

## **Rekomendacje – miasta**

Przedstawione poniżej propozycje działań stanowią wynik obserwacji projektu pilotażowego *Centra usług biznesowych w miastach średnich*, prowadzonego przez Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii od lutego 2018 do października 2019.

Formułując poprojektowe rekomendacje nie można pominąć tego, co zostało już wskazane w raporcie przygotowanym przez ABSL na zlecenie Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju pt. "Potencjał miast średnich w Polsce dla lokalizacji inwestycji BPO/SSC/IT/R&D"<sup>1</sup>. Na stronach 174-176 publikacji przedstawione są rekomendacje dla: samorządów lokalnych, samorządów regionalnych, PWSZ i niepublicznych szkół wyższych, władz centralnych i innych interesariuszy, jak również te związane z konkursami PO WER.

Zebrane przez zespół Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii wskazówki stanowią jedyne uzupełnienie danych z raportu o praktyczne doświadczenia zebrane między innymi podczas wizyt audytowo-doradczych, wizyt z udziałem inwestora, czy spotkań z przedstawicielami lokalnych uczelni.

Rekomendacje zostały podzielone na grupy, w których swoją aktywność może podejmować samorząd, aby kreować wizerunek miasta dogodnego dla inwestycji sektora nowoczesnych usług biznesowych.

### **Administracja**

- **współpraca z ościennymi gminami**

Celem prowadzenia polityki w ramach aglomeracji, może być m. in. przygotowanie wspólnej oferty inwestycyjnej, uwzględniające dostępne w ramach aglomeracji bazy danych, tereny inwestycyjne, powierzchnie biurowe, kapitał ludzki, itd. Zaletami współdziałania może być m.in.: możliwość wykazywania większego potencjału kadrowego, uspołnienie praktyk administracyjnych dot. inwestycji, ściślejsza współpraca w zakresie terenów inwestycyjnych, budowanie sprawniejszych sieci lokalnego transportu zbiorowego i sieci dróg, która ułatwi przemieszczanie się kapitału ludzkiego wewnątrz aglomeracji.

- **regulacje wewnętrzne**

Konieczne jest podjęcie prac nad przygotowaniem terenów inwestycyjnych, w tym uregulowanie Miejscowych Planów Zagospodarowania Przestrzennego.

- **współpraca z podmiotami lokalnymi**

W celu zapewnienia kształcenia kadr, z umiejętnościami pożądanymi w sektorze nowoczesnych usług biznesowych, wskazane jest zacieśnienie współpracy w obrębie tzw. „złotej triady”: samorząd-nauka-biznes. Urząd miasta powinien pełnić w tym układzie rolę koordynatora.

---

<sup>1</sup> [https://absl.pl/wp-content/uploads/2019/04/Raport-ABSL\\_Miasta-o-sredniej-wielko%C5%9Bci\\_final.pdf](https://absl.pl/wp-content/uploads/2019/04/Raport-ABSL_Miasta-o-sredniej-wielko%C5%9Bci_final.pdf)

- **współpraca z ekspertami**

W czasie przygotowywania wizyt studyjnych wskazana jest jak najszersza współpraca miasta z instytucjami takimi jak PAIH, ekspertami branżowymi, pośrednikami nieruchomości i deweloperami oraz agencjami HR. Współpraca ta może obejmować m.in. konsultowanie agendy spotkania, materiałów promocyjnych, czy doboru uczestników.

- **organizacja pracy urzędu**

W mieście musi funkcjonować dedykowana komórka (np. Wydział Obsługi Inwestora), która będzie w stanie przyjąć potencjalnych inwestorów. Standardy oraz kompetencje jakimi musi się charakteryzować taka jednostka zebrano w bazie wiedzy PAIH<sup>2</sup>, stworzonej na podstawie dwuletniego pilotażu w województwie warmińsko-mazurskim pn. „Standardy obsługi inwestora w samorządzie”.

