

**UNIwersytet Warszawski** **21 (54)**  
**Europejski Instytut**  
**Rozwoju Regionalnego i Lokalnego**

---

STUDIA  
REGIONALNE  
I LOKALNE

---



**Wojciech Dziemianowicz**

# **Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce**

**Warszawa 1997**

**UNIwersytet Warszawski**  
**Europejski Instytut**  
**Rozwoju Regionalnego i Lokalnego**

STUDIA  
REGIONALNE  
I LOKALNE

**20 (53)**

---

**Wojciech Dziemianowicz**

**Kapitał zagraniczny  
a rozwój regionalny  
i lokalny w Polsce**

**Warszawa 1997**

WYDAWNICTWA  
EUROPEJSKIEGO INSTYTUTU  
ROZWOJU REGIONALNEGO I LOKALNEGO

Dyrektor Instytutu: Grzegorz Gorzelak  
Zastępcy Dyrektora: Janusz Hryniewicz

**ISBN 83-905393-4-9**

©Copyright by  
Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego

Badania i publikacja finansowana przez Komitet Badań Naukowych  
w ramach projektu nr PB 502-H02/95/09  
*Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny Polski*

Redaktor: Halina Szostkiewicz

Wydawca: Michał Swianiewicz  
Nowowiejska 39/28, Warszawa  
tel. 25-43-58

Adres Redakcji: Uniwersytet Warszawski  
Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego  
ul. Krakowskie Przedmieście 30, 00-927 Warszawa  
Tel. (22) 826-21-68; Tel./Fax (22) 826-16-54;

# Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	<b>7</b>
<b>Część pierwsza. BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE A ROZWÓJ REGIONALNY I LOKALNY — ZARYS TEORE- TYCZNY</b> .....	<b>11</b>
1. Źródła bezpośrednich inwestycji zagranicznych .....	11
1.1. Definicja bezpośrednich inwestycji zagranicznych .....	11
1.2. Teorie wyjaśniające powstawanie bezpośrednich inwestycji za- granicznych .....	13
1.2.1. Teorie handlu zagranicznego a bezpośrednie inwestycje zagraniczne .....	14
1.2.2. Teorie lokalizacji a bezpośrednie inwestycje zagraniczne	15
1.2.3. Teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych .....	21
1.2.4. Globalizacja .....	26
2. Regiony wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych .....	28
2.1. Rozwój regionalny i lokalny — definicja .....	29
2.2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rozwój regionalny i lo- kalny .....	30
2.2.1. Czynniki rozwoju regionalnego i lokalnego .....	30
2.2.2. Udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju regionalnym i lokalnym — potencjalne korzyści i zagro- żenia .....	32
2.3. Polityka regionalna wobec inwestycji zagranicznych .....	39
2.4. Model wpływu BIZ na rozwój regionalny i lokalny .....	41
<b>Część druga. BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W POLSCE W LATACH 1989–1995</b> .....	<b>43</b>
1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie .....	43
2. Rozwój bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce .....	52

2.1. Kapitał zagraniczny w Polsce przed 1989 r. ....	52
2.2. Stan inwestycji zagranicznych w Polsce po 1989 r. ....	54
2.2.1. Źródła danych o inwestycjach zagranicznych ....	54
2.2.2. Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym zarejestrowane w systemie REGON ....	56
2.2.3. Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym, które złożyły sprawozdania statystyczne ....	57
2.2.4. Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Polsce ....	66
2.2.5. Inwestycje zagraniczne w procesie prywatyzacji ....	68
2.3. Bilans bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce ....	71
3. Wymiar regionalny bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce ....	72
3.1. Inwestycje zagraniczne w przestrzeni regionalnej i lokalnej ..	72
3.1.1. Rozmieszczenie przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w układzie wojewódzkim ....	73
3.1.2. Lokalne rozmieszczenie spółek z kapitałem zagranicznym ....	82
3.1.3. Przykłady form aktywności regionalnej inwestorów zagranicznych ....	91
3.2. Zróżnicowanie regionalne aktywności inwestorów zagranicznych w Polsce ....	92
3.3. Preferencje lokalizacyjne inwestorów zagranicznych ....	97
3.4. Preferencje lokalizacyjne a polityka państwa wobec inwestorów zagranicznych ....	102
3.5. Udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w procesach gospodarczych regionów ....	106
3.6. Efekty działalności inwestorów zagranicznych w Polsce ....	109
3.7. Wymiar regionalny i lokalny bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce — podsumowanie ....	117

**Część trzecia. MAZURSKIE MEBLE INTERNATIONAL — ZWIĄZEK KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO Z ROZWOJEM REGIONU** ..... **119**

1. Wprowadzenie .....	119
1.1. Hipotezy badawcze i przyjęte wskaźniki oddziaływania badanej firmy na region i środowisko lokalne ....	120
1.2. Województwo olsztyńskie jako teren lokalizacji kapitału zagranicznego ....	123
1.2.1. Charakterystyka fizyczno-geograficzna regionu ....	123

1.2.2. Charakterystyka gospodarcza regionu północno-wschodniego .....	124
1.2.3. Inwestycje zagraniczne w województwie olsztyńskim ...	131
1.3. Olsztyńskie Fabryki Mebli .....	132
1.4. Schieder-Möbel Holding GmbH & Co. ....	134
1.5. Proces powstania spółki MM International .....	135
2. MM International a rozwój województwa olsztyńskiego .....	138
2.1. Gminy, w których zlokalizowane są zakłady MM International .....	138
2.2. Charakterystyka przedsiębiorstwa .....	142
2.2.1. Struktura organizacyjna .....	142
2.2.2. MM International: właściciele, wartość kapitału, produkcja, rozwój .....	142
2.3. Zatrudnienie w MM International .....	146
2.3.1. Zatrudnienie ogółem .....	146
2.3.2. Wykształcenie zatrudnionych w MM International .....	147
2.3.3. Źródła siły roboczej .....	148
2.3.4. Zatrudnienie w MM International na poziomie gmin województwa olsztyńskiego .....	149
2.4. Inwestycje MM International w województwie olsztyńskim ..	152
2.5. Podatki lokalne .....	154
2.6. MM International a środowisko naturalne .....	154
2.7. MM International w ocenie przedstawicieli władz regionalnych i lokalnych .....	160
2.7.1. Udział władz gminnych w lokalizacji inwestycji .....	160
2.7.2. Współpraca MM International ze środowiskiem lokalnym .....	161
2.7.3. Korzyści i zagrożenia związane z działalnością MM International .....	162
3. MM International a rozwój województwa olsztyńskiego — podsumowanie .....	163
<b>Zakończenie .....</b>	<b>165</b>
<b>Bibliografia .....</b>	<b>170</b>



## WSTĘP

Napływ kapitału zagranicznego do Polski wzbudza — niezależnie od merytorycznych rozważań — wiele emocji. Świadczą o tym wyniki badania opinii społecznej oraz niektóre wypowiedzi polityków. Świadczy o tym również znaczna liczba publikacji i opracowań<sup>1</sup>, jakie powstały na temat kapitału zagranicznego po 1989 r. Gdzie leży tego przyczyna? Można wymienić przynajmniej trzy główne, moim zdaniem, źródła pełnego kontrowersji zainteresowania inwestycjami zagranicznymi.

Po pierwsze, jest niewątpliwe, że dążenia do przyciągnięcia kapitału zagranicznego wynikają z szansy, jaką daje on rozwojowi gospodarczemu Polski i stymulującej roli, jaką ma odgrywać w restrukturyzowanej gospodarce. Przy zadłużeniu, zacofaniu technologicznym i organizacyjnym polskich przedsiębiorstw nie ma innego — równie szybkiego i skutecznego sposobu podnoszenia konkurencyjności polskich wyrobów — jak bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

Po drugie, inwestorzy zagraniczni kierują się przede wszystkim własnym interesem, który nie zawsze jest zgodny z potrzebami kraju, a zarazem z rozbudowanymi oczekiwaniami jego obywateli. Bezpośrednie skutki powstawania przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym bywają bardzo dotkliwe. Skutkami tymi są redukcje zatrudnienia, konieczność zmiany kwalifikacji, ograniczenie uprawnień socjalnych, często utrata pozycji społecznej grup i jednostek. Bywają też inne skutki rodzące trudne do rozwiązania sprzeczności.

---

<sup>1</sup> Np. M. Jarosz (red.), *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 1996; J. M. Dąbrowski (red.), *Mapa ryzyka inwestycyjnego. VI ranking krajów, województw i branż*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa-Gdańsk 1996; B. Durka (red.), *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Instytut Koniunktury i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1996; J. Błuszkowski, J. Garlicki, *Inwestorzy zagraniczni w Polsce. Raport z badania opinii inwestorów zagranicznych o społecznych i ekonomicznych warunkach działalności w Polsce*, Centrum Badań Marketingowych INDICATOR, Warszawa 1995; CBOS, *Społeczne postrzeganie inwestycji kapitału zagranicznego w Polsce. Raport z badań jakościowych i ilościowych*, Warszawa 1995.



Po trzecie, kontrowersyjność inwestycji zagranicznych w Polsce wywołana jest naszym położeniem geopolitycznym i historią. Dlatego nie wszystkie cudzoziemskie poczynania na terenie kraju spotykają się z życzliwością, często natomiast z wrogością. Negatywne nastawienia dotyczą przede wszystkim Niemców. Niemniej, chcąc nie chcąc, trzeba pogodzić się z faktem, że naszym największym partnerem gospodarczym są Niemcy, które graniczą bezpośrednio z Polską. Fakt ten, w połączeniu z niedaleką historią, różnego rodzaju aktami agresji — słownej lub czynnej — ze strony niemieckiej jak i polskiej powoduje, że stosunek przeciętnego Polaka do zachodniego sąsiada jest złożony. Z jednej strony istnieją obawy, że inwestorzy niemieccy są zagrożeniem dla suwerenności Polski, z drugiej zaś pojawia się świadomość, że przede wszystkim dzięki obcemu kapitałowi, w tym również inwestorom niemieckim, Polska jest w stanie wyjść z trudności gospodarczych.

Kapitał zagraniczny wkroczył nie tylko do Polski, lecz także do innych krajów postsocjalistycznych. Budzi to ducha konkurencji i skłania do porównywania wartości inwestycji zagranicznych — czy u nas jest już więcej obcego kapitału niż w Czechach i kiedy dościgniemy Węgrów? Ta konkurencja niewątpliwie ma swój udział w kształtowaniu emocjonalnych reakcji na rozszerzanie się obecności kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce.

Niniejsza praca dotyczy w pewnym stopniu każdego z wyżej wymienionych powodów zainteresowania inwestycjami zagranicznymi. Tytuł pracy „Inwestycje zagraniczne a rozwój regionalny i lokalny w Polsce” mówi, że problematyka inwestycji zagranicznych analizowana jest przede wszystkim w aspekcie ich znaczenia i funkcji w gospodarczym ożywieniu regionów i mniejszych jednostek terytorialnych.

Część pierwsza pracy w skrótovej formie prezentuje dorobek badawczy i przemyślenia teoretyczne na temat czynników powstawania bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz efektów, jakie inwestycje te mogą wywołać w układzie regionalnym i lokalnym. Rozważania na temat zjawisk generujących bezpośrednio inwestycje zagraniczne mają pomóc w zrozumieniu ich regionalnego i lokalnego rozkładu w Polsce.

Właśnie ten problem — zróżnicowanie regionalne aktywności kapitału zagranicznego w Polsce — jest trzonem drugiej części niniejszej pracy. W tej części, oprócz prezentacji wymiaru regionalnego inwestycji zagranicznych zostaną podane podstawowe informacje o głównych wskaźnikach charakteryzujących bezpośrednio inwestycje zagraniczne w Polsce oraz w krajach Grupy Wyszehradzkiej. Podsumowaniem tej części pracy jest próba klasyfikacji województw pod kątem napływu inwestycji zagranicznych.

Trzecią część pracy stanowi studium przypadku, którym jest firma „Mazurskie Meble International” w województwie olsztyńskim. Wybór tego przedsiębiorstwa nie jest przypadkowy. MM International są przedsiębiorstwem wielozakładowym, rozproszonym terytorialnie. Poszczególne jego zakłady zlokalizowane są w gminach, które — podobnie jak cały region — znalazły się po 1989 r. w ciężkiej sytuacji gospodarczej. Pojawienie się w nich dużego inwestora nie może pozostawać bez wpływu na ich kondycję ekonomiczną. Część ta ma na celu wykazanie rodzaju i skutków powiązań między przedsiębiorstwem a — mówiąc ogólnie — regionem. Powiązania takie są tym istotniejsze, że zaistniały w regionie zacofanym, co może być inspirujące dla przedstawicieli władz lokalnych i regionalnych, dla których jednym ze środków rozwoju regionalnego powinien okazać się wzrost aktywności inwestorów zagranicznych.

Trzecia część pracy — zawierająca dane o sytuacji gospodarczej oraz informacje pochodzące od przedstawicieli władz gminnych — ma za zadanie weryfikację w skali gmin i regionu głównej hipotezy. Głosi ona, że inwestycje zagraniczne sprzyjają regionalnemu i lokalnemu rozwojowi ekonomiczno-społecznemu.

W tym miejscu pragnę serdecznie podziękować Panu Profesorowi Grzegorzowi Gorzelakowi za pomoc oraz cenne uwagi i czuwanie nad kształtem niniejszej pracy. Panu Stefanowi Tkaczykowi — Prezesowi MM International — dziękuję za wyrażenie zgody na przeprowadzenie badań w przedsiębiorstwie, zaś Dyrektorem Lucjanowi Kurowskiemu i Maciejowi Rudawskiemu za poświęcony mi czas. Najcieplej dziękuję Agnieszce i Piotrusiowi za cierpliwość i nieustające wsparcie.



## CZEŚĆ I

# BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE A ROZWÓJ REGIONALNY I LOKALNY — ZARYS TEORETYCZNY

## 1. Źródła bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Istnieje kilka głównych źródeł bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przede wszystkim źródła te należy rozpatrywać na płaszczyźnie interesów firmy, która dąży do osiągnięcia krótko lub długoterminowego zysku i poprawy swojej pozycji konkurencyjnej. Jednym ze środków do osiągnięcia celów danej firmy jest bezpośrednio inwestowanie poza granicami kraju macierzystego. Dlaczego i w jakich warunkach takie inwestowanie może być opłacalne dla firmy, dlaczego, z jakich powodów różne kraje starają się o bezpośrednie inwestycje zagraniczne i co robią, aby zapewnić inwestorom jak najlepsze możliwości — o tym mówi ten i następane rozdziały.

