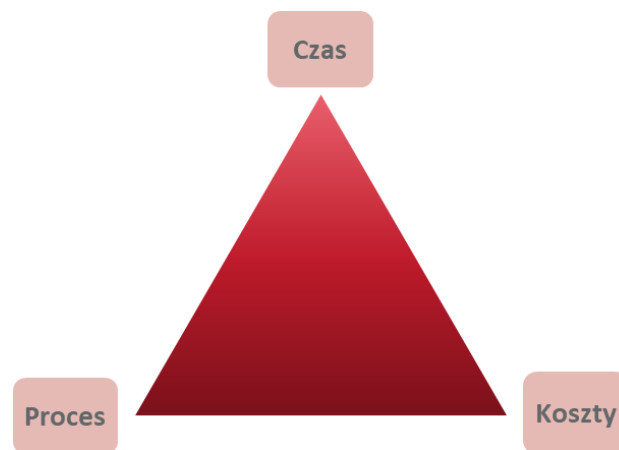
! Pamiętajmy, że gramy do jednej bramki! Często równoległe do Polski inwestor rozważa inne kraje.

! 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

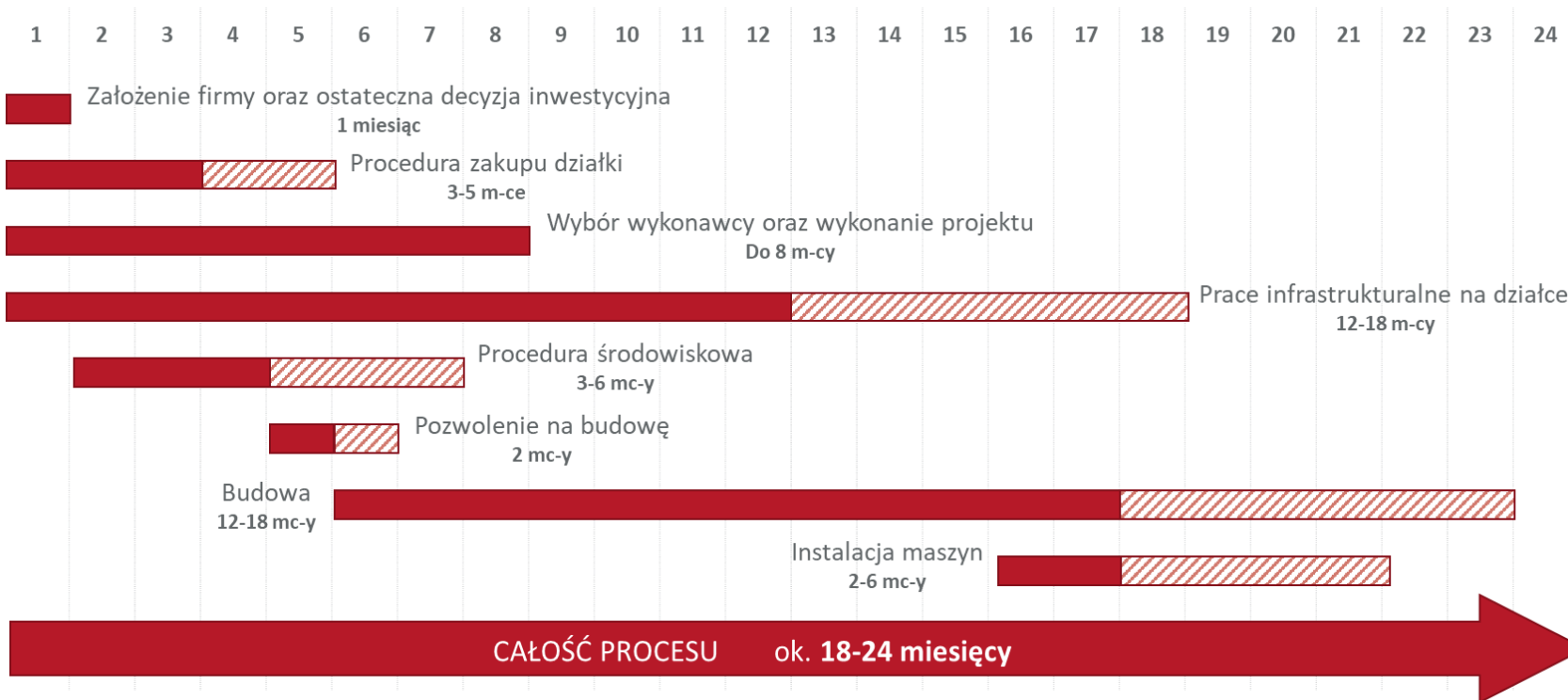
<b>Infrastruktura gospodarcza</b>	techniczno-prawne aspekty nieruchomości (status prawny, dostępne media, ukształtowanie terenu)
<b>Dostępność transportowa</b>	Bliskość głównych szlaków komunikacyjnych – głównie autostrad oraz dróg szybkiego ruchu a także dostępność lotniska
<b>Aktywność władz Samorządowych</b>	Inicjatywa ze strony partnera samorządowego, współpraca w kwestii aspektów formalno-prawnych
<b>Zasoby i koszty pracy</b>	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,



## Audyty 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

### 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



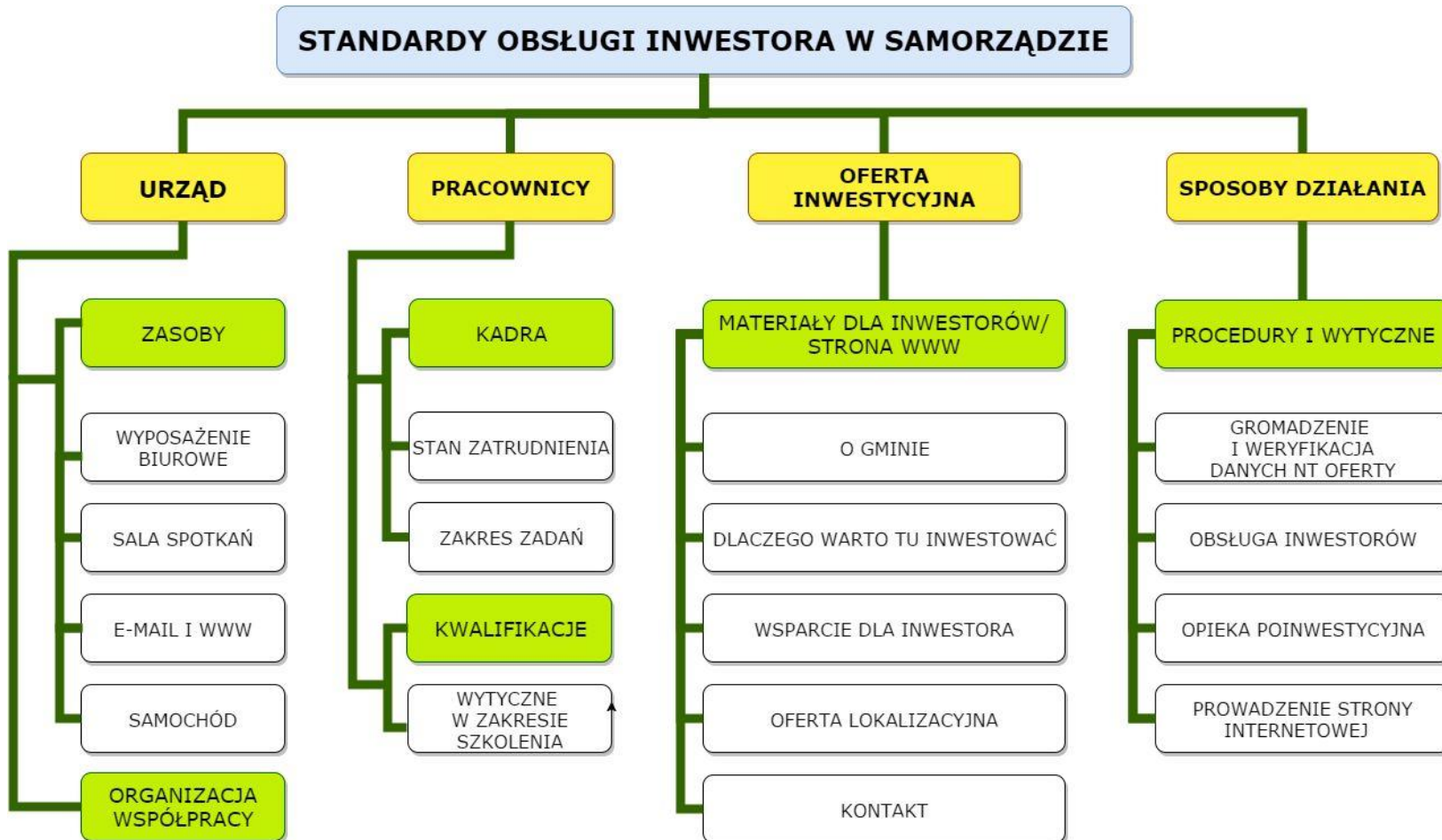
## Standardy – dla kogo?

