



Opieka poinwestycyjna

Stymulowanie i wspieranie reinwestycji





Agenda

- 1 Globalne trendy w przepływach BIZ
- 2 Cele opieki poinwestycyjnej i efekty reinwestycji
- 3 Case study – inwestycja Intel w Kostaryce
- 4 Zakres działań związanych z opieką poinwestycyjną
- 5 Elementy systemu opieki poinwestycyjnej
- 6 Case study – model opieki poinwestycyjnej w Korei

Polska jest liderem w Europie Środkowo – Wschodniej pod względem pozyskanych BIZ, a także plasuje się w ścisłej czołówce klasyfikacji ogólnoeuropejskiej.

Dane za 2010 rok

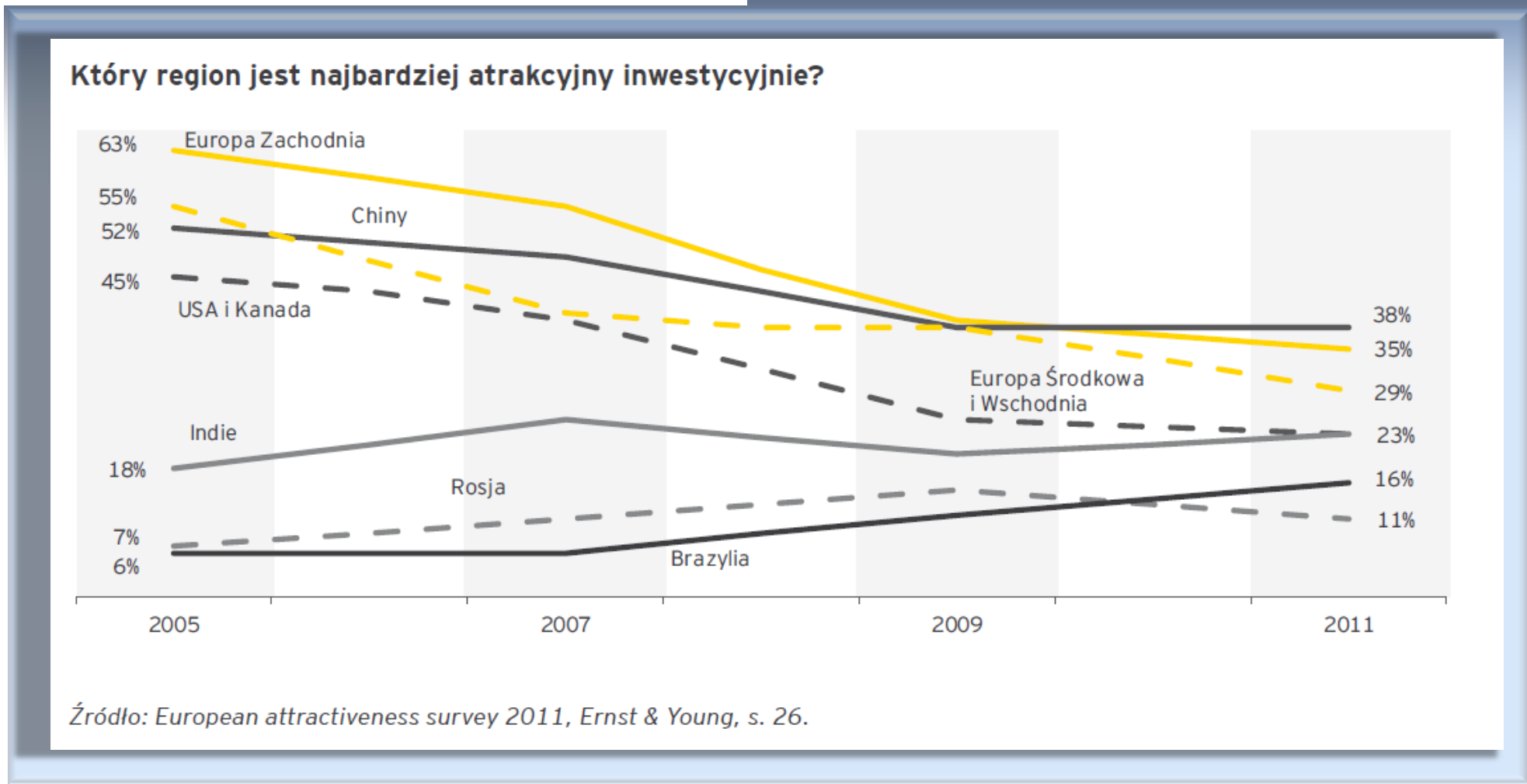
Zmiana ilości projektów BIZ w latach 2009 - 2010		
Lp.	Kraj	Zmiana
1	Polska	40%
2	Węgry	38%
3	Irlandia	36%
4	Niemcy	34%
5	Szwecja	33%
6	Szwajcaria	30%
7	Rosja	18%
8	Czechy	16%
9	Turcja	10%
10	Belgia	9%
11	Wielka Brytania	7%
12	Holandia	6%
13	Francja	6%
14	Włochy	3%
15	Hiszpania	-2%
Średnia:		14%

Ilość projektów BIZ w roku 2010			
Lp.	Kraj	Ilość projektów	Udział w całości
	Wielka Brytania	728	19%
1	Francja	562	15%
2	Niemcy	560	15%
3	Rosja	201	5%
4	Hiszpania	169	4%
5	Belgia	159	4%
6	Polska	143	4%
7	Holandia	115	3%
8	Irlandia	114	3%
9	Włochy	103	3%
10	Szwajcaria	90	2%
11	Węgry	88	2%
12	Szwecja	77	2%
13	Czechy	71	2%
14	Turcja	64	2%
15	Inne	513	14%

Przyrost miejsc pracy stworzonych w ramach BIZ		
Lp.	Kraj	Miejsca pracy
1	Wielka Brytania	21 209
2	Francja	14 922
3	Polska	12 366
4	Niemcy	12 044
5	Węgry	8 572
6	Rosja	8 058
7	Hiszpania	7 723
8	Irlandia	5 785
9	Czechy	4 815
10	Belgia	4 010
11	Turcja	3 830
12	Szwecja	1 125
13	Holandia	958
14	Szwajcaria	673
15	Włochy	627

W ostatnich latach atrakcyjność inwestycyjna Europy i regionu w oczach potencjalnych inwestorów zdecydowanie słabnie.

Odpowiedzi ankietowanych



Obecne globalne trendy w przepływach BIZ wskazują, iż reinwestycje będą coraz bardziej znaczącym źródłem napływu BIZ.

