

„Warmia i Mazury regionem zjednoczonej Europy”

Projekt dofinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Warmia i Mazury na lata 2007 – 2013

Festiwal Promocji Gospodarczej Warmii i Mazur

Giżycko, 16-17 kwietnia 2015

Warsztat A

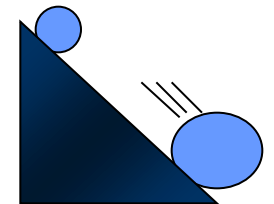
Reinwestycja a opieka poinwestycyjna.

Jakie działania powinny realizować gminy na rzecz reinwestycji i wzrostu zatrudnienia przez funkcjonujące już na ich terenie przedsiębiorstwa?

(Re)inwestycje – uwagi ogólne



- Efekt kuli śnieżnej
- Natura nie znosi próżni – wyrównywanie atrakcyjności regionów
- Efekt działań promocyjnych szacowany na 4 – 5 lat
- Rola instrumentów zachęt dla inwestorów



Efekt kuli śnieżnej

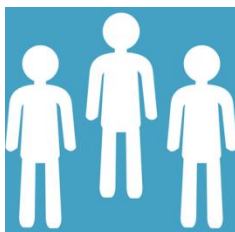
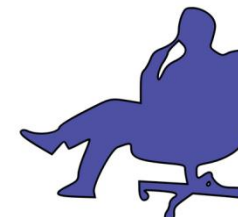
Pożądany inwestor



$1 \times 1000 \neq 10 \times 100$

Działania wspierające reinwestycje (I)

- Zespół wsparcia przedsiębiorcy
- Platforma komunikacji – klub inwestora, newsletter, magazyn dla przedsiębiorcy



- Programy szkoleniowe dla pracowników
- Targi pracy
- Współpraca firm ze szkołami zawodowymi

- Przygotowanie terenów inwestycyjnych
- Lokalna baza danych o terenach inwestycyjnych
- Ulgi i zwolnienia dla nowych inwestycji
- Inicjacja powstania i koordynacja grup zakupowych



Działania wspierające reinwestycje (II)