- dla **JST** zainteresowanych wprowadzaniem **jednolitych standardów obsługi inwestora/ przedsiębiorcy** zalecanych przez PAIH.
- **wynikają z wieloletnich doświadczeń** w kontaktach międzynarodowych, w szczególności związanych z obsługą bezpośrednich inwestycji zagranicznych w PAIH i jej poprzedniczce – PAIiZ.
- pozwalają na realizację oczekiwań przedsiębiorców dotyczących **wsparcia przez gminę procesu inwestycyjnego**. Są także podpowiedzią dla zarządzających gminami, jak w prosty sposób kierować tym procesem w celu rozwijania lokalnej przedsiębiorczości.





## Schemat standardów obsługi inwestora w gminie (I)





## Minimalne wymogi do wdrożenia standardów obsługi gmin (I)

Lp	Dział	Lp	Wymogi
I.	Urząd	1.	Zamieszczenie zadań POP <b>w procedurach wewnętrznych gminy</b> , z uwzględnieniem zasad współpracy pracowników POP z pozostałymi pracownikami i jednostkami w ramach urzędu
		2.	Zapewnienie <b>warunków do spotkań</b> z przedsiębiorcami i inwestorami (dostęp do sali spotkań)
II.	Pracownicy	1.	<b>Wskazanie pracowników</b> POP oraz wpisanie zadań z tym związanych do ich zakresów obowiązków
		2.	Udział pracownika POP <b>w dedykowanych szkoleniach</b>
		3.	Udział <b>osoby decyzyjnej</b> 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 <b>czynników atrakcyjności inwestycyjnej</b> gminy
		2.	Określenie dostępnej <b>oferty lokalizacyjnej</b> gminy
		3.	Określenie możliwości <b>rozwoju oferty lokalizacyjnej gminy</b> np. poprzez inwestycje gminne, przyłączanie nowych gruntów (współpraca z innymi właścicielami lub długofalowe planowanie wykupu)
		4.	<b>Określenie oferty inwestycyjnej</b> gminy obejmującej elementy wskazane w Standardach
IV.	Sposoby działania	1.	Wprowadzenie przynajmniej jednej <b>oferty lokalizacyjnej do generatora ofert</b>
		2.	Przygotowanie strony <b>internetowej</b> dla inwestora zgodnie ze wzorcem
		3.	Zaplanowanie i rozpoczęcie realizacji działań z zakresu <b>opieki poinwestycyjnej</b>



## Wytyczne w zakresie infrastruktury i zasobów ludzkich POP w JST

1. **Lokalizacja** gminnych POP, warunki lokalowe i transport
2. **Kadra** POP – wymagania
3. **Kadra** POP – obowiązki
4. POP a organizacja **współpracy w urzędzie**
5. **Wspólna identyfikacja** POP





## 1. Lokalizacja gminnych POP, warunki lokalowe i transport

- Władze JST w ramach swojej struktury powinny powołać gminne POP, tak, by zapewnić **szybkie podejmowanie decyzji** niezbędnych przy obsłudze inwestora.
- Sytuacja idealna to **bezpośrednia podległość POP pod wójta** (burmistrza, prezydenta) lub jego zastępcę.
- Zbyt długi łańcuch decyzyjny oddzielający POP od włodarza terenu przekłada się na **opóźnienia w obsłudze inwestora** i może oznaczać utratę przewagi nad konkurentami lub nawet zaufania inwestora.
- POP **może stanowić odrębną jednostkę** lub być ulokowane w strukturze urzędu gminy w ramach jednej z jego jednostek organizacyjnych.





## 2. Kadra POP – wymagania

- Kluczowe w procesie budowania zaufania pomiędzy oferentem (JST), a klientem (przedsiębiorcą/ inwestorem) jest **ułożenie właściwych relacji personalnych**
- Osoby zatrudnione powinny charakteryzować się:
  - **wyższym wykształceniem**;
  - **znajomością języków obcych** (przynajmniej jeden pracownik ze znajomością **języka angielskiego**) na poziomie umożliwiającym swobodną komunikację z inwestorami zagranicznymi;
  - **wysoką kulturą osobistą**, komunikatywnością, odpornością na stres, elastycznością, umiejętnością szybkiego wyszukiwania potrzebnych informacji, dyspozycyjnością.



### 3. Kadra POP – obowiązki (I)

- **przygotowywanie kompletnej oferty inwestycyjnej** gminy, jej weryfikacja i aktualizacja, w tym nadzór nad danymi niezbędnymi do jej opracowania;
- **aktualizacja danych** dotyczących oferty inwestycyjnej na portalu gminy oraz dbałość o aktualność informacji, w tym nadzór nad administratorem strony w tym zakresie;
- **weryfikacja oferty inwestycyjnej** i działań POP pod kątem zgodności ze „Strategią rozwoju społeczno-gospodarczego gminy”, w szczególności w zakresie ładu przestrzennego i gospodarki nieruchomościami;
- Organizacja **działań promujących ofertę inwestycyjną** gminy;
- **udzielanie informacji** przedsiębiorcom/ inwestorom, w tym prezentacja posiadanej przez gminę oferty inwestycyjnej;



### 3. Kadra POP – obowiązki (II)

- organizowanie w razie potrzeby **wizyt lokalizacyjnych** inwestorów na terenie gminy i współdziałanie z innymi podmiotami w tym zakresie;
- **asystowanie inwestorom w niezbędnych procedurach administracyjnych** i prawnych na poziomie gminy, występujących w trakcie realizacji projektu inwestycyjnego;
- **opieka poinwestycyjna** dla firm łącznie ze wsparciem firm, które już działają na terenie gminy;
- **współdziałanie z podmiotami** zaangażowanymi w obsługę inwestora na szczeblu ponadgminnym, w szczególności z **PAIH, SSE i innymi partnerami regionalnymi**;
- znajomość i przestrzeganie standardów obsługi inwestora na każdym etapie działania.