■ Globalne trendy

Zwiększona konkurencja na rynku globalnym

- W 2010 roku kraje rozwijające się po raz pierwszy w historii przyciągnęły więcej BIZ niż kraje rozwinięte;
- Coraz większa ilość potencjalnych lokalizacji, spełniających podstawowe wymogi korporacji transnarodowych;

Zmiana postrzegania Europy i regionu – zwiększone ryzyko

- Kryzys finansowy;
- Niskie perspektywy wzrostu;
- Ostre cięcia wydatków budżetowych;
- Możliwy rozpad strefy Euro;

Utrzymująca się niepewność na rynkach światowych

- BIZ na świecie w 2010 roku wyniosły więcej niż w 2009, jednakże nadal są znacząco poniżej poziomu z lat 2005 – 2007.
- Mniejsza ilość i mniejsza wielkość nowych projektów inwestycyjnych.

**Większa rola i
znaczenie reinwestycji,
jako źródła BIZ**

**Udział reinwestycji
może wynosić od 30 do
60 % całkowitej
wartości BIZ**



Agenda

- 1 Globalne trendy w przepływach BIZ
- 2 Cele opieki poinwestycyjnej i efekty reinwestycji
- 3 Case study – inwestycja Intel w Kostaryce
- 4 Zakres działań związanych z opieką poinwestycyjną
- 5 Elementy systemu opieki poinwestycyjnej
- 6 Case study – model opieki poinwestycyjnej w Korei

Opieka poinwestycyjna nakierowana jest na stymulowanie reinwestycji i maksymalizację pozytywnego wpływu projektu BIZ na region / kraj.

■ Podstawowy cel opieki poinwestycyjnej

Positive spillover



- Upowszechnienie nowych technik zarządzania i umiejętności;
- Transfer nowych technologii;
- Poszerzenie bazy powiązań międzynarodowych;
- Współpraca przemysłu z ośrodkami naukowymi – R&D;
- Poprawa warunków pracy;
- Poprawa infrastruktury;
- Wzmocnienie lokalnego łańcucha dostaw;

VS

Cathedral in the desert

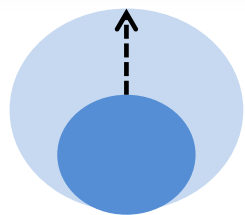


- Negatywny wpływ na rynek lokalny (silny wzrost cen usług i płac);
- Nakierowanie wyłącznie na eksport;
- Brak powiązań w zakresie lokalnego łańcucha dostaw;
- Brak integracji z lokalną gospodarką;
- Niski poziom zaawansowania technologicznego;
- Potencjalnie łatwa delokalizacja projektu;

Reinwestycje, realizowane dzięki dobrze prowadzonej opiece poinwestycyjnej mogą mieć wielowymiarowe efekty dla lokalnej gospodarki.

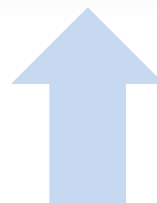
Najważniejsze potencjalne efekty

Zwiększenie skali inwestycji



- Większe zatrudnienie;
- Mniejsze prawdopodobieństwo delokalizacji;
- Większe znaczenie projektu w globalnych strukturach inwestora;

Podniesienie poziomu zaawansowania technologicznego BIZ



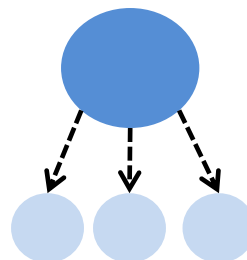
- Wyższe kwalifikacje kadry;
- Dywersyfikacja – mniejsza podatność na delokalizację;
- Potencjalna współpraca z lokalnymi ośrodkami naukowymi;

Poszerzenie bazy potencjalnych inwestorów (poddostawcy, kooperanci)



- Większa dywersyfikacja realizowanych działalności;
- Większa ilość funkcjonujących podmiotów;
- Możliwe powstanie nowych powiązań kooperacyjnych;
- Potencjał klastrowy;

Wzmocnienie lokalnego łańcucha dostaw



- Transfer nowych technik zarządzania i modeli biznesowych;
- Transfer nowych technologii;
- Wzmocnienie struktur gospodarczych i atrakcyjności inwestycyjnej;

W ramach opieki poinwestycyjnej należy wspierać wszelkie działania, mogące podnieść znaczenie projektu BIZ w wewnętrznych strukturach inwestora.

■ Potencjalne etapy rozwoju projektu BIZ

1. Budowanie struktur i rozpoczęcie działalności

2. Satysfakcjonująca realizacja założonych celów.

3. Realizowanie założonych celów powyżej oczekiwań.

4. Poszerzanie zakresu powierzonych celów – obszary niskiego ryzyka.

5. Poszerzanie zakresu powierzonych celów – obszary strategiczne.

6. Część korporacji o strategicznym znaczeniu.

7. Część korporacji o kluczowym znaczeniu.

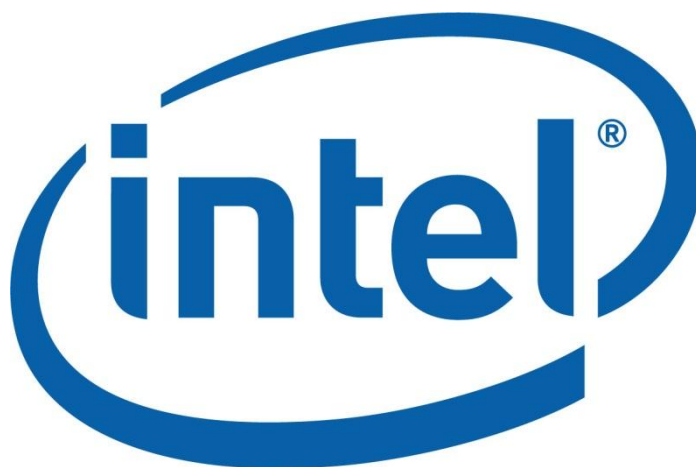


Agenda

- 1 Globalne trendy w przepływach BIZ
- 2 Cele opieki poinwestycyjnej i efekty reinwestycji
- 3 Case study – inwestycja Intel w Kostaryce
- 4 Zakres działań związanych z opieką poinwestycyjną
- 5 Elementy systemu opieki poinwestycyjnej
- 6 Case study – model opieki poinwestycyjnej w Korei

Analiza pozytywnego wpływu dużego projektu BIZ na lokalną gospodarkę – Inwestycja Intel w Kostaryce – case study.