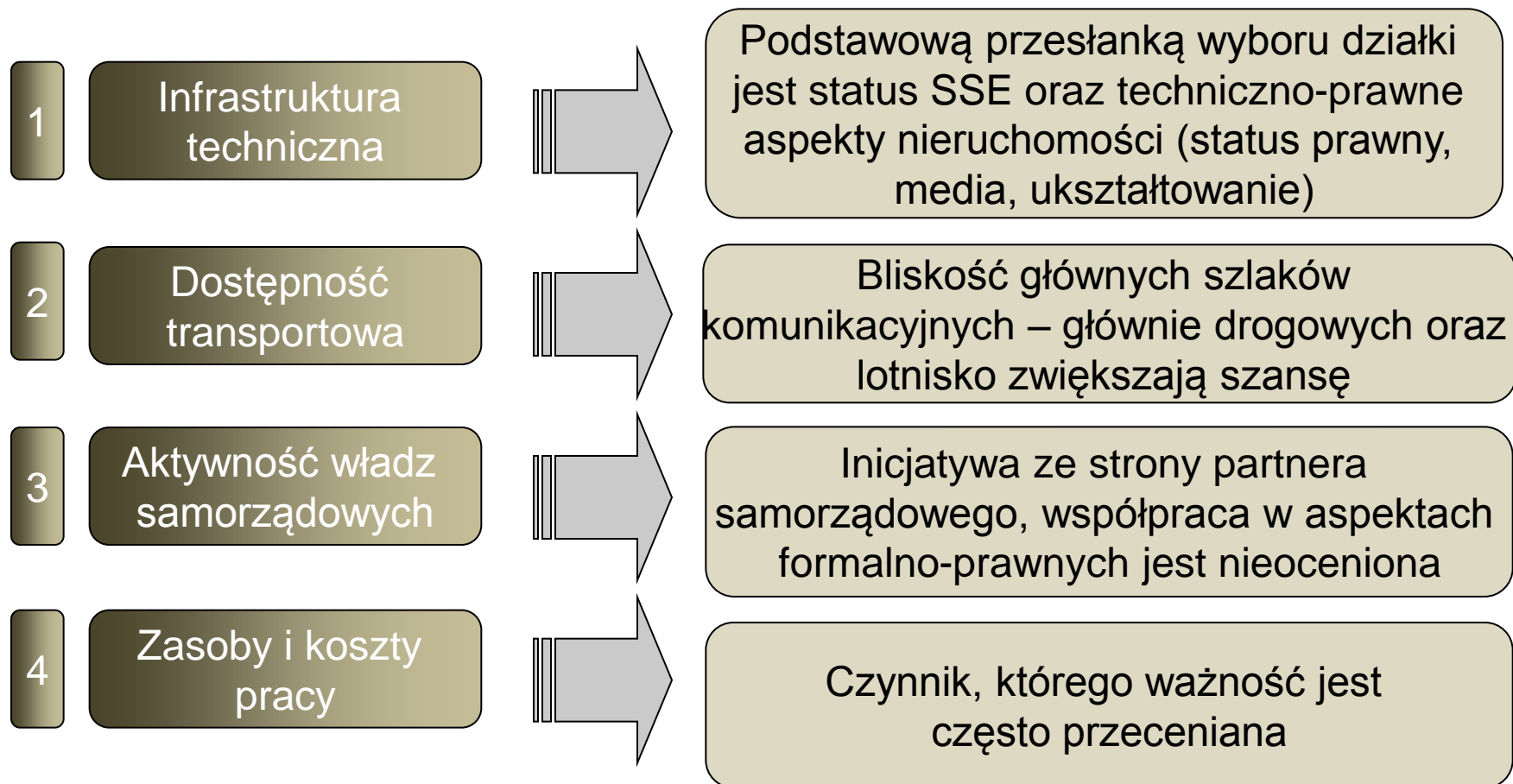
- „Szybka ścieżka” obsługi reinwestycji
- Działania wspierające budowę hal pod wynajem
- Inicjatywy klastrowe i kooperacyjne



