

*W jaki sposób przyciągnąć
inwestora, czy jest to
zadanie gminy, czy całego
regionu?*

A może niezbędne jest wsparcie
instytucji centralnych?

Lublin, 17 marca 2017 r.

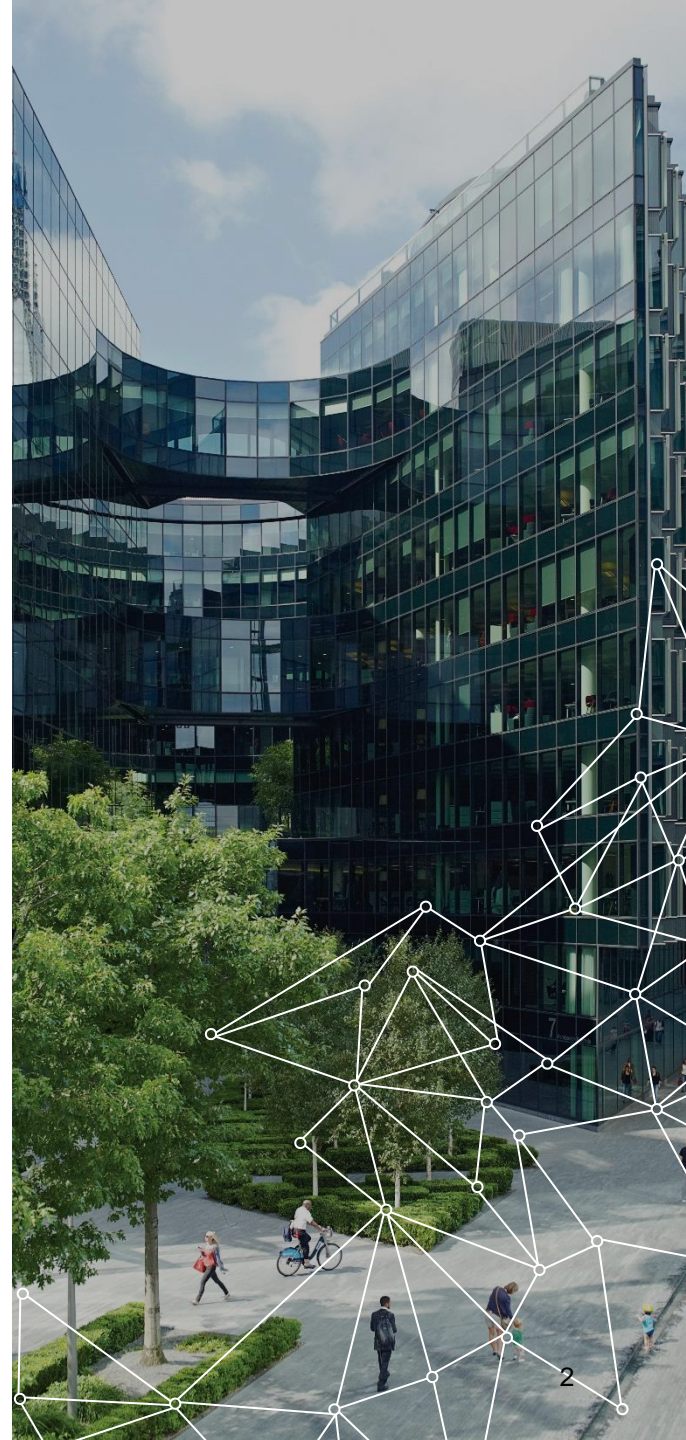
Agenda

Profesjonalizacja wsparcia z wykorzystaniem nowoczesnych standardów

- *Zadania w ramach obsługi inwestora*
- *Wsparcie na kolejnych etapach inwestycji*
- *Elementy systemu wspierania inwestorów*
- *Informacje ważne dla inwestorów*
- *Skupienie na potrzebach inwestora*
- *Zasady kontaktu z inwestorem*
- *Etapy rozwoju systemu*

Koordinacja na poziomie regionalnym na rzecz przyciągania inwestorów

- *Koordinacja systemu wsparcia na poziomie regionalnym*
- *Warunki skutecznej koordynacji na poziomie regionalnym*