Na wstępie wydaje się celowe zapoznanie z głównymi pojęciami występującymi w całej pracy, jak i z definicją bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

### 1.1. Definicja bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) są jedną z form międzynarodowych przepływów kapitału, obok inwestycji portfelowych i kredytów finansowych. Według definicji OECD bezpośrednia inwestycja zagraniczna to<sup>1</sup>:

„inwestycja wywołująca długotrwały związek, przejawiająca trwałe zainteresowanie jednostki osiadłej w określonym obszarze gospodarczym (inwestor bezpośredni) jednostką osiadłą w gospodarce innej niż gospodarka inwestora (...). Inwestycja bezpośrednia obejmuje jednocześnie transakcję wstępną między obiema jednostkami jak i późniejsze działania między nimi

---

<sup>1</sup>OECD, *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Paris 1994.

i między przedsiębiorstwami afiliowanymi, niezależnie od tego czy są one lub nie spółkami”.

Jednostką działającą jest bezpośredni inwestor zagraniczny tworzący lub wnoszący udziały do przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania. W rozumieniu OECD bezpośrednim inwestorem zagranicznym jest:

„każda osoba fizyczna, przedsiębiorstwo państwowe lub prywatne posiadające lub nie osobowość prawną, każdy rząd, każdy zespół osób fizycznych ze sobą powiązanych lub zespół przedsiębiorstw, mających lub nie osobowość prawną, ze sobą powiązanych, jest bezpośrednim inwestorem zagranicznym, jeśli sam posiada przedsiębiorstwo bezpośredniej inwestycji tzn. filię, spółkę afiliowaną lub oddział, działające w kraju innym niż kraj siedziby inwestora lub inwestorów bezpośrednich (...). Celem inwestora zagranicznego jest wywarcie znacznego wpływu na zarządzanie przedsiębiorstwem działającym w innym obszarze gospodarczym”.

Przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania jest to:

„przedsiębiorstwo mające lub nie osobowość prawną, w którym inwestor zagraniczny (...) posiada 10% lub więcej akcji zwykłych lub praw głosu w przedsiębiorstwie mającym osobowość prawną”<sup>2</sup>.

W niniejszej pracy wyrażenie przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania będzie używane wymiennie z: przedsiębiorstwem z udziałem zagranicznym, przedsiębiorstwem z kapitałem obcym.

Mimo wyraźnego określenia przez OECD minimum „udziałów” inwestora zagranicznego w przedsiębiorstwie, które pozwala je zaliczyć do przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania, wiele krajów tej organizacji stosuje innego rodzaju kryteria. Np. Belgia i Luksemburg nie ustalają procentowego minimum, lecz wkład pieniężny równy 100 mln BF, w Niemczech dolna granica udziałów zagranicznych w BIZ niezbędna do zakwalifikowania inwestycji do grupy bezpośrednich wynosi 20%<sup>3</sup>. Dlatego cytowany dokument OECD podkreśla, że kraje, które nie stosują ściśle definicji Organizacji:

„powinny, w miarę możliwości, podawać wartość globalną transakcji nie osiągających 10% progu celem ułatwienia międzynarodowych porównań”.

W Polsce definicję OECD stosują Narodowy Bank Polski oraz Państwowa Agencja Inwestycji Zagranicznych, z kolei Główny Urząd Statystyczny zbiera i publikuje informacje o przedsiębiorstwach, w których występuje jakkolwiek kapitał zagraniczny.

<sup>2</sup> OECD, op. cit.

<sup>3</sup>J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w warunkach stowarzyszenia i przyszłego członkostwa w WE*, Biała Księga, Polska-Unia Europejska, Opracowania i analizy — gospodarka, URM, Warszawa 1993.

W polskiej terminologii przedsiębiorstwami bezpośredniego inwestowania są spółki z kapitałem zagranicznym i zagraniczne przedsiębiorstwa drobnej wytwórczości.

Zagraniczne Przedsiębiorstwo Drobnej Wytwórczości (ZPDW) jest to jednostka prawna działająca na podstawie przepisów ustawy „O zasadach prowadzenia na terytorium PRL działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne” (tekst jednolity Dz. U. z 1982 r. nr 27 poz. 148)<sup>4</sup>.

Z kolei spółka z udziałem kapitału zagranicznego jest to spółka akcyjna lub z ograniczoną odpowiedzialnością, która działa na mocy przepisów ustawy z dnia 14 czerwca 1991r. o spółkach z udziałem zagranicznym (Dz. U. z 1991 r. nr 60 poz. 253).

Dwie wymienione wyżej grupy przedsiębiorstw są ujmowane w polskich statystykach najczęściej oddzielnie, jednak gdy mowa jest o nich łącznie, stosuje się nazwy przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego lub przedsiębiorstwa z udziałem obcym czy też przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania.

## 1.2. Teorie wyjaśniające powstawanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są efektem przemieszczania działalności gospodarczej poza granice kraju macierzystego. Próby wyjaśnienia źródeł BIZ zwróciły uwagę, że zjawisko to ma złożone podłoże i stało się przedmiotem analiz nie tylko *stricte* ekonomicznych (skupionych na procesach zachodzących w przedsiębiorstwie, ekonomicznej sytuacji krajów importera i eksportera BIZ czy na zjawiskach rozwoju technologii), ale również geograficznych i socjologicznych. Szeroki zakres procesów związanych z inwestycjami zagranicznymi zmusił badaczy do korzystania zarówno z teorii handlu zagranicznego, jak i z teorii lokalizacji, co zaowocowało w końcu oddzielną grupą teorii odnoszących się do bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Warto zatem przedstawić, co wnoszą teorie handlu zagranicznego i lokalizacji do wyjaśnienia faktów rozprzestrzeniania się bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

---

<sup>4</sup>GUS, *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w I półroczu 1994 r.*, Informacje i opracowania statystyczne, Warszawa 1994.

### 1.2.1. *Teorie handlu zagranicznego a bezpośrednio inwestycje zagraniczne*

Teorie handlu międzynarodowego, zarówno klasyczna jak i późniejsze (np. teoria obfitości zasobów, teorie neoczynnikowe i neotechnologiczne), próbowały wyjaśnić korzyści, jakie uzyskują kraje z wymiany międzynarodowej<sup>5</sup>.

Prawie wszyscy teoretycy handlu międzynarodowego, zarówno klasycy jak i neoklasycy, wyjaśniając przepływ towarów między krajami zakładali brak mobilności czynników wytwórczych<sup>6</sup>.

Wkład teorii handlu międzynarodowego do wyjaśnienia źródeł procesu przemieszczania czynników wytwórczych podsumował J. Misala<sup>7</sup>:

„pierwsze (...) teoretyczne uogólnienia dotyczące migracji zasobów produkcyjnych zawierają dopiero teorie neotechnologiczne, zwłaszcza teoria luki technologicznej i teoria cyklu życia produktu (...) W obrębie współczesnych teorii handlu międzynarodowego stosunkowo najwięcej miejsca poświęca się problematyce międzynarodowej migracji czynników wytwórczych w tzw. teoriach syntetycznych, głównie zaś w teorii R. Sohnsa”.

Przykładem neotechnologicznego podejścia jest *teoria cyklu życia produktu* sformułowana przez R. Vernona wynikająca z założenia, że wiedza techniczna jest rozprzestrzeniona nierównomiernie i dostęp do niej jest ograniczony<sup>8</sup>. Dlatego innowacje docierają do różnych krajów w określonej kolejności i w różnym zakresie. Produkty (innowacje) przechodzą przez kolejne fazy ich rozwoju: fazę innowacyjną, fazę dojrzewania i fazę standaryzacji. W pierwszej fazie koszt wytworzenia produktu jest bardzo wysoki. Wiąże się to z wysokimi nakładami na najnowszą technologię oraz kosztem wysoko wykwalifikowanych pracowników. Dostarczanie produktów tej fazy przynosi firmom bardzo duże zyski, lecz tylko niektóre firmy są zdolne do tego rodzaju produkcji. W drugiej fazie — dojrzewania wyrobu, pojawiają się elementy doskonalenia i uproszczenia technologii. Te elementy wywołują zapotrzebowanie na tańszą siłę roboczą, czego efektem może być przeniesienie produkcji do innego kraju, bliżej rynku zbytu. Charakterystyczną cechą tej fazy jest to, że wraz ze zwiększeniem rozmiarów produkcji maleją zyski jednostkowe. W trzeciej fazie — standaryzacji produktu, jego produkcja jest możliwa nawet w słabo rozwiniętych krajach.

<sup>5</sup>Zob. szerzej np. J. Misala, *Korzyści z handlu międzynarodowego w świetle teorii*, w: A. Budnikowska, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 1996.

<sup>6</sup>Por. J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996.

<sup>7</sup>J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa 1990.

<sup>8</sup>R. Vernon, *International investment and international trade in the product cycle*, Quarterly Journal of Economics, No 80, 1966.

Obniża się cena danego produktu, a ze względu na wiele miejsc produkcji powstaje konkurencja między producentami o rynki zbytu. Powoduje to kolejną falę internalizacji produkcji w celu zbliżenia się do rynków zbytu oraz jak najtańszej produkcji.

R. Sohns w *teorii międzynarodowego podziału pracy* (nawiązując do cyklu życia produktu) poświęca wiele miejsca działalności przedsiębiorstw. Stwierdza on, że przedsiębiorcy przenosząc działalność poza granice kraju, zwracają szczególną uwagę na: a) możliwości i zdolności podejmowania działalności innowacyjnej oraz różnicowania produktów, b) możliwości i umiejętności wykorzystywania korzyści ze skali produkcji i zbytu oraz c) możliwości i umiejętności sprostania konkurentom w inny sposób w trwającej wciąż walce konkurencyjnej o charakterze cenowym<sup>9</sup>. Teoria Sohnsa nawiązuje również do teorii luki technologicznej i „podkreśla (...) zmiany przewagi poszczególnych krajów i ich grup pod względem dysponowania produktami i czynnikami wytwórczymi”<sup>10</sup>.

### 1.2.2. Teorie lokalizacji a bezpośrednio inwestycje zagraniczne

Teorie lokalizacji poszukują czynników, dla których pewne tereny (miejscowości, terytoria) są uznawane za korzystne dla działalności gospodarczej, inne zaś nie. Wyjaśniają więc przewagi, jakie mają dane miejsca nad innymi. Wykorzystywanie tych przewag prowadzi do przemieszczania się czynników produkcji, które może odbywać się również poza granice kraju w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Prekursorem teoretyków czynników lokalizacji był J. H. von Thünen, który wprowadził pojęcie *renty położenia* danej jednostki powierzchni. Renta ta wynikała z ceny rynkowej wytwarzanych dóbr pomniejszonej o koszt produkcji i transportu. Thünen zwrócił szczególną uwagę na ceny ziemi (wyższe bliżej rynku zbytu), które wymagają od producentów utrzymania wydajności produkcji na korzystnym poziomie<sup>11</sup>.

A. Weber wprowadził pojęcie czynnika lokalizacji („rodzaj wyraźnie określonej korzyści, która powstaje w działalności gospodarczej, kiedy ta działalność występuje w danym miejscu lub ogólniej, w danym rodzaju miejsca”<sup>12</sup>), a samą lokalizację przedsięwzięć przemysłowych uzależnił

<sup>9</sup>J. Misala, op. cit.

<sup>10</sup>Tamże.

<sup>11</sup>Zob. np. Ch. Wellems, *Die Standortorientierung ausländischer Unternehmen in Düsseldorf*, Europäische Hochschulschriften, Bd. 1240, Verlag Peter Lang GmbH, Frankfurt am Main 1992.

<sup>12</sup>A. Weber, *Über den Standort der Industrie*, Thubingen 1909, (cytat za: KPZK PAN, *Kryteria lokalizacji zakładów przemysłowych; Przemiany i problemy*, Biuletyn, Zeszyt 45, Warszawa 1967).



przede wszystkim od czynnika kosztów transportu. Istnieją odchylenia od układu wyznaczonego kosztem transportu wywołane przez czynnik pracy (w przypadku większego znaczenia dla określonej działalności kosztów pracy) lub czynnik aglomeracji (w przypadku większego znaczenia korzyści aglomeracji od kosztów transportu)<sup>13</sup>.

Wśród pionierskich teorii, które mają wpływ na dzisiejszych badaczy, należy wymienić również teorię ośrodków centralnych W. Christallera. Problemy podjęte w tej teorii charakteryzuje Wellems<sup>14</sup>:

„Christaller w swej teorii zajmował się warunkami zbytu dóbr i usług i uwzględniał, podobnie jak Weber i Thünen, koszty transportu jako zmienną wyjaśniającą swojego modelu”.

Christaller zwrócił ponadto uwagę na potrzebę występowania wewnątrz rynku odpowiedniego popytu, który skłaniałby do rozwoju odpowiednich produkcji i usług. Kolejni badacze zajmowali się obserwacją czynników zdefiniowanych przez Webera i Thünera oraz próbowali odnaleźć nowe zależności między cechami miejsca lokalizacji a działalnością gospodarczą. Prowadziło to do odkrywania coraz to innych, nie tylko czysto ekonomicznych czynników, wpływających na decyzje lokalizacyjne<sup>15</sup>.

Dotychczasowe wyniki badań pozwalają stwierdzić dwa następujące fakty:

1. Ocena czynników lokalizacji dokonywana przez decydujących o usytuowaniu jednostki gospodarczej zależy najczęściej od specyfiki przedsiębiorstwa i cech osoby decydującej o lokalizacji;
2. Czynniki lokalizacji nie są stałe i nie są zbiorem zamkniętym. Szczególnie w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat mamy do czynienia ze wzrastającą rolą nowych czynników, dotąd niedostrzeganych zarówno przez decydentów jak i badaczy<sup>16</sup>.