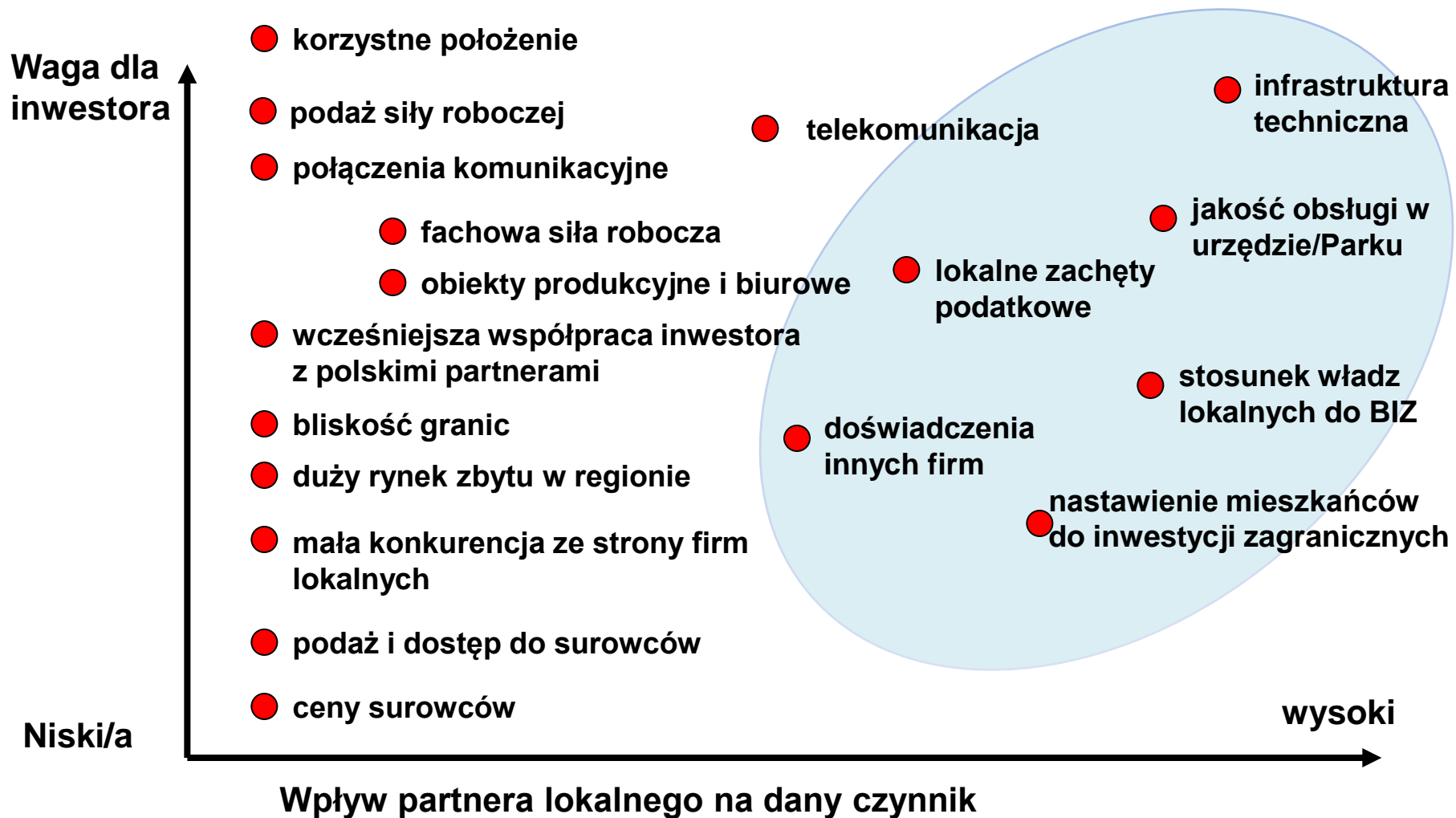
- Promocja miasta/regionu wśród interesariuszy
- Poprawa warunków życia dla mieszkańców i expatów

-
- Źródła wiedzy o nowych projektach reinwestycyjnych:
 - Opieka poinwestycyjna - bezpośrednio spotkania
 - Specjalne Strefy Ekonomiczne
 - Instytucje otoczenia biznesu – konsultanci, firmy HR i agencje nieruchomości
 - PAIiZ

