

MAŁOPOLSKA: Świetne miejsce do rozwoju biznesu

MARR: Efektywnie wspieramy ekspansję małopolskich przedsiębiorców

KPT: Cała Małopolska strefą. Inwestujesz? Weź zwolnienie podatkowe!

BUSINESSⁱⁿ MAŁOPOLSKA

REGIONALNE WIADOMOŚCI GOSPODARCZE

CZERWIEC 2019 | NR 11



KAZACHSTAN
NA JEDWABNYM SZLAKU

Spis treści



(4-7)

Kazachstan na Jedwabnym Szlaku



(10-11)

Perspektywiczny rynek dla polskiego biznesu

(8) **Kazachstan pomaga zagranicznym inwestorom**
 – W Kazachstanie realizowany jest program rządowy „Cyfrowy Kazachstan”. Jesteśmy gotowi przenieść nasze doświadczenie na tamten rynek
 – zapewnia Marcin Sobieraj, dyrektor ds. rynków międzynarodowych FCA Sp. z o.o. w Niepołomicach

(8-9) **Myślę o powrocie do Kazachstanu**
 – Kazachstan to wielkie państwo, a jego mieszkańcy wciąż mają olbrzymie potrzeby. To duży rynek zbytu o ogromnym potencjale gospodarczym – mówi Robert Lipnicki, właściciel firmy EPS System z Trzebini, renomowanego producenta agregatów prądotwórczych

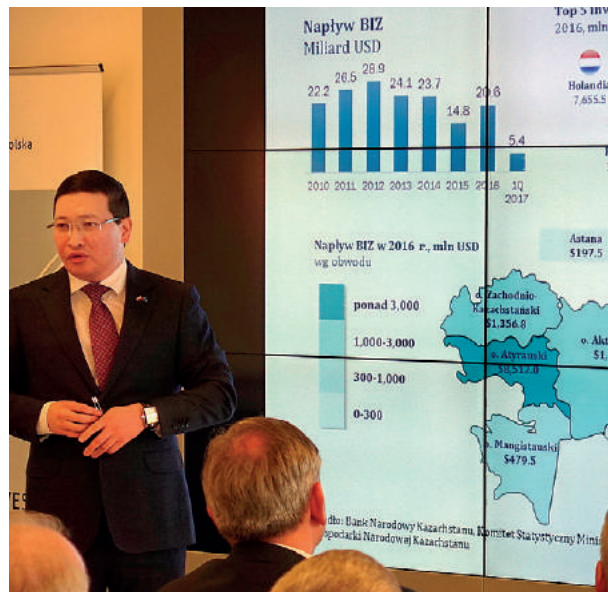
(9) **Prowadzenie biznesu to nie lada wyzwanie**
 – Z roku na rok prawie o sto procent rośnie obrót handlowy pomiędzy Kazachstanem a Polską – mówi Wiesław Hałucha, prezes spółki Alventa w Alwerni, konsul honorowy Republiki Kazachstanu

(12-13) **Małopolska to uznana marka!**
 – Wiele jest przyczyn sukcesu gospodarczego – mówi Witold Kozłowski, marszałek Województwa Małopolskiego

(14-15) **„Power up your Business in Małopolska 2” i wsparcie eksportu.**
 Centrum Business in Małopolska działa już 10 lat.

(16-17) **Krakowski Park Technologiczny: Cała Małopolska strefą.**
 Inwestujesz? Weź zwolnienie podatkowe!

(18) **Małopolskie firmy chcą inwestować w Kazachstanie**



(18)



Zdjęcie na okładce: 123rf

WYDAWCA

Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego

Departament Nadzoru Właścicielskiego i Gospodarki Zespół Centrum Business in Małopolska
 ul. Raclawicka 56, 30-017 Kraków

KOLEGIUM REDAKCYJNE

Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego
Joanna Domańska

Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego SA
Beata Górka-Nieć

Krakowski Park Technologiczny sp. z o.o.
Krzyszyna Sadowska

REDAKCJA

Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego
Andrzej Bańka
 redaktor naczelny

Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego
Jacek Lach

Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego
Jerzy Fugas

Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego SA
Jacek Adamczyk

Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego SA
Łukasz Gliński

Krakowski Park Technologiczny sp. z o.o.
Barbara Wityńska-Słacz

Elżbieta Cegła, Marek Długopolski

DRUKARNIA

Leyko sp. z o.o.



KAZACHSTAN na Jedwabnym Szlaku. Brama do Europy i Azji



– Kazachstan to most łączący Europę i Azję, a jednocześnie szeroko otwarta brama do olbrzymiego rynku – mówi MARGUŁAN BAIMUKHAN, ambasador Kazachstanu w Polsce

Rozmawiał Marek Długopolski

– Świetnie mówi Pan po polsku. Ma Pan polskie korzenie?

– Nie, nie mam polskich korzeni. Jestem rodowitym Kazachem.

– Skąd więc tak biegle znajomość naszego nielutego języka?

– Gdy mój kraj odzyskał niepodległość, na studia do Polski przyjechało sporo Kazachów. Jestem z tej pierwszej grupy. Przez rok uczyłem się języka polskiego na Politechnice Opolskiej. Później rozpocząłem studia w Krakowie na Akademii Ekonomicznej, teraz Uniwersytecie Ekonomicznym. Jestem absolwentem dwóch kierunków na tej uczelni. To jest moja Alma Mater. Stąd też Kraków jest mi tak bliski.

– Czy studia w Krakowie się przydały?

– Na Uniwersytecie Ekonomicznym studiowałem m.in. handel zagraniczny oraz zarządzanie i marketing. Zdoby-

ta w Krakowie wiedza przydaje mi się właściwie każdego dnia, szczególnie gdy chodzi o rozmowy gospodarcze.

– Od odzyskania niepodległości przez Kazachstan minie w tym roku 28 lat. W tym czasie kraj zmienił się nie do poznania, zurbanizował się, unowocześnił...

– To prawda. Nie była to jednak łatwa droga, gdyż nasza gospodarka przez długie lata była połączona z gospodarką Związku Radzieckiego. Rozdzielenie ich nie było więc łatwym zadaniem, wymagało nie tylko wiedzy, pieniędzy, ale także niezwykłej wizji. Stąd w latach 1991-1999, a więc pierwszych latach po odzyskaniu niepodległości, musieliśmy się zająć odtwarzaniem poszczególnych segmentów gospodarki rynkowej. Wspomnę tylko, że w 1991 roku dochód narodowy Kazachstanu per capita wynosił około 600 dolarów. Dzisiaj mówimy o pięciu cyfrach, czyli ponad 11 tysiącach dolarów. To świadczy o dynamice rozwoju, o skoku, jaki Kazachstan wykonał w ostatnich latach.

– Który rok na tej drodze był najważniejszy?

– Hossa zaczęła się w 2000 r. W kolejnych latach Kazachstan odnotowywał wzrost PKB na poziomie nawet ponad 13 proc. rok do roku. W minionych latach mamy równomierny wzrost w okolicach 4, 5 proc. PKB, a w ostatnim roku był na poziomie 4,1 proc. Myślę, że jest to bardzo dobra dynamika.

– Kazachstan to...

– ...kraj euroazjatycki. Pod względem powierzchni, zajmując ponad 2,7 mln km kw. – 88 proc. terytorium kraju znajduje się w Azji, a 12 proc. w części europejskiej – zajmujemy 9. miejsce na świecie. Obejmujemy więc obszar równy powierzchni co najmniej kilku państw europejskich, Kazachstan jest też 9 razy większy niż Polska.

– Jedną „nogą” jest więc w Azji, drugą w Europie. Czy takie położenie, rodzaj balansu na granicy dwóch światów, sprzyja np. gospodarce?

– Umiejscowienie na granicy dwóch kontynentów jest jednocześnie wielką odpowiedzialnością, ale również olbrzymią szansą. Dlatego też staramy się możliwie najbardziej efektywnie wykorzystać nasze strategiczne położenie, budując nowoczesny korytarz tranzytowy z Azji do Europy i z Europy do Azji. Chcemy być szeroko otwartą bramą – nie tylko dla turystów i biznesmenów, ale dla wszystkich, których ścieżki krzyżują się w Kazachstanie, na historycznym Jedwabnym Szlaku. Wspomnę tylko, że to właśnie w naszym kraju w 2013 r. prezydent Chin po raz pierwszy mówił o „pasie gospodarczym” na Jedwabnym Szlaku. Z tego zaś stwierdzenia narodziła się później wizja „Pasa i Szlaku”, czyli Nowego Jedwabnego Szlaku. Na szlaku tym leży także Polska. Proszę też pamiętać, że Jedwabny Szlak nie narodził się wczoraj...

– Jaki będzie ten współczesny Jedwabny Szlak?

– Nowy Jedwabny Szlak, gdy powstanie, będzie tworzył olbrzymią sieć supernowoczesnych korytarzy transportowych pomiędzy Azją, Europą i Afryką. Wspomnę tylko, że Chiny zamierzają przeznaczyć na ten projekt ponad 130 mld dolarów. Kazachstan w budowę nowoczesnych dróg i linii kolejowych już zainwestował kilkadziesiąt miliardów dolarów – w ramach programu Nuryly Zhol



(„Świetlista Droga”). Chcemy w ten sposób wykorzystać szansę, którą daje nam strategiczne położenie, zamierzamy stać się jednym z najważniejszych krajów tranzytowych świata. Jesteśmy sercem tego projektu, jego zwornikiem. Znajdujemy się przecież na skrzyżowaniu najważniejszych szlaków handlowych ze wschodu na zachód i z północy na południe. Gdy szlak powstanie, transport towarów z Kazachstanu do Europy drogą lądową, a więc najkrótszą z możliwych, zajmie od 10 do 18 dni. Drogą morską... 45 dni. Już teraz około 90 proc. cargo przewożonego w kontenerach pomiędzy Europą a Chinami jedzie przez Kazachstan, Rosję, Białoruś i Polskę. Budowa Nowego Jedwabnego Szlaku to olbrzymia szansa nie tylko dla nas, ale także dla Polski.

- Kazachstan może również pochwalić się olbrzymimi zasobami naturalnymi...