Dowodem zmian czynników lokalizacji może być przykładowe porównanie wyników badań z początku lat 60-tych (wykonanych przez T. P. Bergina i W. F. Eagana) i połowy lat 90-tych (wykonanych przez K. Brenkego). Zestawienie czynników lokalizacji oraz ich kolejność, ze względu na ich ważność dla badanych przedsiębiorstw, przedstawia poniższa tabela 1.

<sup>13</sup>Por. KPZK op. cit.

<sup>14</sup>Ch. Wellems, op. cit.

<sup>15</sup>Por. R. Domański, *Geografia ekonomiczna*, PWN, Warszawa-Poznań 1977.

<sup>16</sup>Ma to związek m.in. z postępem cywilizacyjnym, jak również z tym, iż coraz więcej potencjalnych miejsc lokalizacji przedstawia bardzo podobne warunki (dobre połączenia komunikacyjne, ulgi podatkowe, itd.), stąd na decyzję może mieć wpływ drobny szczegół, który staje się w efekcie decydującym czynnikiem lokalizacji (Zob. przykład lokalizacji fabryki Mercedesa w Alabamie w dalszej części tego rozdziału).

Tabela 1.

## Wyniki badań czynników lokalizacji wykonanych w roku 1964 i 1996

Lp.	T. P. Bergin, i W. F. Eagan, 1964	K. Brenke, 1996
1.	Łatwość naboru siły roboczej	Bliskość rynku zbytu
2.	Dogodne powiązania z rynkiem	Środki wspierające działalność gospodarczą
3.	Możliwość nabycia budynków względnie innych nieruchomości	Koszty robocizny
4.	Koszty robocizny	Kwalifikacje siły roboczej
5.	Łatwość nabycia surowców	Bliskość autostrady
6.	Słabszy wpływ związków zawodowych	Bliskość dostawców
7.	Lokalne możliwości kooperacji	Koszty energii
8.	Siedziba dyrekcji	Usługi miejscowych banków
9.	Klimat	Wspieranie przez izby gospodarcze
10.	Koszty transportu	Dobry wizerunek miasta i regionu
11.	Dostatek mocy	Pomoc przedsiębiorstw wspierających przedsiębiorczość
12.	Centrum specjalnego przemysłu	Ceny ziemi
13.	Urządzenia transportowe	Oplaty lokalne
14.	Decentralizacja działalności	Koszty wynajęcia obiektów przemysłowych
15.	Korzystna struktura podatków	Administracja komunalna
16.	Pomoc finansowa	Bliskość szkół wyższych
17.		Bliskość instytutów badawczych
18.		Komunikacja miejska
19.		Mieszkania
20.		Zaplecze medyczne
21.		Połączenie lotnicze
22.		Ponadregionalne połączenia kolejowe
23.		Propozycja kulturalna
24.		Możliwości wypoczynkowe

Źródło: Bergin T. P., Eagan W. F., 1964, *Government Measures for the Promotion of Regional Economic Development*, International Information Center for Local Credit, Hague, s. 22, cyt. za: KPZK op. cit., Brenke K., *Wie die ostdeutsche Industrie ihre Standortbedingungen sieht*, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin 1996.

Porównanie tych wyników potwierdza tezę o zmienności czynników lokalizacji, ale również pokazuje, że badacze problematyki wiedząc o złożoności procesu lokalizacyjnego zwracają uwagę w swych badaniach na szerszą listę czynników, które mogą mieć wpływ na decyzję lokalizacyjną. Jeszcze 30 lat temu za główne uważano czynniki ściśle wymierne, jak łatwość naboru siły roboczej, dogodne powiązania z rynkiem, dostęp do budynków i innych nieruchomości, a także koszt robocizny i dostęp do surowców.

Badania K. Brenkego zaś wskazują, że obecnie inwestorzy preferują bliskość rynku oraz instrumenty wspierające działalność gospodarczą<sup>17</sup>. Już na czwartym miejscu, tuż za kosztem siły roboczej, pojawia się jej jakość. Wprawdzie w poprzednich badaniach występuje czynnik w pewien sposób charakteryzujący siłę roboczą — „słabszy wpływ związków zawodowych”, to współcześnie jakość ta rozumiana jest dosłownie, przede wszystkim jako obecność wykwalifikowanych kadr. Kolejne miejsca w szeregu czynników zajmują następujące: bliskość autostrady i dostawców oraz koszt energii. Jednak zaraz po nich (miejsca 8–11) występują czynniki związane z nowoczesną obsługą przedsiębiorstw (banki, instytucje doradcze i wspierające przedsiębiorczość) oraz, co istotne, z wizerunkiem regionu. Wprawdzie z badań Brenkego wynika dość małe znaczenie takich czynników jak propozycja kulturalna czy możliwości wypoczynkowe, jednak warto podkreślić, że skoro występują, to mają one pewien, choć ograniczony, wpływ na atrakcyjność gospodarczą danego regionu.

Różnorodność czynników lokalizacji skłania do ich klasyfikacji. Najprostszy jest podział na czynniki tradycyjne i czynniki nowe. Innym sposobem podziału czynników lokalizacji może być możliwość, lub jej brak, przypisania danemu czynnikowi jakiejś wymiernej — obiektywnej wartości (stąd podział na czynniki obiektywne i czynniki subiektywne)<sup>18</sup>.

Jeszcze inny podział, nieco zbliżony do poprzedniego, zaprezentowali B. Grabow, D. Henckel i B. Hollbach-Grömig<sup>19</sup>. Autorzy ci wyróżnili ponad 80 czynników, które mogą wpływać na decyzje lokalizacyjne i podzielili je na czynniki „twarde” i czynniki „miękkie”<sup>20</sup>. Podział ten odbywa się na

<sup>17</sup>Taka hierarchia czynników jest dość oczywista, szczególnie gdy weźmiemy pod uwagę, że badania Brenkego dotyczyły przedsiębiorstw zlokalizowanych w landach byłej NRD, które objęte są specjalnymi programami wspierającymi działalność gospodarczą na ich terenie.

<sup>18</sup>Zob. np. G. Gorzelak, *Transformacja systemowa a restrukturyzacja regionalna*, Uniwersytet Warszawski, Katedra UNESCO Trwałego Rozwoju, Warszawa 1995.

<sup>19</sup>B. Grabow, D. Henckel, B. Hollbach-Grömig, *Weiche Standortfaktoren*, Schriften des Deutschen Institut für Urbanistik, Band 89, Stuttgart-Berlin-Köln 1995.

<sup>20</sup>Poniżej przytoczono jedynie część całości zaprezentowanej przez cytowanych Autorów, która i tak wskazuje na ogromną liczbę czynników, a uwzględnienie ich wzajemnych powiązań, na ich niemal nieograniczoność. I tak: rynek pracy charakteryzują czynniki twarde, jak podaż wykwalifikowanej siły roboczej, poziom wynagrodzenia, oraz czynniki miękkie, jak jakość administracji, możliwości pozyskania pracy i zrobienia kariery, możliwości kształcenia, odległość od miejsca pracy;

— **infrastrukturę działalności gospodarczej** charakteryzują czynniki twarde — podaż gruntów i biur, połączenia komunikacyjne, wewnątrzregionalna (lokalna) sytuacja komunikacyjna, oraz miękkie — wizerunek okręgów przemysłowych, jakość i wyobrażenia decydentów o gruntach i budynkach, urządzenia komunikacyjne i zaopatrzeniowe w okolicy pracy, połączenia komunikacyjne;

— **koszty i wpływy** są określane przez następujące czynniki twarde: cena gruntów i powierzchni, lokalne opłaty i podatki, lokalne subwencje i dodatki, regionalne nakłady

zasadzie określenia, czy dany czynnik wpływa w sposób bezpośredni na działalność firmy, oraz czy ma on duże dla niej znaczenie i czy można go „zmierzyć”. Czynniki twarde to te, które wpływają bezpośrednio na działalność, można je dobrze zmierzyć lub oszacować i są ważne z punktu widzenia przedsiębiorstwa. Czynniki miękkie — odwrotnie. Granica między dwiema grupami czynników, tak jak w poprzednich podziałach, jest dość płynna. Przykładowo oferta kulturalna jest przez większość firm zaliczana do grupy czynników miękkich, z wyłączeniem przedsiębiorstw, które np. zajmują się wypożyczaniem estrad.

Z cytowanych badań wynika, że wpływ miękkich czynników lokalizacji na decyzję zmniejsza się z upływem czasu i przechodzeniem do kolejnych faz procesu decyzyjnego. Największy wpływ miękkich czynników występuje w fazie wstępnej. Tu szczególną rolę odgrywają wizerunek i „powab” regionu lub miasta. W drugiej fazie — wartościowania potencjalnych miejsc lokalizacji najważniejsze są twarde czynniki lokalizacji i dopiero w fazie trzeciej, decydującego wyboru, znaczenie miękkich czynników może wzrosnąć, do tego stopnia, że często przy podobnych ocenach twardych czynników, czynniki miękkie przesądzają o wyborze miejsca lokalizacji<sup>21</sup>.

H.A. Stafford poszczególnym fazom procesu decyzyjnego przypisał odmiennie zasady lokalizacji. W fazie pierwszej, polegającej na wyznaczeniu

na ochronę środowiska i wywóz śmieci, zaopatrzenie w energię i wodę, wynagrodzenia i uposażenia, oraz następujące czynniki miękkie: regionalne różnice w pensjach i uposażeniach;

- **położenie miejsca lokalizacji** określane jest również przez czynniki twarde (osiągalność ważnych okręgów gospodarczych i rynków) i czynniki miękkie (położenie geograficzne, położenie geopolityczne, osiągalność innych atrakcyjnych regionów);
- **jakość środowiska** może być określana przez czynniki twarde, jak czystość powietrza (z punktu widzenia produkcji), nakłady na wodę, deponowanie odpadów, recykling oraz przyjęte w tym zakresie standardy, i czynniki miękkie, jak klimat, pogoda, czystość powietrza (z punktu widzenia wypoczynku), jakość wody.

Istnieją również obszary życia i działalności gospodarczej, w których trudno jest wyodrębnić czynniki twarde. Takimi obszarami są: **klimat gospodarczy** (czynniki miękkie to np. porozumienie państwowych i gospodarczych aktorów, administracja wspierająca gospodarkę, pewność planowania, klimat polityczny), **opinie na temat danego miejsca lokalizacji** (czynniki miękkie to np. wizerunek miejsca lokalizacji, wizerunek regionu pod kątem nowocześnieści — technologie, usługi, wizerunek regionu pod kątem prowincja — metropolia, historyczne i kulturowe znaczenie), **kultura** (czynniki miękkie to np. znaczenie miejsca jako ośrodka kulturowego i informacyjnego, sponsoring kulturowy, oferta kulturalna i wypożyczkowa — teatry, koncerty, muzea, wystawy, scena muzyczna, sztuka, kina), **jakość życia** (czynniki miękkie to np. występowanie parków, atrakcyjność starego miasta i okolicy).

<sup>21</sup>Za wzorzec postępowania firm w celu zlokalizowania miejsca swojej inwestycji może posłużyć przykład firmy MERCEDES, która zdecydowała się wybudować nową fabrykę w Alabamie. MERCEDES szukając miejsca na fabrykę samochodu wielozadaniowego, przeznaczonego przede wszystkim na rynek amerykański dokonał następującej selekcji:

- **wyбір kraju** — po rozpatrzeniu kilku możliwości postanowiono, że fabrykę należy zlokalizować na terenie Ameryki Północnej. Decydowały o tym łączne koszty robocizny,

regionu dla lokalizacji zakładu inwestorzy kierują się maksymalizacją popytu. Drugą fazą, w której dokonuje się wyboru skończonej liczby potencjalnych miejsc lokalizacji, rządzi zasada minimalizacji kosztów. Trzecia faza — ostatecznego wyboru miejsca — charakteryzuje się dążeniem inwestora do maksymalizacji korzyści psychicznych i minimalizacji różnego rodzaju trudności, co potwierdza znaczenie miękkich czynników lokalizacji w tym etapie procesu decyzyjnego<sup>22</sup>.

W prezentowanych badaniach niemieckich jeszcze jeden fakt wydaje się być bardzo istotny. Otóż Autorzy poświęcili dość dużo uwagi cechom środowiska naturalnego, które mogą decydować o atrakcyjności danego regionu dla potencjalnych inwestorów. Początkowo inwestorzy i badacze czynników lokalizacji uwzględniali przede wszystkim takie elementy środowiska naturalnego jak: dostęp do surowców, zaopatrzenie w wodę i energię. Obecnie, obok zapotrzebowania na wodę, pojawiają się jako ważne dla inwestorów inne cechy środowiska naturalnego. Należą do nich czystość powietrza, dostęp do składowisk śmieci i odpadów. Istotne w rachunku ekonomicznym są również regionalne i lokalne nakłady na ochronę środowiska oraz np. ceny wywozu śmieci. Przedsiębiorcy zwracają również uwagę na warunki życia kształtowane przez środowisko, czyli: klimat, atrakcyjność krajobrazu, jakość wody itp.<sup>23</sup>

transportu i komponentów do produkcji a także uniknięcie niebezpieczeństwa wahań kursów walut,

- **wybór 35 potencjalnych miejsc lokalizacji w USA** — tu brano pod uwagę przede wszystkim położenie geograficzne miejsc. Ze względu na zamiar eksportu połowy produkcji wybrano te miejsca, które leżą w pobliżu portów nad Atlantykiem i Zatoką Meksykańską oraz wzdłuż głównych autostrad i linii kolejowych. Brano również pod uwagę wiek oraz zasoby wykwalifikowanej i częściowo wykwalifikowanej siły roboczej,
- **ostateczny wybór** spośród 3 wyselekcjonowanych miejsc — dokonany był z trudem, ponieważ trzy potencjalne miejsca lokalizacji oferowały bardzo zbliżone warunki. Jak wyjaśnił Andreas Renschler (kierownik projektu inwestycyjnego), wybór Alabamy dokonany został dzięki większemu od pozostałych konkurentów zainteresowaniu władz miejscowych projektem MERCEDESa (przedstawiciele władz stanowych kilkakrotnie podróżowali do Niemiec w celu prowadzenia rozmów i zachęcania dyrekcji niemieckiego koncernu do inwestycji w ich stanie, MERCEDES miał zapewnione wakacje podatkowe, programy szkoleniowe na sumę 200 mln USD oraz inne zachęty jak np. przemianowanie odcinka autostrady międzystanowej 20/59 na „Mercedes-Benz Autobahn”). Przedstawiony powyżej przykład obrazuje proces podejmowania decyzji o lokalizacji inwestycji (wybór kraju — wybór możliwych rozwiązań — wybór końcowy). Ponadto wyraźnie ważne jest aktywne zachowanie się władz w procesie inwestycyjnym (na podstawie: D. Woodruff, J. Templeman, *Dlaczego Mercedes ruszył do Alabamy*, Business Week/Polska, nr 1, 1994).

