

# Liderzy w wyścigu o kapitał

Niewielkie Tarnowo Podgórne jest gminą, która zebrała najlepsze opinie inwestorów. Z największych ośrodków miejskich uznanie zyskał tylko Wrocław

Zachodniopomorskie

Koszalin

Gminy przesunąć się nie da. Władze samorządowe muszą się często pogodzić z jej niekorzystnym położeniem, na przykład daleko od dróg krajowych czy linii kolejowych. To nie oznacza, że nie mają żadnych szans na przyciągnięcie inwestorów. Nawet niezbyt korzystną lokalizację można częściowo skompensować, zapewniając im kompleksową i sprawną obsługę ze strony urzędu gminy.

## Wskaźnik przyjaznych gmin sprawiło badaniem kłopot

„Profit” wraz z firmą Colliers International sprawdził, które polskie gminy są oceniane jako najbardziej przyjazne inwestorom. W tym celu przeprowadziliśmy ankietę wśród kilkudziesięciu przedstawicieli firm z różnych branż (przedsiębiorstw handlowych, budowlanych, logistycznych i firm konsultingowych pomagających potencjalnym inwestorom). Zapytaliśmy o to, z którymi gminami współpraca układała się im najlepiej. Niewątpliwym zwycięzcą ankiety zostało podpoznańskie Tarnowo Podgórne. Inwestorzy głosowali nie tylko w ankiecie, ale również lokując tam swój kapitał. Ta niewielka, licząca niecałe 17 tys. mieszkańców gmina łącznie przyciągnęła przeszło 350 mln zł inwestycji. Na wyróżnienie zasłużyły cztery dalsze: Błonie, Grodzisk Mazowiecki, Wolsztyn i Wrocław – ich szczegółowe opisy prezentujemy na str. 104–105. Natomiast na mapie obok pokazujemy kolejnych kilkadziesiąt, które zostały wskazane jako przyjazne przynajmniej przez jednego rozmówcę.

Sama przyjazność gminy na pewno nie wystarczy, by przyciągnąć wielomilionowe inwestycje, jednak jej znaczenia nie należy bagatelizować. Zdaniem Renaty Osieckiej z Colliers International często spośród równie atrakcyjnych ofert złożonych przez kilka gmin inwestor wybierze tę, gdzie urzędnicy potrafią pokazać, że są naprawdę za-

interesowani współpracą. Jest ważne, by formalności trwały krócej, niż wymagają tego procedury administracyjne. Inwestor powinien być dokładnie poinformowany o kolejnych krokach całej procedury i o tym, w których jednostkach organizacyjnych gminy musi je załatwiać. Cały proces powinien być przy tym całkowicie przejrzysty – inwestor nie może mieć wrażenia, że jest naciągany, a sugerowanie mu wynajęcia „zewnątrznych konsultantów” może być odebrane fatalnie.

Chociaż zasady ankiety pozwalały wskazać nawet do dziesięciu gmin, większość respondentów wymieniała nie więcej niż dwie lub trzy, a liczna grupa – tylko jedną. Dostyc często powtarzała się

## Spośród gmin oferujących podobne warunki inwestor wybierze tę, w której zostanie lepiej obsłużony

opinia, że podejście do inwestorów wciąż jest dalekie od ideału.

Co więc powinny zrobić gminy, by były postrzegane przez przedsiębiorców jako przyjazne?

Podstawą są gotowe – i prawidłowo przygotowane – plany zagospodarowania przestrzennego gminy. Jeśli ich nie ma, załatwienie najprostszych formalności związanych z inwestycją zajmuje często wiele miesięcy. Inwestor, nawet gdy znalazł sprzedawcę działki, nie ma pewności, czy będzie mógł postawić na niej planowany obiekt. Ważne jest również, by plany takie były robione z głową. I tak np. tereny pod centrum handlowe powinny być z daleka widoczne i mieć zapewniony łatwy dojazd. Z kolei działka przemysłowa powinna być ulokowana w takim miejscu, żeby dojazd do niej nie przebiegał przez osiedla mieszkaniowe – nieustanny ruch tirów prawdopodobnie wywoła protesty mieszkańców.