- To prawda. Mamy u siebie praktycznie całą tablicę Mendelejewa. Posiadamy bogate złoża węgla kamiennego, ropy naftowej i gazu, mamy też rudy uranu, żelaza, miedzi, cynku, ołowiu, chromu, manganu, nie tylko fosforu, ale również srebro i złoto. W Kazachstanie szybko rozwija się przemysł hutniczy, chemiczny, maszynowy. Ważne miejsce w gospodarce zajmuje również rolnictwo. Nie ukrywam jednak, że chcemy korzystać nie tylko z surowców, którymi obdarzyła nas natura, ale także zamierzamy wykorzystać szansę, jaką dają nam najnowocześniejsze rozwiązania techniczne, stać się liderem również w branży IT.

- Czy na tym rynku jest miejsce dla firm z Polski, z Małopolski?

- Jest i to całkiem sporo. Powiem więcej - polskie przedsiębiorstwa, oczywiście te, które już tu są, świetnie sobie radzą na kazachstańskim rynku. Najlepiej zaś o tym świadczy dynamiczny rozwój, szczególnie w ostatnich latach, wymiany handlowej pomiędzy naszymi krajami. W 2016 r. obroty handlowe między Kazachstanem i Polską wyniosły 779 mln euro, w 2017 ponad 1,2 mld euro, a w 2018 r. już blisko 2,6 mld euro. Ten rok również zapowiada się bardzo dobrze - tylko w ciągu dwóch pierwszych miesięcy wymiana handlowa wyniosła ponad 0,5 mld euro. To zaś oznacza 17 proc. wzrost w por-

ównaniu z pierwszymi dwoma miesiącami 2018 r. Dla porównania wspomnę, że obroty handlowe Kazachstanu z Indiami to 1 mld euro.

- Ile polskich firm działa w Kazachstanie?

- W Kazachstanie jest zarejestrowanych 226 firm z kapitałem polskim. Ich liczba dynamicznie wzrasta - tylko w ciągu ostatniego roku powstało blisko 20 nowych. Z roku na rok zainteresowanie polskich przedsiębiorców naszym rynkiem jest coraz większe. Dodam też, że z naszym krajem handluje co najmniej 1500 polskich przedsiębiorstw. Oczywiście chcemy, aby było ich znacznie więcej. Dlatego staramy się wspierać każdą inicjatywę gospodarczą polskich przedsiębiorców, odpowiadamy na wszystkie pytania, wątpliwości... Organizujemy spotkania w Polsce i misje gospodarcze do Kazachstanu. Podpowiadamy np., które kierunki mają przed sobą przyszłość, czego potrzebuje Kazachstan, na co stawia?

- Jakie przedsiębiorstwa odnajdziemy na kazachstańskim rynku?

- Największym polskim inwestorem w Kazachstanie jest w tej chwili Polpharma, Selen... Jednak sporo jest też mniejszych firm ze Śląska, Wielkopolski, Mazowsza...

- A z Małopolski?

- Także z tego regionu. Dla wielu polskich przedsiębiorców Małopolska jest już zbyt „ciasna”. Aby się dalej rozwijać, muszą inwestować w nowe rynki. Jeżeli zaś patrzą na wschód, to idealnym partnerem dla nich jest Kazachstan. Wtedy cały rynek Azji Centralnej będzie stał przed nimi otworem.

- Które małopolskie firmy mają największą szansę na tym rynku?

- Myślę, że jest ich całkiem sporo. Jedną z nich może być np. krakowska Tele-Fonika. Nowoczesne kable, które produkuje, są już doskonale znane na naszym rynku. Znajdują się m.in. w samym centrum Nur-Sułtanu, tam, gdzie stoi Bajterek, symbol wolnego Kazachstanu, niezależności naszego państwa. Złożyliśmy również propozycję firmie Wiśniowski z Nowego Sącza. Zakłady chemiczne Alventa, wcześniej Alwernia, już od lat współ-

pracują z „Kazfosfat”, największym na świecie producentem nawozów i surowców fosforowych. To tylko parę przykładów współpracy z małopolskimi firmami. Rynek Kazachstanu jest olbrzymi...

- Nasze firmy budowlane są na nim znane?

- Nie tylko są znane, ale cieszą się bardzo dużym zaufaniem. Tak samo zresztą jak oferowane przez nich usługi budowlane i materiały wyposażenia wnętrz.

- Dlaczego więc jest ich tu stosunkowo niewiele?

- Powinny być bardziej aktywne, pokazywać się na rynku, na targach. Nie ma zaś lepszej na to okazji niż np. wrześniowe targi budowlane w Ałmacie KAZBUILD (4-6 września), dawnej stolicy Kazachstanu, a jednocześnie wielkim centrum biznesu. Wiem, że w tym roku wybierają się na nie małopolskie przedsiębiorstwa budowlane, a także Centrum Business in Małopolska. To świetna decyzja, a targi absolutnie rekomenduję.

- Dlaczego warto na nich być?

- To największa tego typu impreza w Azji Centralnej. Doskonale więc miejsce do zaprezentowania dotychczasowych osiągnięć, możliwości, know how... Wspomnę tylko, że we wrześniu minionego roku prezydent Nursułtan Nazarbajew podpisał dekret o powstaniu nowego centrum administracyjnego i utworzeniu specjalnej strefy ekonomicznej w Turkiestanie. Tylko jego centrum administracyjno-biznesowe zajmie blisko 250 hektarów. Do zagospodarowania w „Nowym Mieście”, jak projekt nazwano, jest ponad 25 tysięcy hektarów. Powstaną nowe budynki, drogi, linie kolejowe, lotnisko... Jest więc o co walczyć!

- Kazachstan wciąż więc jest świetnym miejscem do inwestowania?

- Tak. I jeszcze długo będzie. I nie tylko dla tych firm, które brały już udział np. w rozbudowie Astany, ale także dla całkiem nowych. Teraz np. mogą budować Turkiestan! To olbrzymie wyzwanie, ale i szansa!

- Czy polskie, małopolskie firmy mają szansę tylko na rynku budowlanym?



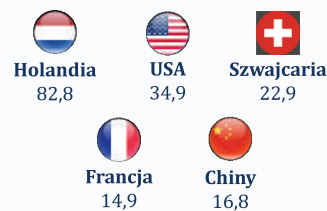
Atrakcyjność inwestycyjna



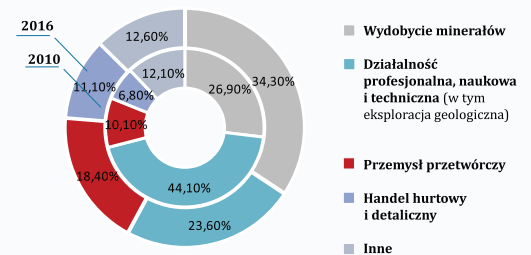
Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Kazachstanie w latach 2005-2018

282 mld USD

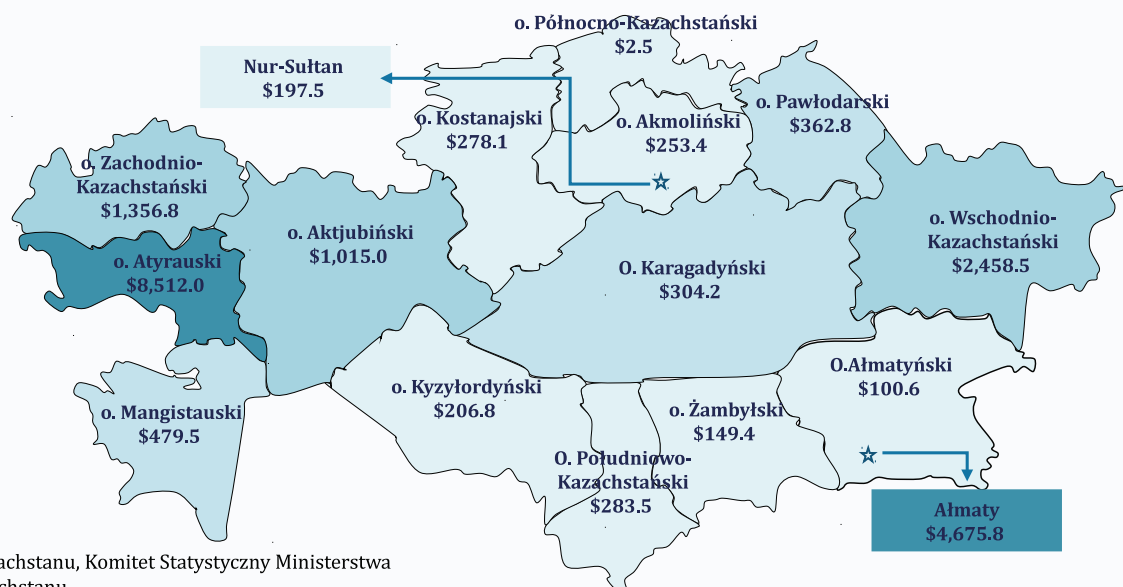
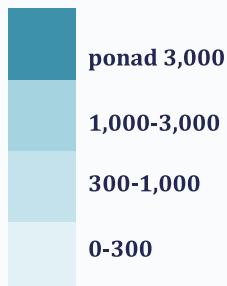
Top 5 inwestorów w Kazachstanie 2005-2018 mld USD



Napływ Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych Podział wg sektorów



Napływ BIZ, mln USD wg obwodu



Źródło: Bank Narodowy Kazachstanu, Komitet Statystyczny Ministerstwa Gospodarki Narodowej Kazachstanu



- Ależ, nie. Kazachstan to olbrzymi rynek także dla firm zajmujących się produkcją i sprzedażą leków, farmaceutyków... Dużym wzięciem w naszym kraju cieszą się polskie meble i dizajnerzy...

- **A rolnictwo i sektor rolno-spożywczy?**

- To kolejny segment gospodarki, na który bardzo mocno stawia Kazachstan. I tu jest o co walczyć. To przecież nie tylko 18 milionów konsumentów w Kazachstanie, ale także doskonałe wyjście na 150-milionowy rynek Rosji, 60-milionowy rynek Azji Centralnej, a nie można również zapomnieć o gigantycznym rynku chińskim. Wszystkie one są chłonne, szczególnie jeśli chodzi o artykuły rolno-spożywcze. W tej części Azji tylko rynek tzw. Ekoproduktów w Chinach jest szacowany na 96 mld dolarów. Można inwestować też w ziemię. Mamy czyste, dobrej jakości gleby, a rynek - jak już wspomnieliśmy - gigantyczny.

