



Polish Investment  
& Trade Agency  
PFR Group

# Obsługa inwestora wg standardów PAIH S.A. Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

---

Monika Kisiel  
18 czerwca 2020





W naszym zespole pracuje obecnie 17 osób



Mówimy w **11** językach: angielskim, chińskim, niemieckim, hiszpańskim, włoskim, portugalskim, rosyjskim, holenderskim, japońskim, czeskim i słowackim

**25**

Lat doświadczenia we wspieraniu inwestorów zagranicznych

**170**

Aktywnych projektów

**850+**

Zrealizowanych projektów w Polsce

**24**

Wartość projektów zrealizowanych w Polsce

mld EUR

### Top countries – new potential investors



USA (30)



Chiny (21)



Japonia (17)



Korea Pd. (15)



Niemcy (12)



UK (6)

### Top sectors – new potential investors



BSS (32)



Motoryzacja (22)



eMobilność (22)



R&D (14)



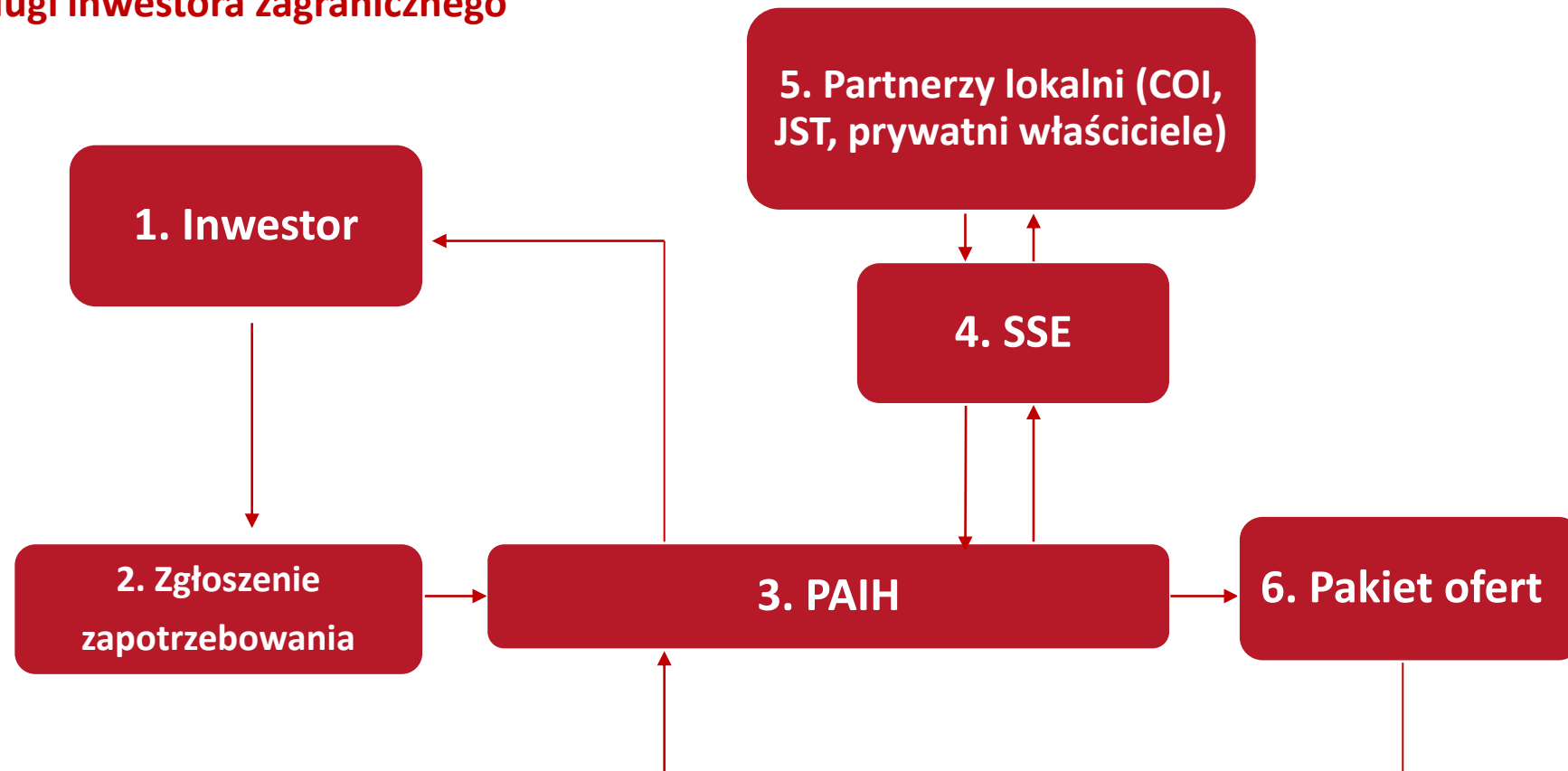
Sektor spożywczy (10)