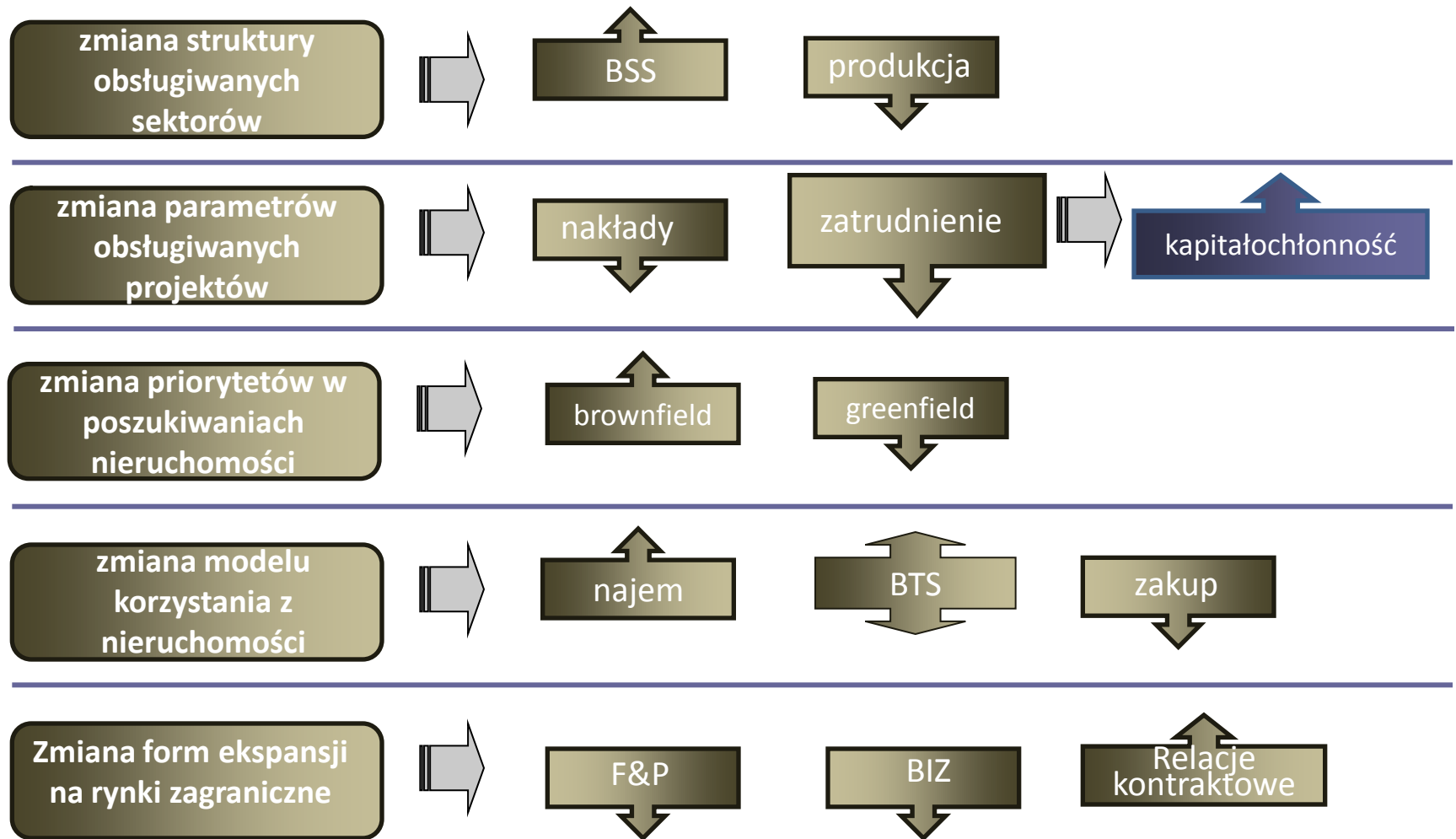
Czynniki decydujące o wyborze miejsca lokalizacji (re)inwestycji



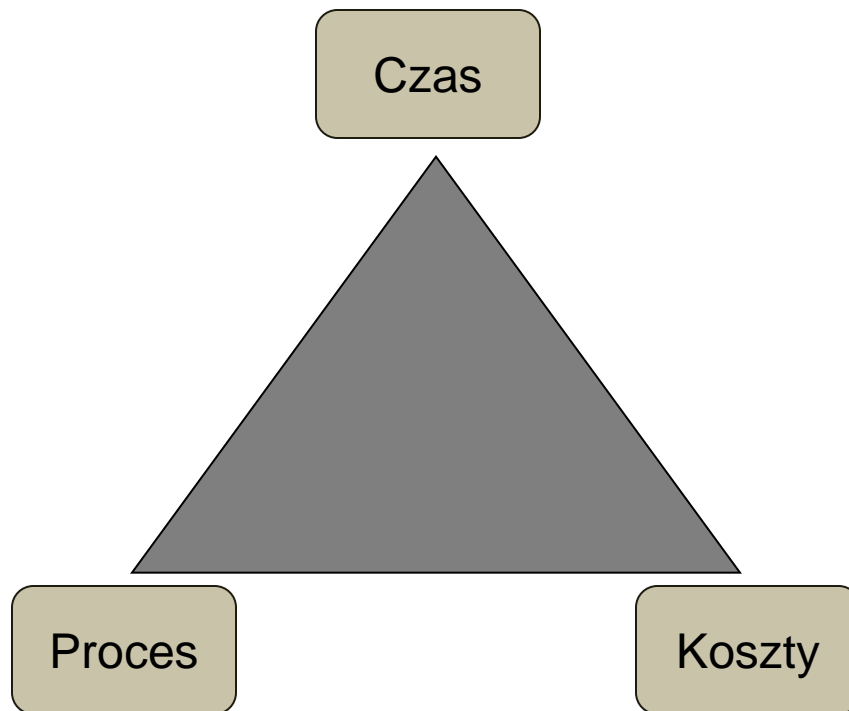
Kryteria wyboru a możliwości oddziaływania