■ Podstawowe dane

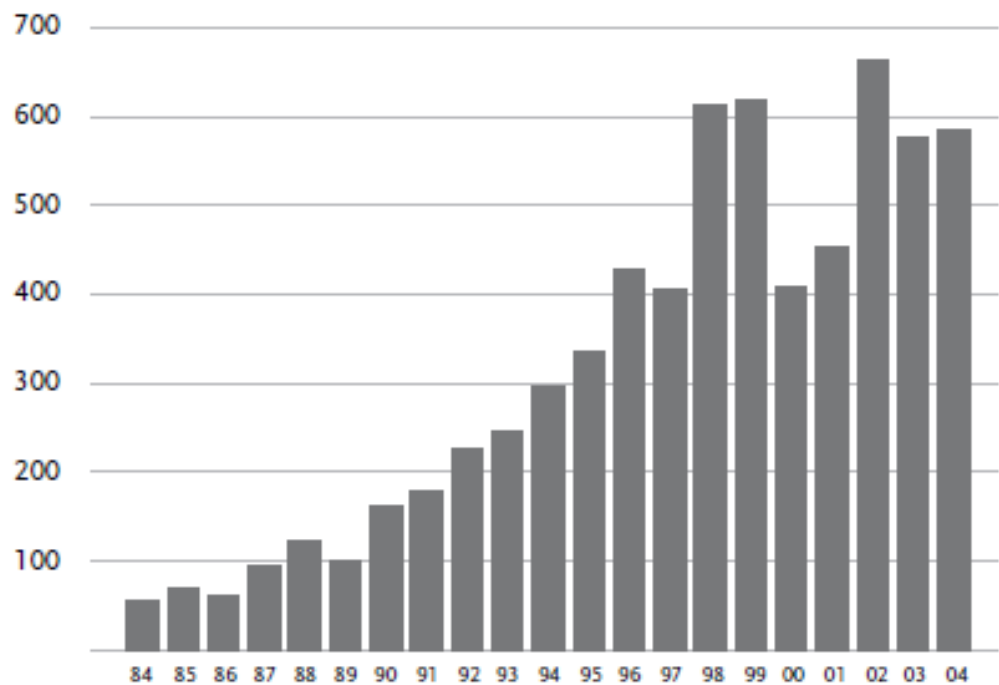


- W 1996 roku Intel wybrał Kostarykę jako najkorzystniejszą lokalizację pod budowę zakładu produkcji procesorów i półprzewodników.
- Pierwszy etap obejmował inwestycję o wartości 300 milionów USD oraz utworzenie 2 000 miejsc pracy.
- Docelowo inwestycja miała osiągnąć poziom 500 milionów USD oraz utworzenie 3 500 miejsc pracy.
- Do roku 2004 Intel utworzył 2 900 miejsc pracy oraz zainwestował ponad 1 miliard USD.
- Podstawowy zakres inwestycji został rozszerzony o centrum rozwoju oprogramowania procesorów oraz globalne centrum wsparcia technicznego.
- Przed inwestycją Intel większość projektów BIZ w Kostaryce związana była z branżą odzieżową, a głównymi towarami eksportowymi były kawa i banany.
- Obecnie Kostaryka jest największym eksporterem mikrochipów w Ameryce Łacińskiej i 4 eksporterem na świecie.

Inwestycja firmy Intel miała bardzo duży wpływ na gospodarkę kraju i stworzyła bardzo silny impuls rozwojowy.

■ Podstawowe dane makroekonomiczne

Napływ BIZ do Kostaryki w latach 1984 – 2004 (milliony USD)



PKB Kostaryki w latach 1995 - 2003

	GDP (US\$ millions)	GDP per Capita (US\$)
1995	11,722	3,378
1996	11,843	3,322
1997	12,812	3,508
1998	14,096	3,762
1999	15,797	4,116
2000	15,946	4,062
2001	16,394	4,090
2002	16,818	4,112
2003	17,429	4,180

Inwestycja firmy Intel miała bardzo duży wpływ na gospodarkę kraju i stworzyła bardzo silny impuls rozwojowy.

■ Najważniejsze obszary wpływu

1.

Poprawa klimatu inwestycyjnego

- Efekt „halo” i promocja projektu
- Wzmocnienie infrastruktury komunikacyjnej i IT
- Uproszczenie procedur prawnych dla projektów FDI

2.

Wzmocnienie miejscowego przemysłu

- Przyciągnięcie ok. 40 kooperantów globalnych (klaster);
- Wzrost poddostawców lokalnych;
- Dywersyfikacja działalności – pozioma i pionowa;

3.

Wartość dodana projektu

- Wzrost zatrudnienia bezpośredniego i pośredniego;
- Rozwój lokalnego rynku usług dla biznesu;

4.