<sup>22</sup>H.A. Stafford, *The geography of manufacturers*, „Progress in Geography” 4, s. 181–215, 1972, za: D.J. Walmsley i G.J. Lewis, *Geografia człowieka, podejścia behawioralne*, PWN, Warszawa 1997 (tłum. E. Nowosielska).

<sup>23</sup>Por. np. E. M. Hoover, *Lokalizacja działalności gospodarczej*, PWE, Warszawa 1961; G. Gorzelak, B. Jałowiecki, *Możliwości lokalizacji przemysłów zaawansowanej technologii w Pol-*

Przedstawione powyżej czynniki lokalizacji, kształtujące zarazem zachowania inwestorów, pozwalają wyodrębnić części przestrzeni geograficznej, które są szczególnie atrakcyjne dla podejmowania działalności gospodarczej w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Wartościowych obserwacji prowadzących do usystematyzowanego podziału miejsc lokalizacji dostarcza praca J. C. Marandona<sup>24</sup>. Prowadząc badania w Belgii, Francji, Niemczech i Południowych Włoszech wyróżnił następujące grupy miejsc lokalizacji zagranicznych inwestycji przemysłowych:

**Punktowe miejsca lokalizacji:** porty morskie, lotniska (ich bliskie otoczenie), parki przemysłowe;

**Liniowe miejsca lokalizacji:** granice państw, szlaki komunikacyjne;

**Strefowe miejsca lokalizacji:** duże aglomeracje.

Marandon zwrócił również uwagę na procesy lokalizacji inwestycji wewnątrz aglomeracji (nie wszystkie rodzaje działalności preferują każdą część aglomeracji) i obserwowane obecnie poszukiwanie przez inwestorów dogodnych warunków środowiska naturalnego. Badania Marandona prowadzone były na przełomie lat 70-tych i 80-tych, nie są to czasy zbyt odległe, można więc przypuszczać, że nie nastąpiły od tej pory istotne zmiany stosunku inwestorów do przestrzeni geograficznej.

### **1.2.3. Teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych**

Teorie handlu międzynarodowego i teorie lokalizacji wskazują tylko niektóre czynniki inspirujące międzynarodowy przepływ kapitałów w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Dlatego istnieje potrzeba szukania specyficznych źródeł inwestycji zagranicznych na innych płaszczyznach niż te, które zostały określone przez teoretyków handlu międzynarodowego i czynników lokalizacji.

Poszukiwaniem tych źródeł zajmują się teorie wyspecjalizowane, koncentrujące się na bezpośrednich inwestycjach zagranicznych. Korzystają one niejednokrotnie z dorobku prac przedstawionych powyżej, ale wnoszą również elementy nowe, wzbogacające wiedzę o przyczynach, sposobach powstawania i celach bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

---

sce, Prace Instytutu Technologii Elektronowej CEMI, Zeszyt 1–3, Warszawa 1991; G. Dobrzański, *Ekologiczne uwarunkowania lokalizacji inwestycji przemysłowych*, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok.

<sup>24</sup>J. C. Marandon, *Auslandsinvestitionen; Räumliche Verteilung und räumliche Auswirkung von ausländischen Industrieansiedlungen in Belgien, Frankreich, Süditalien und in der Bundesrepublik, Deutschland*, Ferdinand Schöningh, Paderborn 1983.

Na rolę różnic między siłami walut poszczególnych krajów zwrócił uwagę R. Z. Aliber w *teorii obszarów walutowych*<sup>25</sup>. Aliber dowodził, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne są następstwem różnic w sile nabywczej poszczególnych walut: przedsiębiorstwa przenoszą się z obszarów o silnej walucie do obszarów o walucie słabej, wykorzystując premię walutową przy nabywaniu kredytów, zakupie akcji itp.<sup>26</sup>. Propozycja Alibera nie wyjaśnia jednak tzw. krzyżowych przepływów BIZ między krajami o różnej sile waluty, tj. z krajów o walucie słabszej do krajów dysponujących walutą silniejszą (np. bezpośrednie inwestycje zagraniczne USA w krajach Europy Zachodniej i odwrotnie)<sup>27</sup>.

Próbę takiego wyjaśnienia podjął E. M. Graham i przedstawił ją w postaci *teorii wymiany pogroźek*<sup>28</sup>. Graham twierdzi, że krzyżowanie się przepływów następuje dzięki kontraktowi firm tego państwa, na terenie którego zlokalizowała się bezpośrednia inwestycja zagraniczna. Firmy te w reakcji podejmują działalność w kraju, skąd pochodzi obcy inwestor.

F. T. Knickerbocker wyjaśnia z kolei BIZ wprowadzając czynnik naśladownictwa<sup>29</sup>. Czynnik ten występuje szczególnie w warunkach oligopolu i przejawia się podążaniem mniejszych firm za liderem danej branży.

Znaczną uwagę w teoriach bezpośrednich inwestycji zagranicznych zajmują tzw. przewagi własnościowe przedsiębiorstwa. Za twórcę tej teorii uważa się S. Hymera<sup>30</sup>. Na przewagi własnościowe przedsiębiorstwa składają się: „przewaga technologiczna w zakresie nowych produktów lub metod produkcji; przewaga finansową opartą na własnej bazie kapitałowej, łatwiejszym dostępie do różnych narodowych rynków kredytowych i kapitałowych, zdolność do dysponowania środkami finansowymi w obszarze międzypaństwowym; przewaga marketingowa, wynikająca z wysokiej wartości know-how w sferze rynku; przewaga w zakresie zarządzania oraz zróżnicowane przewagi o mniejszym znaczeniu, które dają się wyprowadzić z uprzednio wymienionych przewag, np. siła pertraktacji, korzystniej-

<sup>25</sup>R. Z. Aliber, *A Theory of Direct Foreign Investment*, w: Ch. P. Kindleberger (ed.), *The International Corporation. A Symposium*, MA: MIT PRESS, Cambridge 1970.

<sup>26</sup>R. Z. Aliber podkreśla, że o podjęciu decyzji lokalizacyjnej decyduje nie tylko wartość waluty, ale również stopień ryzyka kursowego, ryzyko polityczne itp., zob. szerzej: J. Misala op. cit.

<sup>27</sup>Zob. szerzej: M. Geldner, *Przyczynki do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, Monografie i Opracowanie SGPiS, nr 193, Warszawa 1986.

<sup>28</sup>A. L. Calvet, *A Synthesis of Foreign Direct Investment Theories and Theories of Multinational Firm*, *Journal of International Business Studies*, No 1, 1981.

<sup>29</sup>F. T. Knickerbocker, *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Harvard University, Boston 1973.

<sup>30</sup>S. H. Hymer, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*, Cambridge 1976.

szy dostęp do surowców”<sup>31</sup>. Bezpośrednio do przewag własnościowych odwołuje się również teoria transakcji wewnętrznych (inaczej zwana teorią internalizacji)<sup>32</sup>. Współpraca z danym krajem w formie eksportu i importu powoduje, że wszelkie formy przepływu dóbr podlegają warunkom prawnym kraju, z którym dana firma współpracuje jak i kraju macierzystego (podatki, opłaty celne i inne). Decydując się na zamianę dotychczasowych transakcji zewnętrznych na wewnętrzne (rolę partnera handlowego przejmuje firma „córka” podległa firmie macierzystej) przedsiębiorstwo uzyskuje możliwość operowania cenami transferowymi nie rynkowymi, zgodnie z własnymi potrzebami. W tym samym nurcie mieści się stwierdzenie S. Hollanda, który uważa, że ceny transferowe są narzędziem do realizacji konkurencyjnej polityki danej korporacji<sup>33</sup>. Holland zwraca uwagę na warunki panujące w kraju, w którym zlokalizowana jest firma macierzysta. Jeżeli firma taka zlokalizowana jest w kraju ważnym ze względów strategicznych, jednak obciążana jest wysokimi podatkami, to chętnie zakłada swoją filię w kraju o niższych podatkach lub w tych krajach, gdzie może skorzystać z wakacji podatkowych. Wyprodukowane za granicą dobra zwolnione są od podatku i mogą być importowane przez firmę macierzystą według cen wewnętrznych (np. znacznie wyższych od cen rynkowych), co obciąża jej rachunek, ale w efekcie prowadzi do płacenia mniejszych zobowiązań w kraju o niedogodnej polityce fiskalnej.

Autorem *teorii zawłaszczalności* jest S. P. Magee<sup>34</sup>. Zgodnie z tą teorią, istotnym problemem dla przedsiębiorstw wyróżniających się w zakresie innowacyjności jest możliwie najskuteczniejsze przeciwdziałanie utracie innowacji na rzecz konkurentów i naśladowców. Firmy, chcąc z jednej strony uchronić się przed utratą innowacji, z drugiej zaś rozszerzać zasięg geograficzny innowacji, lokalizują swoje filie w innych krajach. Jest to bezpieczna forma ekspansji, która uniemożliwia przejście innowacji przez konkurencję. W przypadku prostych rozwiązań innowacyjnych firmy dysponujące

<sup>31</sup>J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej; Próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996, s. 40.

<sup>32</sup>Zob. J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany...*, s. 234; nie ma w literaturze przedmiotu jednomyślności co do określenia autora tej teorii. Przykładowo J. Rymarczyk w książce *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa* (s. 45) przypisuje autorstwo tej koncepcji R.H. Coase, z kolei J. Misala (*op. cit.*, s. 234) za autorów uważa P.J. Buckley’ a i M. Cassona (*The Future of Multinational Enterprise*, MacMillan Press, London 1976), zaś w pracy R.H. Coase *The Nature of the Firm* upatruje źródeł koncepcji, którą rozbudowali inni badacze bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

<sup>33</sup>S. Holland, *Capital versus the regions*, The Macmillan Press Ltd, London and Basingstoke 1976.

<sup>34</sup>S. P. Magee, *The Appropriability Theory of the Multinational Corporations*, The Annals of the American Academy of AAPSS, 1977.



nimi dopuszczają do rozpowszechniania się innowacji drogą np. sprzedaży licencji<sup>35</sup>.

Korzystając zapewne z dorobku teorii analizujących „wycinkowo” źródła bezpośrednich inwestycji zagranicznych J. H. Dunning sformułował *eklektyczną teorię produkcji międzynarodowej*. W teorii tej łączy się w całość trzy grupy czynników uznawanych za siły sprawcze bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W myśl tej teorii o podjęciu działalności poza granicami kraju decyduje występowanie trzech współzależnych rodzajów przewag przedsiębiorstw. Są to: przewaga wynikająca ze specyfiki przedsiębiorstwa, przewaga związana z internalizacją działalności gospodarczej i przewaga z tytułu lokalizacji działalności.

Na przewagę wynikającą ze specyfiki przedsiębiorstwa składają się następujące elementy<sup>36</sup>: wielkość przedsiębiorstwa, rozmiar produkcji, dywersyfikacja produktu lub dywersyfikacja procesu produkcyjnego oraz poziom technologiczny produkcji, znak towarowy, potencjał badawczo-rozwojowy i innowacyjność przedsiębiorstwa, przywileje osiągnięte w wyniku polityki rządów kraju pochodzenia itp.

Przewaga wynikająca z internalizacji działalności gospodarczej kształtowana jest przez przykładowe czynniki: możliwość wykorzystania przewag wynikających ze specyfiki przedsiębiorstwa, zmniejszenie kosztów w stosunku do transakcji rynkowych, kontrola rynku zaopatrzenia i/lub zbytu, kontrola jakości produktu i/lub usług przez sprzedawcę, możliwość operowania cenami transferowymi, możliwość „obchodzenia” lub wykorzystania polityki państw.

Ostatnią przewagę lokalizacyjną tworzą następujące elementy: przestrzenne rozmieszczenie czynników produkcji i rynków, cena, jakość i wydajność czynników produkcji, bariery celne, wysokość podatków, zachęty inwestycyjne, stabilność polityczna, koszty transportu, czynniki kulturowe (język, obyczaje w stosunkach handlowych), polityka państw eksportujących bezpośrednio inwestycje zagraniczne itp.

Przedstawione powyżej przewagi decydujące o podjęciu działalności poza granicami kraju łączą elementy makro i mikroekonomiczne. Dzięki temu najpełniej, spośród wszystkich omawianych wyżej teorii, wyjaśniają proces inwestycji zagranicznych.

<sup>35</sup>Por. J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany...*, s. 237.

<sup>36</sup>Na podstawie: J. H. Dunning, *Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 117, Heft 1, 1981; S. Schultz, *Auslandsinvestitionen ostasiatischer Länder in Europa und in der Bundesrepublik Deutschland*, *Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung*, Heft 160, Berlin 1995.

J. H. Dunning jest ponadto autorem ciekawej analizy, w której próbuje wyjaśnić przepływ BIZ różnicami w poziomie rozwoju gospodarczego różnych krajów<sup>37</sup>. Swymi analizami objął 67 krajów z całego świata. Za miernik pozycji inwestycyjnej na rynkach zagranicznych przyjął wielkość netto tych inwestycji na 1 mieszkańca i porównał go z wielkością dochodu narodowego *per capita*. Pozwoliło to wyróżnić cztery grupy krajów o różnym potencjale importowym i eksportowym BIZ.

Do pierwszej grupy zaliczone zostały kraje o poziomie dochodu poniżej 400 USD na mieszkańca, które wyróżniają się zerową lub ujemną wartością BIZ — nie dokonują tych inwestycji ani też nie są atrakcyjne jako miejsce lokalizacji BIZ<sup>38</sup>. Ich nieatrakcyjność wynika z niedostatecznych przewag lokalizacyjnych, które są niezbędne dla ściągnięcia inwestorów zagranicznych (zbyt mały rynek, złe warunki prawne, komunikacyjne, słaby dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej itp.). Jednak część tej grupy (Nigeria, Indonezja, Kenia) miała szansę zakwalifikowania się do grupy drugiej. W dalszym rozwoju tych krajów istotnie ich pozycja podniosła się.