Tendencje w napływie BIZ do Polski



Magiczny trójkąt decyzyjny



W oparciu o powyższe kryteria inwestor poszukuje optimum

● czas

Przedłużający się proces podejmowania decyzji nie oznacza automatycznie zmiany harmonogramu realizacji projektu

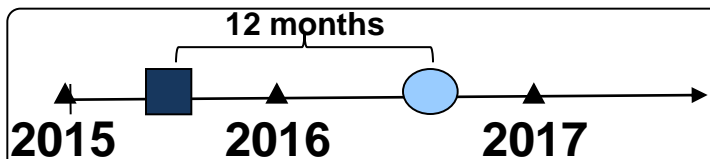
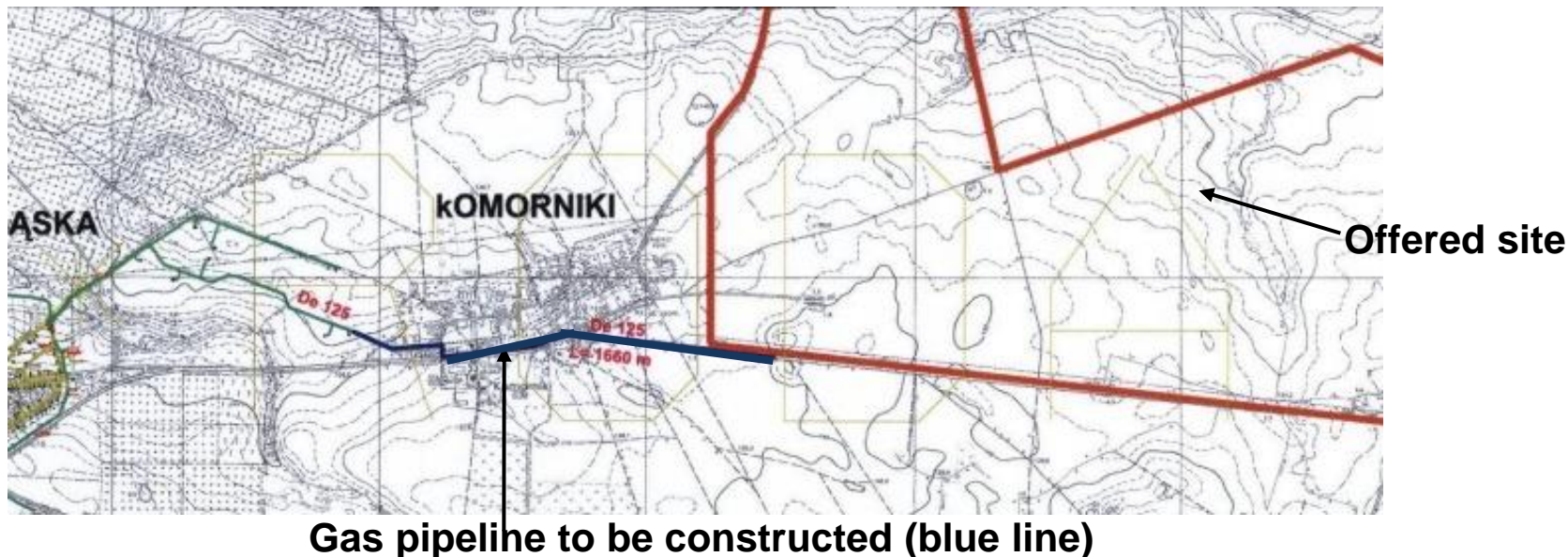
● proces