- **Przyszłość to jednak nowoczesne technologie, branża IT, sztuczna inteligencja...**

- I w tej dziedzinie w Azji Centralnej chcemy być liderem. Firmy z tej branży mogą wchodzić na rynek samodzielnie ze swoimi produktami albo kooperować z kazachstańskimi przedsiębiorstwami. Program cyfryzacji, który zatwierdził jakiś czas temu rząd, to duże pole do działania. Rynek jest olbrzymi, chłonny, a możliwości wielkie. Przypomnę tylko, że już w tej chwili 80 procent spraw w naszych urzędach obywatele mogą załatwić za pośrednictwem Internetu. Przed nami jeszcze sporo wyzwań, bowiem postawiliśmy sobie nowy ambitny cel - chcemy ten wskaźnik podnieść do 90 procent.

- **Kazachstan można traktować tylko jako miejsce docelowe dla inwestycji?**

- Oczywiście, tak, ale nie jest to obowiązek... Dzięki naszemu geoeconomicznemu, geopolitycznemu położeniu Kazachstan jest też świetnym punktem startu do ekspansji na azjatyckie rynki. Przypomnę tylko, że dzięki obecności Kazachstanu w Unii Eurazjatyckiej, można na nie wejść, ponosząc dużo niższe koszty. Gra zaś toczy się np. o syberyjską część Azji czy Chiny.

- **Dla przedsiębiorców niesłychanie ważny jest system podatkowy...**

- Nasz jest prosty, jasny i przejrzysty. Mamy też najniższy podatek VAT - 12 procent.

- **Zachętą dla firm są ulgi podatkowe!**

- I takie też Kazachstan oferuje. Uruchomiliśmy również swoją delegaturę, odpowiednik Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu. To niezależny partner, który kojarzy polskie i kazachstańskie firmy. Mamy 12 stref gospodarczych, mamy instytucję KazakhInvest, która wspiera każdy projekt inwestycyjny, prowadzi jego obsługę. Powstało też Centrum Obsługi Inwestorów, które świadczy do 363 usług publicznych dla inwestorów - mowa tu o umowach inwestycyjnych, warunkach, na jakich udostępniane są działki, wsparciu wizowym. Udzielamy także porad prawnych w kwestiach inwestycyjnych. W Kazachstanie jest też rzecznik inwestycyjny, który zajmuje się ochroną praw i uzasadnionych interesów inwestorów zagranicznych.

- **Na jakim poziomie jest ta ochrona inwestorów?**

- Ta, jak oceniła międzynarodowa firma Deloitte, jest na najwyższym poziomie. Jesteśmy liderem na świecie, jeżeli chodzi o ochronę inwestorów.

- **Łatwo się inwestuje w Kazachstanie?**

- Odpowiem tak. Polscy przedsiębiorcy przylatują do Kazachstanu z jednym pomysłem, często wracają zaś z kilkoma ofertami na biznes.

- **Każda firma odnosi sukces?**

- Nasz rynek jest rynkiem dojrzałym, bardzo konkurencyjnym. W związku z tym nie każda firma odniesie tu sukces. Jeżeli jednak komuś się powiedzie, wpisze się w rynek, to skala sukcesu może być spektakularna. Z tego też powodu warto podjąć trud, pewne ryzyko, aby znaleźć się u nas. Dodam jeszcze, że firmie, która chce inwestować na naszym rynku, zawsze staramy się odpowiedzieć, czy ma na to szansę. Staramy się ją też wspierać.

- **Czy zainwestowane w Kazachstanie pieniądze są bezpieczne?**

- Z pełnym przekonaniem mogę zapewnić, że nie ma lepszego miejsca do inwestycji niż Kazachstan. To kraj stabilny - gospodarczo i politycznie. I to cenią przedsiębiorcy, także polscy.

- **Kazachstan stworzył już strategię do 2050 roku...**

- To prawda. Wyzaczył ją Nursułtan Nazarbajew, pierwszy prezydent Kazachstanu. Kraj musi mieć przecież cel, by mógł się rozwijać.

- **Jaki jest więc jej główny cel?**

- Wejście do trzydziestki najbardziej rozwiniętych krajów świata. To oczywiście wielkie wyzwanie, ale możliwe do zrealizowania. Doskonale oddają je słowa: „Najpierw gospodarka, a później polityka”.

- **Kontakty polityczne między Polską a Kazachstanem są...**

- ...bardzo dobre. Mam nadzieję, że już w najbliższej przyszłości, może w przyszłym roku, będziemy mogli gościć w Kazachstanie premiera Mateusza Morawieckiego. Jego przyjazd byłby dodatkowym impulsem do rozwoju stosunków gospodarczych, nadałby im jeszcze większą dynamikę.

- **A jak układa się współpraca z Urzędem Marszałkowskim Województwa Małopolskiego?**

- Świetnie. Doskonale współpracuje nam się także z Małopolską Agencją Rozwoju Regionalnego oraz z Nowosądecką Izbą Gospodarczą. Ostatnio spotkałem się z kilkudziesięcioma małopolskimi przedsiębiorcami, na bieżąco kontaktują się z Centrum Business in Małopolska. To wszystko teraz będziemy się starali przełożyć na kontakty gospodarcze.

- **Kazachstanowi zaufał też świat...**

- To prawda. Zaufały nam międzynarodowe kręgi finansowe i gospodarcze. Dzisiaj możemy więc chwalić się blisko 300 mld dolarów inwestycji. To 80 proc. wszystkich inwestycji w Azji Centralnej. W Kazachstanie warto więc inwestować. To się opłaca!

Kazachstan pomaga zagranicznym inwestorom

Rozmawiała Elżbieta Cegła



MARCIN SOBIERAJ, dyrektor ds. rynków międzynarodowych w FCA Sp. z o.o. w Niepolomicach lidera systemów światłowodowych

- Czy, parafrazując słowa przeboju sprzed lat zespołu Sexbomba, spółka FCA pędzi do Kazachstanu światłowodem?

- Firma FCA posiada 25-letnie doświadczenie w dziedzinie telekomunikacji i technologii światłowodowych. Jest integratorem kompleksowo realizującym projekty i partnerem największych operatorów telekomunikacyjnych, czy firm z branży energetycznej w Polsce. Poprzez aktywny udział w projektach związanych z rozwojem sieci światłowodowych, można nieskromnie powiedzieć, że firma przyczyniła się do rozwoju infrastruktury cyfrowej w naszym kraju. Ważnym etapem działalności był i jest udział w Programie Operacyjnym Polska Cyfrowa. A w Kazachstanie jest realizowany analogiczny program rządowy „Cyfrowy Kazachstan”. Jesteśmy więc gotowi przenieść nasze doświadczenie na tamten rynek.

- Do 1989 r. Polska prowadziła wymianę handlową ze Związkiem Radzieckim, a potem z republikami ZSRR przekształconymi w samodzielne państwa. W związku z tym jest łatwiej czy trudniej?

- Kazachstan ma dobre relacje z Polską, a to przekłada się na stosunki na szczeblu politycznym, biznesowym, a także pomiędzy zwykłymi obywatelami. Kazachstan jest niepodległym państwem, a od upadku ZSRR, podobnie jak Polska, przeszedł głębokie zmiany polityczne, społeczne i gospodarcze. Myślę, że Polacy i polskie firmy dają się poznać od bardzo dobrej strony, przyczyniając się do rozwoju Kazachstanu. Pomaga nam również dość dobra znajomość języka rosyjskiego, który jest w praktyce używany i posiada też, jak kazachski, status języka urzędowego.

- Odrodzone państwa narodowe to chłonny rynek z olbrzymimi potrzebami, więc chyba dobrze robi się tam interesy?

- Każdy rynek rządzi się swoimi prawami. Należy dobrze go rozpoznać i ocenić, czy akurat nasza branża i produkt

będzie cieszył się zainteresowaniem. Analiza rynku i nawiązanie silnych relacji biznesowych to podstawa do rozpoczęcia działalności w każdym kraju. Jeśli dojdziemy do wniosku, że warto w wybranym kraju działać, to pozostaje też wybór sposobu ekspansji - otwarcie oddziału, przedstawicielstwa, joint-venture. Kazachstan daje wiele możliwości inwestorom planującym otwarcie montowni, produkcji. Dla tamtejszy władz bardzo ważny jest transfer wiedzy i podnoszenie kwalifikacji. Jest szereg możliwości nawiązania współpracy - od biznesowej po akademicką. Szczęśliwie eksporterzy planujący ekspansję mogą liczyć na wsparcie polskich instytucji - począwszy od pomocy w nawiązaniu relacji biznesowych, przygotowaniu analiz rynkowych, a skończywszy na wsparciu w postaci funduszy. Przykładem jest tu działalność ekspertów Centrum Business in Małopolska czy Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu. Współpraca ta charakteryzuje się bardzo dobrą komunikacją i jest efektywna.

- Czy cudzoziemcy mogą liczyć na wsparcie ze strony władz różnych szczebli oraz instytucji otoczenia biznesu w prowadzeniu i rozwoju działalności gospodarczej w Kazachstanie?

- I tu dochodzimy do bardzo istotnych kwestii, często podnoszonych przez przedsiębiorców planujących nawiązanie współpracy biznesowej z Kazachstanem. To dzięki zachętom kraj ten zajmuje już dość wysokie pozycje w rankingach biznesowych, m.in.: „Doing Business 2017” - 36. miejsce pod względem łatwości prowadzenia biznesu (41. w 2016 r.), a według wskaźnika „ochrona inwestorów mniejszościowych” - 3. pozycję wśród 190 krajów. Władze starają się, aby zagraniczni inwestorzy wnosili wiedzę i przyczyniali się do rozwoju kultury biznesowej i technicznej. Powstały też specjalne instytucje wspierające biznes, np. Rada Inwestorów Zagranicznych przy prezydencji Republiki Kazachstanu, KAZAKHINVEST (Kazachstańskie Centrum Stymulowania Inwestycji), Krajowa Izba Przedsiębiorców Republiki Kazachstanu „Atameken”, Rzecznik Praw Przedsiębiorców. W 11 specjalnych strefach ekonomicznych Kazachstanu państwo zwalnia firmy z podatku: gruntowego, od nieruchomości, korporacyjnego podatku dochodowego, VAT w przypadku sprzedaży towarów na terenie SSE oraz bezpłatnej dzierżawy gruntów do 10 lat.

- FCA działa na rynku od wielu lat. Współpracuje z gigantami branży telekomunikacyjnej, może więc to doświadczenie i wiedzę przekazywać innym, zwłaszcza na wschodzących rynkach. Czego Kazachowie mogą się od nas uczyć?

