

POLSKA AGENCJA INFORMACJI
I INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH S.A.

**Standardy PAIiZ w zakresie obsługi inwestorów przez
jednostki samorządu terytorialnego**

Mirosław Odziemczyk

Pełnomocnik Zarządu ds. Współpracy ze SSE , PAIiZ

Łomża, 11 października 2016 r.

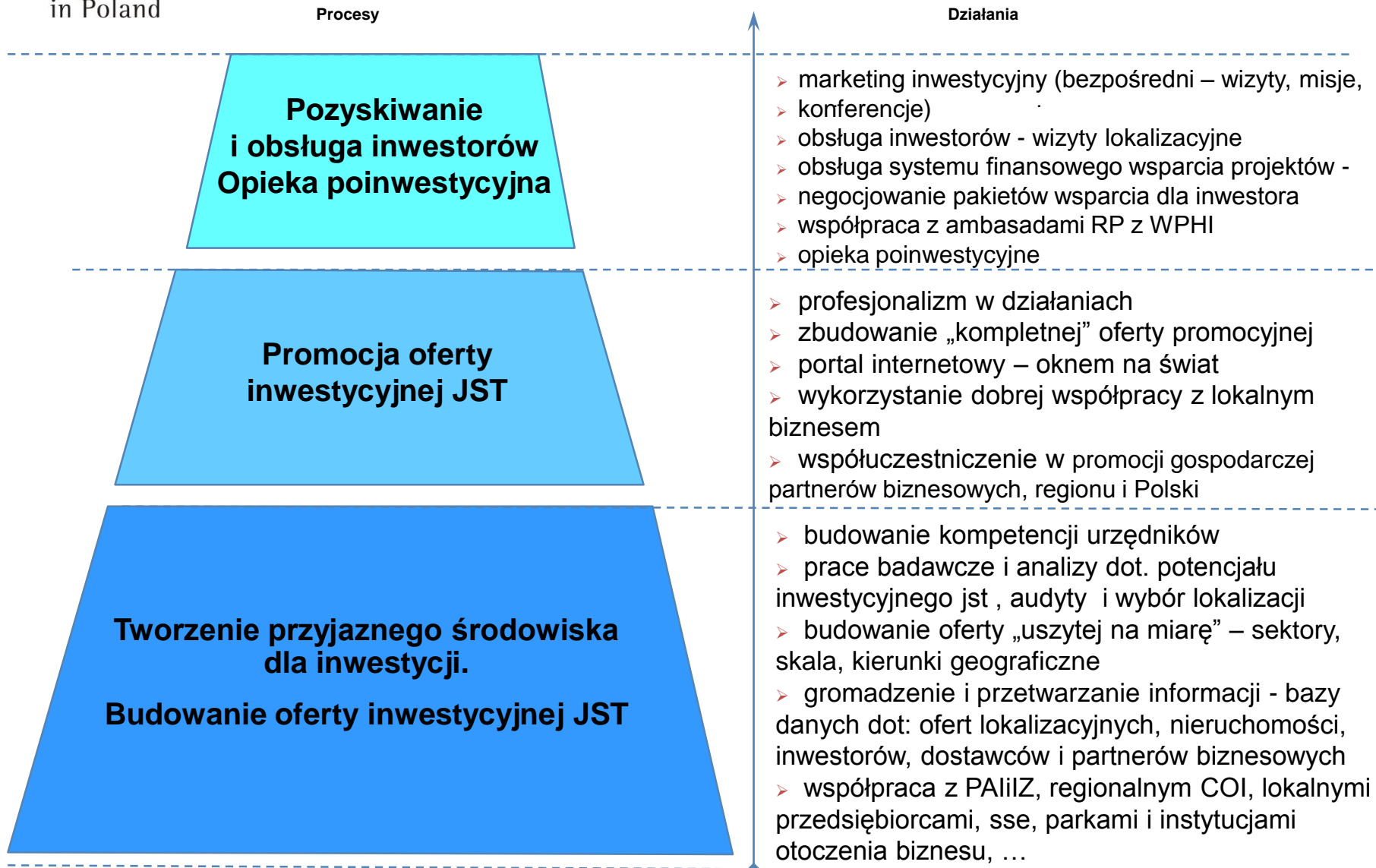


Plan prezentacji

- Zasady budowania oferty inwestycyjnej przez jst
- Skuteczne techniki promowania oferty inwestycyjnej przez jst
- Standardy współpracy PAIlIZ – Partnerzy Regionalni przy obsłudze projektów inwestycyjnych prowadzonych przez Agencję