Równie istotna jest kwestia infrastruktury. Najlepiej, gdy już istnieje, ale często inwestorom wystarcza obietnica gminy, że niezbędne obiekty powstaną, i to na jej koszt. Na ten cel powinny być jednak zarezerwowane środki w budżecie. Bez tego niezbędne inwestycje można poczynić dopiero w kolejnym roku budżetowym, po uchwaleniu nowego planu finansowego. Dla inwestora oznacza to ponad rok opóźnienia, co z reguły jest nie do przyjęcia.

Kolejnym aspektem jest merytoryczne przygotowanie pracowników gminy. Nawet najbardziej pomocny urzędnik nie zrobi dobrego wrażenia, jeśli nie będzie umiał odpowiedzieć na pytania inwestora. Niezbędne jest więc cią-

dzielnie podjąć decyzję o pobieraniu niższej opłaty. Spośród wyróżnionej piątki najbardziej, gdyż do poziomu 14,6 zł za metr, stawkę podatku ograniczył Wolsztyn. Niektóre gminy również uchwalają, że najwięksi inwestorzy (pod względem wartości inwestycji lub liczby utworzonych miejsc pracy) są przez pewien czas, zwykle nie dłuższy niż trzy lata, od tego podatku całkowicie zwolnieni.

Na postrzekanie gminy wpływa nie tylko sprawność jej urzędników czy przygotowanie terenów pod inwestycje. Dużo łatwiej jest zaistnieć w świadomości inwestorów gminom położonym przy dużych miastach, z dobrym dostępem do dróg i kolei. O wiele trudniej jest tym znajdującym się na terenach, gdzie nie ma dużych ośrodków przemysłowych, infrastruktura jest słabo rozwinięta, a ludność często nie ma kwalifikacji pożądanых na rynku pracy.

Nawet takie gminy mogą jednak liczyć na napływ inwestorów, jeśli tylko będą ich aktywnie szukać i nauczą się wykorzystywać swoje walory. Na przykład dla gmin przygranicznych potencjalnymi inwestorami są firmy logistyczne, zaś dla wielu miejscowości mazurskich – firmy związane z branżą turystyczną. Właśnie dzięki takiej aktywności w poszukiwaniu inwestora znalazły się na liście „Profitu” dwie położone z dala od wielkich miast gminy podlaskie: Sokółka i Narewka.

Interesujące jest to, że choć naturalnym obiektem zainteresowania inwestorów są gminy wielkomiejskie, w zasadzie nie mają oni najlepszego zdania o ich przyja-