## 4. POP a organizacja współpracy w urzędzie (I)

- Jednym z kluczowych elementów wdrażania niniejszych standardów jest **przeniesienie przewidzianych tu procesów do procedur wewnętrznych gminy.**
- Istotą tego działania jest **określenie w JST wszystkich osób zaangażowanych w obsługę inwestorów**, zapewnienie im możliwości efektywnej współpracy i zorganizowanie zasad tej współpracy, bez względu na to, czy będą to osoby prowadzące negocjacje, czy tylko dostarczające pojedynczych danych.
- **Brak współpracy jest często barierą w działaniu**, nawet w gminach, które już posiadają zorganizowane POP.
- Pierwszym krokiem powinno być **zestawienie zadań** gminy i posiadanych przez nią informacji **z informacjami niezbędnymi w procesie obsługi** inwestora.



## Tabela do identyfikacji kluczowych partnerów POP w ramach struktury UG

Zadanie gminy	Jednostka organizacyjna	Czy jego realizacja lub informacje związane z jego realizacją są związane z obsługą projektu inwestycyjnego?	Czy jego realizacja lub informacje związane z jego realizacją są związane z opieką poinwestycyjną?	Komentarz	Udział w stałej grupie roboczej (zaznaczyć jeśli tak lub wpisać osoby sugerowane przy konkretnych tematach)
Ład przestrzenny i gospodarka przestrzenna				Dane do formatek, w tym SCL i Real Estate for Tourism, Dane do ankiety atrakcyjności inwestycyjnej	
Drogi, mosty, ulice, place				Dane do ankiety czynników atrakcyjności inwestycyjnej	
Ochrona środowiska					
Wodociągi i zapewnienie zaopatrzenia w wodę					
Zaopatrzenie w energię ciepłą i elektryczną					
Kanalizacja i odprowadzanie ścieków					
Wysypiska i utylizacja odpadów komunalnych					
Lokalny transport zbiorowy					
Zieleń miejska i zadrzewienia					
Edukacja publiczna				Dane do ankiety czynników atrakcyjności inwestycyjnej	
Kultura fizyczna i turystyka				Informacje do formatki Real Estate For Tourism	
Porządek publiczny					
Promocja gminy				Podstrona „Invest in Gmina”	
Ochrona zdrowia, pomoc społeczna		nie dotyczy	nie dotyczy		Strona 69
Kultura		nie dotyczy	nie dotyczy.		



## 4. POP a organizacja współpracy w urzędzie (II)

- Proponuje się, aby do współpracy przy obsłudze inwestorów burmistrz, wójt lub prezydent powołał **stały zespół roboczy**, w skład którego wejdzie po jednej osobie z każdej z jednostek zidentyfikowanych jako kluczowe.
- Do zadań członków zespołu, które powinny być określone w dokumencie powołującym go, należy **sprawne przekazywanie niezbędnych informacji** oraz **współpraca z POP przy rozwiązywaniu konkretnych sytuacji problemowych** związanych z inwestycją np. z uzyskiwaniem pozwoleń, czy dostępu do mediów.
- Członkowie zespołu mogą **pracować w trybie spotkaniowym** lub stanowić swoistą grupę kontaktową dla POP. Istotne kwestie natomiast to, to by mieli oni możliwość działania i podejmowania roboczych decyzji w swoim obszarze oraz by byli dokładnie poinformowani o swoich zadaniach.



## 5. Wspólna identyfikacja POP

- **Standaryzacja obsługi inwestorów** w samorządzie jest kontynuacją wcześniejszych działań PAIH, a wcześniej Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiZ), w budowaniu marki „*Invest in Poland*”;
- **PAIH posiada 16 partnerów regionalnych**, którymi są certyfikowane RCOI, występujące pod marką „*Invest in Region*”;
- Naturalnym wzmocnieniem działań promujących markę „*Invest in ...*” na poziomie regionu jest włączenie się do projektu gmin pod hasłem „*Invest in Gmina*”;
- Hasło „*Invest in Gmina*” należy wykorzystywać w materiałach tworzonych przez POP.



## Kadra POP powinna:

- posiadać wiedzę na temat **oczekiwań inwestorów i przedsiębiorców**;
- znać **potencjał inwestycyjny gminy** i regionu;
- posiadać **umiejętność prowadzenia rozmów** o charakterze biznesowym oraz prowadzenia negocjacji;
  
- posiadać umiejętności **przygotowania oraz prezentacji ofert**;
- **znać i stosować zasady poufności** w kontaktach z przedsiębiorcami/ inwestorami;
- znać i stosować **zasady savoir-vivre** oraz protokołu dyplomatycznego w biznesie;
- posiadać podstawowe informacje i umiejętność **pracy z przedstawicielami różnych kultur**;
  
- **budować pozytywne relacje** ze światem nauki i biznesu;
- dążyć do osiągnięcia celów wyznaczonych w strategii promocji potencjału inwestycyjnego gminy.





Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

# Oferta inwestycyjna



Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie



[administracja.mswia.gov.pl](http://administracja.mswia.gov.pl)



## Kluczowe elementy oferty inwestycyjnej



Charakterystyka regionu/  
JST oferującej lokalizację



Dlaczego warto tu zainwestować?



Wsparcie dla inwestora



Oferta lokalizacyjna



Kontakt



## Przesłanki budowy regionalnego systemu współpracy

### Fakty:

- oferta inwestycyjna kreowana jest na poziomie regionalnym i lokalnym
- 85% inwestycji w Polsce poza obszarem pomocy publicznej, w tym SSE

## Strategia Odpowiedzialnego Rozwoju

### Kapitał dla rozwoju

Założenie:

*wpisywanie się inwestycji w cele rozwojowe kraju*

**Cel: podniesienie efektywności obsługi i jakości inwestycji**

Wsparcie SSE jako bezpośredniego partnera MR w regionie

Ścisła współpraca SSE i samorządowych Partnerów Regionalnych na rzecz wspólnego celu

### Efekty:

- pozyskanie inwestorów wspierających rozwój regionów,
- wyższe wpływy podatkowe w regionach,
- dodatkowe miejsca pracy w regionach.



## Pozyskiwanie inwestycji

### PROCES:

#### Warunki konieczne:

- identyfikacja i przygotowanie Partnerów Regionalnych,
- posiadanie oferty inwestycyjnej.