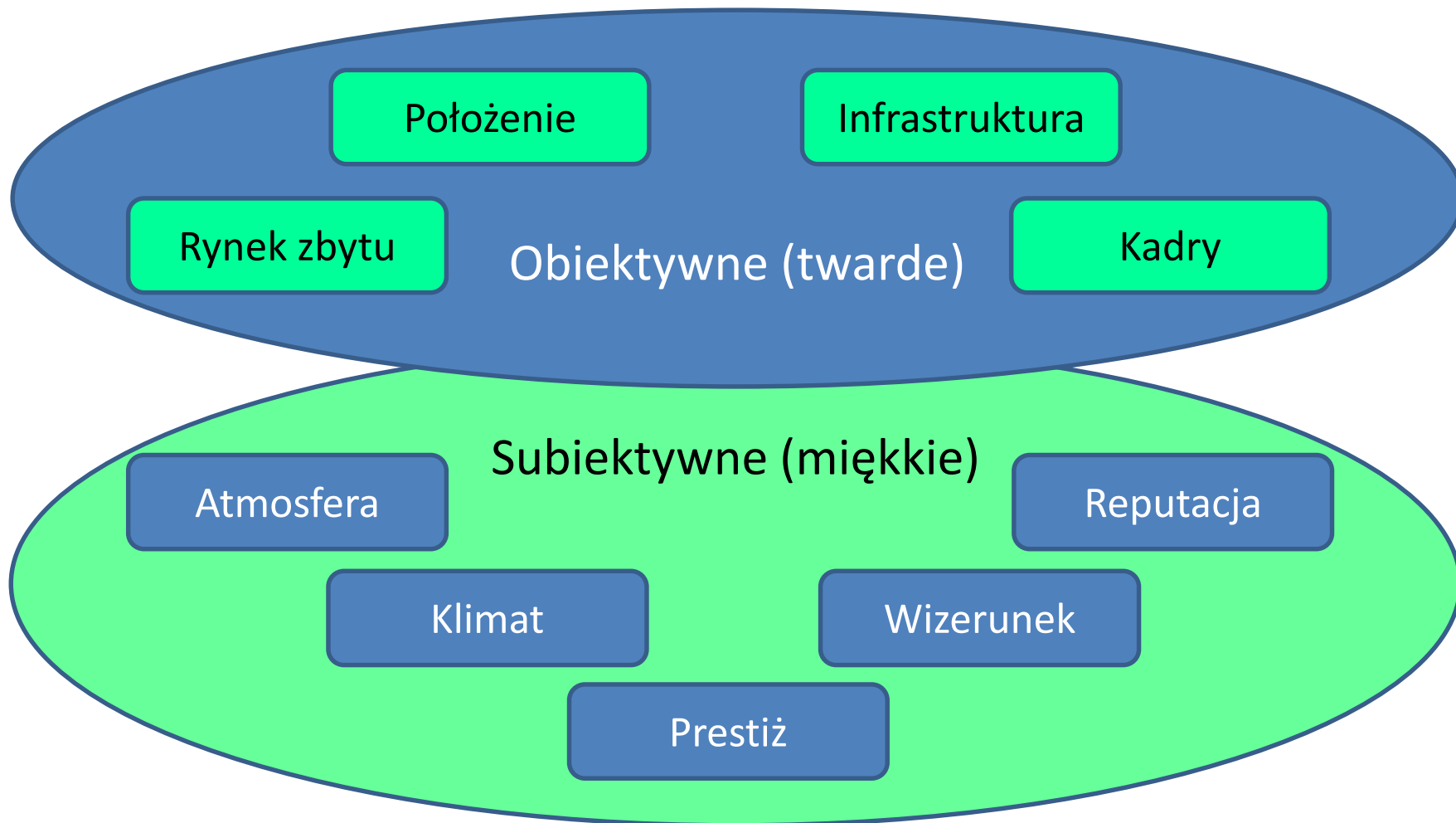


Marketing proinwestycyjny



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. |

Badanie atrakcyjności inwestycyjnej „miejsca”

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

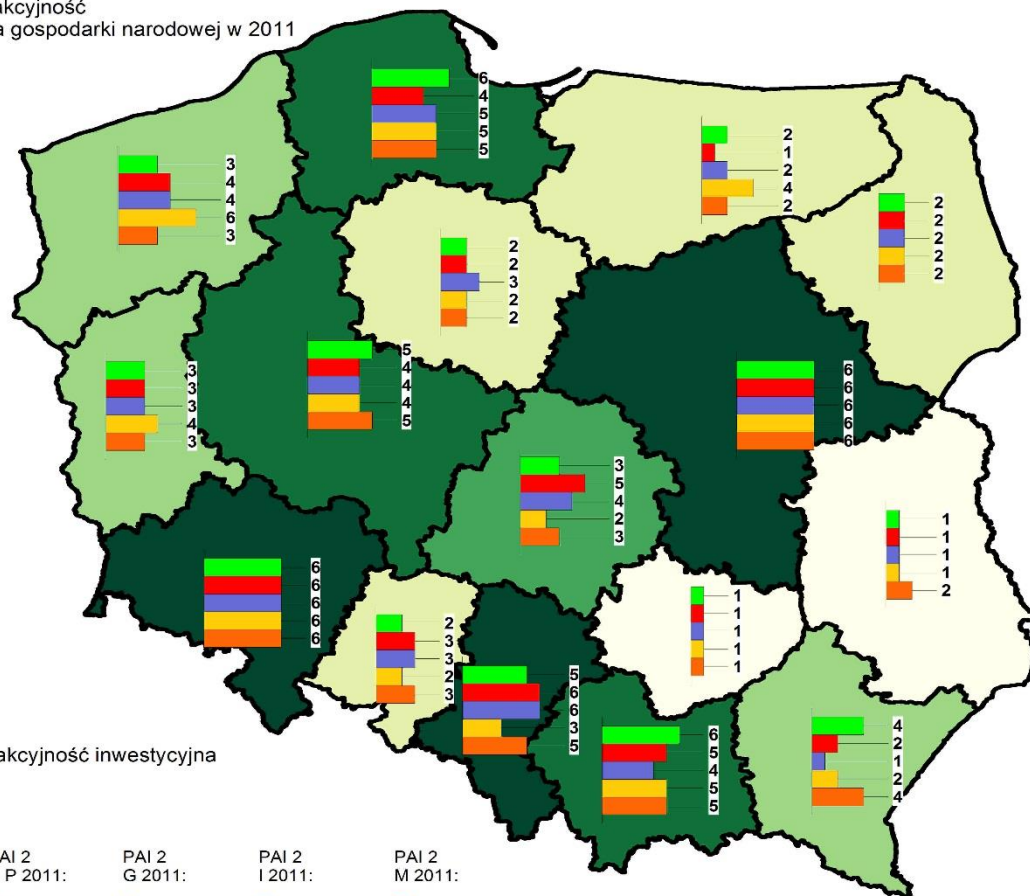
- Określenie przestrzennego zróżnicowania potencjalnej i rzeczywistej atrakcyjności inwestycyjnej regionów Polski
- Dostarczenie informacji niezbędnej do korygowania planowania strategicznego w zakresie objętym analizą
- Badanie potencjalnej i rzeczywistej atrakcyjności inwestycyjnej regionu na podstawie 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

Badanie atrakcyjności inwestycyjnej „miejsca”

Wnioski wynikające z przeprowadzonych badań

Potencjalna atrakcyjność inwestycyjna dla gospodarki narodowej w 2011

klasa F
 klasa E
 klasa D
 klasa C
 klasa B
 klasa A



Czy potrafimy zbudować atrakcyjną ofertę?

Czy nasza oferta zaspokaja **podstawowe parametry inwestycji** (właściwa nieruchomość, dostępność pracowników o odpowiednich kwalifikacjach, optymalne koszty pracy, dostępność „kooperacyjna”, dostępność surowcowa, zachęty inwestycyjne, dostępność komunikacyjna, dostępność rynków zbytu)?

Czy potrafiliśmy właściwie nawiązać kontakt z inwestorem, czy w sposób życzliwy i fachowy przyjęliśmy inwestora, czy **stworzyliśmy właściwy klimat inwestycyjny**?

