

Warszawa, dnia 14 listopada 2023 r.

Poz. 1220

**OBWIESZCZENIE  
MINISTRA ROZWOJU I TECHNOLOGII<sup>1)</sup>**

z dnia 27 października 2023 r.

**w sprawie włączenia kwalifikacji rynkowej „Zarządzanie procesem pozyskiwania i obsługi inwestora w administracji publicznej” do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji**

Na podstawie art. 25 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji (Dz. U. z 2020 r. poz. 226 oraz z 2023 r. poz. 2005) ogłasza się w załączniku do niniejszego obwieszczenia informacje o włączeniu kwalifikacji rynkowej „Zarządzanie procesem pozyskiwania i obsługi inwestora w administracji publicznej” do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji.

Minister Rozwoju i Technologii: *W. Buda*

---

<sup>1)</sup> Minister Rozwoju i Technologii kieruje działem administracji rządowej – gospodarka, na podstawie § 1 ust. 2 pkt 2 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 15 kwietnia 2022 r. w sprawie szczegółowego zakresu działania Ministra Rozwoju i Technologii (Dz. U. poz. 838).

Załącznik do obwieszczenia Ministra Rozwoju i Technologii  
z dnia 27 października 2023 r. (M.P. poz. 1220)

INFORMACJE O WŁĄCZENIU KWALIFIKACJI RYNKOWEJ „ZARZĄDZANIE PROCESEM POZYSKIWANIA  
I OBSŁUGI INWESTORA W ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ” DO ZINTEGROWANEGO SYSTEMU  
KWALIFIKACJI

**1. Nazwa kwalifikacji rynkowej**

Zarządzanie procesem pozyskiwania i obsługi inwestora w administracji publicznej

**2. Nazwa dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji rynkowej**

Certyfikat

**3. Okres ważności dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji rynkowej**

Bezterminowo

**4. Poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji przypisany do kwalifikacji rynkowej**

6 poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji (PRK)

**5. Poziom Sektorowej Ramy Kwalifikacji przypisany do kwalifikacji rynkowej**

Nie dotyczy

**6. Efekty uczenia się wymagane dla kwalifikacji rynkowej**

**Syntetyczna charakterystyka efektów uczenia się**

Osoba posiadająca kwalifikację rynkową „Zarządzanie procesem pozyskiwania i obsługi inwestora w administracji publicznej” jest przygotowana do samodzielnego planowania, obsługiwania oraz monitorowania działań związanych z pozyskiwaniem i obsługą inwestorów. Posługuje się wiedzą z zakresu lokalizacji i delokalizacji usług i produkcji oraz ich uwarunkowań prawnych. Przeprowadza analizę SWOT (ang. Strengths Weaknesses Opportunities Threats) dla danej lokalizacji, identyfikuje potrzeby inwestora i dobiera do nich ofertę inwestycyjną. Komunikuje się z inwestorami, a podczas rozmów posługuje się technikami negocjacyjnymi. Organizuje wizyty inwestorów w miejscu potencjalnej inwestycji oraz prowadzi dokumentację inwestycyjną. Monitoruje potrzeby inwestorów powstałe po uruchomieniu inwestycji. Przy wykonywaniu swoich zadań wykorzystuje narzędzia marketingu gospodarczego. Jest przygotowana do działania w nietypowych sytuacjach, w zmiennych i nieprzewidywalnych warunkach.

**Zestaw 1. Posługiwanie się wiedzą z zakresu lokalizacji i delokalizacji usług i produkcji oraz ich uwarunkowań prawnych**