Urząd Miasta musi posiadać prezentację dla inwestorów omawiającą zagadnienia najważniejsze z punktu widzenia inwestora (położenie miasta – sieć komunikacyjna, odległość od dużych miast; przedstawienie miasta pod kątem kadr – uczelnie, kierunki studiów, profil absolwenta, dane pokazujące liczby potencjalne dostępnych przyszłych pracowników; oferta biurowa – powierzchnie miejskie i prywatne z podziałem na klasy budynków, planowane inwestycje; oferta inwestycyjna – tereny gotowe lub przygotowywane pod budowę powierzchni biurowych, magazynowych i produkcyjnych; przykładowe inwestycje w mieście; firmy obecne w mieście; oferta kulturalno-rozrywkowa);

Miasto musi posiadać funkcjonalną stronę internetową, dostosowaną do obecnych standardów, na której musi znajdować się zakładka dedykowana inwestorom – dobre praktyki w tym zakresie można znaleźć na stronie PAIH-u w zakładce „baza wiedzy”<sup>3</sup>.

### **Kapitał ludzki**

Jednym z kluczowych czynników decydujących o lokalizacji inwestycji jest kapitał ludzki. Dobre dane w tym zakresie mogą w oczach inwestorów znacznie podnieść atrakcyjność miasta. Coraz częściej jednak inwestorzy oczekują już nie tylko informacji ile osób rocznie kończy studia w mieście, ale także ilu absolwentów pozostaje w nim po ich zakończeniu. Interesujące dla inwestorów mogą być także dane o liczbie osób mieszkających na stałe w mieście, ale dojeżdżających na co dzień do pracy do innego dużego miasta w pobliżu. Na to jak poszukiwać tych danych jest kilka pomysłów:

- nawiązanie współpracy z urzędami pracy oraz urzędami skarbowymi;
- współpraca z lokalnymi uczelniami w zakresie badania losów absolwentów;
- wykorzystywanie nowych technologii do badania miejsca pobytu w określonym czasie np. użytkowników smartfonów – big data.

### **Biznes**

- Zgłaszanie potrzeb biznesu uczelniom, organizowanie wspólnych spotkań. W tym obszarze najczęściej współpraca może obejmować przygotowanie kierunków studiów i klas, które będą kształciły specjalistów zgodnie z potrzebami lokalnego rynku pracy;

---

<sup>2</sup> <https://baza.paih.gov.pl/instructions/13?lang=pl>

<sup>3</sup> <https://baza.paih.gov.pl/instructions/13?lang=pl>

- Organizacja własnych wydarzeń o tematyce okołobiznesowej np. konferencji branżowych;
- Ważne jest wspieranie lokalnego biznesu we wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań. Innowacyjne firmy mogą stać się wizytówką miasta, która będzie przyciągała uwagę inwestorów z różnych branż;
- Aby zbudować przyjazne biznesowi środowisko miejskie konieczne jest nawiązywanie stałej współpracy z lokalnymi instytucjami otoczenia biznesu. Mogą one być ważnym partnerem samorządu w działaniach szkoleniowych i o charakterze edukacyjnym kierowanych do przedsiębiorców.

### **Nauka**

- W celu określenia realnego potencjału kadrowego miasta konieczne jest monitorowanie absolwentów uczelni pod kątem znajdowania zatrudnienia, miejsca pracy i ewentualnych kierunków migracji. W ten proces warto angażować lokalne uczelnie, które mają bezpośredni kontakt ze studentami;
- Działania samorządowców powinny zmierzać do zacieśniania współpracy z uczelniami i szkołami ponadpodstawowymi. Urząd miasta jako sprawujący pieczę nad procesem inwestycyjnym może zachęcać uczelnie i szkoły ponadpodstawowe do otwartości na potrzeby zgłaszane przez biznes, takie jak zapotrzebowanie na kierunki studiów, profile klas, czy potrzeby badawczo-rozwojowe. Takie działania mogą mieć znaczenie zwłaszcza w miastach, które nie posiadają własnych parków naukowo-technologicznych i podobnych instytucji. Tego rodzaju działania powinny przynieść pozytywne skutki przy kreowaniu oferty dla potencjalnych inwestorów.