1

*Profesjonalizacja wsparcia
z wykorzystaniem
nowoczesnych standardów*

Zadania w ramach obsługi inwestora

Modelowy system wsparcia inwestycji realizuje trzy podstawowe funkcje, które spełniają najważniejsze oczekiwania inwestorów



Funkcja informacyjna



Funkcja usługowa



Funkcja operacyjna

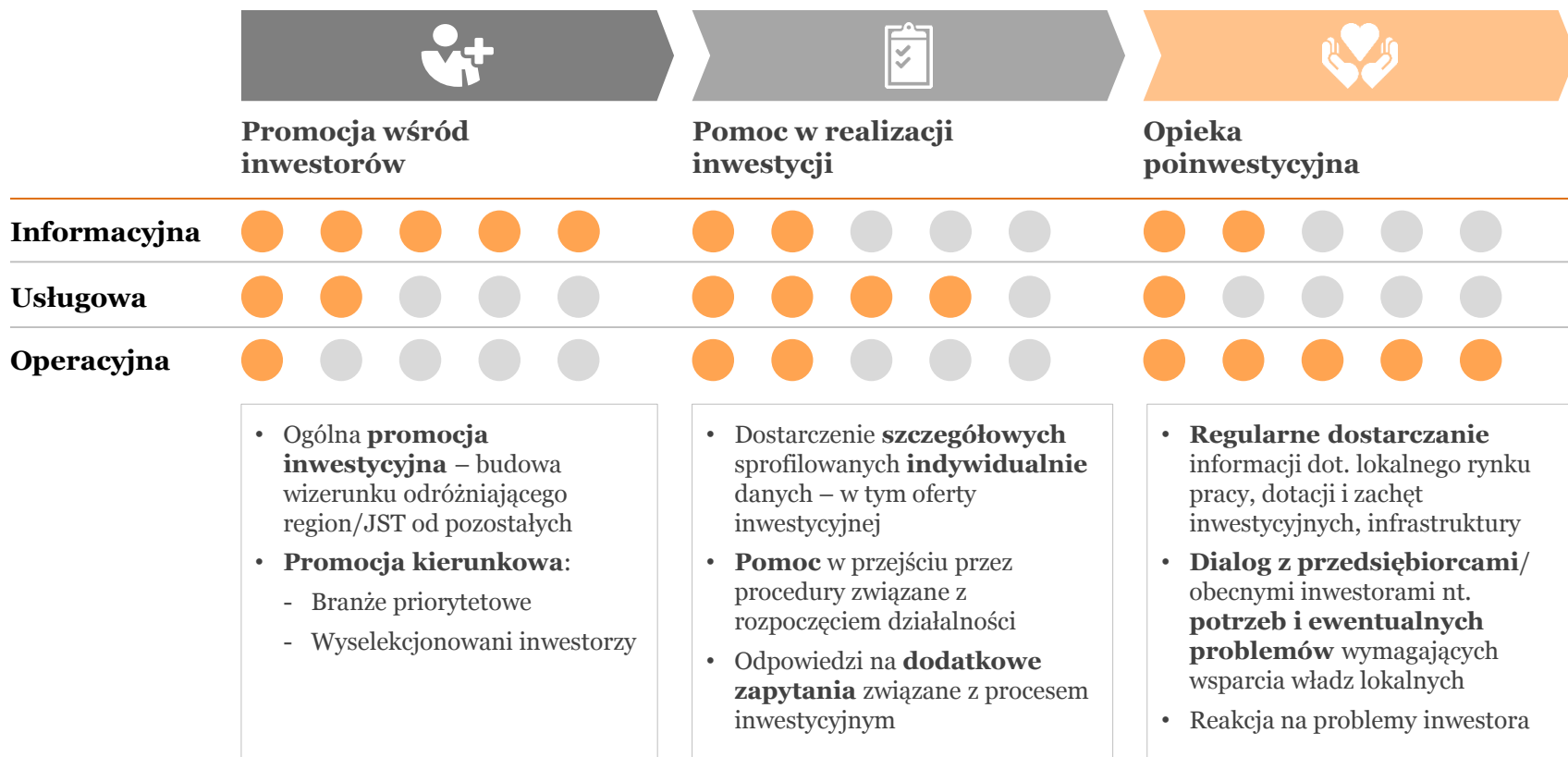
Promocja marki, dostarczanie wiarygodnych informacji