**Czy posiadamy plan inwestycyjny
pt „Strategia rozwoju i promocji Gminy”?**

Elementy oferty inwestycyjnej – oczekiwania inwestorów wobec JST

- Opis „miejsca” – **O Gminie**
- Atuty „miejsca” – **Dlaczego warto tu inwestować**
- Deklaracja wsparcia i jej zakres – **Wsparcie dla inwestora**
- Nasza oferta lokalizacyjna – **Oferta lokalizacyjna**
- Kontakt, czyli prezentacja osób odpowiedzialnych za obsługę i pomoc inwestorom/przedsiębiorcom - **Kontakt**

Opis miejsca

O gminie

- dane statystyczne, np. ludność, powierzchnia, itp.
- charakter gminy, np. gmina turystyczna, gmina z tradycjami dotyczącymi sektora / sektorów produkcyjnych
- krótki opis gminy i jej dostępności komunikacyjnej (mapka oraz opis w punktach) wraz z podaniem działających w województwie stref ekonomicznych, parków naukowo technologicznych, inkubatorów przedsiębiorczości,
- opis sektorów „wysokiej szansy” dla inwestorów, czyli tych, które mają najlepsze warunki do rozwoju w danej gminie,
- wykaz instytucji okołobiznesowych (firm konsultingowych, kancelarii prawnych, firm rekrutacyjnych itp.),
- przekazanie informacji o najważniejszych inwestorach krajowych i zagranicznych obecnych w gminie czy regionie,
- potencjał ludzki, dane dotyczące rynku pracy w powiecie (stopa bezrobocia, średnia płaca), edukacja,
- infrastruktura techniczna (dostępna w gminie i w obrębie terenów inwestycyjnych)
- firmy z kapitałem zagranicznym zlokalizowane w gminie (nazwa, sektor, lokalizacja)
- ważne instytucje do współpracy dla inwestora (tu można zamieścić informacje m.in. o PALiZ i SSE, parkach naukowo – technologicznych itp.)

Opis miejsca

O gminie

Wszelkie informacje muszą być aktualne i mieć odzwierciedlenie w faktach. Tytułem uzupełnienia należy podać informacje makroekonomiczne o Polsce lub podać linki do strony internetowej zewnętrznej, gdzie taka informacja się znajduje

Atuty miejsca

O gminie

Dlaczego warto
tu zainwestować

- informacje wskazujące na przewagi inwestycyjne danego regionu, na podstawie dostępnych badań, wypowiedzi inwestorów, lokalnych autorytetów, przedstawicieli Samorządu itp.
- krótki opis (w punktach) atutów/przewag dot. atrakcyjności inwestycyjnej i potencjału intelektualnego.
- informacje o urokach danego regionu (atrakcje turystyczne) wraz z galerią zdjęć.
- informacje o gospodarce Polski (proponujemy link na stronę PAIlIZ S.A.).

Deklaracja wsparcia i jej zakres

O gminie

Dlaczego warto
tu zainwestować

Wsparcie dla
inwestora

Informacje o elementach wsparcia definiujemy na trzech poziomach:

- zachęty lokalne
- zachęty regionalne
- zachęty krajowe

Podajemy tu także inne informacje przydatne dla inwestora, np. uregulowania prawne, kwestie pomocy publicznej itp. Proponujemy link na stronę PAIilZ S.A., do miejsca w którym znajdują się tego typu informacje.

Deklaracja wsparcia i jej zakres

O gminie

Dlaczego warto
tu zainwestować

Wsparcie dla
inwestora

Każdy inwestor posiada
swojego project managera
wyznaczonego przez gminę

Na poziomie lokalnym Urząd wspiera inwestorów w całym procesie inwestycyjnym:

- przygotowuje informację o możliwościach inwestycyjnych miasta (w tym o ofercie terenów inwestycyjnych, powierzchni biurowych, hal i magazynów);
- asystuje inwestorowi we wszystkich niezbędnych procedurach administracyjnych i prawnych, występujących w trakcie realizacji projektu;
- oferuje szybki dostęp do kompleksowej informacji dotyczącej otoczenia gospodarczo-prawnego inwestycji,
- udziela wszechstronnej pomocy w znalezieniu odpowiednich lokalizacji, zgodnej z oczekiwaniem inwestora, oraz partnerów i poddostawców;
- oferuje opiekę poinwestycyjną dla firm, (wspiera także firmy, które już działają na terenie gminy);
- informuje o zachętach inwestycyjnych udzielanych przez Radę Gminy oraz przez SSE, Parki Technologiczne itd..

Deklaracja wsparcia i jej zakres

O gminie

Dlaczego warto
tu zainwestować

Wsparcie dla
inwestora

Na poziomie zachęt regionalnych:

- informacja o instytucji regionalnej zajmującej się wsparciem dla przedsiębiorców oraz link na jej stronę internetową i na stronę COI

Na poziomie zachęt krajowych:

- krótka informacja na temat pomocy dostępnej w ramach projektów ponadregionalnych (granty lub wsparcie finansowe z programów UE) oraz link na strony instytucji zarządzających środkami finansowymi i na stronę PAIilZ S.A.;

Nasza oferta lokalizacyjna

O gminie

Dlaczego warto
tu zainwestować

Wsparcie dla
inwestora

Oferty
lokalizacyjne

Tu powinno się umieścić:

- opis możliwości inwestycyjnych gminy (+mapa gminy z zaznaczonymi ofertami lokalizacyjnymi z zaznaczeniem poszczególnych lokalizacji)
- opisy ofert inwestycyjnych (terenów inwestycyjnych, hal produkcyjnych) wraz z mapkami i zdjęciami, wg wskazanego wzoru
- opis powierzchni biurowych do zbycia lub dzierżawy (nie dłużej niż 3 – 4 zdania)

Oferty powinny być podzielone na grupy:

- ✓ greenfield
- ✓ brownfield
- ✓ powierzchnie biurowe
- ✓ oferty dla sektora turystycznego

Nasza oferta lokalizacyjna

O gminie

Dlaczego warto
tu zainwestować

Wsparcie dla
inwestora

Oferty
lokalizacyjne

Proponowany opis oferty inwestycyjnej terenu / hali:

Lokalizacja/Nazwa działki

- Powierzchnia terenu
- Max. dostępna powierzchnia (w jednym kawałku [ha])
- Możliwość powiększenia terenu (krótki opis)

Informacje o nieruchomości

- Właściciel
- Aktualny plan zagospodarowania (T/N)

Nasza oferta lokalizacyjna

O gminie

Dlaczego warto
tu zainwestować

Wsparcie dla
inwestora

Oferty
lokalizacyjne

Połączenia transportowe

- Droga dojazdowa do działki (rodzaj nawierzchni, szerokość)
- Dostępność drogi ekspresowej lub autostrady (odległość w km)
- Najbliższe lotnisko międzynarodowe (odległość w km)

Infrastruktura na terenie

- Elektryczność (T/N) (jeśli nie ma, podać odległość do najbliższego przyłącza)
- Woda (T/N) (jeśli nie ma, podać odległość do najbliższego przyłącza)
- Kanalizacja (T/N) (jeśli nie ma, podać odległość do najbliższego przyłącza)
- Oczyszczalnia ścieków (T/N) (jeśli nie ma, podać odległość w km)
- Telefon (T/N)

Dokumentacja oferty typu greenfield

| | LISTA DANYCH DOTYCZĄCYCH TERENU SITE CHECK LIST | |
|--|---|---|
| Położenie Location | Nazwa lokalizacji Site name | |
| | Miasto / Gmina Town / Commune | |
| | Powiat District | |
| | Województwo Province (Voivodship) | |
| Powierzchnia nieruchomości Area of property | Maksymalna dostępna powierzchnia (w jednym kawałku) [ha] Max. area available (as one piece) [ha] | |
| | Kształt działki The shape of the site | (należy podać zbliżony kształt działki tj. kwadrat, prostokąt, trójkąt, inne) |
| | Możliwości powiększenia terenu (krótki opis) Possibility for expansion (short description) | |

Formatkę wypełniamy w języku polskim i angielskim !