Poszczególne efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji ich osiągnięcia
Charakteryzuje akty prawne związane ze wspieraniem rozwoju przedsiębiorczości w Rzeczypospolitej Polskiej (RP)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wyszukuje akty prawne dotyczące zasad prowadzenia działalności gospodarczej na terenie RP oraz dotyczące zasad udzielania pomocy publicznej, w tym możliwości otrzymania środków pomocowych, w powszechnie dostępnych źródłach elektronicznych,</li> <li>– wyszukuje w aktach prawnych szczegółowe informacje dotyczące lokalizacji i delokalizacji usług oraz produkcji, zasad prowadzenia działalności gospodarczej na terenie RP oraz zasad udzielania pomocy publicznej, w tym możliwości otrzymania środków pomocowych.</li> </ul>
Charakteryzuje zagadnienia dotyczące lokalizacji i delokalizacji usług i produkcji	<ul style="list-style-type: none"> <li>– definiuje pojęcia z zakresu delokalizacji usług i produkcji, w tym: outsourcingu i offshoringu, greenfieldu, brownfieldu,</li> <li>– omawia teorię kosztów transakcyjnych,</li> <li>– omawia eklektyczną teorię czynników lokalizacji Dunninga,</li> <li>– definiuje teorię interesariuszy.</li> </ul>

<b>Zestaw 2. Posługiwanie się wiedzą z zakresu marketingu gospodarczego</b>	
<b>Poszczególne efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji ich osiągnięcia</b>
Omawia narzędzia marketingu gospodarczego	<ul style="list-style-type: none"> <li>– definiuje pojęcie marketingu gospodarczego,</li> <li>– charakteryzuje narzędzia marketingu gospodarczego pośredniego i bezpośredniego,</li> <li>– charakteryzuje instytucje wsparcia inwestycyjnego w RP, np. system wsparcia inwestora Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (PAIH).</li> </ul>
Przygotowuje informacje o ofercie inwestycyjnej z przeznaczeniem do udostępnienia na stronie internetowej podmiotu pozyskującego inwestora	<ul style="list-style-type: none"> <li>– omawia narzędzia dystrybucji informacji o charakterystyce społeczno-gospodarczej danej lokalizacji, np. My Maps, Generator Ofert Inwestycyjnych PAIH,</li> <li>– redaguje tekst na stronę podmiotu pozyskującego inwestora, m.in. dotyczący charakterystyki społeczno-gospodarczej danej lokalizacji oraz cech wskazanej lokalizacji,</li> <li>– wprowadza tekst z użyciem systemu CMS (ang. Content Management System), w celu udostępnienia go na stronie internetowej podmiotu pozyskującego inwestora.</li> </ul>

<b>Zestaw 3. Przygotowanie oferty inwestycyjnej</b>	
<b>Poszczególne efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji ich osiągnięcia</b>
Identyfikuje grupy potencjalnych i kluczowych partnerów i interesariuszy procesu pozyskiwania i obsługi inwestorów	<ul style="list-style-type: none"> <li>– określa grupy potencjalnych partnerów i interesariuszy procesu pozyskiwania i obsługi inwestorów,</li> <li>– wskazuje narzędzia badawcze umożliwiające przeprowadzenie analizy.</li> </ul>
Identyfikuje potrzeby inwestora	<ul style="list-style-type: none"> <li>– przygotowuje zestaw pytań skierowanych do inwestora w odniesieniu do kryteriów decydujących o lokalizacji inwestycji,</li> <li>– wskazuje źródła pozyskania informacji na temat potrzeb inwestora (np. raport, wywiad, informacje prasowe).</li> </ul>
Określa mocne strony lokalizacji i szanse z nich wynikające	<ul style="list-style-type: none"> <li>– omawia elementy składowe analizy SWOT,</li> <li>– definiuje zasoby i mocne strony lokalizacji (gmina, powiat, region) pod kątem opracowania specjalizacji lokalizacji w oparciu o zasady przewag komparatywnych,</li> <li>– wyszukuje i opracowuje informacje dotyczące m.in. kapitału ludzkiego, demografii, lokalizacji docelowej obsługi komunikacyjnej, poziomu wynagrodzeń w danym sektorze, branży lub specjalizacji, nieruchomości bądź rynku powierzchni biurowych, zależne od sektora, w którym działa inwestor, jakości życia w danej lokalizacji, pakietu zachęt finansowych i form wsparcia dla danej inwestycji.</li> </ul>
Opracowuje ofertę inwestycyjną	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wymienia elementy oferty inwestycyjnej,</li> <li>– wskazuje zasoby zewnętrzne, które należy uwzględnić przy opracowywaniu oferty inwestycyjnej (m.in. kapitał ludzki, zasoby geograficzne, zasoby finansowe),</li> <li>– dobiera układ (layout) graficzny do treści oferty inwestycyjnej,</li> <li>– przygotowuje ofertę inwestycyjną w formie prezentacji multimedialnej z uwzględnieniem m.in. informacji i danych dotyczących kapitału ludzkiego, demografii, lokalizacji docelowej obsługi komunikacyjnej, poziomu wynagrodzeń (w danym sektorze, branży lub specjalizacji), rodzaju nieruchomości lub rynku powierzchni biurowych, zależne od sektora, w którym działa inwestor, jakości życia w danej lokalizacji, pakietu zachęt finansowych i form wsparcia dla danej inwestycji.</li> </ul>