Wsparcie w przygotowaniu do realizacji i w trakcie realizacji projektu

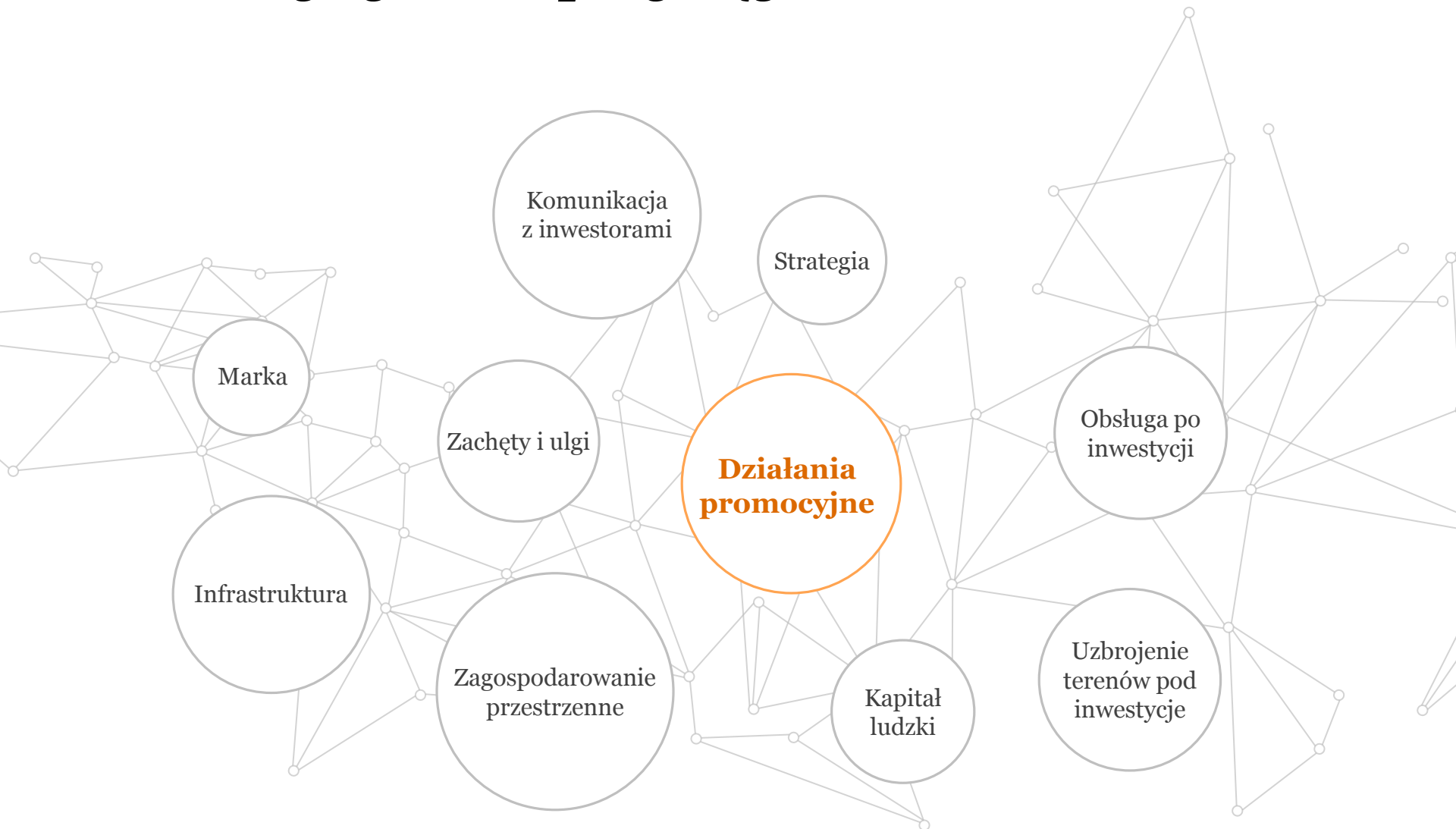
Opieka poinwestycyjna związana z funkcjonowaniem projektu

Wsparcie na kolejnych etapach inwestycji

Modelowo wsparcie realizowane jest w ramach trzech etapów, z których każdy wymaga różnego wykorzystania poszczególnych funkcji wsparcia