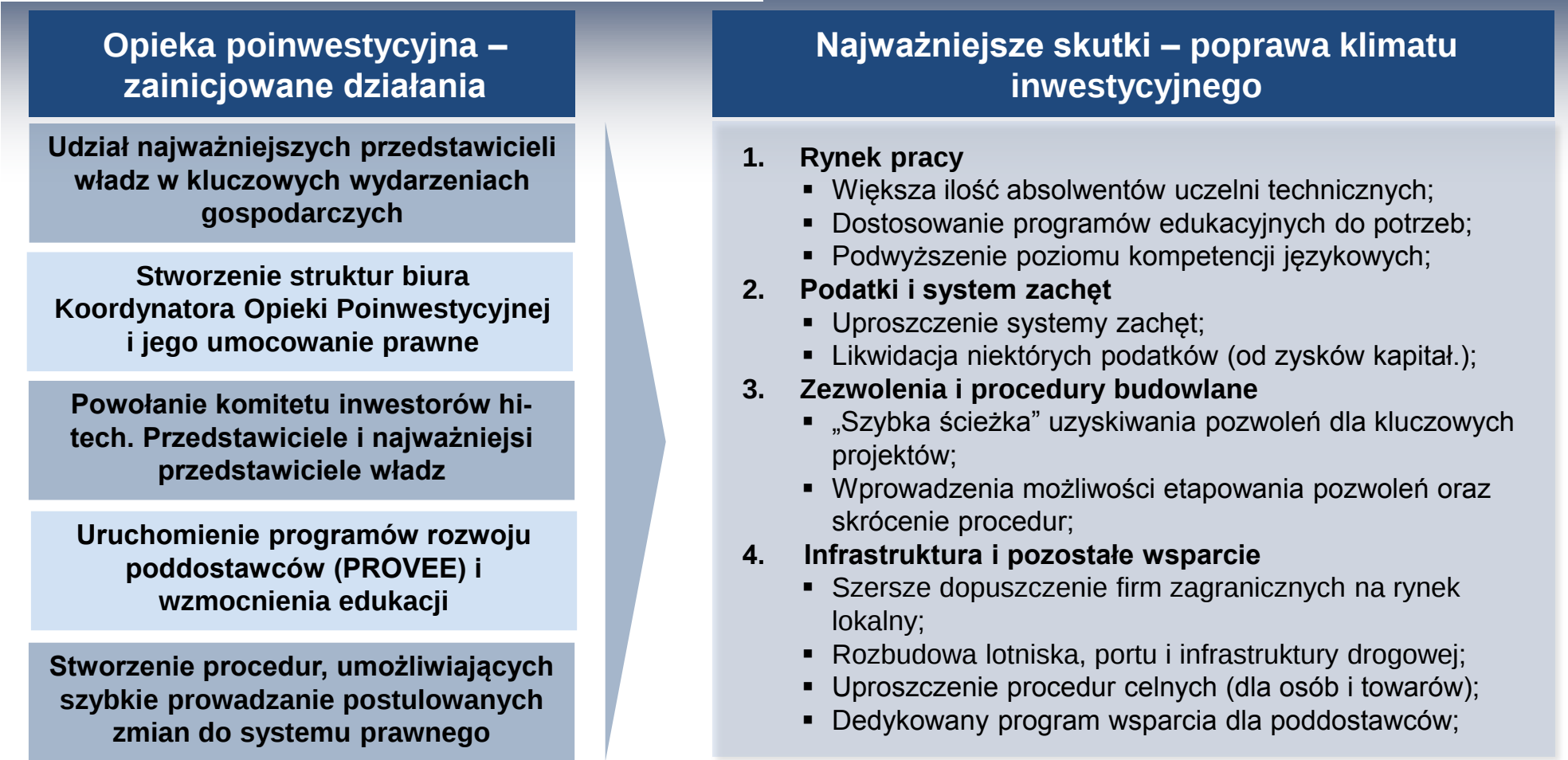
Instytucje naukowe i rynek pracy

- Znaczący rozwój zawodowej edukacji technicznej;
- Współpraca z instytucjami naukowymi;
- Rozpowszechnienie znajomości języka angielskiego;



Dzięki skutecznemu programowi opieki poinwestycyjnej znacząco poprawiono klimat inwestycyjny kraju oraz pozyskano nowe inwestycje.

Działania i skutki



Obecnie reinwestycje stanowią ponad 50% projektów BIZ



Agenda

- 1 Globalne trendy w przepływach BIZ
- 2 Cele opieki poinwestycyjnej i efekty reinwestycji
- 3 Case study – inwestycja Intel w Kostaryce
- 4 Zakres działań związanych z opieką poinwestycyjną
- 5 Elementy systemu opieki poinwestycyjnej
- 6 Case study – model opieki poinwestycyjnej w Korei

Zakres usług związanych z opieką poinwestycyjną podzielić można na trzy podstawowe segmenty

■ Segmenty opieki poinwestycyjnej

Wsparcie administracyjne

- Pomoc w uzyskiwaniu pozwoleń, związanych z budową i rozpoczęciem działalności;
- Pozwolenia na pracę dla expatów i ich rodzin;
- Podstawowe potrzeby życiowe – mieszkania i szkoły;
- Zapoznanie z najważniejszymi dostawcami kluczowych usług.



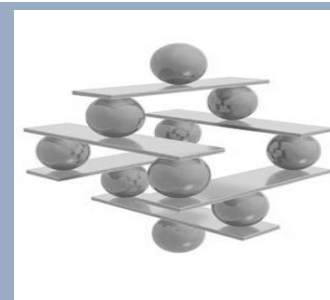
Wsparcie operacyjne

- Wsparcie przy rekrutacji i szkoleniach;
- Promocja eksportu;
- Pomoc w wyszukiwaniu terenów pod ekspansję;
- Identyfikacja lokalnych dostawców;
- Współpraca i wsparcie przy staraniach o rozszerzenie zakresu inwestycji;
- Wspieranie sieci kooperacyjnych i inicjatyw klastrowych



Wsparcie strategiczne

- Zachęcanie do rozszerzenia inwestycji o nowe elementy, tworzące większą wartość dodaną;
- Podnoszenie kwalifikacji lokalnych dostawców;
- Integrowanie expatów z lokalnymi sieciami biznesowymi;
- Inicjowanie i wspieranie zmian prawnych;



Każdy z segmentów opieki poinwestycyjnej należy dostosować do etapu działalności inwestora objętego opieką i horyzontu czasowego.

Matryca opieki poinwestycyjnej

Matryca opieki poinwestycyjnej				
Rodzaj wsparcia	Strategiczne	Założenie firmy, rozpoczęcie działalności i realizacja założonych celów	Inicjowanie zmian prawnych, stymulowanie rozwoju, tworzenie potencjału R&D	Stymulowanie nowych etapów inwestycji o wyższej wartości dodanej
	Operacyjne	Zapewnienie powierzchni pod uruchomienie działalności, rekrutacja, przyłącza infrastruktury	Szkolenia dla pracowników, nowe powierzchnie, lokalne sieci kooperacyjne, poprawa infrastruktury	Tworzenie lokalnych struktur R&D, współpraca z uczelniami, integracja z lokalnymi strukturami biznesowymi
	Administracyjne	Pozyskanie wiz i pozwoleń na pracę, wydanie pozwoleń administracyjnych	Szkoły międzynarodowe, uzyskanie pozwoleń związanych z działalnością, uproszczenie procedur celnych	Poprawa uregulowań podatkowych, pogłębienie współpracy z sektorem publicznym
		Krótkoterminowa	Średnioterminowa	Długoterminowa
Perspektywa				

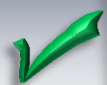
Działania związane z opieką poinwestycyjną mogą zostać także zagregowane w podstawowe grupy najczęściej oferowanych usług.

Najczęściej realizowane działania

Tworzenie i utrzymanie bazy danych dot. inwestorów działających na terenie kraju / regionu	Wykorzystanie ambasad dla promocji regionu i inwestorów
Wsparcie przy wyszukiwaniu lokalizacji pod potencjalną ekspansję	Punkt kontaktowy dla oficjalnych skarg inwestorów
Informowanie o regionalnych i krajowych inicjatywach gospodarczych	Centrum wsparcia w problemach bieżących (hotline)
Tworzenie i utrzymanie baz danych dot. lokalnych poddostawców i dostawców usług	Ankietowanie inwestorów działających na terenie kraju / regionu
Tworzenie publiczno – prywatnych inicjatyw dla zmian prawnych	Wsparcie w rekrutacji i szkoleniach
Wspieranie sieci powiązań biznesowych	Wsparcie dla expatów i ich rodzin
Wsparcie w identyfikacji potencjalnych poddostawców, klientów i konkurentów	Wsparcie w rozstrzyganiu sporów

Zależnie od zasobów, istotności inwestora oraz zgłoszonych potrzeb opieka poinwestycyjna może obejmować bardzo szerokie spektrum działań.

■ Przykładowe działania



Wsparcie inwestora w pozyskaniu kontraktu na dostawy produktów u zagranicznego odbiorcy (prezentacja możliwości regionu).



Wyszukanie inwestora dla zakładu firmy, mającej ogłosić bankructwo.



Budowanie połączeń kooperacyjnych z lokalnymi firmami i dostawcami.



Przedstawianie funkcjonującym inwestorom silnych stron regionu i proponowanie możliwych ścieżek rozwoju działalności.



Dostosowanie funkcjonowania lokalnych firm do globalnych standardów (we współpracy z ośrodkami naukowymi i inwestorami).



Uruchamianie dedykowanych programów wsparcia dla grup inwestorów i tworzenie komitetów sterujących dla promowania zmian prawnych.