Drugą grupę tworzyły kraje o dochodzie 400–1500 USD na mieszkańca, charakteryzujące się dużą wartością BIZ zrealizowanych na ich terenie oraz niewielką wartością dokonywanych przez nie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Do tej grupy krajów Dunning zaliczył m.in. Brazylię, Indie, Singapur, Meksyk. W takich krajach pojawiają się inwestycje zastępujące import dóbr konsumpcyjnych lub kapitałowych, z drugiej zaś strony występowanie korzystnych warunków transportowych i komunikacyjnych pozwala wykorzystać tanią siłę roboczą o różnym stopniu wykwalifikowania, ale z motywacjami do produkcji towarów na eksport. Niektóre kraje tej grupy (Hong Kong, Singapur, Korea Południowa, Brazylia i Meksyk) mogły, zdaniem Dunninga, przejść z grupy drugiej do grupy trzeciej. Tworzyły ją kraje o dochodzie narodowym *per capita* w granicach 2000–4750 USD, charakteryzujące się ujemnym stosunkiem inwestycji zagranicznych przedsiębiorstw danego kraju do BIZ na jego terenie, ale różnica ta zmniejszała się. Było to wywołane stałym inwestowaniem poza krajem i zmniejszaniem się inwestycji zagranicznych w kraju lub szybciej wzrastającymi inwestycjami poza granicami niż BIZ w kraju. Dunning wiązał taką sytuację z kilkoma możliwościami. Należały do nich: pozycja danych

<sup>37</sup>J. H. Dunning, *Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach*, Weltwirtschaftliches Archiv, Band 117, Heft 1, 1981.

<sup>38</sup>Należy pamiętać, że Dunning wykonał analizę pod koniec lat 70-tych. Obecnie prognozy podawane przez autora powinny być podniesione. Przykładowo do drugiej grupy można by zaliczyć Polskę, Czechy i Węgry, których wartość GDP *per capita* w 1995 r. wynosiła odpowiednio: 3050 USD, 4771 USD i 4273 USD (Źródło: Business Central Europe, *The Annual 1996/1997*).

krajów w cyklu technologicznym, możliwość wykorzystania przewag konkurencyjnych przez firmy krajowe w formie inwestycji zagranicznych. W tych krajach dochodzi często do pełnej integracji między firmami a ich filiami poza granicami kraju. W grupie tej widoczna jest specjalizacja branżowa. Państwa te namawiają swoje krajowe przedsiębiorstwa do inwestowania poza granicami kraju w te branże, gdzie mogą wykorzystać swoje przewagi własnościowe, a gdzie przewagi lokalizacyjne są słabsze. Do tej grupy państw Dunning zaliczył m.in. Wielką Brytanię, Nową Zelandię, Japonię czy Niemcy.

Wreszcie ostatnią (czwartą) grupę utworzyło, według Dunninga, 6 krajów wysoko rozwiniętych, o dochodzie narodowym *per capita* między 2 600\$ a 5 600\$ (USA, Szwecja, Kanada, Australia). Są to kraje — główni eksporterzy BIZ. Charakteryzowały się one dodatnim i ciągle wzrastającym stosunkiem inwestycji za granicą do inwestycji zagranicznych w kraju. Firmy lokalizujące się poza granicami takich krajów wykorzystują przewagi własnościowe i internalizacyjne ze względu na wzrastające w krajach wysoko rozwiniętych koszty pracy, mały wzrost wydajności, potrzebę uzyskania dodatkowych zasobów (np. różnego rodzaju siły roboczej) potrzebnych do utrzymania pozycji konkurencyjnej na świecie, oraz wzrastające bariery handlowe w przypadku dóbr, które są importowane przez dany kraj.

Przegląd teorii wyjaśniających źródła bezpośrednich inwestycji zagranicznych wykazuje jak złożone są problemy inwestycji zagranicznych, jak wiele jest czynników, które mogą wpływać na decyzje przedsiębiorców o podejmowaniu działalności poza granicami kraju. Czynniki te są istotne również z punktu widzenia regionów, potencjalnych konkurentów w walce o bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

#### 1.2.4. Globalizacja

Wraz z intensyfikacją wymiany handlowej, przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych i rozwojem techniki obserwowany jest proces działania wielu firm na terenie całego świata i traktowanie go jako jednego rynku. Proces ten nazywany jest globalizacją<sup>39</sup>. Globalizacja, początkowo wywołana m.in. przez konkurujące firmy na rynkach międzynarodowych, jest teraz dla wielu firm jedyną drogą do przetrwania walki konkurencyjnej<sup>40</sup>.

<sup>39</sup>Szerzej zob. np. M. E. Porter, *Strategia konkurencji; Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1992; G. S. Yip, *Strategia globalna; Światowa przewaga konkurencyjna*. PWE, Warszawa 1996.

<sup>40</sup>G. S. Yip wymienia ok. 30 najważniejszych czynników globalizacji. Obok inwestycji zagranicznych są takie czynniki, jak: pojawienie się marek światowych, rozwój reklamy globalnej, dążenie do osiągnięcia korzyści skali, przyspieszenie tempa innowacji technologicznych, zno-

Firmy stając się globalnymi wykorzystują zalety tego procesu, do których zaliczane są: obniżka kosztów, poprawa jakości produktów i efektywności programów, wzmocnienie preferencji klientów, wzrost konkurencyjności<sup>41</sup>. Korzyści te osiągane są dzięki lokalizacji poszczególnych elementów procesu produkcyjnego w różnych krajach, a z drugiej strony organizowaniu np. reklamy jednolitej dla wszystkich rynków, na których sprzedawane są produkty firmy.

Należy mieć na uwadze, że nie każda firma podejmująca działalność poza granicami kraju macierzystego jest firmą globalną, a granica podziału firm na globalne i nie globalne jest nieostra. Różnica między firmą globalną a międzynarodową polega generalnie na tym, że wyniki, jakie osiąga firma globalna na poszczególnych rynkach, zależne są od ogólnej sytuacji przedsiębiorstwa w skali światowej. Np. globalnymi nie są koncerny posiadające filie w wielu krajach, które to filie mają wysoką autonomię w stosunku do przedsiębiorstwa „matki” i konkurują na rynkach lokalnych. Przykładem firmy globalnej jest Ford, który produkuje jedną ciężarówkę w wielu krajach (kabina wykonywana jest w Europie, podwozie produkuje się w Ameryce, montaż odbywa się w Brazylii) a sprzedawana jest w USA<sup>42</sup>.

Inny przykład firmy globalnej i konsekwencje globalizacji opisuje R. B. Reich<sup>43</sup>:

„Gdy Amerykanin kupuje Pontiac Le Mans w General Motors (...) angażuje się nieświadomie w transakcję międzynarodową. Z kwoty 10 tysięcy dolarów zapłaconych General Motors, około 3 tysiące wędruje do Korei Południowej dla opłacenia rutynowej pracy i operacji składania, 1750 dolarów do Japonii za zaawansowane komponenty (silniki, zawieszenie, elektronikę), 750 dolarów do Niemiec Zachodnich za styling i projektowanie inżynierskie, 400 dolarów na Tajwan, do Singapuru i Japonii za drobne komponenty, 250 dolarów do Wielkiej Brytanii za usługi w dziedzinie reklamy i marketingu, a około 50 dolarów do Irlandii i na Barbados za przetwarzanie danych. Reszta — mniej niż 4 tysiące dolarów — wędruje do strategów w Detroit, prawników i bankierów w Nowym Jorku, lobbistów w Waszyngtonie, pracowników ubezpieczeń i służby zdrowia w całym kraju i udziałowców General Motors (...).”

---

szenie barier taryfowych, aliance strategiczne, pojawienie się nowych rynków itp. op. cit. s. 32–33.

<sup>41</sup>Szerzej zob. G. S. Yip, op. cit.

<sup>42</sup>P. Kotler, *Marketing; Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Prentice-Hall International Inc., Gebethner & Ska Wydawnictwo, Warszawa 1994.

<sup>43</sup>R. B. Reich, *Praca narodów. Przygotowanie do kapitalizmu XXI wieku*, (tłum. L. A. Zyblikiewicz), Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 1996, s. 95.

Ponadto Reich wskazuje na efekt złożoności produkcji sprawiający, że kraje wymieniają między sobą nie tylko gotowe produkty, ale również „wyspecjalizowane rozwiązywanie problemów (badania, projektowanie produktu, fabrykacja), odkrywanie problemów (marketing, reklama, doradztwo klientom) czy usługi organizacyjne (finansowanie, badania, zawieranie umów), jak również pewne rutynowe komponenty i usługi, które to wszystko łączą dla stworzenia wartości”<sup>44</sup>.

Firmy globalne dokonują wyboru lokalizacyjnego oceniając rolę danego kraju w procesie globalizacji. Firmy takie, jak twierdzi G. S. Yip, powinny lokalizować się w krajach o globalnym znaczeniu strategicznym w zakresie prac badawczo-rozwojowych i produkcji. „Z punktu widzenia prac badawczo-rozwojowych krajami o globalnym znaczeniu strategicznym są te, które: stanowią poważne źródło innowacji przemysłowych, dysponują wysoko wykwalifikowaną i/lub taną kadrą pracowników naukowo-badawczych, mają bardzo wymagających konsumentów”<sup>45</sup>. Z kolei globalne znaczenie w zakresie produkcji mają te kraje, które obok typowych uwarunkowań (stabilność polityczna, polityka wobec BIZ, przepisy podatkowe, sytuacja gospodarcza itp.), mają korzystne warunki sprzyjające prowadzeniu produkcji (tania, dobrze wykwalifikowana siła robocza), znajdują się w pobliżu głównych rynków, na ich terenie zlokalizowane są inne firmy globalne.

Przytoczone tu przykłady czynników lokalizacji (poza wymagającymi konsumentami) dowodzą, że czynniki te mają znaczenie szersze niż tylko w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Główną różnicą w wyborze lokalizacyjnym firmy międzynarodowej i globalnej, jest to, że ta pierwsza koncentruje się na przewagach komparatywnych, druga zaś, ze względu na maksymalizację przewagi konkurencyjnej, kieruje się przewagami zarówno strategicznymi jak i komparatywnymi<sup>46</sup>.

## **2. Regiony wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych**

Nie ma jednego — głównego — źródła powstawania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Źródła BIZ należy szukać na płaszczyźnie teo-

<sup>44</sup>R. B. Reich, op. cit. s. 95.

<sup>45</sup>G. S. Yip, op. cit. s. 135.

<sup>46</sup>Na przewagę komparatywną składają się zasoby danego kraju (wykwalifikowana siła robocza, rozwinięta infrastruktura), natomiast na przewagę strategiczną (opierającą się na bazowej strategii przedsiębiorstwa) składają się np. typ produktów lub usług oferowanych przez przedsiębiorstwo, typ klientów, których przedsiębiorstwo obsługuje, obsługiwany rynek w ujęciu geograficznym, strategia inwestycyjna, pozycja konkurencyjna. Zob. szerzej: G. S. Yip, op. cit. s. 140–143.

rii handlu międzynarodowego, teorii lokalizacji i teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Dowodem tego jest eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej J. H. Dunninga.

Zaprezentowany w teorii Dunninga zestaw przewag przedsiębiorstwa w znacznym stopniu wyjaśnia procesy inwestycyjne poza granicami kraju. Nie można jednak określić z całkowitą pewnością, które elementy poszczególnych przewag są najważniejsze dla danej firmy w procesie lokalizacji kapitału w danym kraju. Często takie informacje są ściśle strzeżone, zaś z punktu widzenia kraju przyjmującego bezpośrednie inwestycje zagraniczne jest to utrudnienie w konstruowaniu instrumentów polityki wobec kapitału zagranicznego. Trudności są tym większe, że na znaczną część przewag wpływ kraju przyjmującego wydaje się być znikomy lub żaden (np. kraj przyjmujący nie ma wpływu na przewagi wynikające ze specyfiki przedsiębiorstwa).

Dlatego instrumenty polityki państw wobec inwestorów zagranicznych koncentrują się na stworzeniu inwestorom jak najlepszych możliwości wykorzystania przewag lokalizacyjnych. Problem instrumentów polityki regionalnej służących zachęceniu inwestorów zagranicznych do podejmowania działalności w danym regionie i inne zagadnienia dotyczące relacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych z regionem omówione są w tej części pracy.

## **2.1. Rozwój regionalny i lokalny — definicje**

Prezentowane w wielu opracowaniach definicje rozwoju regionalnego bądź lokalnego są na tyle uniwersalne, że można ich używać zarówno do opisu rozwoju regionu, jak i mniejszych jednostek terytorialnych w zależności od badanej materii. Za przykład niech posłuży definicja rozwoju regionalnego A. C. Nelsona i definicja rozwoju lokalnego E. J. Blakely'a.

A. C. Nelson przez rozwój regionalny rozumie:

„Zmiany w regionalnej produktywności mierzonej wielkością populacji, zatrudnieniem, dochodem i wartością produkcji dodanej. Rozwój regionalny obejmuje również rozwój społeczny rozumiany jako poziom opieki zdrowotnej, dobrobyt, jakość środowiska czy też kreatywność”<sup>47</sup>.

Z kolei E. J. Blakely lokalny rozwój gospodarczy definiuje następująco:

„Proces, w którym władze lokalne lub (oraz) organizacje sąsiedzkie angażują się w celu stymulowania lub przynajmniej utrzymania działalności

---

<sup>47</sup>A. C. Nelson, *Theories of Regional Development*, w: R. D. Bingham i R. Mier (red.) *Theories of Local Economic Development; Perspectives From Across the Disciplines*, SAGE Publications, Newbury Park, London, New Delhi 1993.

gospodarczej lub (oraz) zatrudnienia. Głównym celem tego zaangażowania jest stworzenie lokalnych możliwości utrzymania (powstania) zatrudnienia w dziedzinach korzystnych dla społeczności lokalnej. W procesie gospodarczego rozwoju lokalnego używane są miejscowe zasoby naturalne, ludzkie oraz instytucjonalne<sup>48</sup>.