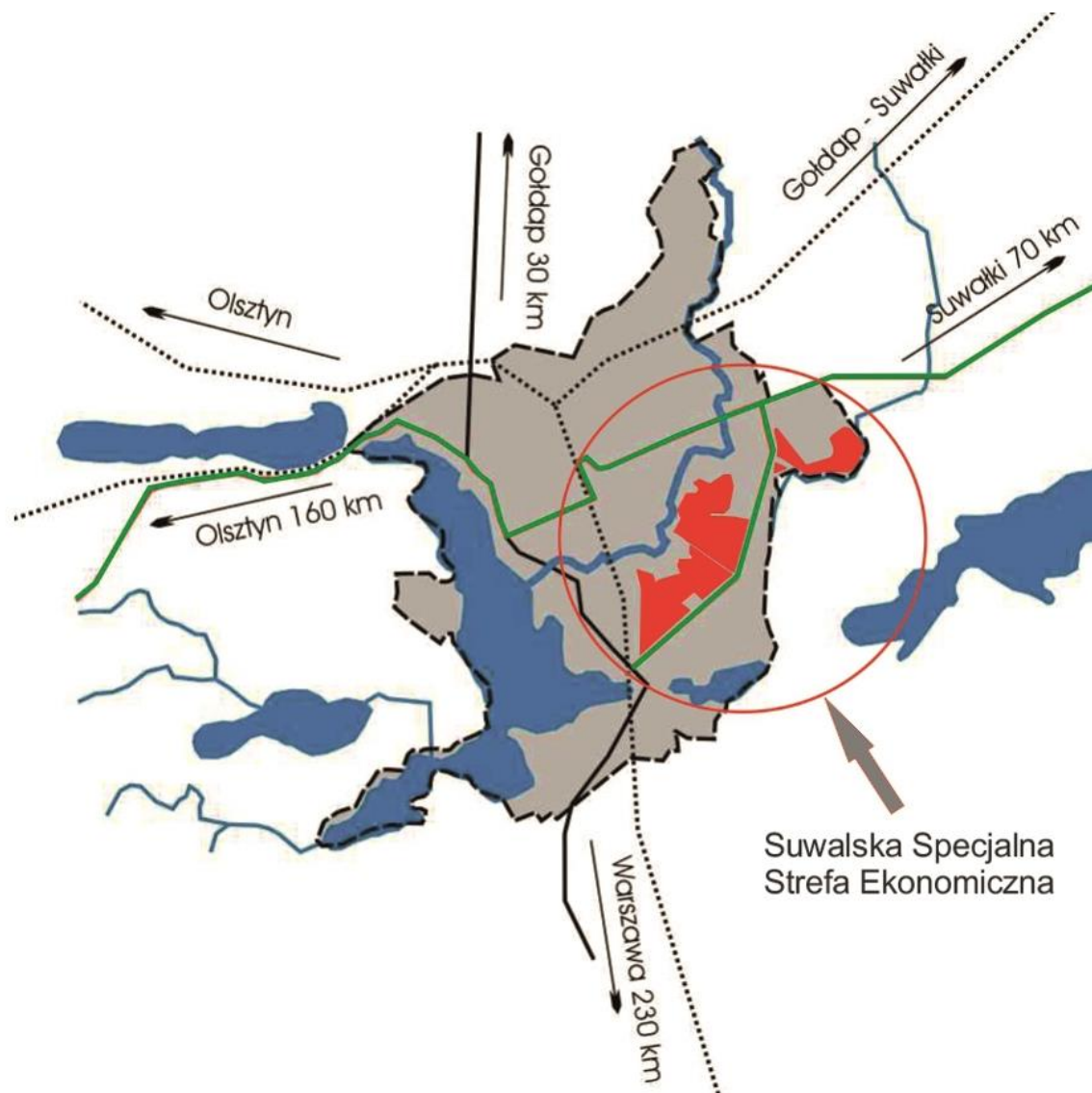
Dokumentacja oferty typu greenfield

Załączniki do site check list

- Mapki terenu
- Kilka zdjęć terenu
- Zdjęcia lotnicze z zaznaczonym kształtem działki



