

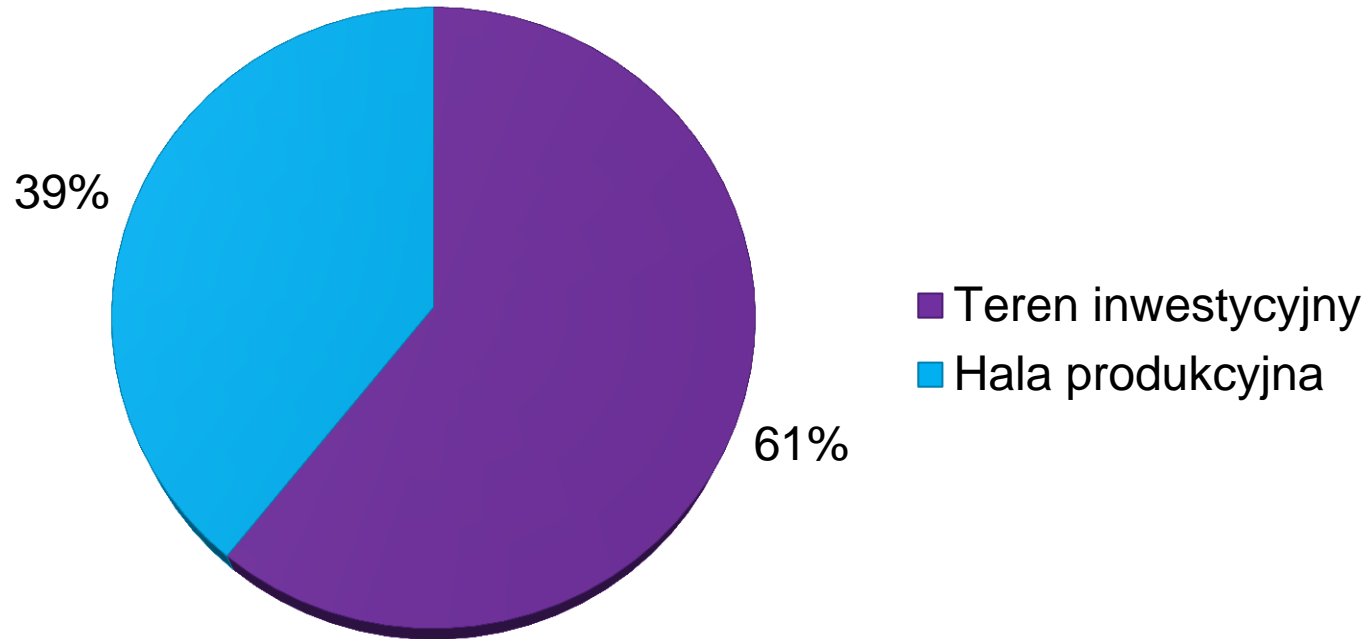


# Kryteria wyboru terenu inwestycyjnego

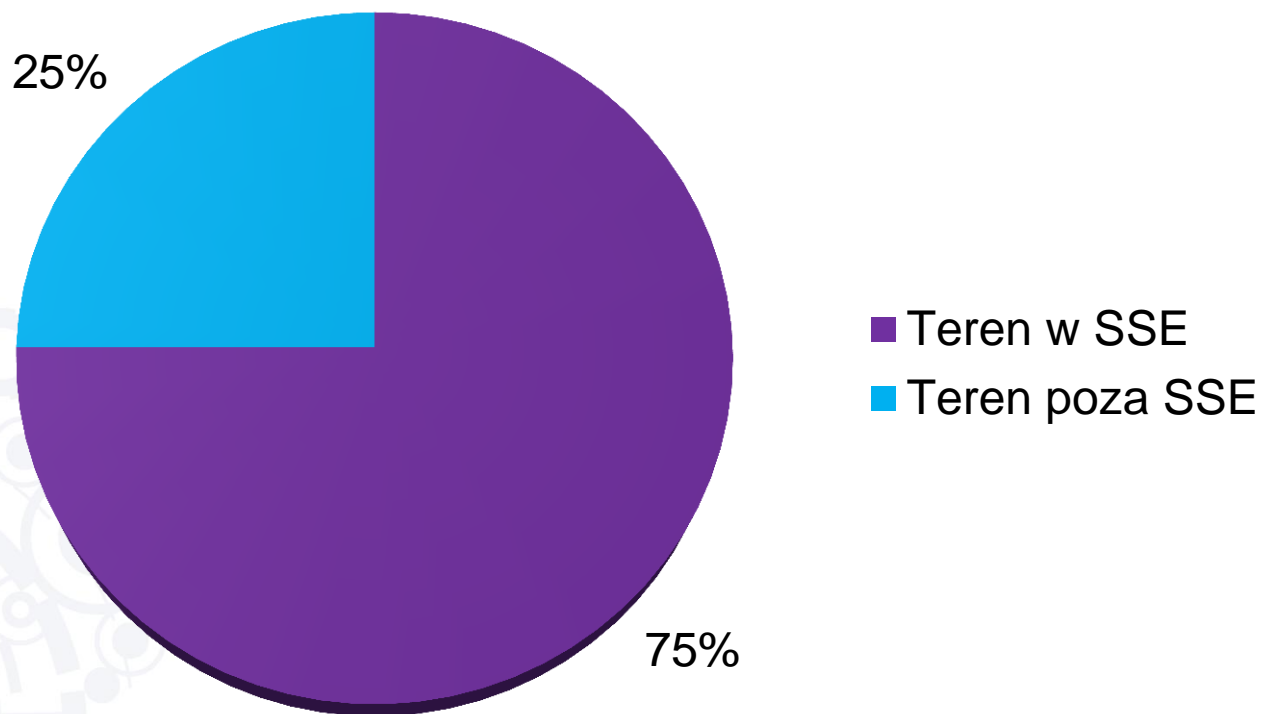
Dotychczasowe doświadczenia  
Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera

Opole, 21 marca 2013

# Czego poszukują inwestorzy?

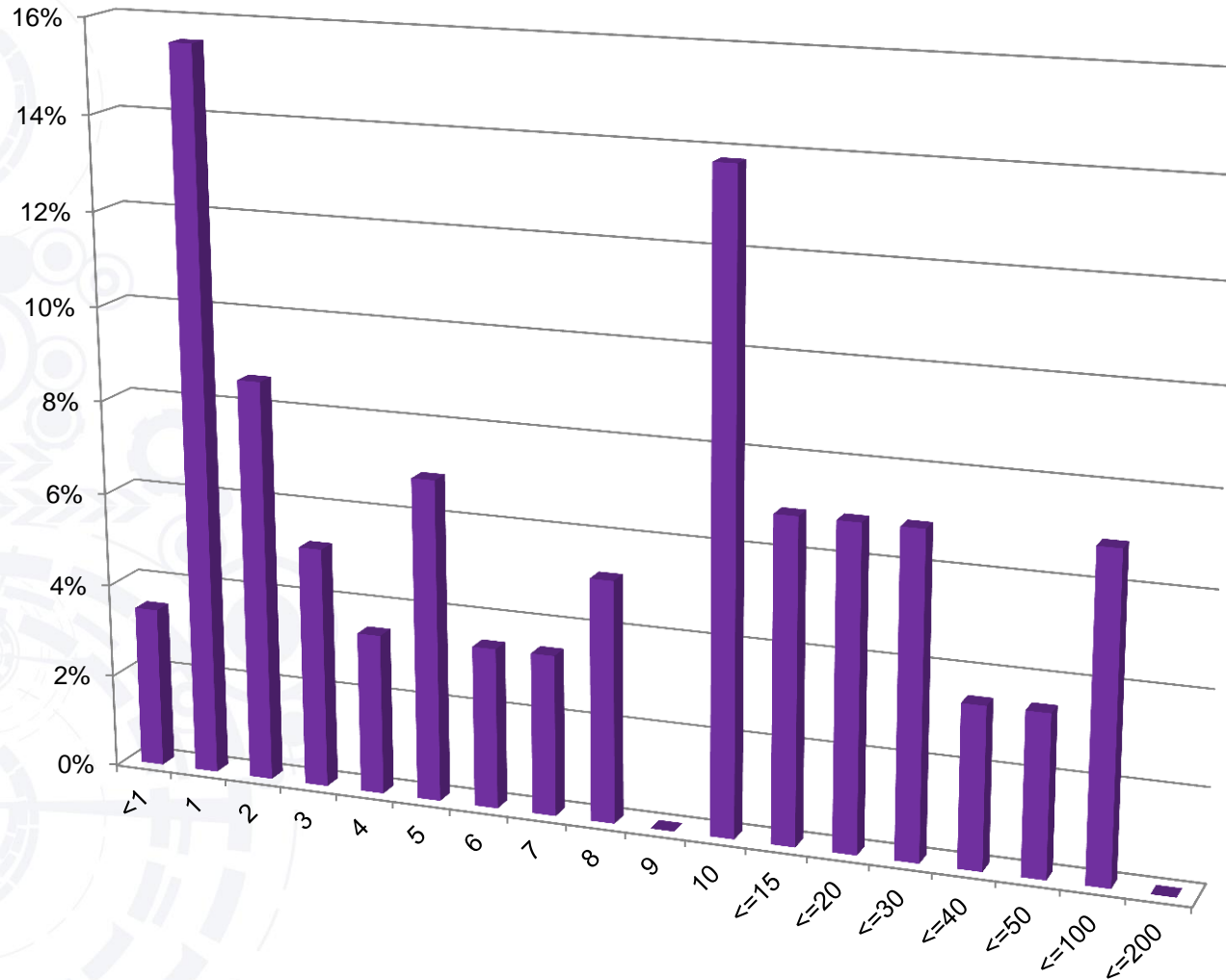


# Czego poszukują inwestorzy?



# Czego poszukują inwestorzy?

Wielkość działki w ha



# Energia elektryczna

Dla terenów do 10 ha – moc do 7/8 MW

Wielkość tereny ok. 20 – moc ok. 15/20 MW

Wielkość pow. 50 ha – 15 i więcej

Dostępna moc w momencie rozpoczynania projektu i w momencie zakończenia budowy/uruchomienia produkcji