Te dwie, dość różne, definicje odnoszą się do procesów zachodzących wewnątrz pewnego obszaru. Bez problemu można by określić rozwój lokalny za pomocą definicji Nelsona, mimo że nie ma w niej słowa „lokalność”, jak również do przyjęcia wydaje się stwierdzenie, że rozwój regionu odbywa się dzięki stymulowaniu przez władze samorządowe (regionalne lub/i lokalne) zmian korzystnych dla społeczności regionu.

Tak więc można przyjąć, że przez rozwój regionalny i lokalny rozumie się to samo, lecz zależnie od wielkości obszaru, który poddawany jest analizie. Przyjęte założenie uzasadnia również wyjaśnianie rozwoju regionalnego lub lokalnego przy pomocy tych samych grup teorii (np. teorii lokalizacji).

W warunkach polskich z reguły za region uważane jest województwo, zaś za jednostki lokalne — gminy. Wprawdzie niektóre opracowania np. byłego Centralnego Urzędu Planowania zawierają informacje o regionach większych od województw (wyłonionych na podstawie łączenia istniejących województw), to nie wiadomo, jak dotąd, jaki będzie zasięg nowych, dużych województw, które mają być wprowadzone w wyniku reformy terytorialnej kraju. Dlatego w niniejszej pracy rozwój regionalny jest synonimem rozwoju województw, zaś rozwój lokalny jest odpowiednikiem rozwoju miast i gmin.

## **2.2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rozwój regionalny i lokalny**

Postawiony problem roli bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju regionów i jednostek lokalnych wymaga przede wszystkim wyodrębnienia czynników wpływających na rozwój regionów i mniejszych jednostek terytorialnych. Dopiero na tym tle można ocenić efekty działalności bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Nie wszystkie czynniki rozwoju regionalnego są kształtowane przez inwestycje zagraniczne, jak i nie wszystkie efekty inwestycji zagranicznych mają wpływ na rozwój regionalny i lokalny.

### **2.2.1. Czynniki rozwoju regionalnego i lokalnego**

Zjawiska i fakty nierównomierności kondycji ekonomicznej (i społecznej) regionów i lokalnych jednostek terytorialnych pobudzają do poszu-

<sup>48</sup>G. Gorzelak, *Omówienie książki Edwarda J. Blakley'a „Planowanie gospodarczego rozwoju lokalnego”*, w: J. P. Gieorgica, G. Gorzelak (red.) *Gmina; Przedsiębiorczość; Promocja*, EUROREG, Studia regionalne i lokalne 7(40), Warszawa 1992.

kiwania przyczyn tych różnic. Bogata literatura zawiera wiele propozycji wyjaśnienia źródeł rozwoju (lub zacofania) regionalnego i lokalnego<sup>49</sup>.

Niewątpliwie rozwój (lub zacofanie) jest uzależniony od możliwości dostosowawczych regionów do nowych wymagań, jakie niesie za sobą przejście od paradygmatu fordowskiego do postfordowskiego<sup>50</sup>. Wiąże się to m.in. z tym, iż:

„w celu zwiększenia konkurencyjności swych regionów na globalnym rynku kapitału i inwestycji władze terytorialne muszą obecnie w odmienny sposób pojmować takie czynniki rozwoju, jak siłę roboczą, majątek produkcyjny, zasoby wiedzy”<sup>51</sup>.

To nowe podejście zakłada poszukiwanie firm, potencjalnych inwestorów tworzących miejsca pracy wysokiej jakości, dostosowane do miejscowej społeczności. Inaczej traktowana jest baza dla rozwoju (dawniej była nią rozwój działów i gałęzi produkcji, obecnie — rozwój instytucji wspierających działalność gospodarczą) oraz zalety lokalizacji (dawniej główną zaletą było posiadanie zasobów materialnych, obecnie — zalety wynikają z dobrego środowiska społecznego i naturalnego)<sup>52</sup>.

Szeroką charakterystykę czynników sprzyjających rozwojowi regionalnemu przedstawił S. L. Bagdziński<sup>53</sup>. Wszystkie te czynniki grupuje on w pięć działów wyodrębnionych według różnych aspektów działalności społeczno-gospodarczej:

<sup>49</sup>Na ten temat powstało w Polsce wiele prac opisujących sytuację w kraju, jak i doświadczenia europejskie, np.: G. Gorzelak, *Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy*, Uniwersytet Warszawski, Instytut Gospodarki Przestrzennej, Seria: Rozwój regionalny, rozwój lokalny, samorząd terytorialny, Warszawa 1989; A. Kukliński, B. Jałowiecki (red.), *Restrukturyzacja regionów jako problem współpracy europejskiej, tom 1*, EUROREG, t. 1(34), Warszawa 1991; B. Jałowiecki, A. Kukliński (red.), *Restrukturyzacja regionów jako problem współpracy europejskiej, tom 2*, EUROREG, t. 4(37), Warszawa 1991; I. Pietrzyk, *Sterowanie rozwojem regionalnym we Francji*, PAN KPZK, Studia Tom XCIX, PWN, Warszawa 1992; J. Szlachta, *Rozwój regionalny Polski w warunkach transformacji gospodarczej*, Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce, Zeszyt 35, Warszawa 1993; B. Jałowiecki, *Polityka restrukturyzacji regionów — doświadczenia europejskie*, EUROREG, t. 11(44), Warszawa 1993.

<sup>50</sup>Zob. np. Z. Chojnicki, *Postmodernistyczne zmiany globalnego porządku społeczno-gospodarczego*, w: A. Kukliński (red.), *Polonia — Quo Vadis?*, EUROREG, Warszawa 1994; G. Gorzelak, *Transformacja systemowa a restrukturyzacja regionalna*, Uniwersytet Warszawski, Katedra UNESCO Trwałego Rozwoju, Warszawa 1995.

<sup>51</sup>G. Gorzelak, *Transformacja systemowa...*, op. cit.

<sup>52</sup>Zob. szerzej: G. Gorzelak, *Planowanie rozwoju lokalnego (omówienie książki E. Blakley'a „Planning Local Economic Development”)*, w: J. P. Georgica, G. Gorzelak (red.), *Gmina, Promocja, Przedsiębiorczość*, EUROREG UW, Warszawa 1992.

<sup>53</sup>S. L. Bagdziński, *Lokalna polityka gospodarcza w okresie transformacji systemowej*, UMK Toruń 1994, oraz S. L. Bagdziński, W. Kosiedowski, M. Marszałkowska, *Ekonomiczne założenia rozwoju i restrukturyzacji regionu w warunkach transformacji systemowej*, w: S. L. Bagdziński, W. Maik, A. Potoczek (red.), *Polityka rozwoju regionalnego i lokalnego w okresie transformacji systemowej*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 1995.



1. Czynniki ekonomiczne: wzrost kapitału, wzrost popytu i zmiany w jego strukturze, wzrost dochodów ludności i zysków przedsiębiorstw, wzrost zatrudnienia, wzrost nakładów inwestycyjnych, wzrost wydajności pracy, specjalizacja produkcji, ukształtowanie nowoczesnego menedżmentu;
2. Czynniki społeczne: wzrost i zmiany w strukturze konsumpcji, tempo i charakter procesów urbanizacji, przemiany w świadomości regionalnej, wzrost wykształcenia, wzrost aktywności i upowszechnianie postaw przedsiębiorczości, podnoszenie sprawności funkcjonowania samorządów terytorialnych;
3. Czynniki techniczne i technologiczne: unowocześnienie struktury rzeczowej aparatu wytwórczego, rozwój zaplecza techniczno-badawczego i wdrożeniowego, jakościowe zróżnicowanie produkcji, rozwój przemysłów wysokiej technologii, poprawa jakości produkcji, innowacyjność techniczna, innowacje produktowe, doskonalenie infrastruktury technicznej;
4. Czynniki ekologiczne: postęp w zakresie ochrony środowiska naturalnego, racjonalizacja gospodarowania zasobami środowiska naturalnego, wdrażanie obiegów zamkniętych;
5. Czynniki polityczne: charakter władzy, zakres kompetencji — uprawnień władzy, sposób sprawowania władzy, stopień akceptacji władzy przez społeczeństwo.

Wymienione przez S. L. Bagdzińskiego czynniki stanowią niemal kompletny zespół elementów, których obecność w danej społeczności na wydzielonym terenie determinuje poziom jego rozwoju gospodarczego. Problem jednak w tym, że nie wszystkie czynniki są jednakowo istotne — niektóre są kluczowe (zgodnie z definicją są nimi czynniki ekonomiczne), zaś nasilenie innych czynników nie rekompensuje ich niedostatku.

Lista czynników rozwoju regionalnego będzie przydatna w określeniu relacji kapitał zagraniczny — rozwój regionalny. Pomoże ona określić, które czynniki rozwoju mogą być pobudzane przez inwestycje kapitału zagranicznego. Aby to stwierdzić, należy poddać rozważeniu możliwości oddziaływania kapitału zagranicznego na szeroko rozumiany region.

### ***2.2.2. Udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju regionalnym i lokalnym — potencjalne korzyści i zagrożenia***

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne działają jako impuls zmian zarówno w kraju macierzystym jak i w kraju przyjmującym je. Zgodnie z założeniami przyjętymi na wstępie tu podjęty jest wyłącznie problem wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na kraj przyjmujący.

Literatura przedmiotu<sup>54</sup> dostarcza wielu przykładów zarówno pozytywnego jak i negatywnego wpływu inwestycji zagranicznych na procesy gospodarcze i społeczne w kraju importera. Poniżej przedstawione są najważniejsze, najczęściej pojawiające się w dyskusjach efekty działalności BIZ ze szczególnym uwzględnieniem procesów zachodzących w regionach.

Podstawową korzyścią dla kraju przyjmującego, wynikającą z samej istoty — wyrażonej w definicji BIZ, jest napływ kapitału zagranicznego zarówno w gotówce, jak i w formie kredytów. Napływ kapitału następuje wtedy, gdy mamy do czynienia z inwestycją typu *greenfield*, czy też z przejęciem lub współpracą z firmą działającą w regionie. Wielu firmom, szczególnie w krajach słabo rozwiniętych, wejście w związek z partnerem zagranicznym, dysponującym kapitałem jest niezbędne dla sprostanania wymogom konkurencji lub uchronienia się przed upadkiem. Firmy takie szukają partnerów zagranicznych, choćby miało to wiązać się z pewnymi ograniczeniami wynikającymi ze współpracy joint venture<sup>55</sup>.

Można postawić tezę, że wszystkie pozostałe omawiane poniżej korzyści są pochodną kapitału, jakim dysponuje przedsiębiorstwo zagraniczne i jaki chce zaangażować w przedsięwzięcie za granicą. To od strategii przedsiębiorstwa będą np. zależały nakłady na modernizację produkcji czy polityka kadrowa.

Duża inwestycja przyciąga w miejsce lokalizacji konkurentów (efekt naśladownictwa), jak również mniejsze firmy będące kooperantami. Dlatego skutek lokalizacji inwestycji zagranicznej może być spotęgowany. Jest tym korzystne, jeśli na terenie regionu zlokalizowana jest firma „matka” lub jej filie, które mają możliwość ochrony ich udziału w rynku<sup>56</sup>. Jak zauważa T. Hermansen<sup>57</sup>:

„Najbardziej charakterystyczną cechą firmy pobudzającej rozwój jest jej relatywna wielkość, jej znaczenie z punktu widzenia wytwarzania impulsów

<sup>54</sup>Np. S. Young, N. Hood, E. Peters, *Multinationals Enterprises and Regional Economic Development*, Regional Studies, Journal of the Regional Studies Association, Vol. 28, 1994; E. Czerwieńiec, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarce krajów wysoko rozwiniętych*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Prace doktorskie i habilitacyjne, zeszyt 105, Poznań 1990; S. Holland, *Capital versus the regions*, The Macmillan Press Ltd, London and Basingstoke 1976; R. Szul, *Strategia i taktyka w kontaktach z zagranicznymi partnerami gospodarczymi*, w: J. P. Gieorgica, G. Gorzelak (red.), *Gmina, Przedsiębiorczość, Promocja*, EU-ROREG UW, Warszawa 1992; I. Ignaciuk, M. Trybuchowski, *Koncepcja spółek i porozumień przedsiębiorstw (II)*, Przegląd Organizacji, nr 10, 1990.

<sup>55</sup>Por. np. A. Szromnik, op. cit.; S. Krajewski, *Efekty ekonomiczne udziału kapitału zagranicznego w procesie prywatyzacji przedsiębiorstw*, w: M. Jarosz (red.), op. cit.

<sup>56</sup>Szerzej zobacz: S. Holland, op. cit.

<sup>57</sup>T. Hermansen, *Bieguny rozwoju i teorie pokrewne — przegląd porównawczy*, w: A. Kukliński (red.), *Planowanie rozwoju regionalnego w świetle doświadczeń międzynarodowych*, PWE, Warszawa 1974.

wzrostu w otoczeniu, posiadanie przez nią wybitnej zdolności innowacyjnej, a wreszcie — jej przynależność do sektora, który się szybko rozwija”.

Innym korzystnym efektem lokalizacji inwestycji zagranicznej może być transfer technologii, który działa korzystnie na kilka elementów gospodarki regionu przyjmującego. Przede wszystkim transfer technologii, ze względu na ograniczone źródła wytwarzania, a co za tym idzie konieczność importowania technologii — nawet przez kraje wysoko rozwinięte, przyczynia się do wzrostu gospodarczego. W wyniku transferu technologii mogą następować zmiany w strukturze handlu<sup>58</sup>. Ponadto inwestorzy zagraniczni umożliwiają krajowym partnerom korzystanie z efektów badań ich laboratoriów. Bardzo korzystnym zjawiskiem jest przenoszenie z firmy macierzystej na jej filię poza granicami części działalności B+R i/lub pozwalanie filiom na kształtowanie produktów czy unowocześnianie procesów produkcyjnych<sup>59</sup>. Jednak, jak zauważa E. J. Małecki, zjawisko przenoszenia działalności badawczo-rozwojowej występuje dość rzadko, a lokalizacja działalności B+R ma określony wymiar geograficzny. Działalność ta zlokalizowana jest przede wszystkim w pobliżu centrów decyzyjnych danych firm, a więc najczęściej w miejscach, gdzie podejmuje się decyzje strategiczne, marketingowe, finansowe. Centra decyzyjne funkcjonują w firmach „matkach”, a na filie przenoszona jest jedynie część władzy decyzyjnej zorientowana na rutynową sprzedaż i marketing<sup>60</sup>.