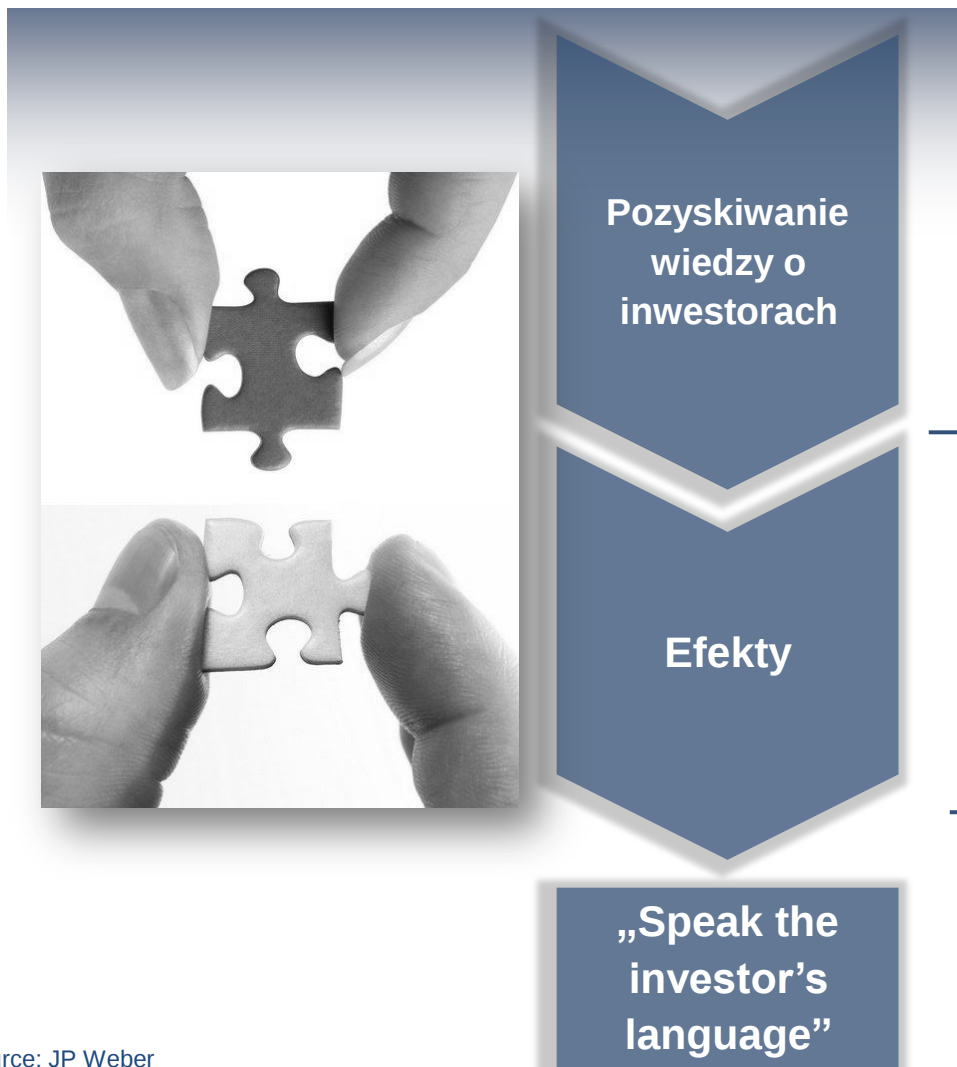


Agenda

- 1 Globalne trendy w przepływach BIZ
- 2 Cele opieki poinwestycyjnej i efekty reinwestycji
- 3 Case study – inwestycja Intel w Kostaryce
- 4 Zakres działań związanych z opieką poinwestycyjną
- 5 Elementy systemu opieki poinwestycyjnej
- 6 Case study – model opieki poinwestycyjnej w Korei

Kluczowe dla budowy systemu wsparcia poinwestycyjnego jest pozyskanie jak najpełniejszej wiedzy o inwestorach i uwarunkowaniach w jakich funkcjonują.

■ Budowa bazy wiedzy



- Budowa bazy danych o funkcjonujących inwestorach;
- Identyfikacja funkcjonujących instytucji wsparcia biznesu i ich kontaktów z inwestorami;
- Ankietyzacja inwestorów;
- Analiza i segmentacja pozyskanych danych;
- Kontakt bezpośredni i spotkania;

- Identyfikacja działających inwestorów;
- Podział inwestorów wg. przyjętych kryteriów;
- Zdefiniowanie najważniejszych potrzeb i problemów;
- Nawiązanie bezpośrednich kontaktów z kadrą zarządzającą;

- Profesjonalizm
- Zaufanie

W oparciu o pozyskaną wiedzę o inwestorach i otoczeniu, a także mając na uwadze dostępne zasoby należy zdefiniować cele i indykatory ewaluacji działań.

■ Cele i indykatory

Pozyskana wiedza

Dostępne zasoby

Otoczenie

Współpraca z organizacjami o zbliżonych celach (izby gospodarcze, SSE, organizacje wsparcia biznesu)

- Wspólne wykorzystanie zasobów i unikanie dublowania oferowanych usług;
- Zawarcie nieformalnych lub sformalizowanych porozumień o współpracy;
- Wspólne projekty i inicjatywy;

Zdefiniowanie najważniejszych celów opieki poinwestycyjnej;

- Możliwe cele: zwiększenie wartości dodanej działalności prowadzonej przez inwestorów, zwiększenie zatrudnienia wśród określonych grup zawodowych, przyciągnięcie poddostawców, promocja konkretnego regionu lub lokalizacji, rozwój współpracy z przedsiębiorcami i instytucjami naukowymi;

Ustalenie mierzalnych indykatorów na potrzeby ewaluacji;

- **Cele nakierowane na działania:** ilość kontaktów z inwestorami, ankiet, spotkań;
- **Cele nakierowane na skutki:** ilość zrealizowanych reinwestycji, nowe miejsca pracy, uratowane miejsca pracy, zawarcie umów o współpracy, wprowadzenie zmian w procedurach i prawie;

Model usług świadczonych w ramach opieki poinwestycyjnej jest najczęściej zdeterminowany dostępnymi zasobami.

■ Model opieki a dostępne zasoby

1. „Przyjaciel inwestora”

- Niewielkie zasoby możliwe do wykorzystania.
- Bazuje na wiedzy, doświadczeniu i kontaktach niewielkiej grupy opiekunów.
- Funkcjonuje na zasadzie ad – hoc.
- Zazwyczaj ogranicza się do problemów administracyjnych.

2. Podejście projektowe

- Niewielkie zasoby możliwe do wykorzystania.
- Stworzenie zespołu, koncentrującego się na konkretnym obszarze działania (współpraca z instytucjami naukowo – badawczymi, budowa sieci poddostawców).
- Zdefiniowanie i realizacja projektu w wyznaczonym obszarze działania.
- Problemy administracyjne i operacyjne.