<b>Zestaw 4. Pozyskanie i obsługa inwestora</b>	
<b>Poszczególne efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji ich osiągnięcia</b>
Charakteryzuje techniki negocjacyjne stosowane w rozmowach z inwestorem	<ul style="list-style-type: none"> <li>– omawia zasady prowadzenia negocjacji z inwestorem,</li> <li>– wymienia techniki negocjacyjne,</li> <li>– omawia wybraną technikę negocjacyjną,</li> <li>– charakteryzuje zasady savoir-vivre oraz protokołu dyplomatycznego w biznesie.</li> </ul>
Organizuje wizytę inwestora	<ul style="list-style-type: none"> <li>– określa uczestników wizyty zgodnie z potrzebami inwestora,</li> <li>– sporządza agendę wizyty z uwzględnieniem jej logistyki (m.in. sposób organizacji: wizji lokalnej, spotkania z interesariuszami, spotkania z przedstawicielami organów gminy),</li> <li>– omawia elementy prezentacji dotyczące oferty inwestycyjnej dla inwestora,</li> <li>– wygłasza prezentację na temat oferty dla inwestora z uwzględnieniem m.in. informacji i danych dotyczących kapitału ludzkiego, demografii, lokalizacji docelowej obsługi komunikacyjnej, poziomu wynagrodzeń w danym sektorze, branży, specjalizacji, rodzaju nieruchomości lub rynku powierzchni biurowych, zależne od sektora, w którym działa inwestor, jakości życia w danej lokalizacji, pakietu zachęt finansowych i form wsparcia dla danej inwestycji.</li> </ul>
Prowadzi dokumentację inwestycyjną	<ul style="list-style-type: none"> <li>– sporządza katalog warunków inwestycji obejmujący możliwość rozpoczęcia przez inwestora działalności operacyjnej w ustalonym okresie, podpisanie umowy z klientem strategicznym, pozyskanie określonej liczby klientów,</li> <li>– charakteryzuje zasady prowadzenia dokumentacji inwestycyjnej (teczka inwestora),</li> <li>– omawia czynności niezbędne do właściwego prowadzenia dokumentacji potencjalnego projektu inwestycyjnego,</li> <li>– omawia sposoby zabezpieczenia dokumentacji inwestycyjnej zgodnie z obowiązującymi przepisami dotyczącymi instrukcji kancelaryjnej dla organów gmin i związków międzygminnych,</li> <li>– wskazuje osoby, które w umowie inwestycyjnej należy upoważnić do przeglądania, modyfikowania i administrowania dokumentacją inwestycyjną (teczką inwestora),</li> <li>– sporządza sprawozdanie z prowadzonej obsługi inwestora.</li> </ul>
Prowadzi komunikację z inwestorem	<ul style="list-style-type: none"> <li>– dobiera sposoby i formę komunikacji z inwestorem niezbędną do właściwej realizacji projektu inwestycyjnego ze szczególnym uwzględnieniem kultury organizacyjnej i kraju pochodzenia inwestora,</li> <li>– omawia zasady prowadzenia komunikacji z inwestorem (np. poufność, wiarygodność przekazywanych informacji, formalizm),</li> <li>– wymienia narzędzia wspierające komunikację z potencjalnym inwestorem (np. location form),</li> <li>– charakteryzuje elementy listu intencyjnego skierowanego do potencjalnego inwestora z sektora przemysłowego lub usługowego,</li> <li>– przygotowuje list intencyjny skierowany do potencjalnego inwestora ze wskazanego sektora,</li> <li>– sporządza pismo wyrażające gotowość podmiotu pozyskującego inwestora do przyjęcia projektu inwestycyjnego.</li> </ul>