Dokumentacja oferty typu greenfield



Dokumentacja oferty typu greenfield



Dokumentacja oferty typu greenfield



Nie



Tak

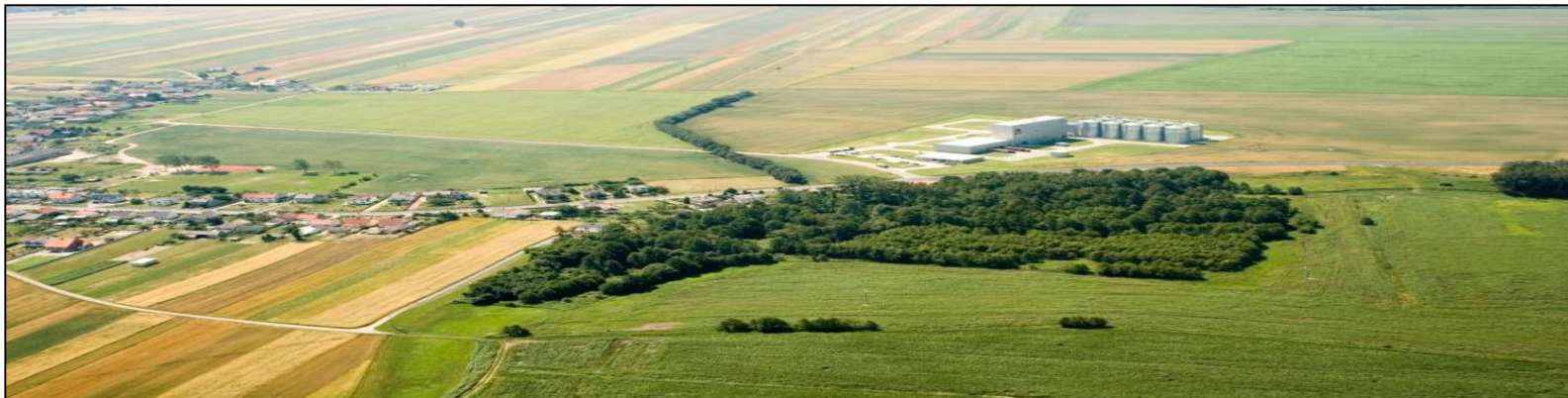


Nie



Tak

Dokumentacja oferty typu greenfield



Nie



Tak

Dokumentacja oferty typu brownfield

1. Nazwa hali produkcyjnej
2. Lokalizacja: miasto/ulica, województwo, SSE, park technologiczny/przemysłowy, strona internetowa
3. Właściciel obiektu, osoba do kontaktu (imię i nazwisko, telefon, mail)
4. Podstawowe dane dot. hali produkcyjnej: powierzchnia użytkowa (bez powierzchni socjalnej i biurowej), liczba kondygnacji, wysokość, rok budowy, nacisk na posadzkę, rok budowy, rok modernizacji; obecny stan techniczny, powierzchnia całkowita terenu
5. Połączenia transportowe: najbliższa droga krajowa/autostrada, najbliższe miasto wojewódzkie, najbliższe lotnisko
6. Infrastruktura: elektryczność, woda, gaz, ogrzewanie, kanalizacja, dojazd dla ciężarówek, suwnice, bocznic
7. Warunki nabycia: własność, użytkowanie wieczyste, wynajem; cena hali i działki
8. Dodatkowe informacje

Formatkę wypełniamy w języku polskim i angielskim !

Prezentacja osób odpowiedzialnych za obsługę i pomoc inwestorom/przedsiębiorcom

O gminie

Dlaczego warto
tu zainwestować

Wsparcie dla
inwestora

Oferty
lokalizacyjne

Kontakt

- Należy podać dane kontaktowe do osób zajmujących się obsługą inwestora oraz do biura prasowego (imię, nazwisko, nr telefonu, adres mailowy oraz informację dot. znajomości języków obcych).
- Można w tym miejscu implementować np. interaktywną mapę, dzięki której użytkownik może wyznaczyć trasę z dowolnej lokalizacji do miejsca docelowego.

Ustalenie ceny nieruchomości

W prawie polskim wycena nieruchomości została zdefiniowana w ustawie z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami jako proces, w którym dokonuje się określenia wartości rynkowej nieruchomości.

Określenie wartości rynkowej nieruchomości dokonuje posiadający uprawnienia państwowe rzeczoznawca majątkowy w podejściu: porównawczym, dochodowym lub mieszanym.

Wartość rynkową nieruchomości stanowi jej przewidywana cena, możliwa do uzyskania na rynku, ustalona z uwzględnieniem cen transakcyjnych uzyskanych przy spełnieniu następujących warunków:

- strony umowy były od siebie niezależne, nie działały w sytuacji przymusowej oraz miały stanowczy zamiar zawarcia umowy,
- upłynął czas niezbędny do wyeksponowania nieruchomości na rynku i do wynegocjowania warunków umowy.

Podstawowe etapy wyceny nieruchomości

| Etap | Określenie etapu | Właściwy wynik prac |
|------|--|---|
| 1 | Określenie przedmiotu, zakresu i celu wyceny | <ul style="list-style-type: none"> • jednoznaczne zrozumienie i określenie potrzeb klienta • przybliżona wiedza o przedmiocie wyceny • sformułowanie i podpisanie umowy o czynnościach szacunkowych |
| 2 | Analiza uwarunkowań prawnych czynności szacunkowych | <ul style="list-style-type: none"> • określenie stanu prawnego przedmiotu wyceny, rodzaju i treści praw z nim związanych oraz jego przeznaczenia • określenie wymagań wynikających z przepisów prawa i standardów zawodowych co do rodzaju określanej wartości i zasad wyceny |
| 3 | Czynności techniczne i analityczne | <ul style="list-style-type: none"> • określenie stanu techniczno-użytkowego przedmiotu wyceny • zgromadzenie niezbędnych danych i dokumentów o przedmiocie wyceny • analiza i charakterystyka rynku nieruchomości o zakresie wynikającym z przedmiotu wyceny |
| 4 | Obliczenia wartości, analiza wyników i określenie wartości | <ul style="list-style-type: none"> • uzyskanie wyników pośrednich lub wariantowych i ich analiza • wynik końcowy i jego uzasadnienie |
| 5 | Opracowanie redakcyjne operatu szacunkowego | <ul style="list-style-type: none"> • pełna prezentacja toku rozumowania i wniosków co do wartości nieruchomości |

Operat szacunkowy

Operat szacunkowy to dokument urzędowy, który jest opinią autorską rzeczoznawcy majątkowego o wartości nieruchomości. Sporządzany jest wyłącznie w formie pisemnej. **W razie istotnych rozbieżności** w opiniach o wartości tej samej nieruchomości, sporządzonych przez rzeczoznawców majątkowych, oceny prawidłowości tych wycen dokonuje organizacja zawodowa rzeczoznawców majątkowych.

Operat szacunkowy

W operacie szacunkowym przedstawia się sposób dokonania wyceny nieruchomości, w tym:

- określenie nieruchomości, zakresu wyceny i celu wyceny,
- podstawę formalną wyceny oraz źródła danych o nieruchomości,
- ustalenie daty określenia wartości nieruchomości,
- opis stanu nieruchomości,
- wskazanie przeznaczenia wycenianej nieruchomości wynikającego z planu miejscowego lub z innych dokumentów,
- wskazanie rodzaju określonej wartości, wyboru podejścia, metody i techniki szacowania,
- analizę i charakterystykę rynku nieruchomości w zakresie dotyczącym celu i sposobu wyceny,
- wynik wyceny nieruchomości z przedstawieniem obliczeń wartości nieruchomości.

Jesteśmy majątni, a chcemy być bogaci

- ✚ Zbudowaliśmy ofertę inwestycyjną na miarę naszych potrzeb i możliwości
- ✚ Potrafimy oszacować jej obecną, realną wartość rynkową oraz przyszłe korzyści wynikające z jej „sprzedaży”
- ✚ Teraz czas by pozyskać i „uwieść” inwestora

Badania skuteczności technik promowania oferty



**International Economic
Development Council**

**Development Counsellors
International (DCI)**

Międzynarodowa Rada Rozwoju Gospodarczego

jest organizacją apolityczną, non-profit, skupiającą deweloperów ekonomicznych. IEDC jest największą organizacją tego typu, zrzesza ponad 4500 członków na całym świecie. Deweloperzy ekonomiczni promują gospodarczy dobrobyt i jakości życia ich społeczności, poprzez tworzenie, utrzymanie i rozszerzenie oferty pracy, które ułatwiają wzrost, zwiększenie bogactwa i gwarantują stabilne podstawy prawa podatkowego

DCI – lider w doradztwie marketingowym, aktywny członek IEDC
Opracowuje "zwycięskie strategie w marketingu Rozwoju Gospodarczego", prowadzi badanie wśród kadry kierowniczej odpowiedzialnej za wybór oferty inwestycyjnej.
Od 1996 roku realizuje projekt "Winning Strategies" powtarzane co trzy lata.