Elementy systemu przyciągania inwestorów



Informacje ważne dla inwestorów

Przestrzeń biurowa / tereny inwestycyjne

- Koszty dzierżawy powierzchni biurowych/działek
- Elastyczność umów
- Bieżąca i przyszła dostępność budynków biurowych/terenów pod inwestycję
- Uzbrojenie terenów inwestycyjnych ich odległość od głównych ciągów komunikacyjnych



Koszty pracy

- Poziom płac i inflacja
- Dodatkowe koszty pracodawcy



Podatki i subsydia

- Podatki od osób fizycznych i przedsiębiorstw
- VAT
- Dostępne dofinansowania i zwolnienia podatkowe



Uwarunkowania rynku pracy

- Związki zawodowe
- Długość trwania: urlopu wypoczynkowego, zwolnienia lekarskiego, urlopu macierzyńskiego
- Okres wypowiedzenia



Dostępność lokalizacji

- Lotnisko międzynarodowe i siatka połączeń
- Sieć transportu publicznego



Zasoby ludzkie

- Liczba mieszkańców i studentów
- Kwalifikacje pracowników
- Znajomość języków obcych



Infrastruktura IT

- Szybkość transmisji danych
- Liczba lokalnych dostawców usług IT



Skupienie na potrzebach inwestora



Jakie *cele* ma inwestor? Co motywuje go do poszukiwań na polskim rynku, w województwie, gminie?



Jaką *pracę* chciałby mieć wykonaną i jak możemy mu w tym pomóc?



Jak chciałby, żebyśmy do niego docierali i z nim *komunikowali*?



Jak dopasowujemy się do jego *specyfiki* danej branży, typu firmy, kraju pochodzenia?



Jakiej *relacji* inwestor oczekuje? Jak dbamy o podtrzymywanie kontaktu?



W jaki sposób możemy uzyskać pewność, że to co robimy wykorzystuje nasz potencjał, jest efektywne i zapewnia *najwyższą jakość obsługi*?

Zasady kontaktu z inwestorem



Etapy rozwoju systemu



Fragmentaryczne działania

- JST nie ma opracowanej strategii i planu działań
- JST działa reaktywnie
- Nie ma wyspecjalizowanych komórek i personelu
- JST nie zdobywa wiedzy i doświadczeń w zorganizowany sposób
- Działania promocyjne nie mają charakteru ciągłego i są niekonsekwentne



Profesjonalizacja systemu

- Przygotowanie realistycznej strategii przyciągania inwestorów na podstawie zidentyfikowanych potencjałów
- Przygotowanie wyspecjalizowanych komórek organizacyjnych i wyszkolenie personelu
- Określenie spójnego, atrakcyjnego przekazu promocyjnego