Aspekty proceduralne są analizowane z punktu widzenia możliwości spełnienia się negatywnych scenariuszy

● koszty

Aspekty kosztowe dotyczą zazwyczaj elementów związanych z infrastrukturą działki, a nie jej ceną

Prezentacja wybranego aspektu infrastrukturalnego (gaz) w kontekście magicznego trójkąta



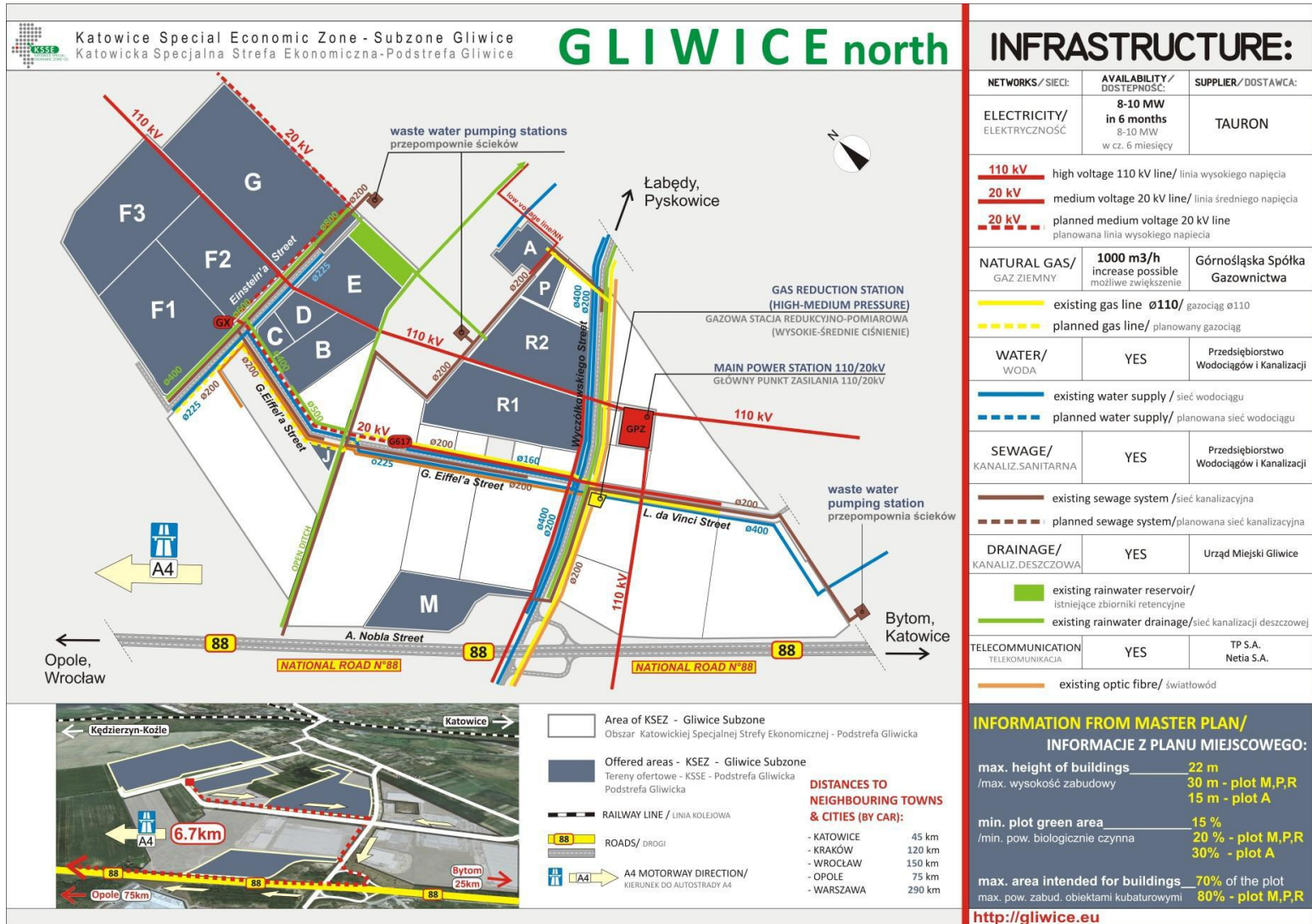
- Agreement is being signed ()
- Accomplishment of construction works (June 2014)