Nawiązanie kontaktu z inwestorem

Decyzja inwestycyjna

<sup>w</sup>  
Działanie firmy w regionie

### PROCEDURY:

Certyfikacja Partnerów Regionalnych

Gromadzenie i weryfikacja danych

Obsługa inwestora

Obsługa poinwestycyjna



## 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**.



## Oferta lokalizacyjna



## 4. Oferta lokalizacyjna

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

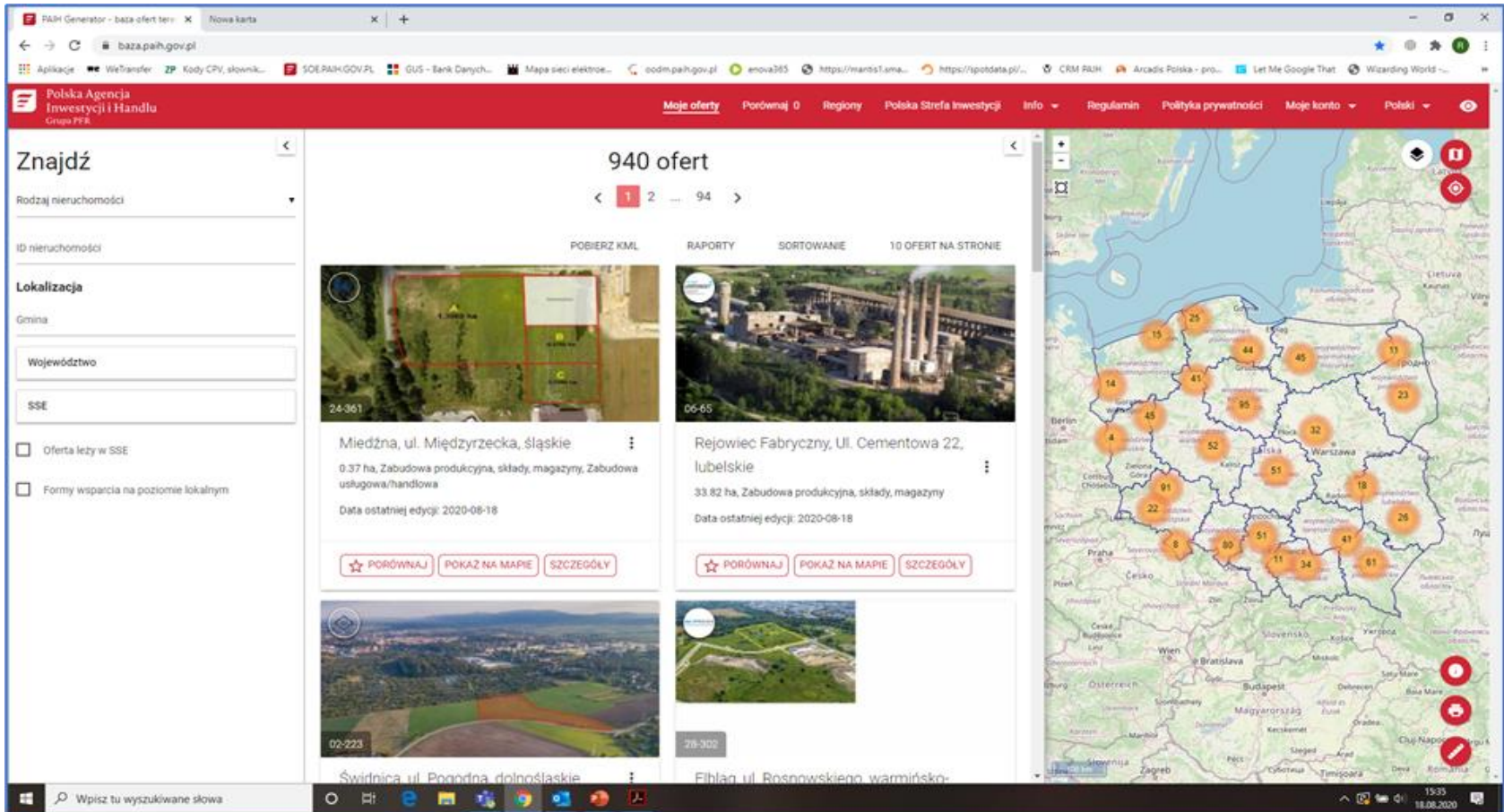
Na potrzeby gminy należy wyróżnić następujące typy oferty lokalizacyjnej:

- *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.

## Generator ofert



The screenshot shows a web browser displaying the PAIH Generator - baza ofert serwisu. The page features a search bar with the text "Znajdź" and a dropdown menu for "Rodzaj nieruchomości". Below the search bar, there are filters for "ID nieruchomości", "Lokalizacja" (Gmina, Województwo, SSE), and checkboxes for "Oferta leży w SSE" and "Formy wsparcia na poziomie lokalnym". The main content area displays "940 ofert" and a grid of property listings. Each listing includes a thumbnail image, a title, a description, and a date of the last update. The listings are: 1. "Miedzna, ul. Międzyrzecka, śląskie" (0.37 ha, Zabudowa produkcyjna, składy, magazyny, Zabudowa usługowa/handlowa, Data ostatniej edycji: 2020-08-18). 2. "Rejowiec Fabryczny, Ul. Cementowa 22, lubelskie" (33.82 ha, Zabudowa produkcyjna, składy, magazyny, Data ostatniej edycji: 2020-08-18). 3. "Świdnica ul. Pogodna, dolnośląskie" (02-223). 4. "Fiblan, ul. Rosnowskiego, warmińsko-". On the right side, there is a map of Poland with orange circles indicating the number of offers in various voivodeships. The bottom of the page shows a Windows taskbar with the search bar containing "Wpisz tu wyszukiwane słowa" and the system tray showing the date and time (15:35 18.08.2020).



## 4. Standardy ofert lokalizacyjnych

### Profesjonalna, ujednolicona oferta

	D	E	F	G	H	I
	Radziszka	Lubochówka	Bychów	Grzegorz	Radziwół	Radziszka
1. Nazwa	Radziszka	Lubochówka	Bychów	Grzegorz	Radziwół	Radziszka
2. Powierzchnia	10000	10000	10000	10000	10000	10000
3. Adres	ul. Piłsudskiego 10000	ul. Piłsudskiego 10000	ul. Piłsudskiego 10000	ul. Piłsudskiego 10000	ul. Piłsudskiego 10000	ul. Piłsudskiego 10000
4. Status	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa
5. Rodzaj zabudowy	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa
6. Rodzaj zabudowy	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa
7. Rodzaj zabudowy	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa
8. Rodzaj zabudowy	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa
9. Rodzaj zabudowy	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa
10. Rodzaj zabudowy	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa
11. Rodzaj zabudowy	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa
12. Rodzaj zabudowy	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa
13. Rodzaj zabudowy	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa
14. Rodzaj zabudowy	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa
15. Rodzaj zabudowy	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa
16. Rodzaj zabudowy	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa
17. Rodzaj zabudowy	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa
18. Rodzaj zabudowy	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa	zabudowa

### ROZPRZA, ROAD E75

City/Commune: Rozprza    Dzielica: piotrkowski    Voivodeship: łódzkie

9 km - A1  
 11 km - Rozprza  
 70 km - Łódź Lublink  
 165 km - Warszawa

POPULATION municipality	POPULATION in 30 km radius	UNEMPLOYMENT (NAI/RM/BE) county	VOCATIONAL STUDENTS municipality
12306	1775062	6.4% / 2028	35065

NAME OF THE IZ2 ŁĄDZ SEZ	NUMBER OF POINTS FOR INVESTIVE CRITERIA	ONE OF THE 122 MEDIAN SIZES CITIES ACCORDING TO SOCIAL AND ECONOMIC FUNCTIONS	THE ANNUAL REQUIRED AMOUNT OF INVESTMENT OUTLAYS
	5 / 10	NO	80 mln PLN

Zoning for manufacturing	Height restrictions	Building coverage	The shape of the site
YES	20 m	90%	Other

Underground obstacles	Overland obstacles	Land level difference	Underground water level
NO	YES - 110 kV power line, 15 kV power line...	17.5 m	Not data

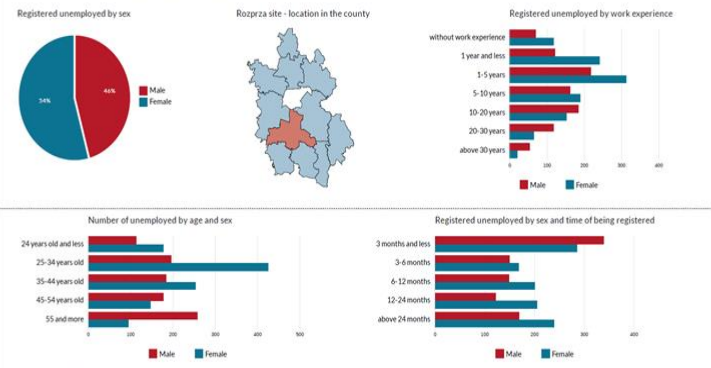
Ecological restrictions	Flood or land slide risk	Farmland conversion fee	Years of CIT exemption
YES	NO	YES - 1%	12 years

Net plot / 1000 m<sup>2</sup> 50 PLN  
 Max area available 200 ha  
 Owner KOWR  
 Possibility for expansion Possible enlargement of 20 ha North direction, 45 ha South direction and...