- W naszej firmie pracują najwyższej klasy specjaliści. W Polsce realizowaliśmy - zarówno jako dostawca, jak i generalny wykonawca - największe projekty sieci szerokopasmowych dofinansowanych z funduszy unijnych. Wiemy, jak należy zaprojektować i wybudować sieci, aby dorównywały najlepszym standardom światowym. I to jest ta wiedza, którą chętnie podzielimy się z krajami takimi jak Kazachstan. Ważne jest także posiadanie kontaktów biznesowych z czołowymi dostawcami rozwiązań na świecie. To wszystko oraz wiele innych czynników składa się na sukces firmy w Polsce i ma wpływ na decyzje dotyczące ekspansji zagranicznej. Korzystając ze wsparcia FCA Kazachowie mogą czerpać liczne doświadczenia, wykorzystywać sprawdzone, gotowe rozwiązania, co z pewnością może się przyczynić do szybszej realizacji programów rozwoju sieci telekomunikacyjnej. Firma FCA chętnie dzieli się swoim know-how w zakresie biznesowym i technicznym. Myślę, że czynnikiem, który zapewni sukces, jest stawianie na wysoką jakość komponentów wykorzystywanych przy budowie sieci światłowodowych, co zapewnia bezpieczeństwa realizowanych inwestycji. Dobrze czerpać najlepsze praktyki właśnie z Polski, w tym i z naszej firmy.

Myślę o powrocie do Kazachstanu

Rozmawiała Elżbieta Cegła



ROBERT LIPNICKI, właściciel firmy EPS System z Trzebinia, renomowanego producenta agregatów prądotwórczych

- Jaki jest w Kazachstanie klimat dla biznesu?

- Klimat jest taki, że raz jest gorąco, a raz zimno... (śmiech). Jeśli zaś chodzi o klimat dla rozwoju kontaktów biznesowych, to rzeczywiście jest on sprzyjający. Kazachstan to wielkie państwo, a jego mieszkańcy wciąż mają olbrzymie potrzeby. To duży rynek zbytu o ogromnym potencjale gospodarczym.

- Próbowal go Pan zdobyć?

- Tak. Kilka lat temu firma EPS SYSTEM nawiązała współpracę z przedsiębiorstwem „Elektrobudowa”, które budowało w Kazachstanie nowy zakład produkcji leków dla Grupy Polpharma. Mieliśmy dostarczyć i zamontować systemy zasilania gwarantowanego, tj. agregaty prądotwórcze oraz zasilacze UPS. W tym okresie Kazachstan, a głównie jego stolica Astana rozpoczęła przygotowania do Międzynarodowych Targów EXPO 2017, podczas których polski pawilon wystawienniczy zdobył Złoty Medal, co stało się świetną promocją dla polskiej gospodarki na rynkach wschodnich, a co za tym idzie, również i dla naszej firmy.

- Promocja się opłaciła?

- Myślę, że tak. Po zrealizowaniu projektu w Kazachstanie podjęliśmy aktywną promocję agregatów prądotwórczych na tym rynku poprzez misje gospodarcze, spotkania biznesowe itp. Promocji takiej sprzyja zapotrzebowanie na produkty i usługi najnowszych technologii.

- Kazachstan jest chłonnym rynkiem?

- Pod pewnymi względami tak. W prowadzeniu działalności gospodarczej na jego terenie przedsiębiorcy mogą liczyć na wsparcie ze strony polskiej ambasady czy konsulatu, pamiętajmy jednak, że jest to państwo o odmiennej kulturze, mentalności i świadomości społecznej. W Kazachstanie żyje wielu życzliwych nam ludzi, jesteśmy tam dobrze przyjmowani i odbierani jako przedsiębiorcy. Jednak prowadzenie działalności gospodarczej

w tamtym rejonie musi opierać się przede wszystkim na wzajemnym zaufaniu partnerów biznesowych.

- Władza pomaga w inwestowaniu?

- Nie tylko pomaga i zachęca inwestorów, ale oferuje im tereny inwestycyjne i ulgi podatkowe. To zaś ma niebagatelne znaczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej.

- Jakie są więc bariery?

- Zasadniczą kwestią wpływającą na dynamiczny rozwój kontaktów handlowych jest mentalność kazachstańskiej społeczności oraz odległość. Ma ona duże znaczenie dla wielu zagranicznych przedsiębiorców, którzy chcą rozwijać działalność gospodarczą w tej części świata. Na szczęście uruchomione zostało bezpośrednie połączenie lotnicze między Polską a Kazachstanem. Potrzebujemy również rozwoju transportu kolejowego i drogowego, bowiem to właśnie one decydują w dużej mierze o eksporcie i imporcie towarów, zwłaszcza tych o dużych gabarytach.

- Czy mimo różnic w podejściu do biznesu jest Pan wciąż zainteresowany prowadzeniem działalności biznesowej w Kazachstanie?

- Myślę o tym, choć ryzyko wciąż jest duże, zwłaszcza że EPS System czuje na plecach oddech konkurencji - Chiny i Turcja są znacznie bliżej Kazachstanu, a jak mówiłem, odległość w dostawie towarów i usług ma niebagatelne znaczenie. Z każdym rokiem poprawia się jednak transport drogowy i kolejowy, nie wykluczam więc rozwijania kontaktów handlowych w tym dynamicznie rozwijającym się kraju.

Prowadzenie biznesu to dziś nie lada wyzwanie

Rozmawiała Elżbieta Cegła



WIESŁAW HAŁUCHA,
prezes spółki Alventa w Alwerni,
konsul honorowy Republiki Kazachstanu

- Jak się wchodzi na nowy rynek - przebojem czy zabiegami dyplomatycznymi

- Rozwój biznesu w dzisiejszych czasach to jedno z ważniejszych wyzwań człowieka, nie każdy potrafi mu sprostać, dlatego co trzecia młoda firma upada w pierwszym roku swego istnienia. Firmy o ustabilizowanej pozycji rynkowej i produktowej, chcąc zwiększać swój potencjał, muszą wychodzić z ofertą na nowe rynki i poszukiwać nowych klientów. Proces ten jest jednak skomplikowany i długotrwały. Duże międzynarodowe korporacje zazwyczaj korzystają z usług doradców międzynarodowych dostarczających niezbędną wiedzę o nowym rynku i klientach. W przypadku firm małych lub rodzinnych odbywa się to na zasadzie ograniczonej weryfikacji oraz doświadczenia i wiedzy kadry zarządzającej. Nowe rynki dla każdej firmy to ogromne wyzwanie i ryzyko, czy uda się osiągnąć zamierzony cel, czy założona strategia będzie właściwa i wreszcie, czy obrany kierunek to ten, w którym powinniśmy podążać.

Odpowiadając na pytanie, bez wątpienia jednym z istotnych elementów, nie tylko w biznesie, ale i w życiu, jest budowa relacji między ludźmi i w tym wyśmienicie pomaga działalność dyplomatyczna. Kojarzy się ona z subtelnością, wyrozumiałością, otwartością i wycuciem. Przymioty te zawsze pomagają w budowaniu relacji i poznawaniu nowych interesujących ludzi. Posiadanie znajomych i przyjaciół w prawie każdym zakątku globu pozwala zawsze wykonać telefon z pytaniem, czy nasze zamierzenie ma sens z punktu widzenia lokalnego mieszkańca.

- Lepiej i łatwiej działa się jako szef dużej znanej firmy, czy jako konsul honorowy?

- Och, pytanie jest trochę przewrotne. Trudno połączyć te dwie funkcje, czasami wręcz się wykluczają. Na całym świecie działalność dyplomatyczna jest oceniana bardzo pozytywnie, a dyplomaci cieszą się ogromnym stopniem zaufania i poważania społecznego. Zresztą podob-

nie jak dziennikarze, prawda? Działalność biznesowa to trochę inny rodzaj działalności, szczególnie w Polsce. Przedsiębiorca ciągle jest postrzegany jako bezwzględny, wymagający i bezkompromisowy. Dlatego też uważam, iż w zakresie mojej działalności łatwiej, przyjemniej i ciekawiej działa się jako konsul. Ludzie podchodzą z większym zaufaniem, otwartością i chyba nawet większą szczerością.

- Alventa tylko importuje surowce z Kazachstanu, czy też obecność spółki w tym kraju ma szerszy wymiar?

- Od 45 lat nieprzerwanie trwa nasza współpraca z kazachstańską firmą Kazphosphate. Relacje te tworzyły się całymi latami, budowa wzajemnego zaufania oraz szacunku nie przychodzi od razu. Stąd wielokrotne wzajemne wizyty pracowników obu firm, by lepiej się poznać i zrozumieć wzajemne oczekiwania nie tylko biznesowe. Kazachowie to bardzo wrażliwi, uczuciowi i rodzienni ludzie. Robienie biznesu z nimi to nie tylko czysta wymiana handlowa, ale przede wszystkim budowa wzajemnych relacji osobistych.

- Co jest najtrudniejsze w kontaktach biznesowych w krajach o odmiennych kulturze, mentalności i świadomości społecznej?

- Brak świadomości tej odmienności. Nawet nie zdajemy sobie sprawy, jak łatwo można pogrzebać dobry biznes przez brak zrozumienia nie tylko dla partnera handlowego, ale w ogóle dla ludzi o innej kulturze. Inaczej robi się biznes w kulturze germańskiej, a kompletnie inaczej w kulturze wschodniej czy też z partnerem żyjącym w świecie arabskim. Nieznajomość podstawowych zasad zachowań, reakcji i mentalności odmiennych kultur, w których chcemy działać lub prowadzić działalność gospodarczą, zawsze naraża nas na ryzyko porażki. Zresztą znajomość tych odmienności jest niezbędna nie tylko w biznesie, chociaż rozumiem, że ze względu na zaangażowane środki finansowe to właśnie w nim wymaga się tego szczególnie. Dobrze mieć podstawową wiedzę o danym kraju i jego mieszkańcach również jako turysta i podróżnik, by nie narazić się na niestosowne zachowania mogące też niekiedy zagrażać własnemu bezpieczeństwu.

- Wieloletnia działalność w Kazachstanie to dziś zaleta czy raczej rutyna i Alventy nie już nie jest w stanie zaskoczyć?

- Jak powiedziałem, prowadzenie biznesu w dzisiejszych czasach to nie lada wyzwanie. W świecie tak zglobalizowanym, zautomatyzowanym i z tak ogromnym postępem technologicznym nie można ani na chwilę dać się uśpić. A popadanie w rutynę zawsze skazane jest na porażkę. Dzisiejszy Kazachstan to kraj pełen różnorodności, gdzie prawie 17 milionów mieszkańców reprezentuje 130 różnych narodowości. Jest to jeden z najbogatszych obszarów surowcowych świata.