Ms. Marzena Majdzik, Director of Gas Network Development, DSG tel. 071/364 95 30 email: marzena.majdzik@dsgaz.pl

- Required scope of work: 1 660 meters extension of $\phi 125$ medium pressure gas pipeline from Komorniki area (along publicly owned land)
- Necessity to built a measurement station $Q = 110 \text{ m}^3/\text{h}$

cost Gas pipeline - 15 thous. EUR
Measurement station - 10 thous. EUR

Prezentacja terenu inwestycyjnego – dobre wzorce

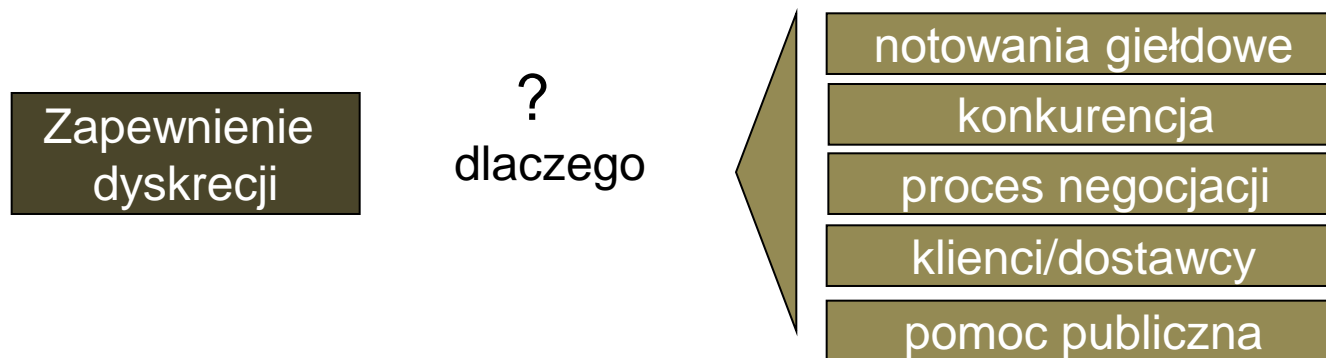


Przykładowy harmonogram realizacji inwestycji – wersja skrócona

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Decyzja inwestora															
Przygotowanie MPZP															
Zakup gruntu ANR przez SSE															
Zawarcie warunkowych umów zakupu gruntów prywatnych przez SSE															
Zakup gruntów prywatnych przez SSE															
Ustanowienie SSE															
Sprzedaż terenu inwestorowi, wydanie pozwolenia na działalność w SSE Mielec															
Sprzedaż terenu północnego inwestorowi															

Przygotowanie do rozmowy z przedsiębiorcą rozważającym kolejną inwestycję (I)

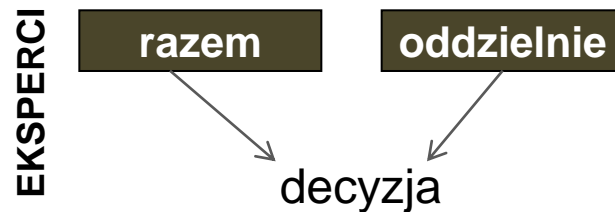
- Ustalenie celu wizyty oraz identyfikacja potrzeb inwestora w zakresie niezbędnych oraz dodatkowych informacji, próba określenia stopnia „decyzyjności” przedstawicieli inwestora, wizyta techniczna vs biznesowa