- 0 m from boundary 110 kV 50 kV
- 250 m from boundary 2000 m<sup>2</sup> 2%
- 2000 m from boundary By ground Pipe diameter 200 mm
- 2200 m from boundary 430 m<sup>2</sup> 7%

### ROZPRZA SITE, PIOTRKOWSKI COUNTY - UNEMPLOYMENT STRUCTURE

total of 2028 registered unemployed in the county



Source: Central Statistical Office, 2017





## 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 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

### **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 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 <sup>3</sup> /h]	1375
Water for social purposes	✓	Connection point (distance from boundary) [m]	0 m
		Available capacity [m <sup>3</sup> /24h]	112,32m <sup>3</sup> /h
Water	✓	Connection point (distance from boundary) [m]	0 m
		Available capacity [m <sup>3</sup> /24h]	112,32m <sup>3</sup> /h
Sewage discharge	✓	Connection point (distance from boundary) [m]	0 m
		Available capacity [m <sup>3</sup> /24h]	6,12m <sup>3</sup> /h
Treatment plant	✓		
Telephone	✓	Connection point (distance from boundary) [m]	0 m



## Zasady przygotowania oferty inwestycyjnej wg standardów PAIH

### Obsługa projektów inwestycyjnych

- Inwestor określa warunki brzegowe projektu
- Inwestor dostaje pakiet ofert
- Inwestor wybiera najlepszą ofertę



## Zasady przygotowania oferty inwestycyjnej wg standardów PAIH

### Obsługa projektów inwestycyjnych

**Istotne dla inwestora**  **lokalizacja**

- W pobliżu dróg krajowych, wojewódzkich
- Dobry dojazd
- Dostępność siły roboczej.



## Zasady przygotowania oferty inwestycyjnej wg standardów PAIH

### Parametry terenów:

#### Wymagane:

- Uregulowany stan prawny
- Przeznaczenie pod działalność przemysłową
- Powierzchnia nie mniejsza niż 2 ha.

#### 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 – Generator Ofert Inwestycyjnych

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





## Site Check List

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



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 <sup>2</sup> ] włączając 23% VAT <i>Approx. land price [PLN/m<sup>2</sup>] including 23% VAT</i>	
	<b>Właściciel / właściciele</b> <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 <b>Zoning</b>	
	Warunki nabycia / udostępnienia <i>terms of acquisition</i>	Sprzedaż <b>Sale</b> <input type="checkbox"/> Użytkowanie wieczyste <b>Perpetual usufruct</b> <input type="checkbox"/> Wynajem <b>Lease</b> <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 <b>Access road to the plot (type and width of access road)</b>	(należy podać rodzaj drogi i jej szerokość użytkową – bez pobocza)
	Autostrada / droga krajowa [km] <b>Nearest motorway / national road [km]</b>	(należy podać oznaczenie autostrady / drogi krajowej oraz odległość do wjazdu na autostradę / drogę krajową)
	Porty rzeczne i morskie w odległości do <b>Sea and river ports located up to</b>	(prosimy o podanie miejscowości, w której znajduje się port i odległości w km; interesują nas wszystkie porty znajdujące się w promieniu )
	Kolej [km] <b>Railway line [km]</b>	(prosimy o podanie miejscowości w której znajduje się najbliższa stacja kolejowa i odległości w km)
	Bocznica kolejowa [km] <b>Railway siding [km]</b>	(prosimy o podanie miejscowości i odległości w km)
	Najbliższe lotnisko międzynarodowe [km] <b>Nearest international airport [km]</b>	(prosimy o podanie miejscowości i odległości w km; dodatkowo interesują nas wszystkie lotniska znajdujące się w promieniu )
	Najbliższe miasto wojewódzkie [km] <b>Nearest province capital [km]</b>	(prosimy o podanie miejscowości i odległości w km)



Istniejąca infrastruktura  
Existing infrastructure

<b>Elektryczność na terenie (T/N)</b> <b>Electricity (Y/N)</b>	
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 <sup>3</sup> ]	
Średnica rury Pipe diameter [mm]	
Dostępna objętość Available capacity [Nm <sup>3</sup> /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 <sup>3</sup> /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 <sup>3</sup> /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 <b>Comments</b>	
Osoba przygotowująca ofertę <b>Offer prepared by</b>	Imię, nazwisko, stanowisko, tel., tel. komórkowy, e-mail, znajomość języków obcych
Osoby do kontaktu <b>Contact person</b>	Imię, nazwisko, stanowisko, tel., tel. komórkowy, e-mail, znajomość języków obcych
Data aktualizacji oferty <b>Updated offer</b>	

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)
- 2 - 5 dobrej jakości zdjęć, dających pełny obraz terenu
- Zdjęcia lotnicze (o ile są).





Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie



**Nie**



**Tak**



**Nie**



**Tak**



**Tak**



**Tak**

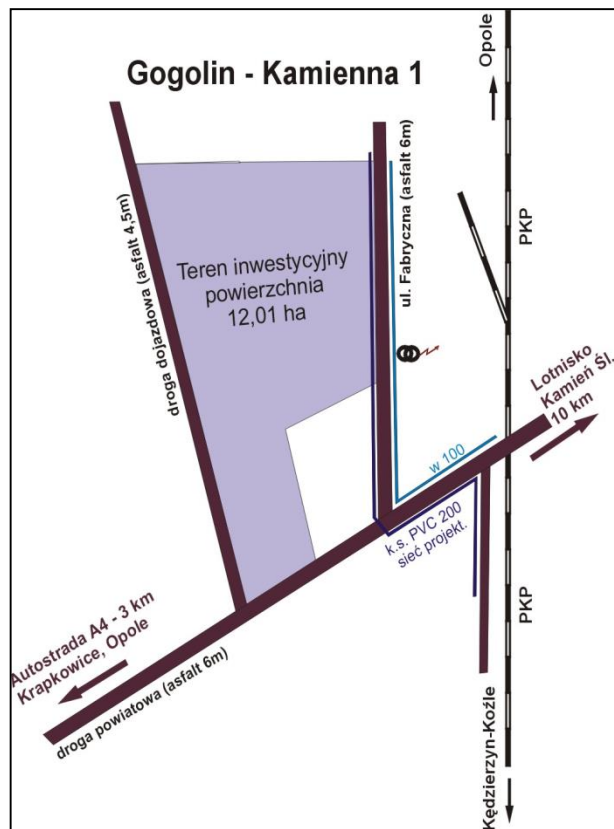


**Nie**



**Tak**

## Zasady przygotowania oferty inwestycyjnej wg standardów PAIH



**Tak**



**Nie**



## 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



## 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.



## 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

Powierzchnia

sq.m.  
m<sup>2</sup>

Number of storeys

Liczba kondygnacji

Height

Wysokość

m

Year of construction

Rok budowy

Floor carrying capacity

kg / sq.m.  
kg / m<sup>2</sup>

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.  
m<sup>2</sup>

\_\_\_\_\_

5. Transport link / Połączenia transportowe

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



## 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 / Bocznicą                      | <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