Jak skutecznie promować ofertę inwestycyjną

Organizacja imprez

Kontakt z mediami

Reklama

Strona internetowa

Udział w targach

Korespondencja bezpośrednia

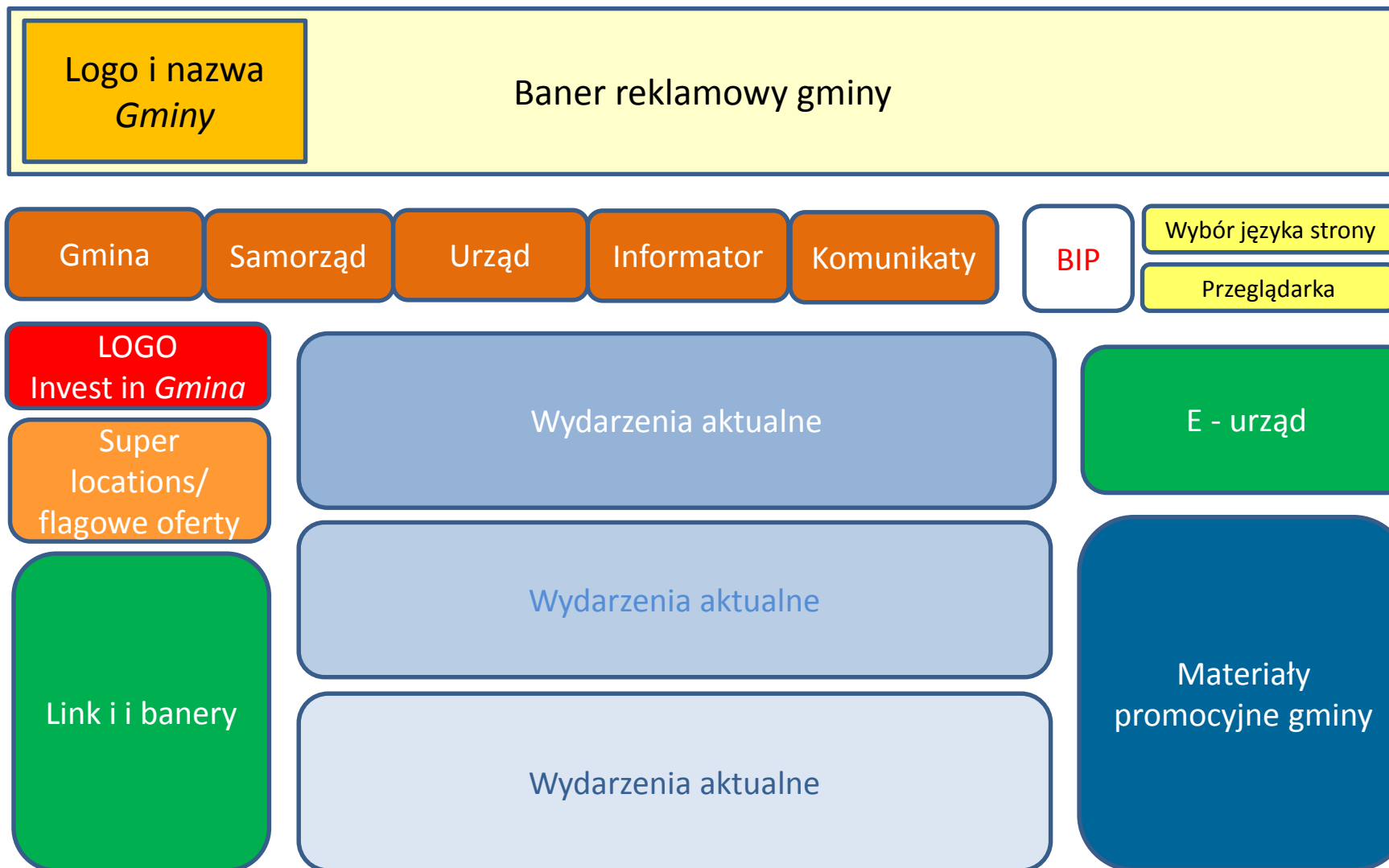
Wizyty kadry kierowniczej

Najskuteczniejsze techniki marketingowe

Portal internetowy – skutecznym narzędziem oddziaływania

| | 2014 | 2011 | 2008 | 2005 | 2002 | 1999 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| <u>strona internetowa</u> | 67% | 55% | 56% | 53% | 34% | 37% |
| <u>wizyta kadry kierowniczej</u> | 64% | 57% | 54% | 55% | 53% | 46% |
| <u>kontakt z mediami/promocja</u> | 48% | 33% | 52% | 50% | 40% | 38% |
| <u>organizacja imprez</u> | 46% | 35% | 45% | 49% | 37% | 42% |
| <u>udział w targach</u> | 38% | 35% | — | 33% | 32% | 45% |
| <u>reklama</u> | 17% | 16% | 15% | 20% | 21% | 19% |
| <u>korespondencja bezpośrednia</u> | 14% | 15% | 19% | 23% | 33% | 25% |

Zawartość merytoryczna serwisu internetowego – przykład strony głównej



Zawartość merytoryczna serwisu internetowego

O gminie

Dlaczego warto
tu zainwestować

Wsparcie dla
inwestora

Oferty
lokalizacyjne

Kontakt

Baner 1

Baner 2

Baner 3

Link 1

Link 2

Link 3

Aktualności

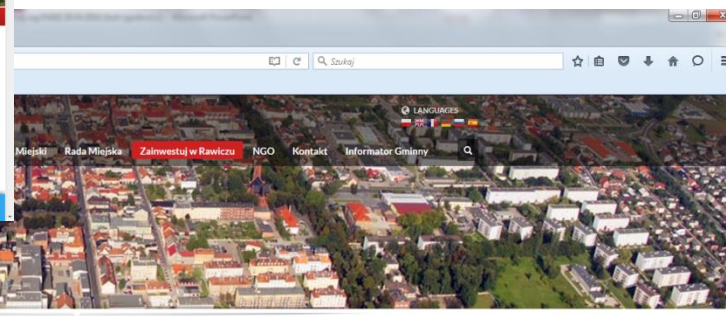
Realizacja strony internetowej i jej utrzymanie

- Portal internetowy to bardzo istotne i efektywne narzędzie w rękach samorządu, zwłaszcza jeśli do komunikowania się z „otoczeniem biznesowym” podejmiemy w sposób procesowy.
- Nie wystarczy zlecić „budowy strony” firmie zewnętrznej, a po zrealizowaniu zadania uznać temat za zamknięty – to częsty błąd.
- Portal należy 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.
- Administrator systemu, wspólnie z wyznaczonymi pracownikami urzędu (posiadającymi wiedzę merytoryczną co do zagadnień prezentowanych na portalu) odpowiada za aktualizację informacji publikowanych na łamach witryny internetowej gminy.