Najczęściej występujące napięcia: SN

Pytania dot. zasilania zapasowego i odległości do najbliższego GPZ

# Gaz

Potrzeby produkcyjne, ogrzewania, produkcja energii

Większe zakłady produkcyjne – wysokie ciśnienie – cele kogeneracji

Stacja redukcyjno pomiarowa

Zakład średniej wielkości

np. Pastafood – 56 m<sup>3</sup> / h ; Donaldson – 6 - 200m<sup>3</sup>/h

# Wygląd i otoczenie terenu

- Ważny argument m.in. dla developerów budujących na potrzeby BTS
- Bezpośrednie sąsiedztwo lub widoczność z autostrady lub drogi krajowej
- Atrakcyjny wygląd obszaru w bezpośrednim sąsiedztwie ofertowanej nieruchomości
- Brak na terenie przeszkód np. ruiny, zadrzewienia, nieużytki, dzikie wysypiska śmieci
- Zakłady o diametralnie innym profilu produkcji lub identycznym,
- Poligon wojskowy (saperski)

# Czego unikać będzie inwestor ?

- Brak kadry, szkolnictwa zawodowego i technicznego
- Rów (nie dotyczy, jeżeli rów jest położony skrajnie)
- Infrastruktura kolidująca z planowaną zabudową – np. linie energetyczne, gazowe, CO, gazociąg
- Większa ilość prywatnych właścicieli terenu
- Duże różnice poziomu terenu (powyżej 5 m)
- Brak wjazdu na działkę z drogi krajowej lub wojewódzkiej.
- Zadrzewienia, zakrzaczenia
- Pozostałości po zabudowie  
(ruiny, pozostałości historyczne po II wojnie światowej, historia terenu)
- Zagrożenie powodziowe
- Wysoka klasa bonitacyjna gleb I-III (wykluczone tereny miejskie)
- Braku akceptacji społecznej, problemy z protestami w przypadku innych inwestycji
- Silne związki zawodowe i częstotliwość strajków
- Ograniczenia MPZP dot. zabudowy (wysokość , % zabudowy)



# Relacje z władzami lokalnymi

- Przychylna postawa i otwartość
- Dostępność kompetentnego pracownika odpowiedzialnego za kontakt z inwestorem znającego m.in. Ofertę inwestycyjną (niezbędne wsparcie burmistrza czy wójta)
- Gotowość pokrycia części kosztów budowy infrastruktury
- Komunikacja publiczna
- Dotychczasowa historia kontaktów JST z biznesem (np. nagrody, spotkania cykliczne)
- Stosunki międzyludzkie konsultant /firma – JST (życzliwość, uprzejmość)
- Oferta poza inwestycyjna – szkoły, szpital, ochrona życia i zdrowia, jakość życia
- Zadowolony przedsiębiorca – inwestor
- Wrażliwość na wyciek informacji przed ostateczną inwestycją

Udzielanie ulg podatkowych

71,3

Rozwijanie infrastruktury technicznej

62,8

Działania na rzecz ochrony środowiska naturalnego

48,4

Rozwijanie infrastruktury socjalnej

45,4

Pomoc w znalezieniu partnerów biznesowych

37,3

Tworzenie planów rozwoju lokalnego lub regionalnego

37,2

# Nasze doświadczenia

- Budowa bazy terenów i obiektów inwestycyjnych – początek w 2004 roku (jedna z największych w Polsce)
- Grunt na medal: 2004, 2005, 2007, 2010, 2012
- Udział w projektach szkoleniowych i audytach certyfikacyjnych: Gmina Atrakcyjna dla Inwestora oraz Profesjonalna Obsługa Inwestora I i II
- Udział w wydaniu folderów woj. opolskiego (kilka edycji)
- Przeprowadzenie około 600 projektów inwestycyjnych
- Opracowanie koncepcji rozwoju SSE na terenie woj. Opolskiego w tym selekcja terenów o najkorzystniejszych walorach inwestycyjnych
- Wsparcie merytoryczne w tworzonych dokumentach strategicznych dot. rozwoju infrastruktury energetycznej, kolejowej, drogowej województwa
- II miejsce w konkursie na najlepsze COI w Polsce (wg. klasyfikacji PAIiIZ)
- Wsparcie merytoryczne Stowarzyszenia Autostrady A4
- Wieloletnia współpraca z instytucjami typu: PAIiIZ, KSSE, WSSE, MG, WPHI itp.

# Zaangażowanie w inwestycje



# Partnerzy w inwestycjach



Trade and Investment Promotion Section  
Embassy of the Republic of Poland in London





**Dziękujemy za uwagę !**

**Adam Olbert oraz Piotr Regeńczuk**

**Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera**

**45-716 Opole | Spychalskiego 1a**

**Tel/ Fax 0048 77 403 36 46 – 48**

**GSM: 0048 515 214 658**

**e-mail: [invest@ocrg.opolskie.pl](mailto:invest@ocrg.opolskie.pl)**

**[WWW.INVESTINOPOLSKIE.PL](http://WWW.INVESTINOPOLSKIE.PL)**