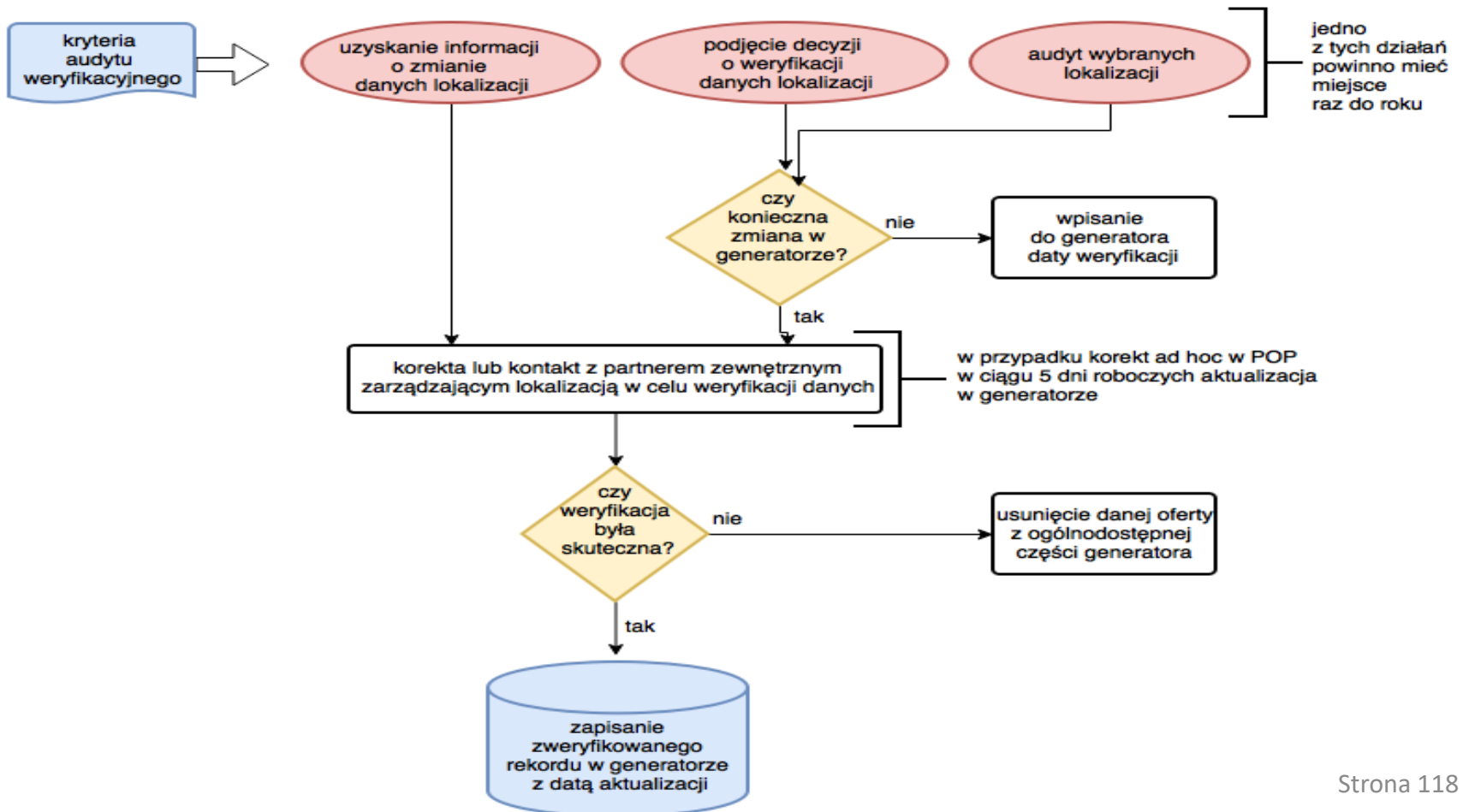


## Procedura weryfikacji bazy ofert inwestycyjnych

- **Raz na pół roku każda z ofert POP powinna zostać zweryfikowana.** Ponadto baza ta powinna być aktualizowana na bieżąco o informacje wpływające od osób zarządzających działkami, nieruchomościami i od właścicieli nieruchomości;
- Pracownicy POP **audytują tereny inwestycyjne**, hale i inne nieruchomości, których opisy w formie ofert posiadają w swoich zasobach. Podczas audytu pracownik POP weryfikuje posiadane informacje i dane dotyczące wizytowanej lokalizacji;
- Raz do roku **zebranie wniosków z weryfikacji i audytów**, aby możliwe było ocenienie, co dzieje się z konkretną ofertą lokalizacyjną i w przypadku braku zainteresowania dokonanie analizy takiego stanu rzeczy.



## Weryfikacja bazy danych ofert inwestycyjnych





## Wytyczne dotyczące gromadzenia informacji gospodarczych o gminie

POP gromadzi i na bieżąco aktualizuje dane dotyczące gminy i jej otoczenia:

- potencjalni **poddostawcy i kooperanci** w wybranych sektorach gospodarki;
- **dane teleadresowe** jednostkę samorządu terytorialnego, wraz z kontaktem do osoby zajmującej się obsługą inwestorów oraz do osoby zajmującej się ofertami gruntów;
- **wskaźniki ekonomiczne w regionie** np. PKB, wskaźnik bezrobocia, inflacji itp.;
- informacje dotyczące **instytucji świadczących usługi dla biznesu**.



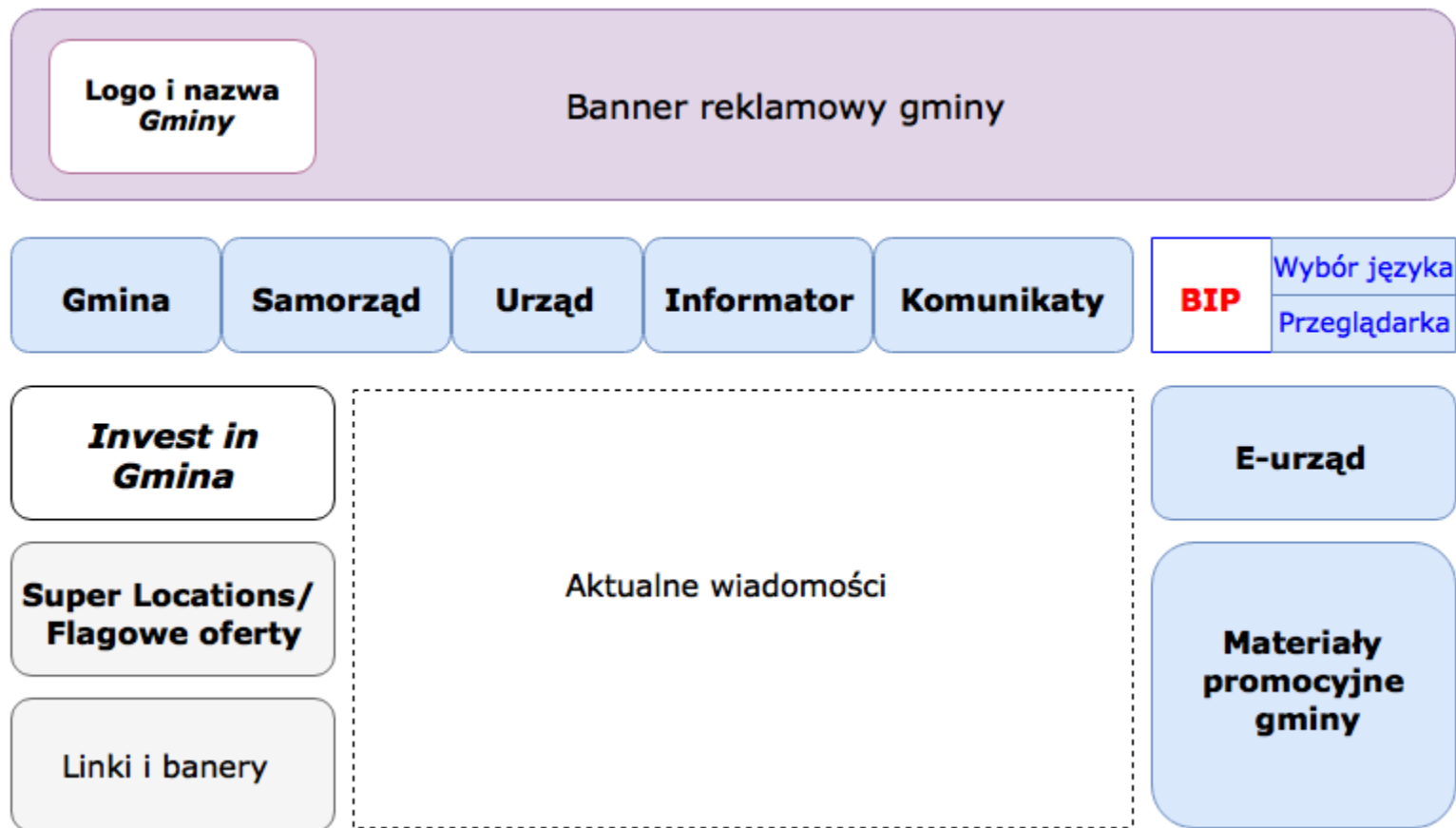
## Wytyczne do prowadzenia strony internetowej