Lubuskie

Stubice

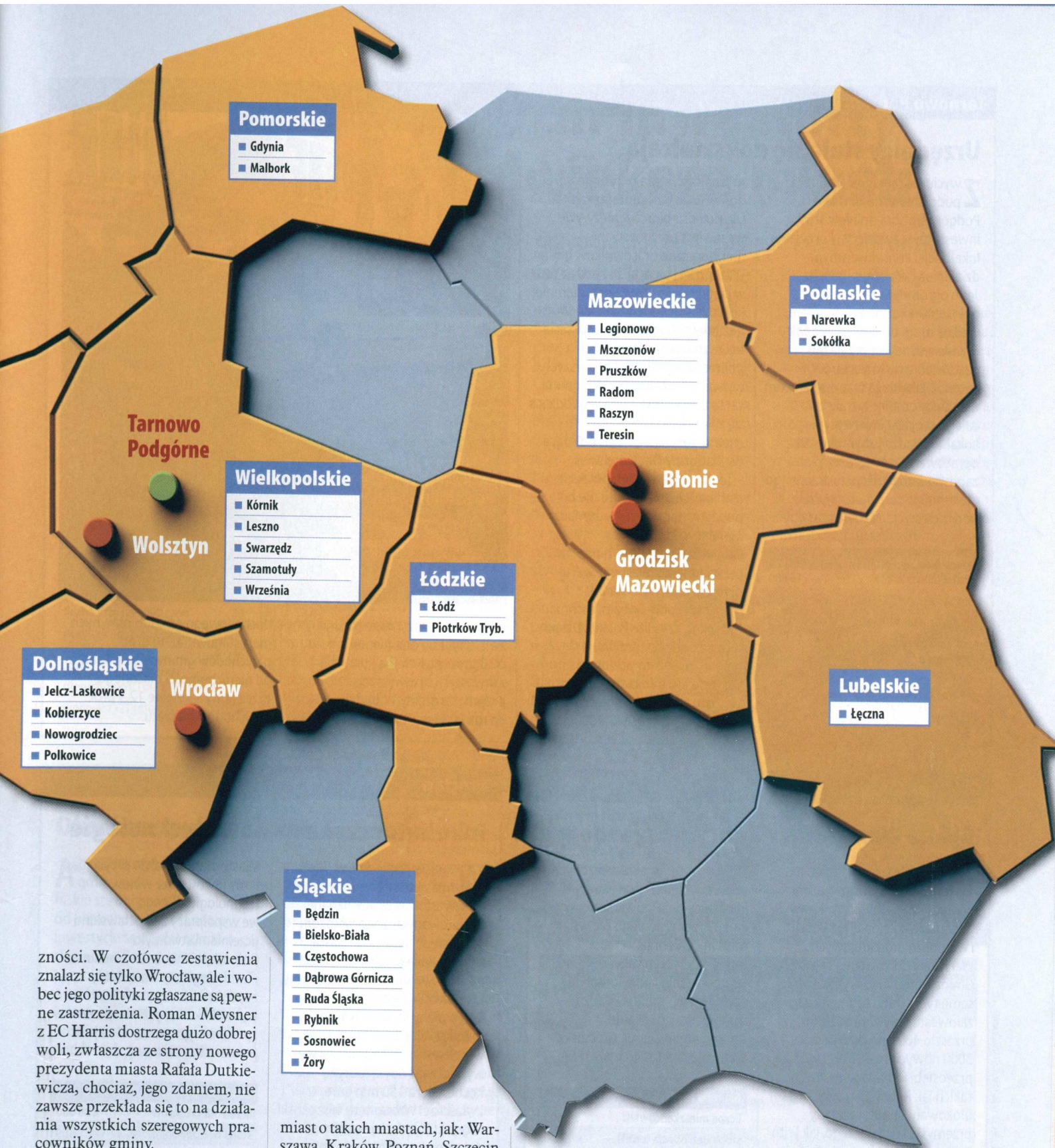
Zielona Góra

głe doszkalanie pracowników gminy, zwłaszcza ze względu na dość często zmieniające się przepisy.

Ważne jest także, by gmina zaangażowała się w proces negocjacji inwestora z lokalnymi podmiotami, takimi jak właściciele gruntów, na których ma stanąć budynek, czy dostawcami mediów. Inwestor z całą pewnością doceni to, że weźmie na siebie negocjacje z zakładem energetycznym czy gazownią. Możliwa jest i dalej idąca pomoc: gmina Mszczonów wykupiła działki od wielu właścicieli, by po scaleniu sprzedać je inwestorowi. Większości gmin jednak nie stać na tego typu działania.

## Lokalne władze obniżają podatek od nieruchomości

Następnym ważnym czynnikiem są podatki od nieruchomości. Centralnie ustala się tylko maksymalną stawkę tego podatku (wynoszącą nieco ponad 17 zł za 1 mkw.), ale gminy mogą samo-



zności. W czołówce zestawienia znalazł się tylko Wrocław, ale i wobec jego polityki zgłaszane są pewne zastrzeżenia. Roman Meysner z EC Harris dostrzega dużo dobrej woli, zwłaszcza ze strony nowego prezydenta miasta Rafała Dutkiewicza, chociaż, jego zdaniem, nie zawsze przekłada się to na działania wszystkich szeregowych pracowników gminy.

– Braki widać szczególnie w ich przygotowaniu merytorycznym w zakresie spraw infrastrukturalnych. Mimo to i tak uważam gminę Wrocław za przyjazną inwestorom – mówi Meysner. Żaden z respondentów nie wspomniał nato-

miast o takich miastach, jak: Warszawa, Kraków, Poznań, Szczecin czy Gdańsk. Jeśli idzie o Kraków, jeden z ankietowanych posunął się nawet do stwierdzenia, że władze tego miasta „mają inną percepcję czasu”. A przecież dla inwestora czas to pieniądz.

Marcin Bokszczanin

- zwycięzca rankingu
- gminy wyróżnione
- gminy choć raz wskazane przez inwestorów

**Na inwestycyjnej mapie Polski, przygotowanej przez „Profit” we współpracy z Colliers International, znalazło się 38 gmin, które inwestorzy ocenili jako przyjazne. Najwięcej wskazań uzyskało podpoznańskie Tarnowo Podgórne**