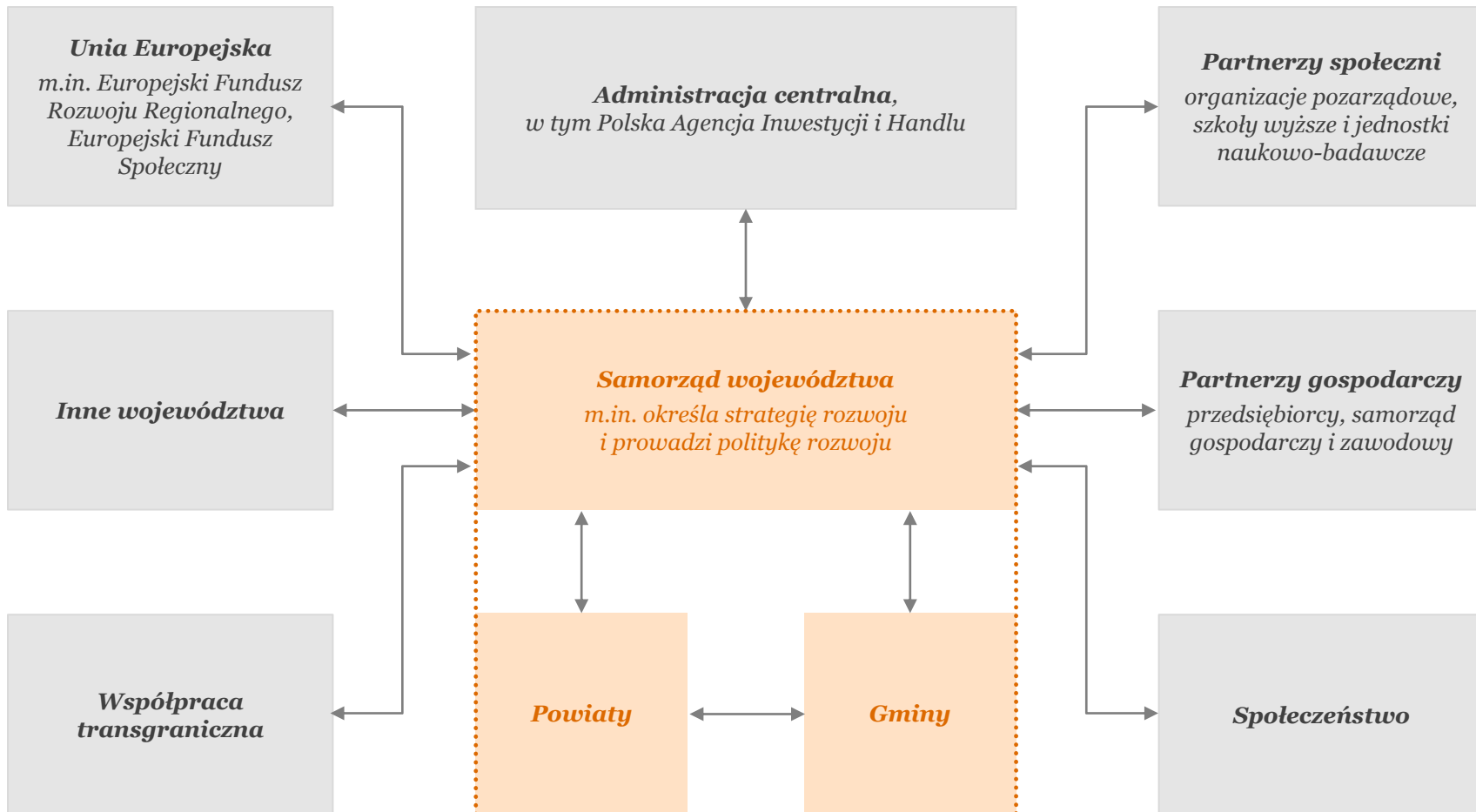
Dojrzały system przyciągania inwestora

- Działania JST mają charakter systemowy
- JST kumuluje wiedzę i doświadczenia
- Podtrzymuje i pogłębia relacje z przedsiębiorcami oraz partnerami społecznymi
- Prowadzi analizę (ewaluację) skuteczności działań

2

Koordinacja na poziomie regionalnym na rzecz przyciągania inwestorów

Partnerzy wsparcia rozwoju gospodarczego na poziomie regionalnym



Koordinacja systemu wsparcia na poziomie regionalnym

Nowoczesny system wsparcia inwestorów wymaga realizacji przez przedstawicieli regionu działań polegających na:



Warunki skutecznej koordynacji na poziomie regionalnym

Warunki ułatwiające skuteczne prowadzenie działań w zakresie wspierania rozwoju gospodarczego na szczeblu regionalnym

- 1 Przyjęcie jasnej strategii i planu działania odzwierciedlających regionalne i lokalne atuty
- 2 Spójny przekaz w działaniach promocyjnych
- 3 Menedżerski styl koordynacji działań na poziomie regionalnym
- 4 Umiejętność współpracy z instytucjami na różnych szczeblach oraz interesariuszami
- 5 Umiejętność działania zgodnie z zasadą „porozumienia ponad podziałami”
- 6 Dialog z przedsiębiorcami – „wysłuchujemy się w Wasze potrzeby i zmieniamy się dla Was”
- 7 Wytrwałość w (długotrwałym) procesie tworzenia systemu wsparcia rozwoju gospodarczego
- 8 Stosowanie nowoczesnych narzędzi

Dziękujemy



Dionizy Smoleń

Dyrektor

dionizy.smolen@pl.pwc.com

+48 519 504 395



© 2017 PwC Polska sp. z o.o. Wszystkie prawa zastrzeżone. W tym dokumencie nazwa "PwC" odnosi się do PwC Polska sp. z o.o., firmy wchodzącej w skład sieci PricewaterhouseCoopers International Limited, z których każda stanowi odrębny i niezależny podmiot prawny..