- Gmina powinna więc zadbać o stworzenie **wewnętrznych zasad obsługi portalu**, w tym podstrony „*Invest in Gmina*”. W innym wypadku portal nie będzie użyteczny dla odbiorców, którzy szybko stracą zaufanie do zamieszczonych informacji.
- Portal warto budować z **wykorzystaniem wsparcia podmiotu merytorycznie do tego przygotowanego**, ale za jego konstrukcję i zawartość zawsze odpowiada wyznaczony pracownik urzędu (lub zespół) o odpowiednich kwalifikacjach.
- Za **aktualizację informacji** publikowanych na łamach witryny internetowej gminy odpowiadają wspólnie administrator i wyznaczony pracownik lub pracownicy, posiadający wiedzę merytoryczną.



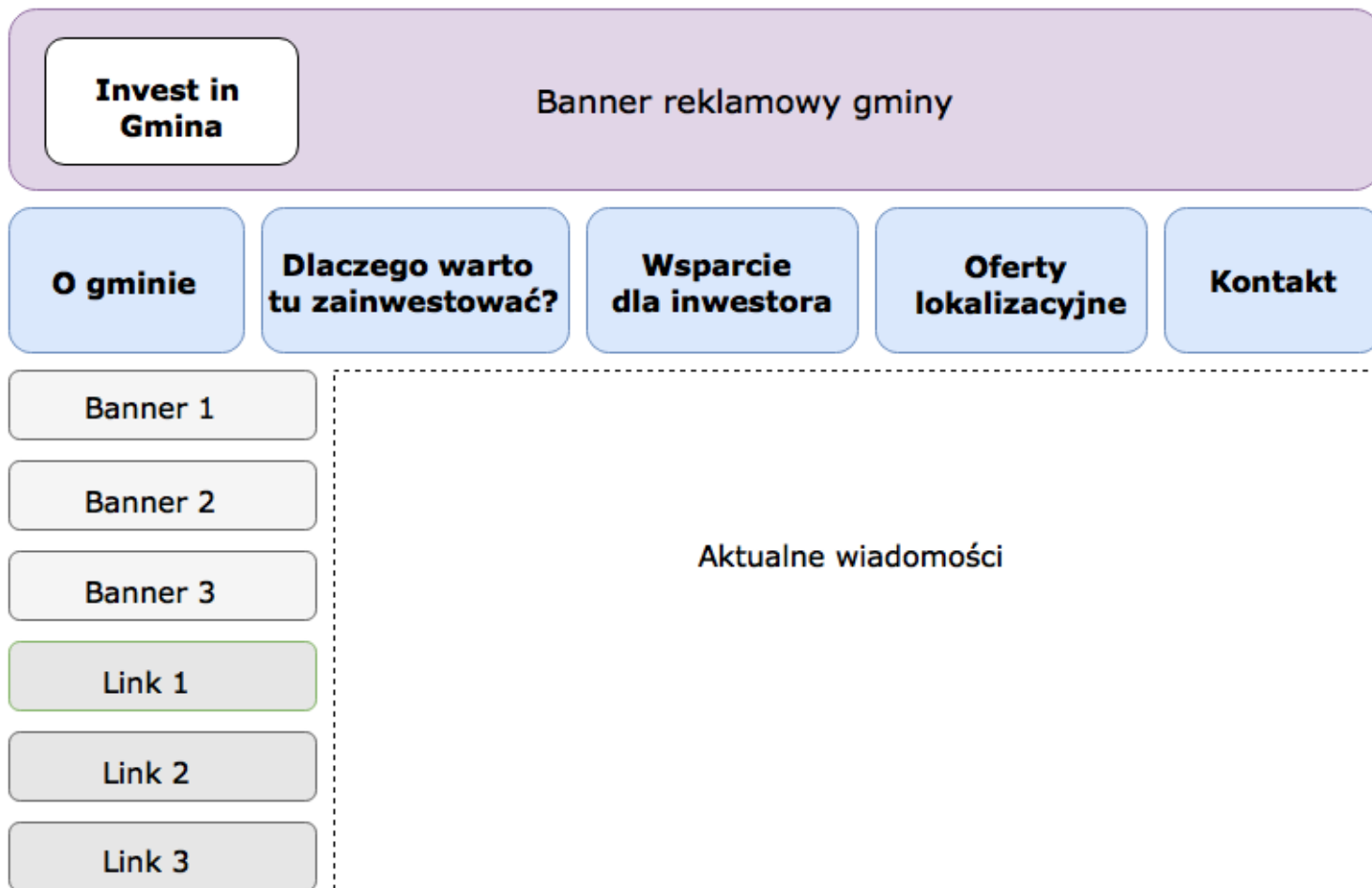


## Wytyczne do prowadzenia strony internetowej





## Przykładowy układ zakładki „Invest in Gmina”





## Współpraca POP przy projektach realizowanych przez partnerów

- W przypadku projektów prowadzonych przez PAIH lub jego partnera regionalnego, pracownik POP **pomaga w organizacji przebiegu wizyty** w zakresie uzgodnionym z partnerem prowadzącym inwestora, w szczególności w zakresie organizacji spotkań z przedstawicielami władz gminy, dostawców mediów, przedstawicielami firm lokalnych.
- Przy współpracy z partnerami POP stosuje te same **zasady poufności** jak w przypadku projektów obsługiwanych samodzielnie.
- **PAIH i jego partner regionalny zobowiązane są do wsparcia Gminy w procesie inwestycyjnym** wykraczającym poza możliwości techniczne i organizacyjne jednostek samorządu terytorialnego.