Realizacja strony internetowej i jej utrzymanie

- Gmina powinna zadbać o stworzenie wewnętrznej procedury dotyczącej stałej obsługi własnego portalu. W innym wypadku będziemy mieli do czynienia jedynie z bezużyteczną atrapą stwarzającą jedynie pozory przydatności.
- **Komunikacja za pomocą portalu to „proces” wymagający planowania działań, ich realizacji oraz monitorowania i nadzorowania. Wyciągane wnioski powinny sprzyjać doskonaleniu systemu w wyniku, którego klient jakim jest potencjalny inwestor z chęcią sięgnie po Państwa ofertę.**

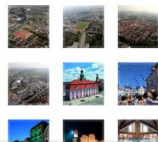
Wzorzec zakładki dla inwestorów wg. standardu PAIiZ S.A.



Przydatne informacje

- O Rawiczu
- Warto zainwestować w Rawiczu!
- Wsparcie dla inwestora
- Oferta inwestycyjna
- Aktualności biznesowe
- Kontakt dla inwestora

Rawicz w obiektywie



Dlaczego warto zainwestować w Rawiczu?

OPUBLIKOWANO: PIĄTEK, 04 WRZESIEŃ 2015 09:14 ODSŁONY: 4746



„...bo jak mówi Maciej Truszczyński Site Manager duńskiej firmy Fritz Hansen otwierając biznes w Rawiczu „czuje się przyjazną atmosferę” ze strony lokalnego samorządu. Burmistrz Gminy Rawicz Grzegorz Kubik oddał do dyspozycji inwestorów i przedsiębiorców **Biuro Obsługi Inwestora**, którego zadaniem jest **pomoc w przebiegu procedur administracyjnych i opieka polewacyjna** dla inwestora. Jednocześnie sam przez cały czas nadzoruje przebieg poszczególnych etapów zakładania i prowadzenia inwestycji w

Ta strona używa plików Cookies. Dowiedz się więcej o celu ich używania i możliwości zmiany ustawień Cookies w przeglądarce. [Czytaj więcej...](#)

Wzorzec zakładki dla inwestorów wg. standardu PAIiZ S.A.



The screenshot displays the Lubusko Invest in Poland website, which is designed to attract foreign investors. The header features a historical document background with the Lubusko coat of arms and the text "1233-2013" and "INVEST IN LUBSKO". A navigation bar includes links to "Strona główna", "Mapa serwisu", and "Ustawienia". The main content area is divided into several sections:

- Budżet Obywatelski 2016**: A section for the 2016 Citizen Budget, featuring a graphic of people and a link to "Urząd Miejski w Lubsku".
- INVEST IN LUBSKO**: A large banner with a cityscape background and the "Invest in Poland" logo.
- Oferty inwestycyjne**: A section for investment offers, with links to "O Lubsku", "Warto zainwestować w Lubsko", "Wsparcie dla inwestora", and "Kontakt".
- "ZOSTAŃ LIDEREM EKSPORTU"**: A section for becoming an export leader, featuring the COIE logo and text about export strategy workshops.
- Lubuski Kongres Gospodarczy**: A section for the Lubuski Economic Congress, with a photo of participants and text about the event.
- Spotkanie Lubsko-Żary-Brody-Forst (L.)**: A section for a meeting between Lubusko and Żary-Brody-Forst (L.), with a photo of participants and text about the event.
- RENOMA ROKU 2016**: A section for the 2016 Renoma Award, with a photo of the award ceremony and text about the event.

The website also includes a sidebar with various links and a footer with a date and time stamp.

Standardy współpracy PAIlIZ – Partnerzy Regionalni

Nasz wspólny cel działania



Region jako marka

15%

Logo

Nazwa

85%

Wartości

Intelekt

Kultura

Standardy współpracy PAIIZ – Partnerzy Regionalni w procesie obsługi projektów inwestycyjnych