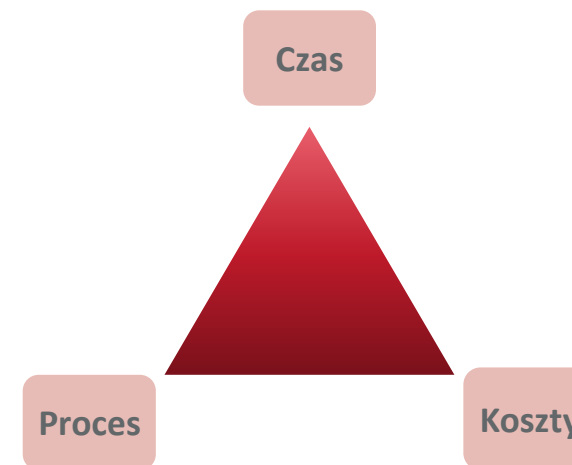
Elektronika (10)



## Procedura obsługi inwestora zagranicznego

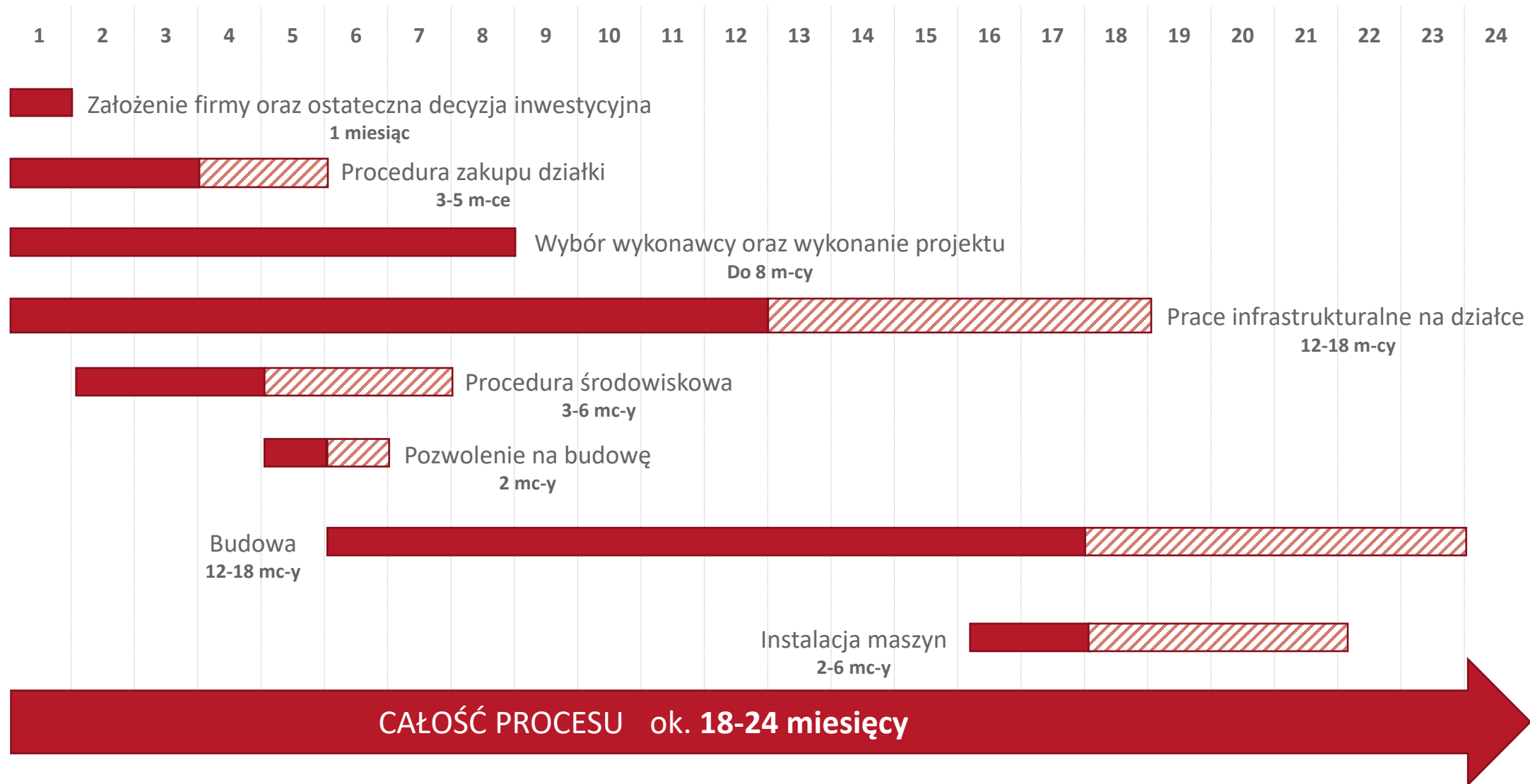


<b>Infrastruktura gospodarcza</b>	techniczno-prawne aspekty nieruchomości (status prawny, dostępne media, ukształtowanie terenu)
<b>Dostępność transportowa</b>	Bliskość głównych szlaków komunikacyjnych – głównie autostrad oraz dróg szybkiego ruchu a także dostępność lotniska
<b>Aktywność władz Samorządowych</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

# Harmonogram procesu inwestycyjnego Greenfield



## 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,



## 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)



## Najczęstsze błędy

- Problemy z kadrą -> brak osób ze znajomością języka obcego
- 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.







Polish Investment  
& Trade Agency  
PFR Group

# Przygotowanie oferty lokalizacyjnej

## Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

---

Monika Kisiel

18 czerwca 2020





Informacje rynkowe  
dedykowane dla  
inwestora/branży/projektu



Doradztwo lokalizacyjne



Dedykowany Project  
Manager oferujący  
wsparcie w trakcie  
projektu



Wsparcie w skontaktowaniu  
inwestora z przedstawicielami  
lokalnych władz oraz specjalnych  
stref inwestycyjnych



Doradztwo w kwestii  
pomocy publicznej;  
operator grantów  
rządowych



Organizacja wizyt  
lokalizacyjnych dla  
inwestorów



Wsparcie w  
znalezieniu  
partnerów oraz  
poddostawców



Opieka poinwestycyjna

## 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



### **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



**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!**



# Oferty inwestycyjne

## Profesjonalna, ujednolicona oferta

	B	C	D	E	F	G	H	I
		Rozprza	Lubochnia	Stryków	Grębow	Skupsk	Sieradz	
2	Region	[Map of Poland with red dots in Lublin, Mazowieckie, and Świętokrzyskie voivodeships]						
3	Location	Town / Commune: Rozprza	Lubochnia	Stryków	Grębow	Skupsk	Sieradz	
4	Address (street, house number)	Road E75	Wesoła Osiedlowa, Emilowa, Józefa	Świętokrzyska	Al. Wolności	Wesoła, Piłsudskiego	High Technological Industrial Park	