Za każdym razem moja wizyta budzi zdziwienie i zaskoczenie. Dość powiedzieć, że w ciągu 25 lat Kazachowie zbudowali od zera swoją nową stolicę Astanę. To duże, piękne i nowoczesne miasto z ogromnym potencjałem zarówno biznesowym, jak i kulturalno-naukowym.

Z roku na rok prawie o sto procent rośnie obrót handlowy pomiędzy Kazachstanem a Polską. Oczywiście ciągle mamy tu jeszcze ujemne saldo, ale ono wynika z faktu dostępności w Kazachstanie do wszystkich surowców, głównie chemicznych, w tym ropy i gazu, które oczywiście Polska importuje.

Kazachstan to także ciekawe, piękne i atrakcyjne turystycznie miejsce. Na turystykę kładzie się tutaj szczególny nacisk. To ogromny kraj z wyjątkową i jeszcze w większości dziką przyrodą. Kraj rozległych stepów, przepięknych gór i życzliwych ludzi.



Kazachstan to wrota do Azji



– Kazachstan jest jednym z najbardziej perspektywicznych rynków dla polskiego biznesu – mówi JULIA HORODECKA, kierownik Zagranicznego Biura Handlowego w Kazachstanie

Rozmawiał Marek Długopolski

– Zagraniczne Biura Handlowe...

– ...to sieć przedstawicielstw, których zadaniem jest wspieranie eksportu oraz inwestycji polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, jak również przyciąganie inwestorów do Polski. Charakteryzują się elastyczną strukturą, dopasowaną do potrzeb i wyzwań na danym rynku. Oferują również szeroki wachlarz usług świadczonych na miejscu - od organizacji misji gospodarczych, udziału polskich firm w targach i wystawach, organizacji spotkań B2B, po przygotowanie analiz i informacji gospodarczych związanych z poszczególnymi sektorami i branżami. ZBH, wsparte kompleksową ofertą grupy Polski Fundusz Rozwoju, umożliwiają przedsiębiorcom dotarcie na rynki, które charakteryzuje największy potencjał pod kątem możliwości eksportowych oraz inwestycyjnych dla danej grupy produktów.

– Od kiedy działa biuro w Kazachstanie?

– Biuro prowadzi działalność od stycznia 2018 roku. Oficjalnego otwarcia przedstawicielstwa dokonał Krzysztof Senger, wiceprezes PAIH S.A. 19 czerwca 2018 roku w Nur-Sułtan (wówczas Astana) podczas Polsko-Kazachstańskiego Forum Gospodarczego. W uroczystościach inauguracyjnych wziął udział Tadeusz Kościński, podsekretarz stanu w Ministerstwie Przedsiębiorczości i Technologii.

– Dlaczego biuro powstało w Kazachstanie?

– Kazachstan jest jednym z najbardziej perspektywicznych rynków dla polskiego biznesu. To kraj, który najszybciej rozwija się w regionie Centralnej Azji. Posiada również olbrzymie zasoby naturalne. Warto zaznaczyć, iż Kazachstan tak samo jak Polska, jest krajem tranzytowym, a także dużym graczem na nowym Jedwabnym Szlaku.

– Czy ZBH w Kazachstanie zajmuje się tylko „kojarzeniem” firm?

– Biuro pomaga polskim firmom znaleźć potencjalnych partnerów na rynku kazachstańskim na wiele sposobów. Przekazujemy przedsiębiorcom nie tylko ogólne informacje na temat prowadzenia działalności gospodarczej w Kazachstanie, ale także analizy branżowe oraz indywidualne listy kazachstańskich firm. Informujemy również o targach branżowych oraz innych wydarzeniach

odbywających się w kraju, zajmujemy się organizacją polskich stoisk narodowych podczas najważniejszych wydarzeń branżowych, misji przyjazdowych firm polskich do Kazachstanu, a także spotkań B2B dla firm przyjeżdżających do kraju. W siedzibie ZBH udostępniamy też miejsca pracy - do 1 miesiąca - oraz miejsca dla spotkań z lokalnymi partnerami.

– Kazachstan to rynek mocno konkurencyjny?

– Na rynku działa sporo firm z krajów sąsiadujących z Kazachstanem - głównie z Rosji i Chin. Polskie wyroby mogą jednak śmiało z nimi konkurować - choćby jakością. Kazachstanowi zależy obecnie na dywersyfikacji gospodarki, tak by oprócz branży naftowej i gazowej, które stanowią podstawę produktu krajowego brutto, rozwijały się również inne branże. W związku z tym Kazachstan mocno stawia na przyciągnięcie zagranicznych inwestycji, wspiera przenoszenie zagranicznej produkcji do Kazachstanu, a także rozwijanie na miejscu nowych technologii i innowacji. Wyprodukowane w ten sposób towary można będzie następnie eksportować na sąsiednie rynki. To spora szansa dla polskich firm!

– Także z Małopolski?

– Oczywiście. Obecnie wejście na rynek kazachstański rozważa firma FCA Sp. z o.o., jeden z największych integratorów technologicznych w zakresie systemów światłowodowych do budowy optycznych sieci teletransmisyjnych w Polsce. Firma planuje otworzyć oddział, który będzie zajmował się sprzedażą pasywnych elementów do sieci światłowodowych.

Przyszłościowe kierunki

- ▶ Polskim hitem eksportowym są wyroby farmaceutyczne i higieniczne oraz kosmetyki - dynamika eksportu notuje tu stabilny wzrost
- ▶ Do perspektywicznych branż można zaliczyć także IT, której rozwój wspiera rządowy program „Cyfrowy Kazachstan”
- ▶ Perspektywiczna dla biznesu zagranicznego jest też współpraca związana z budową oraz obróbką metalu, przemysł maszynowy, maszyny i urządzenia górnicze oraz przemysł rolno-spożywczy

Dominujące branże w Kazachstanie



Przemysł chemiczny

- ▶ Agrochemia
- ▶ Produkcja chemikaliów przemysłowych



Kompleks rolno-przemysłowy

- ▶ Mleko i produkty mleczne
- ▶ Owoce i warzywa
- ▶ Nasiona oleiste
- ▶ Głębokie przetwarzanie pszenicy
- ▶ Produkty mięsne i organiczne



Metalurgia

- ▶ Hutnictwo żelaza
- ▶ Przemysł metali niezależnych



Przemysł mechaniczny

- ▶ Sprzęt górniczy, naftowo-gazowy
- ▶ Budowa maszyn elektroenergetycznych
- ▶ Inżynieria rolnicza



Turystyka

- ▶ Rosnący popyt turystyczny na rozwijających się rynkach zagranicznych, takich jak Chiny, Indie, Bliski Wschód oraz Federacja Rosyjska stwarzają okazje do rozwoju produktów turystycznych dla tych rynków ze względu na ich bliskość terytorialną z Kazachstanem.



Przemysł paliwowy

- ▶ Rafinacja ropy naftowej
- ▶ Przemysł petrochemiczny

Polski eksport do Kazachstanu (2018 r.)

- ▶ Jabłka, gruszki i pigwy
- ▶ Leki
- ▶ Kosmetyki
- ▶ Chłodziarki, zamrażarki
- ▶ Kit szklarski, kit ogrodniczy, kity żywiczne, masy uszczelniające i pozostałe mastyksy
- ▶ Cukier i chemicznie czysta sacharoza
- ▶ Spycharki, równiarki, niwelatory, zgarniarki, koparki, czerparki, ładowarki, podbijarki mechaniczne i walce drogowe

Polski import z Kazachstanu (2018 r.)

- ▶ Surowa ropa i surowe produkty naftowe
- ▶ Gaz ziemny
- ▶ Wodór, gazy szlachetne
- ▶ Nasiona lnu
- ▶ Filety rybne
- ▶ Węgiel
- ▶ Pszenica i meslin

ZRODŁO: KAZAKHINVEST

Perspektywy inwestycyjne w Kazachstanie:

KAZACHSTAN jest najsilniej rozwiniętą oraz najbardziej otwartą na inwestycje i współpracę zagraniczną gospodarką w regionie Azji Centralnej

KAZACHSTAŃSKI rząd gwarantuje wsparcie dla inwestorów zagranicznych w priorytetowych sektorach gospodarki

ATUTEM inwestycyjnym jest konkurencyjne położenie geograficzne i ogromny potencjał tras tranzytowych

WSPÓŁPRACA gospodarcza z Kazachstanem zapewnia dostęp do konsumentów Eurazjatyckiej Unii Gospodarczej (EUG, tj.: Kazachstanu, Rosji, Białorusi, Kirgistanu i Armenii), Azji Centralnej oraz Zachodnich Chin

DZIĘKI prężnie działającym na kazachstańskim rynku polskim firmom, polskie inwestycje i przedsiębiorstwa są tam rozpoznawalne i kojarzone z wysoką jakością



FOT. UMWM

radztwie dotyczącym m.in. warunków prowadzenia działalności gospodarczej, sugerowanej lokalizacji inwestycji, informacji z obszaru HR czy możliwości uzyskania dofinansowania unijnego lub skorzystania z innych form wsparcia inwestycji, np. zwolnień podatkowych. CeBiM ofertę swoich usług kieruje zarówno do inwestorów zagranicznych, jak i krajowych zainteresowanych Małopolską, ale również wspiera eksport i ekspansję zagraniczną małopolskich przedsiębiorstw. Ponadto Centrum jest źródłem aktualnych danych o gospodarce, posiada największą bazę terenów inwestycyjnych w Małopolsce, a także wspiera rozwój przedsiębiorczości w regionie i skutecznie buduje pozytywny wizerunek polskich firm za granicą. Dzięki wsparciu Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego oraz Krakowskiego Parku Technologicznego zapewniamy naszym przedsiębiorcom kompleksowe wsparcie, w myśl idei „one-stop-shop”.

- Jakie inne instrumenty wsparcia dla przedsiębiorców oferuje Małopolska?