- Pozytywna energia, klarowana wizja rozwoju, pozytywne doświadczenie wzmacniają pozycję w walce o reinwestycję

Przygotowanie do rozmowy z przedsiębiorcą rozważającym kolejną inwestycję (II)

- Przygotowanie programu wizyty:
 - Wyznaczenie i poinformowanie o celu, planowanych tematach rozmów niezbędnych osób



- Instruktaż dla ekspertów: zwięzła, klarowna wypowiedź, wcześniejsza analiza możliwości inwestycyjnych w oparciu o dane inwestora
- Ustalenie kolejności zdarzeń oraz właściwego czasu i sposobu ich realizacji np. trasy przejazdu

Najczęstsze błędy

- Niedostateczne „rozpracowanie” inwestora, jego wymagań i celów
- Problemy z kadrą (brak osób ze znajomością języka obcego, rotacja kadr i brak kontynuacji dobrych pomysłów poprzedników)
- Brak dedykowanej inwestorowi osoby do kontaktu
- Źle przygotowane materiały promocyjne, błędy językowe, źle dobrane zdjęcia, mapy, nieaktualne dane
- Brak ofert lub niewiedza o własnym potencjale inwestycyjnym
- Reaktywność i chaotyczność działania
- Brak kontroli nad przygotowaniem do spotkania zaproszonych ekspertów, niedoskonała koordynacja podległych służb, brak wizji i pomysłu na spotkanie
- Niedostateczne działania w zakresie podtrzymania relacji, brak kontaktu zwrotnego

Ćwiczenia praktyczne – case study nr 1

Reinwestycja japońskiej firmy motoryzacyjnej

Kraj pochodzenia inwestora: Japonia

Branża: motoryzacyjna

Produkt: elektryczne układy wspomagania kierownicy



Parametry projektu:

Nakłady inwestycyjne: 10 mln EUR

Zatrudnienie: 230 osób (2015 – 30, 2016 – 80, 2017 – 120)

Uruchomienie produkcji: wrzesień 2016 r.



Wymagania dotyczące nieruchomości (greenfield):

Powierzchnia działki: 4 ha (pozwala na dokonanie rozbudowy)

Powierzchnia biurowa/produkcyjna: 400 m², 8 000 m²

Energia elektryczna: moc 1 MW,

Woda/ścieki: 100 m³/doba

Gaz ziemny: na potrzeby ogrzewania hali



Oczekiwania: realizacja inwestycji w terminie, pomoc w rekrutacji

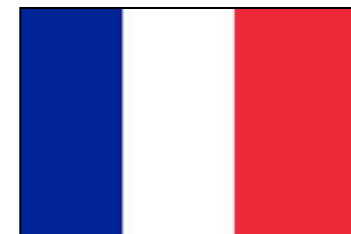
Ćwiczenia praktyczne – case study nr 2

Reinwestycja francuskiej firmy stoczniowej

Kraj pochodzenia inwestora: Francja

Branża: stoczniowa

Produkt: jachty



Parametry projektu:

Nakłady inwestycyjne: 15 mln EUR

Zatrudnienie: 150 osób (2015 – 10, 2016 – 140)

Uruchomienie produkcji: maj 2016 r.

Wymagania dotyczące nieruchomości (greenfield, ew. brownfield):

Powierzchnia działki: 2 ha

Powierzchnia biurowa/produkcyjna: 250 m², 12 000 m²

Energia elektryczna: moc 0,5 MW,

Woda/ścieki: 3 m³/doba

Gaz ziemny: na potrzeby ogrzewania hali



Oczekiwania: pomoc w dokupieniu przyległego terenu, ulgi



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



„Warmia i Mazury regionem zjednoczonej Europy”

Projekt dofinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Warmia i Mazury na lata 2007 – 2013

Dziękuję za uwagę.

Adam Małecki
Zastępca Dyrektora Departamentu
Inwestycji Zagranicznych, PAIiIZ

Tel.: 601 471 476
E-mail: malecki.a@o2.pl

