Dobra podpowiedź. Jak obsługiwać inwestorów?

Kategoria: Aktualności
Opublikowano: poniedziałek, 12, wrzesień 2011 00:00
Jarosław Komża
Odsłony: 1941

Łódź to kolejne miasto, które tworzy specjalny podmiot do pozyskiwania i obsługi inwestorów, czytamy na portalu www.pb.pl. Biuro obsługi inwestorów w magistracie ma przekształcić się w spółkę aglomeracyjną. Wzorem dla niej ma być Agencja Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej (ARAW). Jedni chwalą takie rozwiązanie, innym sprawdza się urząd.

Łódź jak Wrocław i Gdańsk

- *Jesienią powstanie spółka aglomeracyjna odpowiedzialna za ściąganie inwestorów do Łodzi i sąsiednich gmin* - mówi gazecie Puls Biznesu wiceprezydent Łodzi Marek Cieślak. Podobno ponad 20 okolicznych gmin jest przychylnie nastawionych do pomysłu. Wiceprezydent proponuje wyposażyć spółkę w majątek trwały, aby spółka mogła na nim zarabiać. Najpewniej będzie to budynek, w którego części spółka będzie działać, a na wynajmie reszty powierzchni. Spółka będzie się wzorować na Agencji Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej, pierwszej w Polsce spółki powołanej przez samorząd miejski w celu ściągania inwestorów. W ślady Wrocławia wcześniej poszedł Gdańsk, a przedstawiciele biur obsługi inwestora z Poznania, Szczecina i Lublina przyznają, że wdrożyli niektóre z rozwiązań wrocławskich.

„Struktury urzędu czasem zbyt skostniałe”

Tak wiceprezydent Łodzi uzasadnia pomysł wyjęcia obsługi inwestorów z urzędu. Wtórują mu szefowie funkcjonujących już podmiotów. - Plusy są takie, że spółka prawa handlowego mówi tym samym językiem co firmy. Łatwiej spełnić zasadę 3F (first, fast and flexible, czyli szybki, pierwszy i elastyczny), z czym urząd miasta, który przy współpracy z sektorem prywatnym ma pewne obostrzenia, może mieć problem - mówi wiceprezes spólki wrocławskiej Tomasz Gondek. - *To bardzo dobra decyzja. Nie rozumiem obawy niektórych samorządowców przed tą formułą, która jest najtańsza, najbardziej efektywna, a przede wszystkim uczy samodzielności* - dodaje prezes Gdańskiej Agencji Rozwoju Gospodarczego Alan Aleksandrowicz.

Nie wszystko złoto…

Zarządzający podmiotami zewnętrznymi przyznają jednak, że działalność spółki miejskiej to spore wyzwanie, bo taki podmiot musi na siebie zarobić, a do finansowej stabilizacji nie dojdzie w ciągu roku. Dlatego uważają, że konieczne są rozwiązania ustawowe, by np. takie podmioty mogły otrzymywać dotacje z budżetów samorządów, tak jak ma to miejsce na szczeblu centralnym, pomiędzy PAIIIZ i Ministerstwem Gospodarki. W tym gazeta przypomina, że były prezes agencji wrocławskiej stracił pieniądze i stanowisko, bo źle zainwestował pieniądze, choć prokuratura uznała, że nie złamał przepisów i zamknęła sprawę.

Oprócz tego nasuwa się proste pytanie. W obu przypadkach: zarówno inwestora, który już interesuje się wejściem na dane terytorium, jak i potencjalnego, którego trzeba dopiero zainteresować i złowić – „produktem” samorządu dla obu jest informacja. Złożona, wielodziedzinowa, szczegółowa, konkretna, ale informacja. Po co więc tworzyć specjalną spółkę, wyposażać ją w majątek, zatrudniać ludzi, dawać czas na rozruch obarczonych ryzykiem, skoro, w skrócie rzecz ujmując, ma zebrać i przekazać informacje. Te same informacje, które zebraliby pracownicy urzędu? Czy rzeczywiście ludzie pracujący ulicę dalej w innym budynku już nie są tak „skostniali i mało elastyczni”, jak ci w urzędzie? Ktoś, kto w praktyce zajmował się obsługą inwestorów zarówno w administracji, jak i w biznesie może mieć co do spore wątpliwości. Gazeta przytacza także opinię szefa działu relacji inwestorskich w poznańskim magistracie Marcina Przyłębskiego, który uważa, że stosowany w jego mieście model pozwala głębiej

Phoca PDF

zintegrować działania z innymi jednostkami miejskimi, co jest ważne, bo działania odbywają się na styku różnych dziedzin.

Różne sposoby

Nie ma jednego sprawdzonego, najlepszego modelu organizacyjnego obsługi inwestorów. Wybór zależy od wielu czynników, m.in.: wielkości ośrodka, jego specyfiki i uwarunkowań (w tym lokalizacji), strategii władz lokalnych oraz ich możliwości finansowych i organizacyjnych. Inwestor oczekuje przewodnika w różnych dziedzinach: od planu zagospodarowania, poprzez rozeznanie w gruntach i obiektach na terenie gminy i cenach na rynku nieruchomości, wyposażenia w infrastrukturę, dostępności pracowników. Są to informacje z różnych dziedzin. W większości są wytwarzane i przetwarzane w urzędzie, ale także i poza nim, które trzeba dla inwestora pozyskać. W większości małych gmin zajmuje się tym bezpośrednio wójt, wołając do siebie doraźnie kogo trzeba spośród personelu. W miastach średniej wielkości nie tworzy się w strukturze administracji specjalnych zespołów, po trosze zajmują się tym wszyscy, czasami zadanie przewodnika po urzędzie dostają pracownicy wydziałów promocji. W dużych miastach tworzona jest specjalna komórka obsługi inwestorów, czasami w ramach biura obsługi klienta, czasami osobno. W największych ośrodkach widać tendencję do organizowania takich biur poza urzędami administracji samorządowej, głównie w formie spółek. Jest to model stosowany w średnich i dużych miastach europejskich i amerykańskich, a także azjatyckich. Każdy sprawdzony sposób działania jest dobry, jeśli tylko umożliwia osiągniecie zamierzonego skutku i jest efektywny. Chodzi przecież o lokalny rozwój gospodarczy.

Źródło: www.pb.pl

Phoca PDF