- Oprócz wsparcia merytorycznego przedsiębiorcy mogą liczyć również na wsparcie finansowe, mówię w tym miejscu głównie o środkach unijnych, którymi dysponentami są polskie regiony. Przykładowo do chwili obecnej w ramach realizowanego od 2014 r. Regionalnego Programu Operacyjnego uruchomiliśmy dla przedsiębiorców przeszło 1 mld zł na projekty i infrastrukturę badawczo-rozwojową, małopolskie centra innowacji czy wspierając firmy tzw. bonami na innowacje. Na wsparcie aktywności międzynarodowej małopolskich firm, promocję postaw przedsiębiorczych oraz promocję potencjału instytucji otoczenia biznesu wydatkowaliśmy 232 mln zł. Wspieramy także przedsiębiorców w poszukiwaniu innowacji. Na wdrożenia wyników prac B+R przedsiębiorcy otrzymali przeszło 388 mln zł. Dlatego też przystąpiliśmy do Inicjatywy Awangarda, która w formie stowarzyszenia skupia innowacyjne regiony Unii Europejskiej, które dążą do rozwoju nowoczesnych gałęzi przemysłu. W praktyce Awangarda wspomaga przedsiębiorstwa i klastry w rozwoju technologii, umożliwia ich testowanie, by w efekcie umożliwić ich wdrożenia. Dzięki Inicjatywie Awangarda zainteresowane przedsiębiorstwa mogą zminimalizować koszty testowania i certyfikacji konkretnej technologii, potwierdzenia jej przydatności do konkretnych zastosowań, a także mogą znaleźć międzynarodowych partnerów.

- Czy rozwój potencjału gospodarczego Małopolski nie jest zagrożony zmianami demograficznymi kraju? Zgodnie z aktualnymi prognozami w 2035 r. populacja Polski zmniejszy się do 36 mln. Już obecnie mamy problem ze znalezieniem odpowiedniej liczby wykwalifikowanych pracowników.

- Małopolska jest jednym z trzech polskich regionów z prognozowanym wzrostem liczby ludności do 2035 r. Według prognoz demograficznych sporządzonych przez GUS do 2035 roku liczba ludności Polski zmniejszy się o 6,3% w stosunku do bieżącej liczby populacji. Co istotne, spadek ten w niejednakowym stopniu dotknie poszczególne województwa. Zgodnie z prognozą GUS do 2035 roku przyrost ludności odnotowany zostanie jedynie w przypadku trzech województw: mazowieckiego (wzrost o 4,3%), pomorskiego (wzrost o 1,0%) oraz małopolskiego (wzrost o 0,6%).

W Małopolsce, podobnie jak i w innych województwach występuje deficyt wykwalifikowanej kadry pracowników. Świetnym przykładem jest stolica regionu - Kraków, gdzie bezrobocie wynosi w chwili obecnej tylko 2,4%. Widać zatem, że bezrobocie rejestrowane już oscyluje wokół naturalnego, które przyjmuje się, że wynosi do 3%.

- Kraków to według amerykańskiego „Inc. Magazine” jedno z 6 najlepszych miast w Europie

Małopolska to uznana marka!

- Wiele jest przyczyn sukcesu gospodarczego - mówi Witold Kozłowski, marszałek Województwa Małopolskiego

Rozmawiała Elżbieta Cegła

- Kraków i Małopolska zajmują wysokie pozycje w rankingach miast i regionów uznawanych za najbardziej atrakcyjne dla inwestorów. Co sprawia, że region jest idealnym miejscem dla rozwoju przedsiębiorczości?

- To prawda, świadczą o tym bardzo wysokie 2. miejsce Krakowa oraz 6. miejsce Małopolski w rankingu najważniejszych bezpośrednich inwestycji europejskich miast i regionów przyszłości, prowadzonym od lat przez opiniotwórczy magazyn „fDi Intelligence”. Przyczyn sukcesu gospodarczego Małopolski jest wiele: doskonała infrastruktura - drugi port lotniczy w kraju, dogodna lokalizacja z rozwiniętym systemem połączeń drogowych; zaplecze akademickie: nasz region to jeden z największych ośrodków akademickich w kraju czy świetne zaplecze gospodarcze z licznymi instytucjami wsparcia biznesu. To tylko niektóre cechy składające się na duży potencjał gospodarczy Małopolski. Nad pozyskiwaniem nowych inwestorów pracuje zespół profesjonalistów

Centrum Business in Małopolska (CeBiM), który już od 2009 roku wspiera przedsiębiorców w Małopolsce. W tym roku świętujemy dziesięciolecie tej jednostki i nie zwalniamy tempa. Przykładowo w czerwcu minionego roku zmieniły się przepisy dotyczące możliwości inwestowania w strefach ekonomicznych, wedle których cała Polska stała się strefą, a w Małopolsce wydane zostały już 23 tzw. decyzje o wsparciu z deklarowanymi nakładami inwestycyjnymi na poziomie 1,42 mld zł. To jest nasz niewątpliw sukces.

- Na czy polega wsparcie inwestorów przez Centrum Business in Małopolska?

- Pracownicy Centrum Business in Małopolska podejmują działania mające na celu kompleksowe przygotowanie oferty inwestycyjnej pod kątem oczekiwań inwestora oraz szybkie przeprowadzenie takiej osoby, nieznaną często naszym uwarunkowań, przez ścieżkę przepisów i uregulowań prawnych. Wsparcie polega na do-

do założenia biznesu. Konkurenci stolicy regionu to: Lizbona, Edynburg, Wilno, Moskwa i Barcelona. Czy Województwo Małopolskie wspiera ekspansję zagraniczną rodzimych firm? Czy jesteśmy w stanie konkurować z innymi europejskimi stolicami?

- Tak. Małopolska od lat wspiera działalność proeksportową lokalnych podmiotów gospodarczych. Oferowane wsparcie dotyczy głównie podmiotów z sektora MŚP. W ramach aktualnych działań proeksportowych wspomniany wcześniej zespół Centrum Business in Małopolska przygotował i realizuje projekt „Power up your Business in Małopolska 2”. Przewiduje on działania w obszarze promocji małopolskiej oferty gospodarczej i wsparcia procesu inwestycyjnego w regionie Małopolski. Skierowany jest do przedsiębiorców z sektora MŚP oraz potencjalnych inwestorów zewnętrznych. Projekt zakłada m.in. organizację spotkań informacyjnych i forów dla małopolskich przedsiębiorców, szkoleń dla

Przedsiębiorcy wykorzystują wyjątkowe predyspozycje turystyczne regionu. Małopolanie w naturalny sposób partycypują w tworzeniu potężnej gałęzi regionalnej gospodarki – tzw. przemysłu czasu wolnego

przedstawicieli jednostek samorządu terytorialnego, a także misji gospodarczych przedsiębiorców z Senegalu, Chin, Niemiec, Francji, Szwecji, Ukrainy i Kazachstanu; udział w targach branżowych jak np. WorldBuild w Kazachstanie (targi z branży budowlanej), Cosmoprof w Chinach (targi sektora kosmetycznego), Mobile World Congress w Hiszpanii (targi dedykowane sektorowi nowych technologii), targach BAU w Niemczech (targi budowlane), ProWein w Niemczech (targi dedykowane branży spożywczo-winiarskiej) czy Hannover Messe w Niemczech (targi nowoczesnych technologii). Tak więc widać, że kierunków i możliwości wsparcia z naszej strony jest wiele.

- Małopolska to nie tylko świetne miejsce do rozwoju biznesu, to region bogaty w liczne atrakcje turystyczne, ze wspaniałym dziedzictwem kulturowym. Czy przedsiębiorcy potrafią efektywnie wykorzystywać ten potencjał?

- Oczywiście, że przedsiębiorcy wykorzystują wyjątkowe predyspozycje turystyczne regionu. Małopolanie w naturalny sposób partycypują w tworzeniu potężnej gałęzi regionalnej gospodarki - tzw. przemysłu czasu wolnego. Przemysł ten opiera się na zagospodarowaniu czasu wolnego turystów odwiedzających Małopolskę oraz samych Małopolan. A w Małopolsce jest wiele miejsc, które zachwycają swym pięknem. Posiadamy 6 z 23 parków narodowych, w tym 2 wpisane na światową listę rezerwatów biosfery UNESCO, 85 rezerwatów przyrody, 11 parków krajobrazowych, 10 obszarów chronionego krajobrazu, 2200 pomników przyrody, 9 miejscowości o statusie uzdrowiska czy 3400 km oznakowanych pieszych szlaków górskich. Małopolska to wspaniałe miejsce do inwestowania, pracy i odpoczynku. Zapraszam Państwa serdecznie do odkrywania Małopolski.



„Power up your Business in Małopolska 2” i wsparcie eksportu



Kontynuacja edycji naszego czasopisma „Business in Małopolska” to jednocześnie ciąg dalszy realizacji projektu „Power up your Business in Małopolska” nazwanego w skróconej wersji „Power up your BiM 2”. To nie jedyny przykład konsekwencji, jaką od kilku lat staramy się utrzymać w ramach świętującego w tym roku swoje 10-lecie Centrum Business in Małopolska (założonego przez Małopolską Agencję Rozwoju Regionalnego wraz z partnerami: Województwem Małopolskim i Krakowskim Parkiem Technologicznym). Od początku realizacji wspólnych projektów jednym z jego głównych elementów było wsparcie małopolskich eksporterów lub namawianie tych, którzy jeszcze tego nie robią, żeby zainteresowali się działaniem w skali... globalnej.

Od czasu realizacji pierwszego projektu w ramach CeBiM: „Promocja Małopolskiej Oferty Eksportowej na arenie międzynarodowej” gromadzimy doświadczenia, uwagi i opinie przedsiębiorców, obserwujemy rynki i pokonujemy bariery, by doprowadzić do tego, aby polski produkt lub usługa znalazły swoje miejsce na nowym rynku. Odbiliśmy sporo podróży: Kurdistan w Iraku, Azja Wschodnia i Centralna, kraje Półwyspu Arabskiego, Iran, Rosja, Ukraina, Azerbejdżan oraz oczywiście kraje Europy Zachodniej. Prezentowaliśmy to, co w Małopolsce rokuje największe szanse na międzynarodowy sukces i co mogłoby, jak dobre wino, nosić miano „chronionego miejsca pochodzenia”: przemysł meblowy, kosmetyki, przemysł obuwniczy i odzieżowy, wyroby spożywcze, sektor budowlany i maszynowy, nowe technologie komunikacyjne.