Z transferem technologii związane są również inne korzyści, jakie może odnieść kraj i region importujący BIZ. Są to korzyści wynikające z wprowadzania nowoczesnych modeli zarządzania i organizacji pracy<sup>61</sup>. Wraz z taką działalnością przekazywane są przez inwestorów zagranicznych pewne wzorce pracy, organizacji firmy, czy też wzorce postępowania<sup>62</sup>.

Wpływ BIZ na zatrudnienie siły roboczej przejawia się dwójako i wiąże się z potrzebami inwestorów zagranicznych<sup>63</sup>. Możemy wyróżnić wpływ ilościowy i jakościowy na siłę roboczą, jaką dysponuje kraj przyjmujący.

---

<sup>58</sup>Wiele europejskich filii amerykańskich przedsiębiorstw przejmując produkcję wyrobów zaawansowanych technologicznie, wytwarzanych uprzednio w USA z przeznaczeniem na eksport (E. Czerwieniec, op. cit.).

<sup>59</sup>Por. S. Young et. al., op. cit.

<sup>60</sup>E. J. Małecki, *Technology and Economic Development: the Dynamics of Local, Regional, and National Change*, Longman Scientific & Technical, New York 1991.

<sup>61</sup>Por. M. Bąk, P. Kulawczuk (red.), *Wpływ inwestycji zagranicznych na gospodarkę Polski*, Krajowa Izba Gospodarcza, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Warszawa 1996.

<sup>62</sup>Zob.: J. P. Gięrgica, *Swoistości systemu społecznego spółek z udziałem kapitału zagranicznego*, w: M. Jarosz (red.), op. cit., A. Szromnik, op. cit.

<sup>63</sup>Por. G. Gorzelak, B. Jałowiecki, *Możliwości lokalizacji przemysłów zaawansowanej technologii w Polsce*, Prace Instytutu Technologii Elektronicznej CEMI, Zeszyt 1–3, Warszawa 1991.

Wpływ ilościowy jest mocno uzależniony od charakteru inwestycji. Szczególnie w krajach zacofanych ważne jest, by nowa inwestycja tworzyła kolejne miejsca pracy. Często idzie to w parze z inwestycjami o charakterze pracochłonnym, gdzie ważną rolę odgrywa dostęp do taniej siły roboczej. Przy inwestycjach kapitałochłonnych pojawia się natomiast relatywnie większe zapotrzebowanie na wykwalifikowaną siłę roboczą. Tak więc BIZ mogą przyczyniać się do wzrostu zatrudnienia lub (i) tworzenia nowych miejsc pracy. Wielkość i popyt na siłę roboczą jest inny w przypadku inwestycji kapitałochłonnych, a inny w przypadku inwestycji pracochłonnych. BIZ wpływa nie tylko na utrzymanie lub tworzenie nowych miejsc pracy w danym zakładzie, ale również oddziałuje pozytywnie na proces tworzenia miejsc pracy w otoczeniu firmy (np. w przedsiębiorstwach świadczących usługi na rzecz firmy z kapitałem zagranicznym). Po drugie, bezpośrednie inwestycje zagraniczne wpływają pozytywnie na jakość siły roboczej. Firmy stosujące nowoczesne technologie potrzebują wysoko wykwalifikowanej siły roboczej (promują wysokie wykształcenie). Inwestorzy zagraniczni prowadzą też do podnoszenia kwalifikacji pracowników kraju goszczącego<sup>64</sup> oraz przez przekazywanie wzorców i zasad obowiązujących w firmie wpływają na mentalność pracowników.

Wśród korzyści odnoszących się do zatrudnienia obok liczby zatrudnionych, odsetka pracowników z wyższym wykształceniem i odsetka pracowników wykwalifikowanych wymienia się wysokość zarobków<sup>65</sup>. Jeżeli zarobki w przedsiębiorstwie zagranicznym są wyższe od średniej w regionie, to niewątpliwie przyczynia się ono pozytywnie do rozwoju regionalnego.

Każda inwestycja pozostaje w silniejszym lub słabszym związku ze środowiskiem naturalnym. Nowoczesne technologie i znaczne nakłady finansowe na urządzenia ograniczające lub eliminujące zanieczyszczenia wywołane produkcją, powodują, że inwestycja zagraniczna może mieć bardzo korzystny wpływ na stan środowiska naturalnego. Ogólna tendencja uniezależniania się od zasobów środowiska naturalnego (wywołana nie tylko dbałością o jego stan) doprowadziła już do wymiernych efektów. M. Ciesielski podaje przykłady zjawisk i działań, które redukcją wykorzystywanie zasobów środowiska naturalnego<sup>66</sup>:

---

<sup>64</sup>Zob. np. W. Dziemianowicz, *Pracownicy o korzyściach ze współpracy z inwestorem zagranicznym*, w: M. Jarosz (red.), op. cit.

<sup>65</sup>Zob. S. Young, et. al., op. cit.

<sup>66</sup>M. Ciesielski, *Konkurencyjność w gospodarce światowej; Przegląd problemów*, w: A. B. Kisiel-Łowczyk, *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwa Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1995.

- rozwój zaawansowanych technologii zmniejszył nieraz drastycznie zużycie surowców, np w półprzewodnikowej mikrokoszcie surowce składają się tylko na 3–5% całości kosztów produkcji;
- w wielu dziedzinach tradycyjne surowce zastąpiono wytworami chemii (...); za pomocą kilkudziesięciu kilogramów przewodów światłowodowych można przekazać tyle samo sygnałów telekomunikacyjnych, co używając 1 tony przewodów miedzianych, a do wytworzenia tych pierwszych potrzeba tylko 5% energii zużytej na wyprodukowanie 1 tony miedzianego przewodu;
- w tradycyjnych przemysłach, takich jak samochodowy, część zużywanych surowców ma charakter odnawialny; (...) Inżynierowie zakładów (Volkswagena) oczekują, iż w ciągu kilkunastu lat samochód będzie w 90% „pojazdem odnawialnym”;
- do zmniejszenia zużycia surowców przyczyniają się trwalsze niż dotąd wyroby przemysłu przetwórczego (...)

A. Szromnik wymienia też inne pozytywne efekty bezpośrednich inwestycji zagranicznych, obserwowane na poziomie spółki joint venture (ale nie bez wpływu na rozwój jej otoczenia), np. uzyskanie łatwiejszego dostępu do wolnodewizowych rynków zbytu dla wspólnych wyrobów; skorzystanie z „przywilejów” podatkowych przysługujących firmom joint ventures; możliwość zakupu za dewizy surowców, materiałów, sprzętu i usług; możliwość nawiązania współpracy niekapitałowej z innymi czołowymi przedsiębiorstwami zagranicznymi danej branży<sup>67</sup>.

Rozpatrując **zagrożenia** wynikające z obecności bezpośrednich inwestycji zagranicznych należy pamiętać, że przedsiębiorstwa zagraniczne dysponują kapitałem, nowoczesną technologią, nowoczesną techniką zarządzania, dużą mobilnością i łatwością wykorzystywania swoich atutów w różnych częściach świata. Równoległe z walką konkurencyjną przedsiębiorstw trwa walka między krajami, regionami, miastami o kolejnych inwestorów. W większości przypadków to bardziej regionom zależy na pozyskaniu inwestora niż inwestorowi na lokalizacji właśnie w danym punkcie globu. Tak więc już na samym wstępie sytuacja poszukujących inwestora jest nieco słabsza od poszukującego miejsca lokalizacji.

Dlatego bardzo istotne jest, by pamiętając o korzyściach bezpośrednich inwestycji zagranicznych, mieć świadomość zagrożeń jakie one mogą wywoływać.

Negatywny wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na kraj, region przyjmujący może przejawiać się jako: ograniczenie suwerenności

<sup>67</sup>A. Szromnik, 1992, op. cit.

państwa, narzucanie modelu rozwoju gospodarczego, kontrola gospodarki, a także wzrost bezrobocia, niezadowolienia społecznego, czy też negatywny wpływ na stan środowiska naturalnego.

Negatywny wpływ BIZ obserwujemy wtedy, gdy mamy do czynienia z rozbieżnymi celami inwestora zagranicznego i rządu państwa przyjmującego lub jego krajowego współnika. Firmy zagraniczne, dzięki swoim atutom przetargowym, mogą wywierać wpływ na politykę gospodarczą krajów przyjmujących, a dzięki powiązaniom z firmami macierzystymi mogą prowadzić skuteczne działania w celu obchodzenia środków polityki tych państw.

Inne podnoszone zarzuty dotyczą polityki inwestycyjnej i eksploatacyjnej przedsiębiorstwa wielonarodowego. Przedsiębiorstwo takie może, na przykład, zdecydować o tym, że jego system wielonarodowy będzie przynosił korzyści ekonomiczne dzięki przesunięciu produkcji z kraju A na korzyść wzrostu eksportu z kraju B.

Kierownictwo przedsiębiorstwa wielonarodowego może też zdecydować o podejmowaniu prac naukowo-rozwojowych wyłącznie w kraju macierzystym. Wskutek takiej polityki zagraniczne filie korporacji wielonarodowej pozostają uzależnione od technologii kraju macierzystego<sup>68</sup>.

Obawy budzi też możliwość przeniesienia działalności do kraju trzeciego w przypadku powstania niekorzystnych, z punktu widzenia korporacji, warunków działania.

Inwestycje zagraniczne poprzez stosowanie nowoczesnych technologii i modele organizacji pracy oraz nacisk na wydajność mogą też powodować wzrost bezrobocia (z wyjątkiem inwestycji *greenfield*)<sup>69</sup>. Skutek taki jest wynikiem redukcji nadmiernego zatrudnienia. Znane są też przypadki zwalniania pracowników ze względu na zmianę profilu działalności czy też ograniczenia produkcji. Takie działanie wpływa dodatkowo negatywnie na kooperantów danego przedsiębiorstwa. Trzeba jednak dodać, że w Polsce zjawisko to nie tkwi, przeważnie, w istocie BIZ, lecz w złej strukturze polskiej gospodarki, wytworzonej za czasów PRL. W przedsiębiorstwach zagranicznych nie ma miejsca dla zbędnych pracowników, co było nagminne przed rokiem 1989 i jest widoczne jeszcze w wielu przedsiębiorstwach państwowych<sup>70</sup>.

<sup>68</sup>E. Czerwieniec, op. cit.

<sup>69</sup>Przez *greenfield* rozumiane są inwestycje od podstaw, czyli inwestycje całkowicie nowe (nie obejmują przedsiębiorstw przejmowanych przez inwestorów zagranicznych).

<sup>70</sup>Przed masowymi zwolnieniami, szkodliwymi ze społecznego punktu widzenia, utworzono „instytucję” o nazwie Komisja Trójstronna. Najczęściej dochodzi do ustalenia okresu ochronnego dla pracowników zakładów przejmowanych przez inwestorów zagranicznych.

Innym potencjalnym zagrożeniem, wywołanym przez inwestycje zagraniczne jest drenaż pracowników z innych przedsiębiorstw. Odbywa się on nie tylko w przypadku inwestycji *greenfield* i jest łatwy do realizacji, zwłaszcza gdy w danym kraju koszt siły roboczej jest tańszy niż w kraju macierzystym inwestora.

Inwestycje zagraniczne, tak jak wszystkie przedsiębiorstwa, mogą też przynosić szkody środowisku naturalnemu.

I. Ignaciuk i M. Trybuchowski<sup>71</sup> wymieniają też inne zagrożenia, wynikające ze współpracy typu joint venture<sup>72</sup>. Są to: dążenie do stworzenia z joint venture poletka doświadczalnego, które ograniczałoby ryzyko we własnej firmie; oferowanie do wspólnej inwestycji swoich nie najlepszych zasobów (czynników produkcji); dążenie do nierównego podziału korzyści ze wspólnego przedsięwzięcia (nieporównywalnego, nieekwiwalentnego); możliwość wystąpienia sprzeczności celów partnerów; możliwość zagrożenia w przyszłości interesów i pozycji macierzystych przedsiębiorstw<sup>73</sup>.

Potencjalne zagrożenia ze strony bezpośrednich inwestycji zagranicznych powodują działania zapobiegawcze państw importerów. Często stosowane są ograniczenia w dostępie do rynku krajowego nieekologicznych technologii, a także wymogi stosowania przez inwestorów rozwiązań technologicznych jak najmniej szkodzących środowisku naturalnemu.

Zapobieganie potencjalnym zagrożeniom powodowanym przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne nie może być jednak nadmiernie surowe. Procesy liberalizacji warunków międzynarodowej wymiany gospodarczej, nasilające się obecnie, nakładają na kraje uczestniczące w niej obowiązek traktowania inwestorów zagranicznych na równi z przedsiębiorcami krajowymi.

Z drugiej strony inwestorzy rzadko protestują wobec ograniczeń dostępu do konkretnej branży, na którą ze względów bezpieczeństwa wyłączność mają firmy krajowe. Ogólny bilans zysków i strat krajów przyjmujących BIZ jest na pewno dodatni, potwierdzają to starania rządów państw, władz regionalnych i lokalnych o przyciągnięcie inwestycji zagranicznych.

Przedstawione powyżej możliwości wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na region je przyjmujący podzielono na korzystne i niekorzystne. Mogą być one podzielone również na bezpośrednie i pośrednie, o czym należy pamiętać. Nie zawsze przecież sam fakt napływu kapitału do regionu pociąga za sobą np. zastosowanie nowoczesnych technologii, czy wzrost zatrudnienia w firmie i u kooperantów.

<sup>71</sup>I. Ignaciuk, M. Trybuchowski, op. cit.

<sup>72</sup>Zob. także P. Drucker, *Niebezpieczne joint ventures*, Zarządzanie, nr 2, 1990.

<sup>73</sup>Na podstawie: A. Szromnik, 1992, op. cit.

Dlatego należy mieć na uwadze „zakorzenie” danej inwestycji, tj. czy firma ma kooperantów zlokalizowanych w regionie, czy współpracuje z miejscowymi ośrodkami badawczymi, czy zaopatruje region w produkowane przez siebie towary itp. Im silniejsze są powiązania firmy z regionem, tym większe mogą być korzyści — bezpośrednie jak i mnożnikowe — z danej inwestycji. Silne zakorzenie inwestycji w regionie zmniejsza również prawdopodobieństwo szybkiego przeniesienia jej do innego regionu lub kraju.