<b>Zestaw 5. Opieka poinwestycyjna</b>	
<b>Poszczególne efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji ich osiągnięcia</b>
Monitoruje potrzeby powstałe po uruchomieniu inwestycji	<ul style="list-style-type: none"> <li>– identyfikuje potrzeby inwestora powstałe po uruchomieniu inwestycji (np. infrastrukturalne, administracyjne),</li> <li>– przedstawia rozwiązania odpowiadające na wcześniej zidentyfikowane potrzeby inwestora.</li> </ul>
Utrzymuje kontakty z inwestorem	<ul style="list-style-type: none"> <li>– omawia zasady tworzenia dobrego klimatu inwestycyjnego,</li> <li>– sporządza odpowiedź na zastrzeżenia inwestora dotyczące lokalizacji inwestycji,</li> <li>– formułuje pytania do rozmowy z inwestorem na temat jego bieżących potrzeb.</li> </ul>

## 7. Wymagania dotyczące walidacji i podmiotów przeprowadzających walidację

### 1. Metody weryfikacji efektów uczenia się

Weryfikacja składa się z dwóch części: teoretycznej i praktycznej. W części teoretycznej wykorzystuje się metodę testu teoretycznego. W części praktycznej wykorzystuje się metody: obserwację w warunkach symulowanych, prezentację, analizę dowodów i deklaracji oraz wywiad swobodny lub ustrukturyzowany (rozmowę z komisją walidacyjną), z tym że kryterium weryfikacji „wygłasza prezentację na temat oferty dla inwestora” w ramach efektu uczenia się „Organizuje wizytę inwestora” z zestawu 4 jest weryfikowane wyłącznie za pomocą metody prezentacji.

### 2. Zasoby kadrowe

W procesie weryfikacji biorą udział:

- w przypadku, gdy test teoretyczny przeprowadzany jest w systemie elektronicznym – operator systemu egzaminacyjnego, który organizuje zaplecze techniczne do przeprowadzenia weryfikacji i nadzoruje przebieg testu. Natomiast, gdy test jest przeprowadzany poza systemem elektronicznym, należy zapewnić nadzór nad prawidłowym przebiegiem tej części walidacji,
- komisja walidacyjna, składająca się z co najmniej 2 asesorów, która przeprowadza część praktyczną egzaminu. Osoba będąca asesorem może być jednocześnie operatorem systemu egzaminacyjnego i osobą nadzorującą przebieg testu teoretycznego prowadzonego poza systemem elektronicznym.

Operator systemu egzaminacyjnego spełnia następujące wymagania:

- posiada minimum średnie wykształcenie,
- posiada umiejętność obsługi komputera w zakresie podstawowej obsługi elektronicznego systemu egzaminacyjnego, w tym umiejętność rozwiązywania problemów w sytuacji trudności z nawiązaniem lub zanikiem połączenia internetowego lub obsługą przeglądarki w zakresie kompatybilności z elektronicznym systemem egzaminacyjnym.

Weryfikację efektów uczenia się w części praktycznej prowadzi komisja walidacyjna. Komisja walidacyjna składa się z co najmniej 2 asesorów, z których każdy spełnia następujące wymagania:

- posiada dyplom ukończenia studiów drugiego stopnia lub jednolitych studiów magisterskich (kwalifikację pełną z 7 poziomem PRK),
- posiada udokumentowane minimum 5-letnie doświadczenie w pracy na stanowisku związanym z obsługą inwestorów lub minimum 3-letnie doświadczenie na stanowisku kierowniczym związanym z obsługą inwestorów.

Do zadań członków komisji walidacyjnej należy m.in.:

- stosowanie kryteriów weryfikacji przypisanych do efektów uczenia się dla opisywanej kwalifikacji oraz kryteriów oceny formalnej i merytorycznej dowodów na posiadanie efektów uczenia się właściwych dla opisywanej kwalifikacji,
- stosowanie zasad prowadzenia weryfikacji, a także różnych metod weryfikacji efektów uczenia się, zgodnie z celami walidacji i zasadami Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji.