Oczywiście, tworząc każdy kolejny projekt, a było ich już razem 6, zadawaliśmy sobie i przedsiębiorcom pytanie - dokąd powinniśmy się udać z naszą ofertą? Jak można się było spodziewać przedsiębiorcy najczęściej wskazywali kierunki sprawdzone, bezpieczne i bliższe: Niemcy i inne kraje Europy Zachodniej. W tym jednak wypadku nasza pomoc nie była aż tak bardzo potrzebna, firmy doskonale znają te rynki, potrafią się na nich poruszać, a unijne uproszczenia i normy znakomicie ułatwiają działanie. Wsparcie „projektowe”, przetarcie ścieżek na rynkach może mniej stabilnych, ale za to bardziej chłonnych, udział w ważnych imprezach targowych w „egzotycznych” republikach azjatycko-europejskich, w krajach arabskich czy na Dalekim Wschodzie stały się możliwe właśnie z wykorzystaniem środków Programu Operacyjnego, poprzez montaż finansowy i pojawienie się lokalnych firm gotowych wyruszyć na zbadanie całkiem nowego i odmiennego od europejskiego klienta. Kapitał wiedzy, doświadczenia i kreatywności, jakie stały się udziałem naszych partnerów w tych podróżach, jest zupełnie niezwykły i bardzo obiecujący.

Czasami gościliśmy w Małopolsce zagraniczne misje handlowe, innym razem wspólnie z przedsiębiorcami uczestniczyliśmy w targach, konferencjach, spotkaniach biznesowych czy prezentacjach. Oczywiście choć jeszcze trudno nam w tej chwili ocenić w pełni realne efekty tej wspólnej pracy, mamy sygnały, że nasze inicjatywy przyczyniły się w pewnym stopniu do dywersyfikacji kierunków oddziaływania małopolskich firm, do wzrostu wiedzy o mechanizmach, jakimi rządzi się

FOT. MARK (3)



międzynarodowa wymiana handlowa oraz do lepszego planowania kolejnych działań marketingowych na zagranicznych rynkach. Udział w bezpośrednich spotkaniach z potencjalnymi kontrahentami poprzedzony był spotkaniami informacyjnymi, konsultacjami z ekspertami i nierzadko rozmowami z przedstawicielami firm działających już na wybranym rynku zagranicznym.

Obecnie realizujemy projekt „Power up your BiM 2”, w którym zainicjowaliśmy wiele działań zachęcających przedsiębiorców do międzynarodowej ekspansji. Naszym perspektywnym kierunkiem jest nadal m.in. Kazachstan. Kraj ten od dawna bywa wskazywany jako jeden z najbardziej interesujących potencjalnych odbiorców polskich towarów i usług. W ciągu minionych lat wielokrotnie przekonywaliśmy się, jak ważnym kierunkiem ekspansji jest to leżące w Azji Środkowej państwo. I nie chodzi tylko o sam rynek kazachstański, ale także o możliwość kontynuowania stamtąd działań w rejonie Chin, Kirgistanu, Turkmenistanu, Uzbekistanu oraz Federacji Rosyjskiej. Stąd nasza obecność na targach IFood w Ałmaty, promocja regionu na Międzynarodowej Wystawie EXPO 2017 w Astanie, wizyty kazachstańskich przedsiębiorców w Krakowie. Stąd także prezentacja małopolskich firm na targach budowlanych World/KazBuild (09.2019), do której przykładamy dużą wagę. World/KazBuild to wiodąca wystawa materiałów budowlanych i wykończeniowych w Azji Środkowej, adresowana do firm reprezentujących sektory: materiałów

Jednym z najważniejszych zadań Centrum Business in Małopolska jest wspieranie małopolskich przedsiębiorców. Tych wszystkich, którzy już eksportują swoje wyroby, a także tych, którzy dopiero o tym myślą. Firmy, które działają w skali lokalnej, namawiamy, by rozpoczęły działalność w skali... globalnej. I bardzo często to się udaje

budowlanych, pokryć dachowych, elektryki, materiałów wykończeniowych, elementów dekoracyjnych, bram, drzwi, okien, podłóg, schodów, oświetlenia, fasad, systemów przeciwsłonecznych, ochrony przeciwpożarowej, uzdatniania wody, przemysłu ceramicznego i kamieniarskiego. Biorąc pod uwagę ambitne plany rozwojowe władz Kazachstanu, sięgające budowy nowych ośrodków miejskich z pełną infrastrukturą, inwestycje w sieć komunikacyjną i obiekty użyteczności publicznej (edukacja, służba zdrowia, kultura i sport), można się spodziewać w najbliższych latach prawdziwego eldorado dla firmy z tych branż. Oczywiście należy pamiętać, że do eldorado usiłują dotrzeć także inni, a konkurencja już od dawna przygotowuje się do skorzystania z obecności na kazachstańskim rynku.

Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego SA przygotowała wiele atrakcyjnych propozycji dla małopolskich przedsiębiorstw, zarówno dla tych dysponujących dorobkiem, jak i dla tych, które stawiają pierwsze kroki w świecie biznesu. Najprostszym sposobem zapoznania się z naszą ofertą jest śledzenie nowości na stronach internetowych www.businessinmalopolska.pl oraz www.marr.pl i oczywiście lektura kolejnych wydań „Business in Małopolska” w „Dzienniku Polskim”. Zapraszamy i do zobaczenia!

Opracowanie:

Departament Obsługi Inwestora i Eksporterów MARR SA



FOT. KPT

Wyróżnienia Krakowskiego Parku Technologicznego dla aktywnych inwestycyjnie firm i samorządów za 2018 r.

Cała Małopolska strefą. Inwestujesz? Weź zwolnienie podatkowe!

We wrześniu 2018 roku zmieniły się w Polsce przepisy. Od tego czasu, zgodnie z Ustawą o wspieraniu nowych inwestycji, która zastąpiła Ustawę o specjalnych strefach ekonomicznych, 14 spółek zarządzających dotychczas strefami wydaje decyzje o wsparciu w ramach Polskiej Strefy Inwestycji

Krakowski Park Technologiczny zarządza terenami obejmującymi Małopolskę oraz powiat jędrzejowski w województwie świętokrzyskim. Nasza główna rola nie zmieniła się. Nadal wspieramy firmy będące na różnych etapach rozwoju oraz wydajemy decyzje, na podstawie których przedsiębiorcy otrzymują zwolnienia w podatku dochodowym (CIT lub PIT).

Sens nowych przepisów wyraża hasło „cała Polska strefą”. Co ono w praktyce oznacza? Przedsiębiorca, który chce otrzymać pomoc publiczną w postaci zwolnień podatkowych, nie musi już inwestować na wyznaczonych terenach (objętych statusem specjalnej strefy ekonomicznej). Może inwestować wszędzie, występując równocześnie - do jednej z 14 spółek zarządzających

danym obszarem - z wnioskiem o uzyskanie Decyzji o wsparciu.

Ustawowa zmiana stworzyła nowe możliwości: nie ma już długiej i żmudnej procedury poszerzenia granic strefy. Jest to szczególnie ważne dla naszego województwa, ponieważ w Małopolsce brakowało zasobów gruntów publicznych, na których można było ustanawiać strefę bez dodatkowych warunków. Teraz inwestycje będą mogły być realizowane także na gruntach prywatnych, bez konieczności wypełniania bardzo wyśrubowanych kryteriów dotyczących poniesienia nakładów inwestycyjnych lub tworzenia nowych miejsc pracy. Krakowski Park Technologiczny był jedną z tych spółek zarządzających, które najczęściej wnioskowały o ustanowienie strefy na gruntach prywatnych. Jest oczywiście,

że zmianę tej szczególnie długotrwałej i trudnej do przeprowadzenia procedury przyjmujemy z radością.

Inne zmiany, wynikające z nowych zasad dotyczących wspierania rozwoju inwestycji, można podsumować w kilku punktach:

1 Decyzje o wsparciu w postaci zwolnienia podatkowego wydają spółki dotychczas zarządzające specjalnymi strefami ekonomicznymi. Poszczególne powiaty zostały przekazane w zarząd określonym spółkom na podstawie Rozporządzenia Ministra Przedsiębiorczości i Technologii w sprawie ustalenia obszarów i przypisania ich zarządzającym.

2 Decyzje o wsparciu, które zastąpiły zezwolenia na działalność w specjalnej strefie ekonomicznej, są wydawane przedsiębiorcy na określony czas (10, 12 lub 15 lat). W praktyce oznacza to spełnienie wielokrotnie zgłaszanego przez środowiska gospodarcze postulatu o bezterminowym działaniu stref. Nie będzie już konieczności dokonywania kolejnych zmian przepisów w tym zakresie. Warto przypomnieć, że na gruncie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych strefy miały zakończyć działalność w 2026 roku. Zatem przedsiębiorcy, którzy dostali zezwolenia np. w 2013 roku, mogli korzystać z pomocy publicznej przez 13 lat, natomiast ci, którzy otrzymali zezwolenia w 2017 roku, już tylko przez 9. Proponowany system likwiduje tę nierówność i uniezależnia podejmowane przez inwestorów decyzje o inwestowaniu od czasu zakończenia działalności stref.

3 Nowością są także kryteria otrzymywania decyzji o wsparciu, które teraz zależą od nakładów inwestycyjnych, jakości inwestycji oraz jej lokalizacji. Nowością jest znaczne obniżenie progów dla MŚP, bo daje większe szanse, że firmy z tego sektora mogą także korzystać z pomocy strefowej w znacznie szerszym zakresie.

4 Spółki strefowe nadal są odpowiedzialne nie tylko za wydawanie decyzji o wsparciu (dawniej zezwo-

leń), ale także za kontrolę ich realizacji przez przedsiębiorców.

5 Istotne jest także to, że spółki dotychczas zarządzające strefami mają w większym stopniu angażować się w proces obsługi inwestora, który nie będzie się ograniczał już tylko do obsługi wydanych decyzji o wsparciu. W Krakowie obecnie Krakowski Park Technologiczny, wraz z Urzędem Marszałkowskim i Małopolską Agencją Rozwoju Regionalnego, prowadzi Centrum Obsługi Inwestora (CeBiM), które wyspecjalizowało się w obsłudze inwestorów i eksporterów, więc ta zmiana w naszym wypadku nie oznacza niczego nowego.

6 Ważną informacją jest też to, że nie zmienia się wysokość udzielanej przedsiębiorcom regionalnej pomocy publicznej. W Małopolsce będzie ona nadal wynosiła 35% dla dużych, 45% dla średnich i 55% dla małych firm. Pomoc będzie – podobnie jak dotychczas – naliczana na podstawie poniesionych nakładów inwestycyjnych lub dwuletnich kosztów nowo utworzonych miejsc pracy.