### **Standard życia w mieście**

- Bardzo ważnym elementem budowania potencjału miasta jest także kultura, sztuka i szeroko pojęta rozrywka. Z jednej strony szeroki wachlarz wydarzeń kulturalnych jest argumentem zachęcającym mieszkańców do pozostania w mieście, a z drugiej jest ważnym sygnałem dla inwestorów, że ich potencjalni pracownicy będą mieli w mieście możliwość prowadzenia zrównoważonego trybu życia (tzw. work-life balance);
- Na korzyść miasta świadczy też rozbudowane zaplecze sportowe, atrakcyjne otoczenie krajobrazowo-środowiskowe, czy polityka miejska nakierowana na zapewnienie mieszkańcom bogatej oferty spędzania czasu wolnego.

### **Powierzchnie biurowe i tereny inwestycyjne**

- W ofercie miasta warto pokazywać nie tylko tereny i nieruchomości będące w posiadaniu miasta, ale także prywatne. Może to nie tylko wzbogacić ofertę miasta, ale jest też okazją do nawiązania współpracy z właścicielami nieruchomości, firmami pośredniczącymi w wynajmie i lokalnymi deweloperami;
- Warto wykorzystać szansę jaką niesie ze sobą partnerstwo publiczno-prywatne w kontekście budowy powierzchni biurowych;

- Warto nawiązywać współpracę z lokalnymi deweloperami – ich deklaracje co do rozpoczętych i planowanych inwestycji mogą być ważnym czynnikiem w trakcie podejmowania decyzji firmy o wejściu do miasta;
- Przygotowując powierzchnie biurowe dobrze także nawiązywać współpracę z przedstawicielami firm sektorowych i ekspertami. Wymiana informacji i doświadczeń w tym obszarze pozwoli na przygotowanie powierzchni, które realnie będą odpowiadały na potrzeby sektora;
- Warto zadbać o wpisanie terenów inwestycyjnych do bazy ofert inwestycyjnych PAIH<sup>4</sup>, dzięki czemu miasto będzie widoczne dla firm szukających nowych miejsc do prowadzenia działalności.

### **Promocja**

- Należy położyć większy nacisk na promocję miasta pod kątem branży nowoczesnych usług dla biznesu, np. poprzez uczestnictwo w targach i konferencjach, na których można nawiązać kontakt z inwestorami i zadbać o pozytywny wizerunek miasta;
- Zasadna jest też współpraca miasta z uczelniami znajdującymi poza miastem (w dużych miastach i aglomeracjach). Przykładem takiej współpracy może być nie tylko wymiana wiedzy i doświadczenia, ale także możliwość organizowania stoisk promujących miasto i lokalny biznes podczas targów pracy. Jest to bardzo dobra okazja dotarcia chociażby do osób, które na studia wyjechały z mniejszego miasta i potrzebują impulsu, w postaci możliwości podjęcia satysfakcjonującej pracy, który zachęci ich do powrotu;
- Konieczne jest zacieśnianie współpracy miasta z PAIH, ekspertami branżowymi, pośrednikami nieruchomości i deweloperami oraz agencjami HR w zakresie przygotowywania oferty biznesowej i promocji miasta;
- Ciekawym pomysłem na integrowanie lokalnego środowiska gospodarczego jest zapraszanie przedsiębiorców, a także potencjalnych inwestorów na miejskie wydarzenia kulturalne. Takie wydarzenia są okazją do poznania unikalnej atmosfery miasta, co też może mieć pozytywny wpływ na przyszłe decyzje inwestycyjne;
- Każdy sukces miasta trzeba nagłaśniać medialnie uwypuklając kluczowe pod względem branży aspekty, aby docierać do potencjalnych inwestorów.

---

<sup>4</sup> <https://baza.paih.gov.pl>