3. Zespół wsparcia poinwestycyjnego

- Zespół dysponujący szerszymi zasobami.
- Szersze spektrum działania.
- Podejście projektowe lub ad - hoc.
- Brak szerszego powiązania z długofalowymi celami gospodarczymi kraju lub regionu.

4. Podejście zintegrowane

- Wsparcie poinwestycyjne wpisane w struktury działania administracji krajowej / regionalnej i posiadające skonkretyzowane uprawnienia.
- Integracja z celami gospodarczymi kraju i regionu.
- Zdefiniowane procedury i cele działania.
- Szeroki zakres usług, wysoki poziom dostępnych zasobów.

Określenie inwestorów strategicznych lub inwestorów najbardziej perspektywicznych pozwala na efektywniejszą alokację dostępnych zasobów.

■ Segmentacja inwestorów i zakres opieki

Kryteria segmentacji i priorytyzacji inwestorów

Najczęstsze: sektor, wielkość;

Pozostałe: miejsce w strukturze korporacji, zaawansowanie technologiczne działalności, skala eksportu, skala lokalnych powiązań gospodarczych, innowacyjność, potencjalne negatywne efekty wyjścia, kraj pochodzenia;

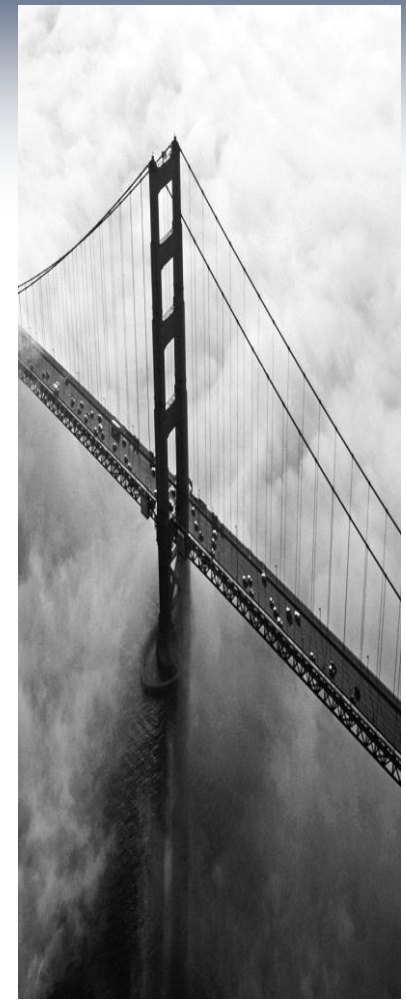
Zakres opieki dla poszczególnych grup

- 1. Inwestorzy strategiczni**
Bezpośredni kontakt i opieka ze strony kierownictwa właściwych organizacji na poziomie krajowym
- 2. Inwestorzy o wysokim potencjale innowacyjnym lub technologicznym**
Dedykowany zespół dla danej kategorii inwestorów, którego działania koordynowane są centralnie
- 3. Inwestorzy o dużej skali inwestycji, ale niskim potencjale**
Opieka na poziomie regionalnym z możliwością eskalacji na centralny
- 4. Mniejsi inwestorzy**
Bez indywidualnej opieki, objęci ogólnymi programami informacyjnymi i działaniami PR

Wszystkie działania, związane z opieką poinwestycyjną powinny być w pełni profesjonalne i zmierzać do budowy zaufania i wiarygodności wśród inwestorów

■ Podstawowe zasady

Jasność przekazu	▪ Inwestorzy powinni być jasno poinformowani na jaką pomoc i w jakim zakresie mogą liczyć; ▪ Opieka poinwestycyjna nie powinna obejmować usług świadczonych standardowo na rynku;
Przejrzystość	Cel → Realizacja → Informacja o efektach
Odpowiedzialność	▪ Mierzalne indykatory działań, umożliwiające ewaluację; ▪ Najważniejsi inwestorzy / regiony przydzielone do konkretnych osób (key account) lub zespołów;
Quality of delivery	▪ Profesjonalizm działania; ▪ Szybkość; ▪ Jakość usług;



Najważniejsze wyzwania i najlepsze praktyki w budowaniu systemu opieki poinwestycyjnej.

Najważniejsze obszary

- 1. Wiarygodność instytucji – uzyskanie zaufania inwestorów**
 - Success stories i case studies;
 - Budowanie kontaktów z wyższym managementem;
 - Efektywne i przejrzyste procedury;
- 2. Zasoby ludzkie**
 - Część personelu z doświadczeniem w biznesie;
 - Wysoki nacisk na „soft skills” i ogólne podejście;
 - Szkolenia z zakresu obsługi kluczowych klientów;
- 3. Możliwości wpływu i kontaktu**
 - Koncentracja na firmach zainteresowanych współpracą;
 - Nie wyważanie „zamkniętych drzwi” u nie zainteresowanych;
- 4. Ciągłość**
 - Budowanie i podtrzymywanie kontaktów osobistych;
 - Budowanie „corporate memory” – kluczowy personel;
 - Raportowanie i informatyczne bazy danych o inwestorach;



Najważniejsze wyzwania i najlepsze praktyki w budowaniu systemu opieki poinwestycyjnej.

Najważniejsze obszary

Internet i komunikacja elektroniczna

5.

- Regularny kontakt i informowanie;
- Strona internetowa – aktualność, przejrzystość, istotność;
- Promocja i serwisy społecznościowe;

Otoczenie organizacyjne

6.

- Budowa aktywnie funkcjonujących sieci kooperacji;
- Wspólne działania i akcje informacyjno - promocyjne;
- Unikanie dublowania działań;

Szybkość reakcji

7.

- Reagowanie dostosowane do korporacyjnych standardów;
- Budowanie lokalnych powiązań – szybsza współpraca;

Ewaluacja

8.

- Mierzalne indykatory oceny działań;
- Ankietowanie inwestorów;
- Promowanie sukcesów i szerokie informowanie o efektach;