## Zasady prowadzenia korespondencji z inwestorem

- Pracownik POP **informuje inwestora o przyjęciu projektu do obsługi** przez POP w ciągu 1 dnia roboczego od otrzymania zlecenia;
- przy pierwszym kontakcie z inwestorem pracownik POP przekazuje inwestorowi **formatkę Application Form lub Location Form**, z prośbą o jej wypełnienie i odesłanie do POP;
- pracownik POP kontaktuje się z inwestorem (pismo, e-mail) z prośbą o uzupełnienie **informacji, które są niezbędne do prawidłowej obsługi projektu** – chodzi tu o prośbę o wypełnienie jednej z powyższych formatek lub jej uzupełnienie;
- na zapytanie pochodzące z **firmy konsultingowej** pracownik POP odpowiada, prosząc o ujawnienie nazwy inwestora i parametrów projektu .



## Zasady organizacji wizyt lokalizacyjnych

- 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.



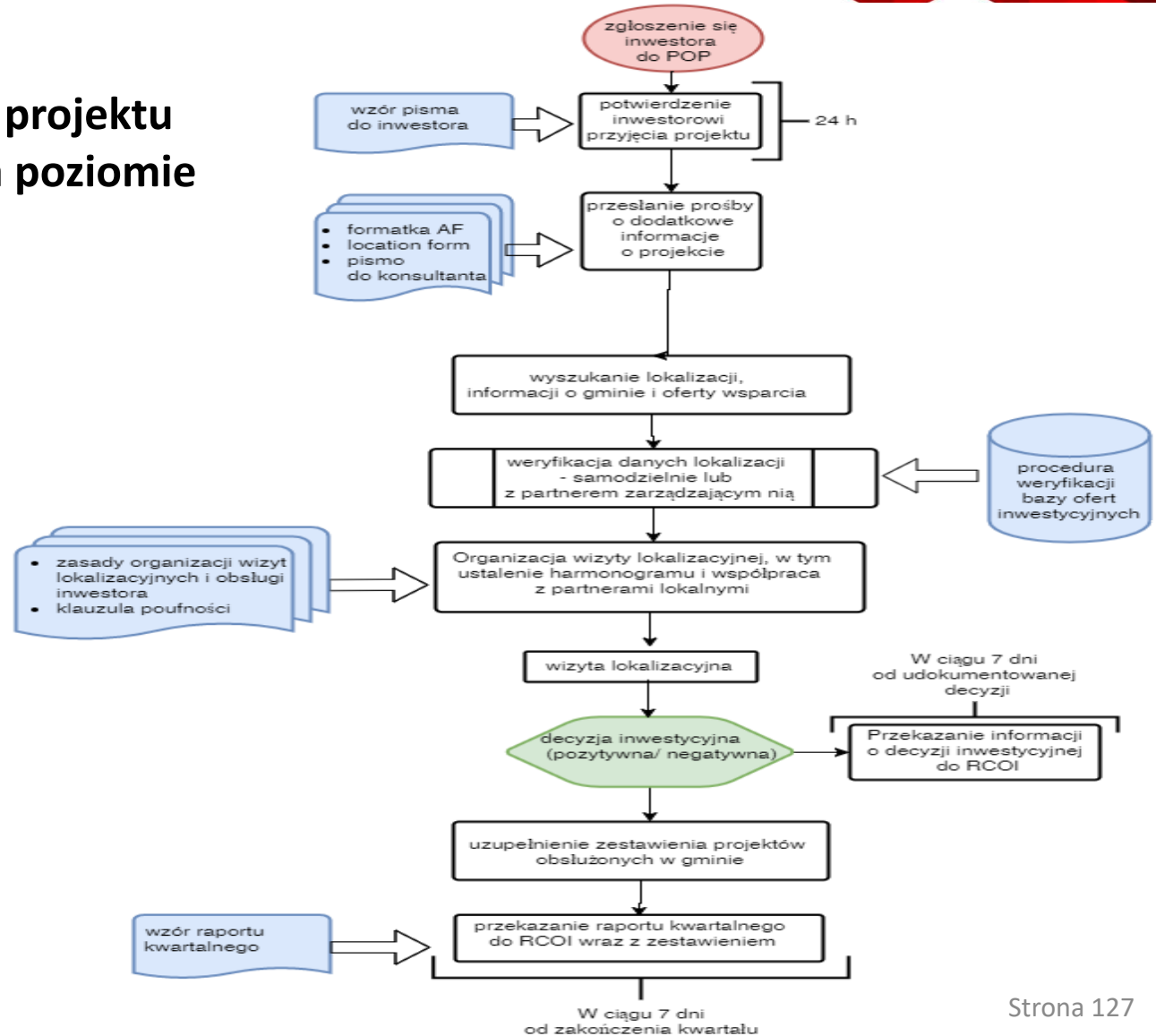
## Zasady prowadzenia dokumentacji projektu inwestycyjnego

Dokumentacja musi zawierać co najmniej:

- **Zapytanie inwestora**, które wpłynęło do POP;
- **Kopię korespondencji** z inwestorem;
- Udokumentowanie **decyzji inwestycyjnej**.



## Procedura obsługi projektu inwestycyjnego na poziomie gminy





## Opieka poinwestycyjna polega na:

- **utrzymywaniu kontaktów z firmami**, które już rozpoczęły działalność na terenie gminy;
- **interweniowaniu w przypadku zgłaszania się przez przedsiębiorców** z konkretnymi problemami;
- stworzenie na terenie gminy **klimatu przyjaznego przedsiębiorczości**, utrzymanie dotychczasowych inwestycji, a także przekonanie firm do ewentualnego rozszerzania prowadzonej już działalności;
- w sytuacjach, **gdy kwestie podnoszone przez inwestorów wykraczają poza kompetencje i możliwości** działania gminy, zaleca się współpracę z PAIH lub partnerem regionalnym;
- pracownik powinien prowadzić **dokumentację wniosków wynikających z kontaktów z inwestorami** i sposobu podejścia do nich przez gminę.





Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

# Wzory pism





## Wzor pisma przewodniego do inwestora

Warsaw, September 21, 20...

**Mr .....**  
**Managing Director**  
**XXX Ltd.**

Dear Sir,

I would kindly like to take this opportunity and refer to your enquiry dated ..... concerning .....

Please, let me introduce myself and the company I work for. My name is XXX and I am Head of the Entrepreneur Assistance Point in the commune office of..... We are realizing Local Government tasks targeted on providing information and services for foreign entities interested in expanding their business activities in the community of .....

Our services are free of charge and mainly focus on:

- direct service and assistance to investors
- information on legal and economic environment
- candidate site identification
- identification of suppliers and contractors (during the investment process)
- contacts regional authorities,



I would kindly request you to confirm your investment project and fill in the attached “application form”. The purpose of the request is to collect information related to investment in order to provide a tailor made assistance and start a site selection process. Please, rest assured that all information you would disclose us will be strictly confidential and the name of the company will be disclosed exclusively to the head of our office. If necessary, we are ready to sign a confidentiality agreement.

Furthermore, we would like to enclose the following documentation:

- 
- 
- 

We are open for any suggestions from you and hope to be of any assistance in the process.

Yours sincerely,

XXX

Entrepreneur Assistance Point in .....

The Commune Office of.....

Phone + (48) xx XXX XX XX

[www.....](#)

e-mail: xxx



Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie



## Standardy obsługi inwestora Podręcznik dla gmin

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



Standardy  
obsługi inwestora  
w samorządzie

# Dziękujemy za uwagę

[Monika.zdrojek@paih.gov.pl](mailto:Monika.zdrojek@paih.gov.pl)

[Marzanna.Pochodyla@paih.gov.pl](mailto:Marzanna.Pochodyla@paih.gov.pl)

**[www.paih.gov.pl](http://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](mailto:paih24@paih.gov.pl)