Jeżeli instytucja certyfikująca również prowadzi kształcenie w obszarze wnioskowanej kwalifikacji, stosuje rozwiązania zapewniające rozdzielenie procesów kształcenia od walidacji. W szczególności istotne jest zapewnienie bezstronności osób przeprowadzających walidację, m.in. przez rozdział osobowy mający na celu zapobieganie konfliktowi interesów osób przeprowadzających walidację. Osoby przeprowadzające walidację nie mogą weryfikować efektów uczenia się osób, które były przez nie przygotowywane do uzyskania kwalifikacji rynkowej „Zarządzanie procesem pozyskiwania i obsługi inwestora w administracji publicznej”.

### 3. Sposób organizacji walidacji oraz warunki organizacyjne i materialne

Instytucja certyfikująca zapewnia następujące warunki do przeprowadzenia części teoretycznej weryfikacji efektów uczenia się:

- dla części teoretycznej przeprowadzanej w elektronicznym systemie egzaminacyjnym stanowisko komputerowe dla kandydata ubiegającego się o uzyskanie kwalifikacji (jedno stanowisko dla jednego kandydata), które jest wyposażone w przeglądarkę internetową z dostępem do internetu,
- w przypadku, gdy test teoretyczny jest przeprowadzany poza systemem elektronicznym – arkusz papierowy testu oraz miejsce pozwalające na jego samodzielne wypełnienie.

Do przeprowadzenia części praktycznej instytucja certyfikująca zapewnia:

- stół, krzesła,
- zestaw przykładów (case study) dotyczących negocjacji (opisy problematycznych sytuacji z udziałem inwestorów reprezentujących różne sposoby negocjacji),
- zestaw przykładów (case study) dotyczących definiowania mocnych i słabych stron danej lokalizacji,
- profile przykładowych lokalizacji zobrazowane informacjami dotyczącymi ich sytuacji społeczno-gospodarczej,

- stanowisko komputerowe dla kandydata wyposażone w:
  - bazę layoutów oraz grafik (infografiki, zdjęcia) możliwych do zastosowania przy sporządzaniu ofert inwestycyjnych,
  - dostęp do bazy danych umożliwiającej przeglądanie i uzyskiwanie informacji na temat sytuacji w wybranych branżach,
  - system CMS umożliwiający wprowadzenie treści na stronę,
  - program do tworzenia prezentacji multimedialnych,
  - rzutnik multimedialny.

Instytucja certyfikująca zapewnia bezstronną i niezależną procedurę odwoławczą, w ramach której osoby uczestniczące w procesie walidacji i certyfikacji mają możliwość odwołania się od wyniku walidacji w zakresie spełnienia wymogów formalnych, przebiegu walidacji, a także decyzji kończącej walidację. W przypadku negatywnego wyniku walidacji instytucja certyfikująca prowadząca walidację jest zobowiązana przedstawić uzasadnienie wyniku.

#### **4. Etapy identyfikowania i dokumentowania**

Instytucja certyfikująca zapewnia osobom przystępującym do walidacji wsparcie doradcy walidacyjnego na etapie identyfikowania i na etapie dokumentowania posiadanych efektów uczenia się.

Doradca walidacyjny:

- stosuje metody i narzędzia pomocne przy identyfikowaniu i dokumentowaniu kompetencji osoby przystępującej do walidacji,
- zna zasady weryfikacji dowodów na osiągnięcie efektów uczenia się,
- zna wymagane efekty uczenia się, metody, narzędzia oraz kryteria weryfikacji wymaganych efektów uczenia się ustalone dla kwalifikacji rynkowych będących w zakresie jego działania jako doradcy walidacyjnego.

#### **8. Warunki, jakie musi spełniać osoba przystępująca do walidacji**

Kwalifikacja pełna z 4 poziomem PRK

#### **9. Termin dokonywania przeglądu kwalifikacji rynkowej**

Nie rzadziej niż raz na 10 lat