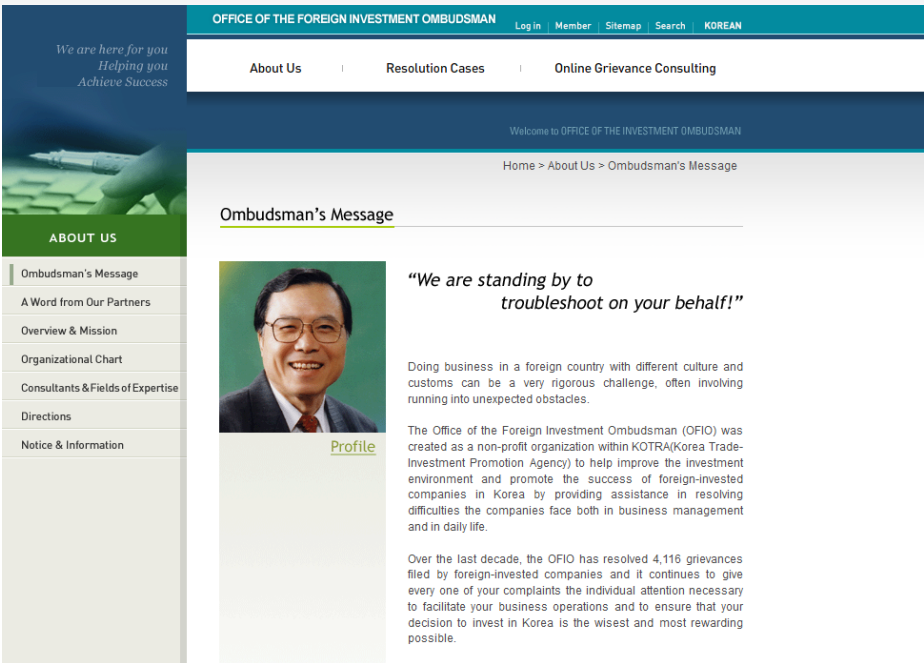


Agenda

- 1 Globalne trendy w przepływach BIZ
- 2 Cele opieki poinwestycyjnej i efekty reinwestycji
- 3 Case study – inwestycja Intel w Kostaryce
- 4 Zakres działań związanych z opieką poinwestycyjną
- 5 Elementy systemu opieki poinwestycyjnej
- 6 Case study – model opieki poinwestycyjnej w Korei

System opieki poinwestycyjnej w Korei Południowej – rzecznik praw inwestorów „Foreign Investment Ombudsman (OFIO)”

■ Geneza i struktura

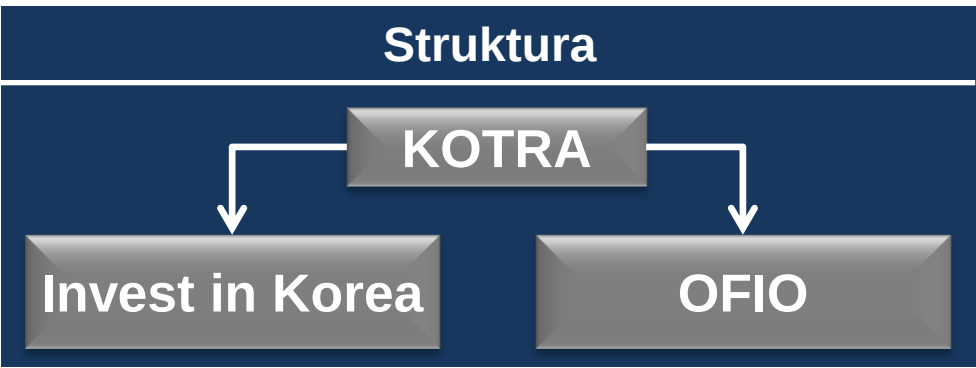


Po kryzysie finansowym w Azji Korea zainicjowała politykę aktywnego wspierania BIZ:

- Presja MWF na większe otwarcie gospodarki;
- Pozyskanie kapitału zagranicznego – zrównoważony rozwój.

W 1998 roku uchwalono ustawę o promocji inwestycji zagranicznych:

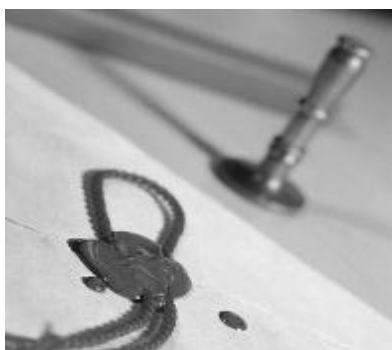
- System zachęt inwestycyjnych;
- Powołanie Invest in Korea;
- Powołanie OFIO;



Pozycja OFIO jest określona przepisami prawa, pozwala na bezpośredni kontakt z najwyższymi urzędnikami. Silne prerogatywy i jasne procedury działania.

Kompetencje i zadania

Umocowanie ustawowe



- Prezes OFIO jest powoływany przez Prezydenta na wniosek Ministra Ekonomii Wiedzy;
- Prezes OFIO jest członkiem Narodowej Rady Konkurencyjności;
- Bezpośredni dostęp do Prezydenta i Ministrów;
- Urzędy mają obowiązek odpowiadać na pisma, pytanie i propozycje OFIO w terminie 7 dni;

Kontakt z inwestorami



- Stały zespół konsultantów, odpowiedzialnych za ciągłe kontakty z inwestorami;
- Bezpośredni kontakt Prezesa OFIO z najważniejszymi inwestorami;
- W 2006 roku zespół przeprowadził 482 wizyty u inwestorów;
- W 47 wizytach uczestniczyli urzędnicy wyższego szczebla;

Inicjowanie zmian w odpowiedzi na wnioski i skargi

Procedura

Oficjalne zgłoszenie skargi

„Home doctor” analizuje problem i przedstawia możliwe rozwiązanie

Wniosek do właściwych urzędów i ministerstw o podjęcie działań
Lub zmianę przepisów

W wypadku odmowy możliwa eskalacja

Skuteczność rozwiązywania zgłoszonych problemów przez Rzecznika Praw Inwestora rośnie z każdym rokiem funkcjonowania biura.

■ Statystyki działalności

Year	Systemic Change			Administrative Intervention			Total		
	Cases	Resolved	Rate(%)	Cases	Resolved	Rate(%)	Cases	Resolved	Rate(%)
1999	20			35			55		
2000	39	5	12.8	64	23	35.9	103	28	27.1
2001	39	11	28.2	105	25	23.8	144	36	25.0
2002	36	6	16.7	76	20	26.3	112	26	23.2
2003	30	5	16.7	72	45	62.5	102	50	49.0
2004	23	10	43.5	72	42	58.3	95	52	54.7
2005	19	11	57.9	68	55	80.9	87	66	75.9
2006	19	12	63.2	73	66	90.4	92	78	82.6
2007	12	11	91.6	60	58	96.6	72	69	95.8
Total	237	71	41.3	625	334	59.3	862	405	54.2

Rosnące doświadczenie „Home doctors”