Standardy Obsługi Inwestora

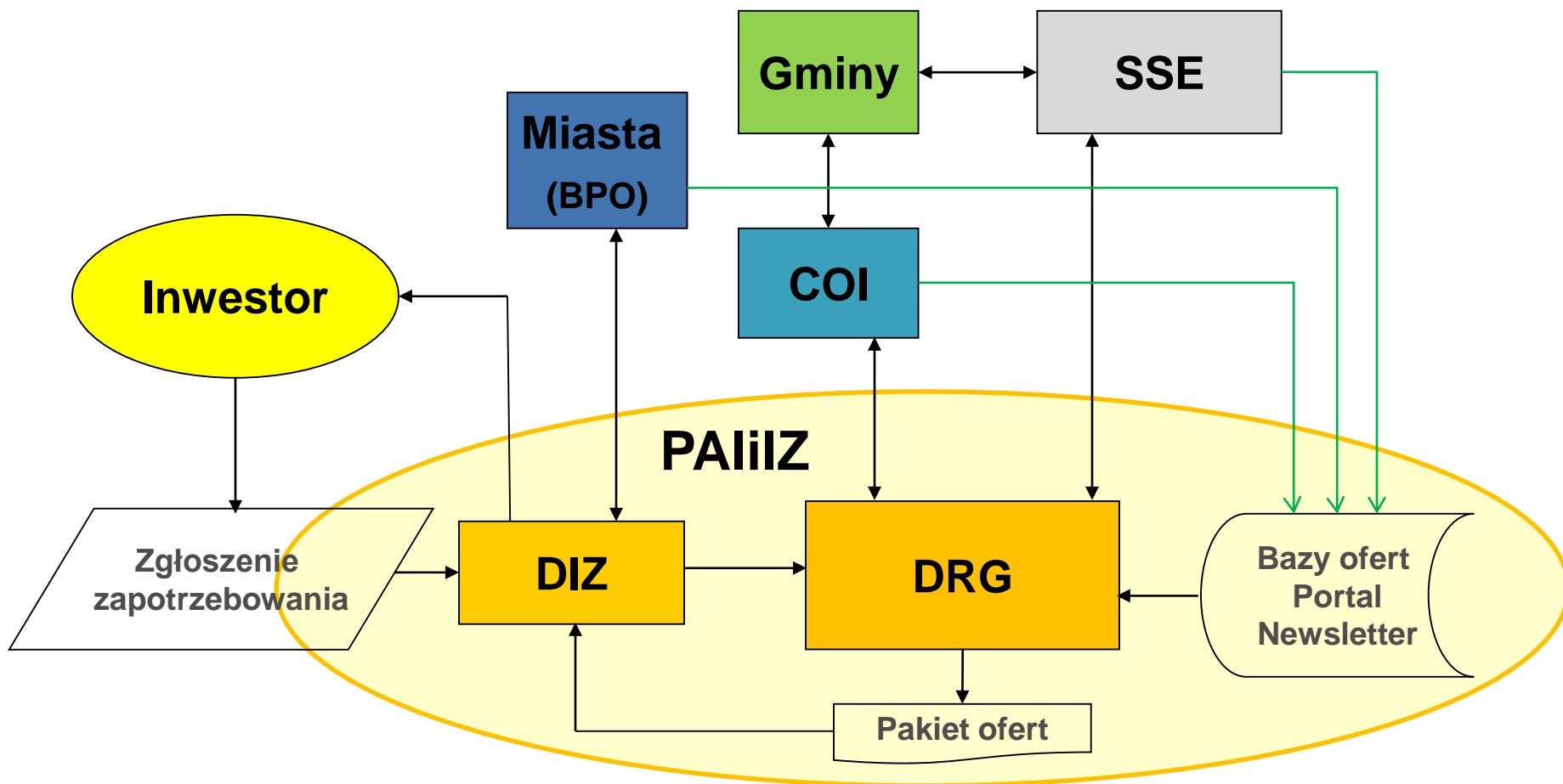


Oczekiwanie inwestorów wobec samorządów

Czego oczekują potencjalni inwestorzy:

- wprowadzenia zasad „one-stop-shop” (czyli 1 okienka),
- zaangażowania i aktywności w działaniach urzędników,
- szybkości reakcji urzędników, w tym skrócenia czasu wydawania decyzji ,
- dostępu do kluczowych informacji kluczowych z punktu widzenia inwestora np. dedykowana oferta dla przedsiębiorstw z danej branży,
- zapewnienia wsparcia w pozyskiwaniu finansowania przez przedsiębiorców (np. dostępność np. poręczeń kredytowych dla przedsiębiorców, wsparcia w przygotowaniu wniosków o dofinansowanie z funduszy UE),
- większej dostępności władz miasta dla biznesu np. cykliczne spotkania / konsultacje z przedsiębiorcami,
- większego oddziaływanie na lokalny system szkolnictwa (dostosowanie oferty edukacyjnej do potrzeb lokalnego rynku pracy).

Procedura współpracy i obsługi inwestora



Standardy PAIiIZ, a dobre wzorce stosowane przez JST

Standardy obsługi inwestora – działania minimalizujące ryzyka i bariery związanych z obsługą inwestora

Edukacja - podnoszenie wiedzy i kwalifikacji pracowników JST podczas staży i spotkań szkoleniowych organizowanych przez PAIiIZ oraz wspólnie z RCOI i SSE w zakresie przygotowania oferty i jej promocji oraz obsługi inwestorów,

Baza ofert inwestycyjnych - zasady przygotowywania oferty inwestycyjnej oraz zasady gromadzenia informacji gospodarczej o gminie i regionie,

Infrastruktura i zasoby ludzkie – wytyczne dot. lokalizacji siedziby JST, warunków lokalowych i transportu oraz kompetencji kadry JST

Obsługa inwestorów – zasady prowadzenia, przez JST, projektu inwestycyjnego: weryfikacja aktualności i kompletności oferty, korespondencja z inwestorem, organizacja wizyty oraz zasady prowadzenia sprawozdawczości

Budowanie i prowadzenie stron internetowych JST - wytyczne techniczno – organizacyjne, wskazówki dot. zawartości merytorycznej portali JST

Dobre wzorce - edukacja

Wzorowo działający samorząd zna i stosuje:

- zasady przygotowania oferty lokalizacyjnej i inwestycyjnej,
- zasady i narzędzia służące do promocji oferty inwestycyjnej jst,
- organizację wizyt inwestorskich z uwzględnieniem różnic kulturowych i protokołu
- techniki prezentacji oferty inwestycyjnej oraz prowadzenia negocjacji sprzedażowych
- zagadnień prawnych związanych z uzyskaniem wsparcia przez inwestorów zagranicznych i krajowych
- upowszechnienie wiedzy dotyczącej programów krajowych i regionalnych podnoszących atrakcyjność inwestycyjną jst

Dobre wzorce

- baza ofert

Wzorowo funkcjonująca JST posiada oferty lokalizacyjne:

- kompletne, w języku angielskim, wg standardów PALiZ tj. z wykorzystaniem formatki „site check list” lub formatki hal uzupełnione o załączniki w postaci mappek i zdjęć nieruchomości;
- opisane nazwą umożliwiającą ich identyfikację i przyporządkowanie do prowadzonego projektu;
- przekazywane do PALiZ wyłącznie w formie plików elektronicznych;

oraz posiada ofertę inwestycyjną, czyli bazę informacji o:

- lokalizacji i potencjale miejsca – podstawowe wskaźniki statystyczne;
- potencjalnych poddostawców i kooperantach;
- wskaźnikach ekonomicznych lokalnych i regionalnych np. PKB, wskaźnik bezrobocia, inflacji itp.;
- instytucjach otoczenia biznesowego (firmach konsultingowych, kancelariach prawnych, firmach rekrutacyjnych itp.).
- sektorach „wysokiej szansy” dla danego regionu oraz uznanych za priorytetowe w obsłudze inwestorów w PALiZ

Dobre wzorce

- infrastruktura i zasoby ludzkie

... posiada właściwą lokalizację BOP, warunki lokalowe i środki transportu

- usytuowanie w centrum miasta, w miejscu reprezentacyjnym, łatwo dostępnym komunikacyjnie;
- zapewnienie odpowiednich warunków do pracy biurowej oraz miejsca spotkania z inwestorami;
- wyposażenie zarówno w sprzęt komputerowy, telefon, faks, drukarkę, ksero, jak i w sprzęt umożliwiający przeprowadzenie prezentacji dla inwestora;
- możliwość dysponowania samochodem osobowym dla przewozu potencjalnych inwestorów oraz innych gości.

... posiada pracowników z:

- wyższym wykształceniem;
- znajomością języków obcych (preferowany angielski) na poziomie umożliwiającym swobodną komunikację z inwestorami zagranicznymi;
- wysoką kulturą osobistą, komunikatywnością, elastycznością, umiejętnością szybkiego wyszukiwania informacji, dyspozycyjnością i odpornością na stres;
- umiejętnościami w zakresie obsługi przedsiębiorców / inwestorów

Dobre wzorce - proces obsługi inwestorów



Zapraszamy do współpracy

www.paiz.gov.pl

**00-585 Warszawa, ul. Bagatela 12
tel. (+48 22) 334 98 00, fax (+48 22) 334 99 99
e-mail: post@paiz.gov.pl**