5	District	piotrkowski	lubuski	strykowski	grębovski	skupski	sieradzki	
6	Province	mazowiecki	lubuski	strykowski	grębovski	skupski	sieradzki	
7	Special Economic Zone	Yes	No	Yes	Yes	Yes	Yes	
8	Website & links to the Mass	<a href="http://www.roszpa.com.pl/">http://www.roszpa.com.pl/</a>	<a href="http://www.lubochnia.com.pl/">http://www.lubochnia.com.pl/</a>	<a href="http://www.strykow.com.pl/">http://www.strykow.com.pl/</a>	<a href="http://www.grebów.com.pl/">http://www.grebów.com.pl/</a>	<a href="http://www.skupsk.com.pl/">http://www.skupsk.com.pl/</a>	<a href="http://www.sieradz.com.pl/">http://www.sieradz.com.pl/</a>	
9	Area of project	105	110	90	99.83	90	105	
10	The shape of the site (Additional info)	Other	Rectangle	Other	Other	Other	No information	
11	Possibility for expansion (other)	Possible enlargement of 20 ha North direction, 1.5 ha South direction and 31 ha (private owner's in the direction)	About 30 ha towards the north	No	No	Yes - plots 12/11, 12/12, 14/21 - State ownership	The area of approximately 163 ha enables investment to expand	
12	Property information	30	30	100	30	110.7	The price reported on the evaluation report which has to be made before the price is fixed for sale. The price of the plots, which were sold from June 2018 to January 2019 was 47.00 PLN/m <sup>2</sup> , 51.	
13	Ownership	Mostly owned by: State Treasury, Owner: KOWR, Owner's area (ha): 203	Mainly owned by: Private owners, Owner: Private owners	Mainly owned by: Private owners, Owner: Private owners (approx. 1 ha per one owner), Owner's area (ha): 50	Mainly owned by: State Treasury, Owner: Skupsk-Tarnobrzeg, Owner's area (ha): 38.83	Mainly owned by: KOWR, Owner: KOWR, Owner's area (ha): 70. Mainly owned by: Special Economic Zone, Owner: Provincial Regional Development Agency (PDR), Owner's area (ha): 14	Mainly owned by: Commune, Owner: Municipality of Sieradz, Owner's area (ha): 165	
14	Year of zoning and/or progress process (include the dates when made internal sale)	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No information	