7 Omawianą przez nas pomoc publiczną mogą otrzymać firmy z sektora tradycyjnego przemysłu z wyjątkiem przedsiębiorstw produkujących m.in.: alkohol, wyroby tytoniowe, stal, energię elektryczną i gaz. Decyzję o wsparciu mogą otrzymać również niektóre firmy z sektora usług takich jak informatyczne, badawczo-rozwojowe w dziedzinie nauk przyrodniczych i technicznych czy usługi w zakresie badań i analiz technicznych. Pomocy publicznej nie mogą otrzymać natomiast firmy prowadzące m.in. działalność gospodarczą w zakresie handlu hurtowego i detalicznego, obiektów i robót budowlanych oraz prowadzenia ośrodków gier. Rozporządzenie precyzyjnie określa działalność, na którą nie mogą zostać wydane decyzje o wsparciu, a nasz dział obsługi inwestora służy pomocą w kwestii identyfikacji odpowiednich wartości.

8 Prócz odpowiedniego profilu działalności projekt inwestycyjny musi spełnić określone kryteria ilościowe i jakościowe, aby otrzymać pomoc publiczną. Kryterium ilościowe to konieczna do poniesienia wysokość nakładów inwestycyjnych. Jest ona uzależniona od stopy bezrobocia w powiecie, w którym inwestycja będzie realizowana, od miejsca inwestycji oraz od wielkości przedsiębiorstwa. W naszym regionie rozpiętość minimalnych nakładów inwestycyjnych jest dość duża. Dział obsługi inwestora służy pomocą w kwestii identyfikacji odpowiednich wartości.

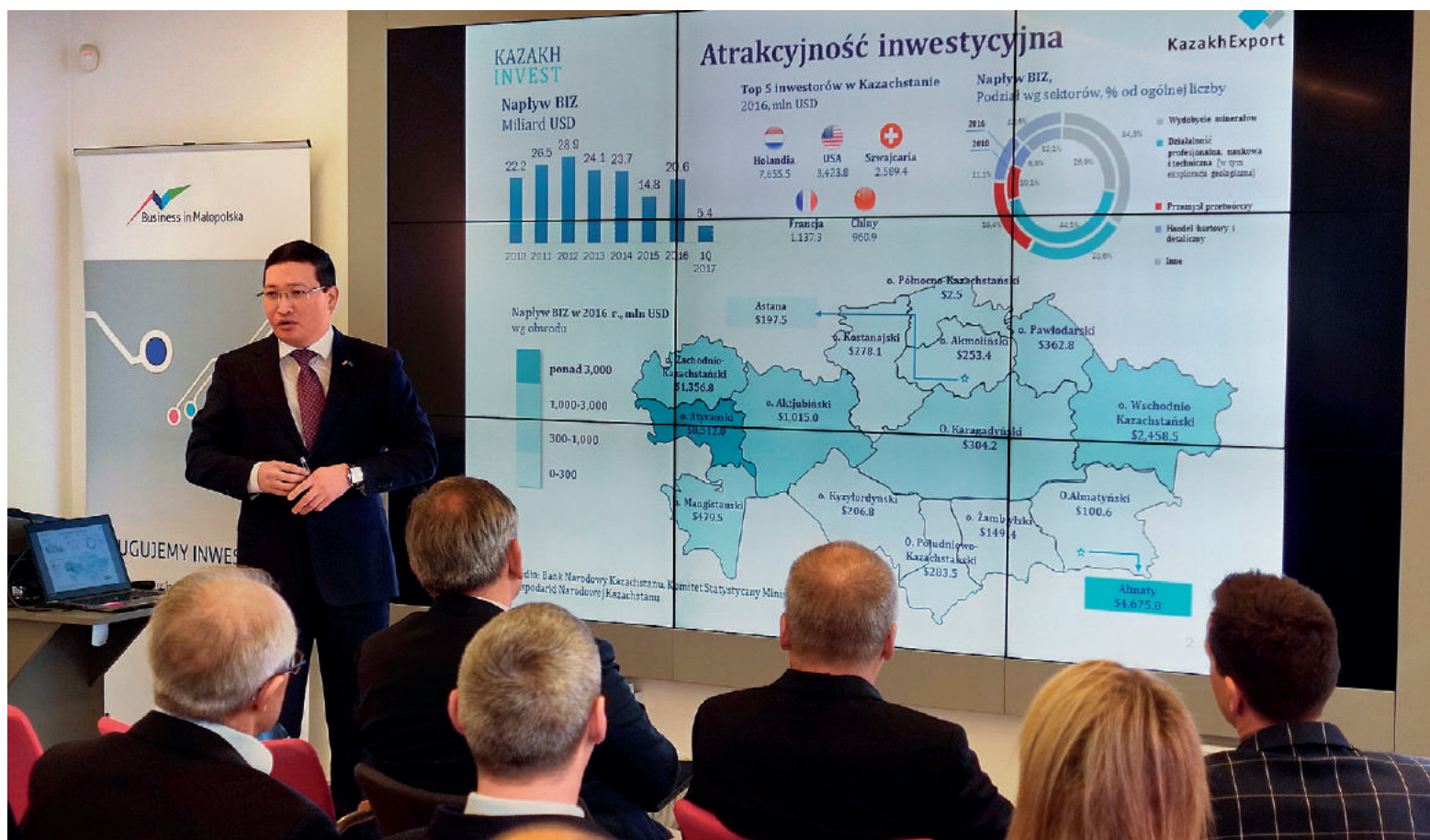
9 Regulacje dotyczące Polskiej Strefy Inwestycji przewidują swojego rodzaju bonus dla miast średnich tracących funkcje społeczno-gospodarcze oraz gmin graniczących z takimi miastami. Przy inwestycji na ich terenie minimalne nakłady inwestycyjne zostały znacznie obniżone i wynoszą odpowiednio: 10 mln zł dla dużej firmy, 2 mln zł dla średniej firmy, 500 000 zł dla małej firmy i 200 000 zł dla mikroprzedsiębiorcy. Na obszarze zarządzanym przez KPT dotyczy to Chrzanowa, Gorlic, Nowego Sącza, Nowego Targu, Tarnowa, Zakopanego, Jędrzejowa i gmin graniczących z tymi miastami.

10 Obok kryteriów ilościowych nowa inwestycja musi spełnić kryteria jakościowe. Ustawa grupuje je w dwie kategorie – zrównoważony rozwój gospodarczy i zrównoważony rozwój społeczny. Po szczegóły zapraszamy do Krakowskiego Parku Technologicznego oraz na stronę www.kpt.krakow.pl.



Krystyna Sadowska
dyrektor działu obsługi inwestora
w Krakowskim Parku Technologicznym





Margułań Baimukhan, ambasador Kazachstanu w Polsce, na spotkaniu biznesowym z małopolskimi przedsiębiorcami w krakowskim Centrum Business in Małopolska

Małopolskie firmy chcą inwestować w Kazachstanie

Ponad 20 małopolskich firm zainteresowanych jest inwestowaniem w Kazachstanie. Na spotkaniu z małopolskimi przedsiębiorcami przyjechał do Krakowa ambasador Kazachstanu w Polsce Margułań Baimukhan. 4 marca z misją gospodarczą przybył też do naszego kraju KazakhInvest, odpowiednik Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu. Ta z kolei jedzie z naszymi firmami do tego azjatyckiego kraju. A we wrześniu w Ałmatach odbędą się targi budowlane, na których pojawi się stoisko z naszego regionu – Centrum Business in Małopolska czeka na zgłoszenia tych, którzy chcą zaprezentować tam swoją ofertę. To wszystko robione jest po to, by zachęcić nasze firmy do inwestowania w Kazachstanie, zwłaszcza w Turkiestanie.



Andrzej Stefański, dyrektor Przedsiębiorstwa Handlu Międzynarodowego LEGATO, przedstawia możliwości inwestycyjne w Kazachstanie



Andrzej Załubski, prezes Zarządu ZET Transport sp. z o.o., prezentuje doświadczenia firm spedycyjnych na rynkach Bliskiego Wschodu



Firma FCA sp. z o.o. z wizytą w Zagranicznym Biurze Handlowym w Nur-Sułtanie



Polsko-Kazachstańskie Forum Gospodarcze



Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego

Twój partner w biznesie

Zapewniamy finansowanie

Pomagamy realizować biznesowe cele. Udostępniamy konkurencyjną ofertę pożyczkową dla małych i średnich firm działających w Małopolsce nie dłużej niż 2 lata. Wspieramy projekty inwestycyjne, rozwój i rozbudowę przedsiębiorstw, wprowadzanie nowych lub ulepszonych produktów i usług, pozyskiwanie rynków zbytu. Wysokość pożyczki – do 1 mln zł.

www.marr.pl/pozyczki

Zmieniamy otoczenie

Udostępniamy atrakcyjne, niskoprocentowane pożyczki na rewitalizację, m.in. budowę i modernizację obiektów na cele społeczne (żłobki, przedszkola, szkoły, boiska), renowację budynków użyteczności publicznej i mieszkalnych, działania prowadzące do ożywienia gospodarczego w regionie. Wartość wsparcia od 300 tys. do 15 mln zł. Brak prowizji i dodatkowych opłat; okres spłaty pożyczki nawet do 20 lat.

www.marr.pl/pozyczki

Wspieramy rozwój

Zapewniamy dofinansowanie usług rozwojowych dla małopolskich przedsiębiorców i ich pracowników. Dzięki dotacjom w formie bonów mogą oni skorzystać z szerokiej oferty Bazy Usług Rozwojowych. Oferujemy do 80% dofinansowania na wybrane szkolenia, usługi doradcze, studia podyplomowe oraz egzaminy.

www.mbon.pl

marr
Małopolska Agencja
Rozwoju Regionalnego SA

Małopolska Agencja
Rozwoju Regionalnego SA
ul. Kordylewskiego 11; 31-542 Kraków

tel. 12 617 66 00
fax 12 617 66 66
marr.pl; marr@marr.pl



KRAKOWSKI
PARK
TECHNOLOGICZNY



Polska
Strefa Inwestycji

MAŁOPOLSKA. TUTAJ SIĘ INWESTUJE

- cała Małopolska strefą inwestycji
- preferencje dla małych i średnich przedsiębiorstw
- zwolnienia podatkowe do 55%
- specjalne warunki dla inwestorów w Chrzanowie, Gorlicach, Jędrzejowie, Nowym Sączu, Nowym Targu, Tarnowie, Zakopanem
- doradztwo i opieka poinwestycyjna

**Krakowski Park Technologiczny
zaprasza wszystkich przedsiębiorców!**

KONTAKT:

strefa@kpt.krakow.pl

tel. 12 640 19 49

WWW.KPT.KRAKOW.PL