Coraz mocniejsze formalne i nieformalne umocowanie

Rosnące znaczenie i zaufanie dzięki kolejnym sukcesom

Coraz większa skuteczność w rozwiązywaniu problemów inwestorów

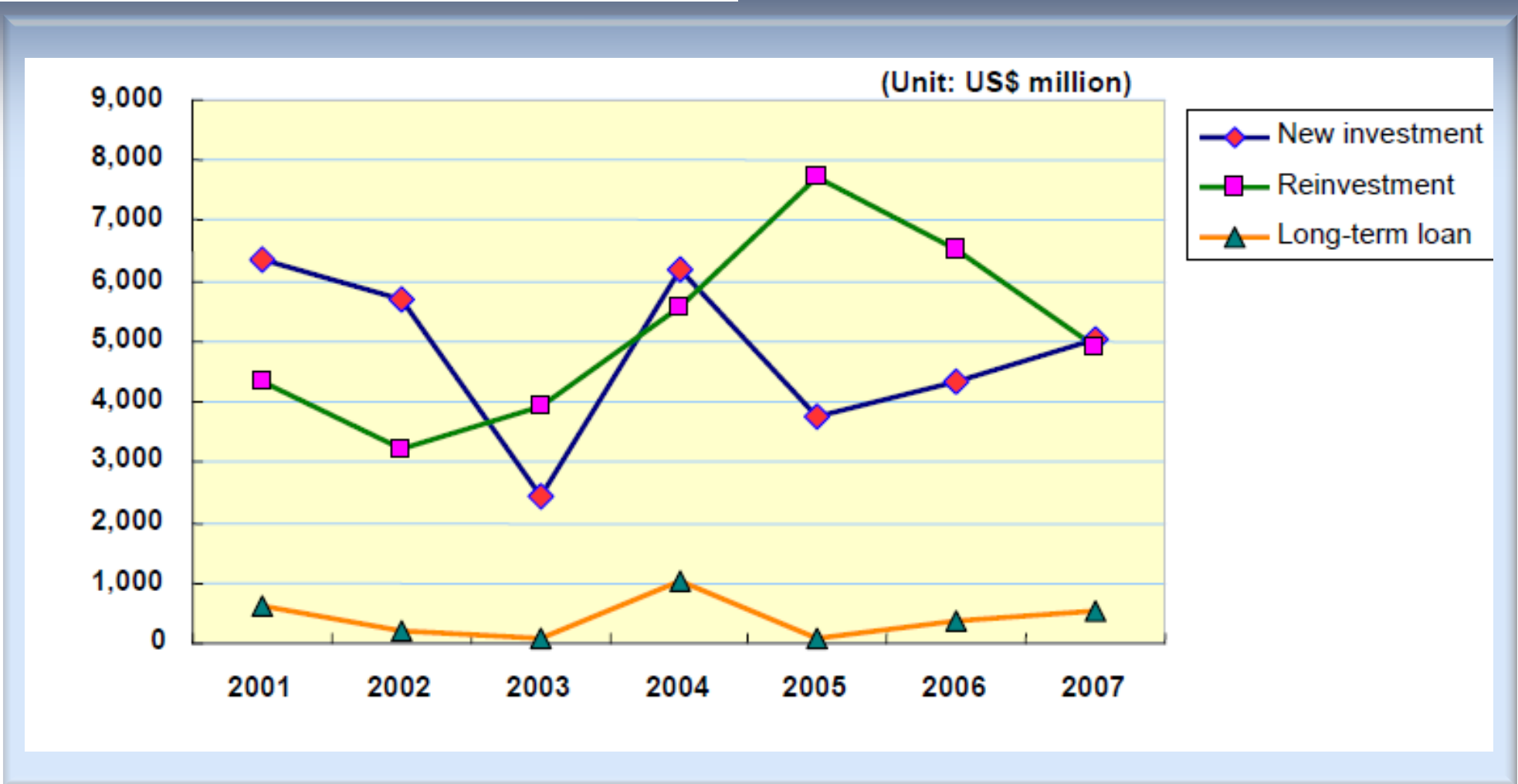
Skargi zgłoszone w latach 2001 – 2007 wg. kategorii

■ Zgłoszone skargi

Field	Year						2007	
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Cases	Ratio(%)
Tax & Tariffs	49	67	63	64	61	76	63	16.98
Labor Management	63	106	93	75	42	38	24	6.47
Investment Process	20	51	34	22	31	27	36	9.70
Customs & Trade	74	62	41	25	25	44	35	9.43
Investment Incentives	1		1	3	25	30	42	11.32
Finance & Foreign Exchange	37	32	24	23	25	21	25	6.74
Visa & Immigration	15	20	17	19	20	21	21	5.66
Construction	52	43	34	35	19	16	22	5.93
Operations & Distribution	18	14	8	13	17	5	13	3.50
Plant Location	2	1	1	4	16	13	15	4.04
Private Disputes	6	6	4	1	11	5	10	2.70
Certification Examination	8	3	5	1	9	8	10	2.70
Insurance & Public Welfare	7	9	3	5	6	2	3	0.81
Environment	13	12	7	6	4	10	2	0.54
Highway & Transportation	2			1	4	1	3	0.81
Living Conditions	15	6	2	7	3	2	2	0.54
Power Sources	7	1	3	2	2	1	0	0.00
Other	39	42	29	18	31	33	45	12.13
Total	428	475	369	324	351	353	371	100

Reforma systemu opieki poinwestycyjnej doprowadziła do znacznego wzrostu poziomu reinwestycji.

■ Reinwestycje i nowe inwestycje w Korei



Dziękuję za uwagę

■ Źródła

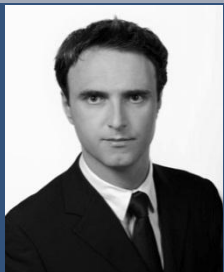
1. World Investment Report 2011, UNCTAD 2011;
2. European Attractiveness Survey 2011 – Restart, Ernst & Young;
3. Aftercare and Management of Expansion Projects, MIGA 2003;
4. Aftercare Services as the Measure for Investment, Promotion “New Direction for Korea’s FDI Policy”,
5. Seminar on Good Governance on Investment Promotion, Lima, Peru, 2008;
6. *Aftercare* - A CORE FUNCTION IN INVESTMENT PROMOTION, United Nations New York and Geneva 2007
7. NEW DIRECTION OF KOREA’S FOREIGN DIRECT INVESTMENT POLICY IN THE MULTI-TRACK FTA ERA:
8. The Impact of Intel in Costa Rica, World Bank Group, MIGA, 2006

W razie pytań pozostajemy do Państwa dyspozycji

Kontakt

Jedrzej Piechowiak

Managing Partner



Email: j.piechowiak@jpweber.com
Fon (PL): +48 (71) 36 99 630
Cell: (PL): +48 692 949 3690

Łukasz Czajkowski

Project Manager



Email: l.czajkowski@jpweber.com
Fon (PL): +48 (71) 36 99 651
Cell: (PL): +48 660 579 147

Wroclaw

JP Weber sInvestments p. z o.o.

Rynek 39 / 40
50-102 Wroclaw
Polen

Telefon: +48-71-36 99 630
Telefax: +48-71-36 99 639

Warszawa

JP Weber Investments sp. z o.o.

Al. Jerozolimskie 65 / 79
00-697 Warszawa
Polen

Telefon: +48-22-630 66 22
Telefax: +48-22-630 66 23

Berlin

JP Weber GmbH

Unter den Linden 21
10117 Berlin
Deutschland

Telefon: +49-30-2092 4270
Telefax: +49-30-2092 4343

investments@jpweber.com | www.jpweber.com