### ROZPRZA, ROAD E75

City/Commune: Rozprza

District: piotrkowski

Voivodeship: łódzkie



Net price / sqm: 50 PLN  
Max area available: 203 ha  
Owner: KOWR  
Possibility for expansion: Possible enlargement of 26 ha North direction, 6.5 ha South direction and ...

- 0 m from boundary: 110 kV, 50 MV
- 250 m from boundary: 2000 m<sup>2</sup>/24h
- 2000 m from boundary: By demand, Pipe diameter 350 mm
- 2300 m from boundary: 450 m<sup>2</sup>/24h

POPULATION municipality	POPULATION in 50 km radius	UNEMPLOYMENT (NUMBER) county	VOCATIONAL STUDENTS voivodeship
12306	1775062	6.4% / 2028	35065

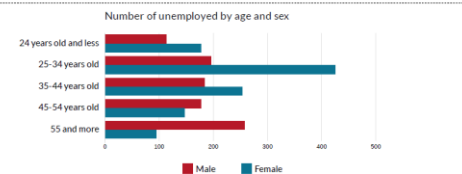
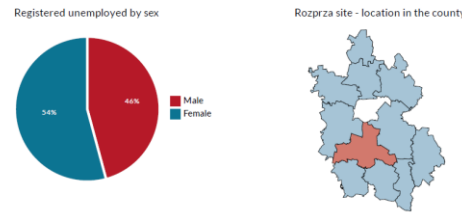
NAME OF THE SEZ	NUMBER OF POINTS (EVALUATIVE CRITERIA)	ONE OF THE 122 MEDIUM-SIZED CITIES (BASED ON THEIR SOCIAL AND ECONOMIC FUNCTIONS)	THE MINIMAL REQUIRED AMOUNT OF INVESTMENT OUTLAYS
Łódź SEZ	5 / 10	NO	80 mln PLN

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 - Yes - 110 kV power line, 15 kV power line...	17.5 m	No data

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

### ROZPRZA SITE, PIOTRKOWSKI COUNTY - UNEMPLOYMENT STRUCTURE total of 2028 registered unemployed in the county



Source: Central Statistical Office, 2017





### 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



### Wymagane załączniki:



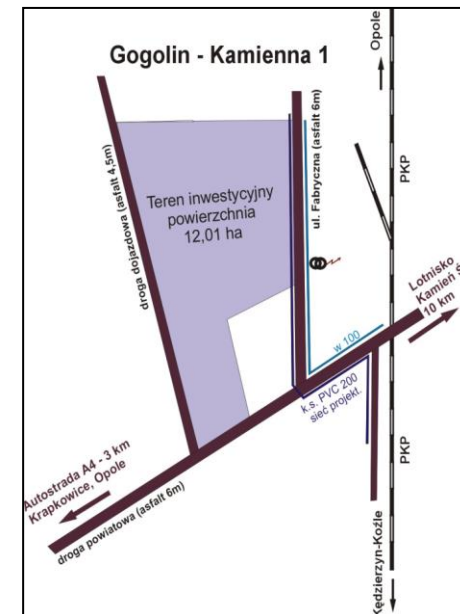
Mapki terenu (włączając infrastrukturę na terenie i sieć połączeń transportowych)



2 - 5 dobrej jakości zdjęć, dających pełny obraz terenu,



Zdjęcia lotnicze (o ile są)





## Monika Kisiel

Starszy Konsultant

Centrum Inwestycji Strategicznych

tel.: 22 334 99 88

mob: +48 887 863 916

e-mail: [monika.kisiel@paih.gov.pl](mailto:monika.kisiel@paih.gov.pl)