Możliwości wpływu bezpośredniej inwestycji zagranicznej na region wskazują, że korzystna inwestycja (z punktu widzenia regionu) może pobudzać znaczną część czynników rozwoju regionalnego. Efekt inwestycji jest najszybciej dostrzegalny w grupie czynników ekonomicznych. Pozostałe czynniki rozwoju regionalnego są pobudzane w zależności od charakteru firmy, jej innowacyjności, stopnia związania z danym regionem długoterminnymi planami<sup>74</sup>.

### **2.3. Polityka regionalna wobec inwestycji zagranicznych**

Jest oczywiste, że inwestycje zagraniczne będą skupiały się w tych regionach, które bogate są w czynniki sprzyjające ich lokalizacji. Ani władze państwowe ani regionalne nie muszą czynić szczególnych starań, by przekonać do nich inwestorów. Starań takich wymaga zwiększenie wolumenu inwestycji zagranicznych w regionach zacofanych, nie wyposażonych w potrzebne inwestorom czynniki. Do zainteresowania inwestorów takimi zacofanymi regionami służą instrumenty polityki regionalnej.

Instrumenty, którymi dysponują władze centralne i regionalne, można podzielić na cztery grupy<sup>75</sup>:

- instrumenty inwestycyjne,
- instrumenty finansowe,
- instrumenty legislacyjne,
- instrumenty informacyjne<sup>76</sup>.

---

<sup>74</sup>Zob. np. R. Szul, *Strategia i taktyka w kontaktach z zagranicznymi partnerami gospodarczymi*, w: J. P. Gieorgica, G. Gorzelak (red.), op. cit.

<sup>75</sup>T. Markowski, J. Kot, *Ekonomiczne i finansowe instrumentarium polityki przestrzennej*, Samorząd terytorialny nr 12.

<sup>76</sup>Nieco inny podział instrumentów będących w dyspozycji władz przedstawiła w swej pracy Maria Trojanek, *Oddziaływanie władzy lokalnej na efektywność przedsięwzięć inwestycyjnych*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Zeszyt 137, Poznań 1994. Analizując możliwości pobudzenia przedsiębiorczości na szczeblu lokalnym Autorka wyróżniła pięć typów działań: działania informacyjno-promocyjne, działania organizatorskie, działania o charakterze organizacyjno-prawnym, działania o charakterze ekonomiczno-finansowym i działania inwestycyjne.



Do grupy **instrumentów inwestycyjnych** należą wszelkie te działania rządu, bądź władz lokalnych, które poprawiają infrastrukturę danego obszaru. Zaliczamy do nich budowę dróg, magazynów oraz tworzenie powierzchni biurowych, a także działalność w sferze ochrony środowiska, czyli budowę oczyszczalni ścieków i wodociągów. Bardzo ważne są też możliwości połączeń telekomunikacyjnych i ich jakość a także jakość usług bankowych. Inwestorom, nie tylko zagranicznym, pomagają również takie elementy infrastruktury, jakimi są np. inkubatory przedsiębiorczości i parki technologiczne<sup>77</sup>.

Należy podkreślić, że znaczenie tych instrumentów pobudzania przedsiębiorczości i zachęcania kapitału do inwestycji ciągle rośnie. Okazuje się, że inwestorzy chętniej korzystają z terenów o dobrej infrastrukturze i zasobnych w wykwalifikowaną siłę roboczą niż z obszarów udzielających specjalnych ulg podatkowych.

Grupa **instrumentów finansowych**, jak to już wyżej zauważono, traci na znaczeniu, co nie oznacza całkowitego zaniku jej oddziaływania na potencjalnych inwestorów. Instrumentami finansowymi są, obok wspomnianych ulg podatkowych, także wszelkiego rodzaju opłaty, kredyty, subsydia, dotacje, granty i udzielane gwarancje. Do tej grupy zaliczane są również programy, których celem jest wspieranie inwestorów poprzez tworzenie i dofinansowywanie organizacji ułatwiających działalność gospodarczą, programy promocji eksportu, nowoczesnych technologii czy też programy doskonalenia i zmiany kwalifikacji siły roboczej<sup>78</sup>.

**Instrumenty legislacyjne** obejmują swym zasięgiem przede wszystkim wydawanie przepisów dotyczących wszelkich aspektów działalności gospodarczej oraz wydawanie i ewidencjonowanie zezwoleń na działalność gospodarczą. Należy podkreślić, że ta grupa instrumentów jest niezmiernie ważna, ponieważ tworząc podmiotom gospodarczym prawne warunki otwiera drogę do ich działania, a zatem wywiera istotny wpływ na zjawiska gospodarcze. Jeżeli zaś warunki prawne są niespójne i niestabilne, stanowią jedną z wyraźnie dostrzeganych barier napływu kapitału<sup>79</sup>. Negatywnie działającym instrumentem legislacyjnym w rękach władz jest również biurokratyzacja działalności przedsiębiorców (np. długi czas podejmowania decyzji oraz wydawania dokumentów), która może wpływać hamująco na stan inwestycji realizowanych na danym obszarze.

<sup>77</sup>Zob. szerzej: B. Jałowiecki, *Nowe przestrzenie produkcji jako czynnik rozwoju regionalnego i lokalnego*, w: A. Kukliński, B. Jałowiecki (red.) *Restrukturyzacja regionów jako problem współpracy europejskiej — tom 1*, EUROREG UW, Warszawa 1991.

<sup>78</sup>T. Markowski, J. Kot, op. cit.

<sup>79</sup>Zob. np. Szromnik, op. cit.

Do grupy instrumentów informacyjnych zaliczamy wszelką działalność władz mającą na celu reklamę i marketing państwa, regionu, gminy czy też przedsiębiorstw. Do tej grupy zaliczane są również doradztwo i działalność promocyjna.

Jest oczywiste, że mimo stosowania instrumentów polityki regionalnej i mimo dążenia do wyrównywania różnic między regionami wciąż istnieją regiony silniejsze i słabsze, takie którym udało się zrealizować proces restrukturyzacji i inne, w których tego nie uczyniono<sup>80</sup>. Z jednej strony obserwuje się istotny udział inwestorów zagranicznych i ich koncentrację w regionach rozwiniętych lub dynamicznie rozwijających się, z drugiej zaś widoczne są regiony, które nie potrafią przyciągnąć inwestycji zagranicznych mimo stosowania różnego rodzaju instrumentów. Wyjaśnienie zachowań inwestorów przy wyborze regionu, w którym ma być zlokalizowana ich działalność gospodarcza, powinno opierać się na analizie źródeł BIZ, a także na analizie korzyści, jakie mogą osiągać poprzez lokalizację w różnego typu regionach. Cytowany już S. Holland wprowadzając pojęcie sił mezoekonomicznych — układów gospodarczych niezależnych od państwa jak i regionów, kierujących się przy wyborze lokalizacji wyłącznie własnymi korzyściami ekonomicznymi — zwraca uwagę na słabość różnego rodzaju zachęt regionalnych w sytuacji, gdy firma (również przedsiębiorstwo zagraniczne) osiąga korzyści wynikające z przewag własnościowych czy internalizacyjnych<sup>81</sup>. Dlatego zasadne wydaje się stwierdzenie, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne przyczyniają się do polaryzacji regionalnej.

#### **2.4. Model wpływu BIZ na rozwój regionalny i lokalny**

Procesy związane z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi są złożone zarówno na płaszczyźnie przedsiębiorstwa, jak i kraju przyjmującego inwestorów. Decyzja o podjęciu działalności w formie BIZ jest wynikiem analizy wielu czynników zależnych zarówno od samego przedsiębiorstwa, jak i warunków panujących w miejscu lokalizacji.

Nie można też udzielić jednoznacznej odpowiedzi na pytanie o pożytki z bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla ich importera. BIZ nie są obojętne dla środowiska, w którym działają, jak i dla środowiska, z którego pochodzą. Zakres oddziaływania inwestycji zagranicznej na region, w którym się ona zlokalizowała, może być pozytywny, jak i negatywny, ale też

<sup>80</sup>Wiele przykładów restrukturyzacji regionów w Europie — sposobów oraz efektów — zawiera książka B. Jałowieckiego: *Polityka restrukturyzacji regionów — doświadczenia europejskie*, EUROREG UW, Warszawa 1993.

<sup>81</sup>Cytowany autor podaje za przykład firmy amerykańskie, które w wyborze lokalizacji swoich nowych filii preferują silne regiony USA i innych szybko rozwijających się krajów. Ważne jest, że mniejsze firmy podążając za dużymi wykazują podobne preferencje lokalizacyjne.

istotny lub nie. W większości przypadków inwestycje zagraniczne, szczególnie w krajach rozwijających się, są postrzegane jako jeden z motorów rozwoju. Dlatego BIZ są nie tylko przedmiotem zainteresowań przedsiębiorców oraz badaczy tej problematyki, ale również polityków odpowiedzialnych za sytuację w kraju czy regionie. Dlatego warunki tworzone inwestorom zagranicznym mają wymiar zarazem gospodarczy i polityczny. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne wywołują też efekt psychospołeczny, wpływają na świadomość społeczeństwa, jak też kształtują pewne postawy wobec obcego kapitału.

Bezpośrednia inwestycja zagraniczna jest efektem wykorzystania przez przedsiębiorstwo zagraniczne trzech przewag — przewagi własnościowej, internalizacyjnej i lokalizacyjnej. Przewaga własnościowa wynika ze specyfiki przedsiębiorstwa a jej istotę może spotęgować przewaga internalizacyjna — wynikająca z korzyści działalności międzynarodowej. Jedynie przewaga lokalizacyjna jest w całości związana z warunkami panującymi w danym regionie. Stąd przedsiębiorstwa szukają takiego miejsca lokalizacji, które oferuje najlepsze warunki do wykorzystania przewag własnościowych i internalizacyjnych. Warunki panujące w danym miejscu mają też szersze znaczenie w przypadku, gdy np. dwa potencjalne miejsca lokalizacji proponują identyczne warunki. Wtedy decydują czynniki, które nie zawsze są brane pod uwagę przy wyborze lokalizacji, a mogą być związane z sentymentem inwestora, zaangażowaniem władz w proces tworzenia korzystnych warunków danemu inwestorowi itp.

Inwestycja zagraniczna wykorzystuje najczęściej w danym regionie zasoby siły roboczej i surowce. Zakres popytu na regionalne zasoby zależy od specyfiki regionu i specyfiki inwestycji. Może na przykład pojawić się ze strony inwestora zagranicznego zapotrzebowanie na maszyny produkowane przez firmy w regionie, usługi firm kooperujących lub prace realizowane przez instytuty badawcze.

Efekty działalności inwestycji zagranicznej są widoczne w regionie, pozostałych częściach kraju, jak i za granicami (szczególnie w firmie macierzystej). Nie mniej ich znaczenie dla rozwoju regionu nie zawsze ujawnia się z równą siłą, zwłaszcza w krótkim czasie. Siła tego oddziaływania na region zależy od rodzaju efektów konkretnych inwestycji.

## CZEŚĆ II

# BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W POLSCE W LATACH 1989–1995

### 1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce są jedynie niewielką częścią inwestycji ogólnoświatowych. Przed przedstawieniem głównych danych charakteryzujących BIZ w Polsce warto zapoznać się z wielkością tego zjawiska w skali globalnej oraz głównymi kierunkami migracji kapitału w tej formie.

W 1992 r. globalna wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyniosła prawie 2 bln USD (tabela 2). Jak podają M. Ciesielski i E. Oziewicz: „w odniesieniu do światowego handlu wywóz kapitału w formie inwestycji bezpośrednich jest ciągle jeszcze niewielki i wynosi ok. 150–200 mln USD średniorocznie (na przełomie lat 80. i 90.) — wielkość światowego handlu jest 15–20 krotnie wyższa. Dynamika wzrostu inwestycji (25–30% rocznie) jest jednak kilkakrotnie wyższa od rocznych przyrostów światowych obrotów towarowych”<sup>1</sup>.

W ciągu całego XX wieku następowały zmiany kierunków napływu kapitału inwestycyjnego i zmiany źródeł bezpośrednich inwestycji. W różnych okresach zmienne było także nasilenie aktywności inwestorów na rynkach zagranicznych. Przed pierwszą wojną światową głównymi eksporterami BIZ były Wielka Brytania, Francja, Niemcy oraz USA, zaś importerami na ogół kolonie tych państw lub kraje zależne. Inwestycje bezpośrednie w tym okresie miały na celu zaopatrywanie krajów europejskich w surowce i żywność.

Po I wojnie światowej zdecydowanie zmalała aktywność inwestorów europejskich na rzecz pochodzących z USA. Po zakończeniu II wojny świa-

---

<sup>1</sup>M. Ciesielski, E. Oziewicz, *Znaczenie inwestycji zagranicznych i korporacji międzynarodowych we współczesnej gospodarce światowej*, w: K. Maj, (red): *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1995.

towej mamy do czynienia z przesunięciem się strumieni inwestycji bezpośrednich z krajów słabo rozwiniętych do krajów uprzemysłowionych. Okres powojenny można podzielić na kilka etapów<sup>2</sup>:

- lata 1945–1957 — głównym eksporterem BIZ były w tym czasie Stany Zjednoczone AP, a importerem kraje europejskie,
- lata 1958–1968 — nastąpił znaczny wzrost wolumenu BIZ, przy tym procesy integracyjne oraz liberalizacja handlu i obrotów kapitałowych spowodowały masowy napływ amerykańskich inwestycji bezpośrednich do Europy Zachodniej. W Azji Południowo-Wschodniej widoczna była coraz większa aktywność firm japońskich,
- koniec lat 70. i lata 80. — mimo dalszej dominacji BIZ pochodzenia amerykańskiego nastąpił dynamiczny wzrost BI krajów zachodnioeuropejskich i Japonii lokowanych w USA oraz wzrost inwestycji krajów Europy Zachodniej w Azji Południowo-Wschodniej,
- lata 90. — zmiany geopolityczne i dalsza liberalizacja przepisów otworzyły dostęp do krajów, w których do tej pory bezpośrednie inwestowanie było niemożliwe lub znacznie ograniczone (Europa Środkowo-Wschodnia, Chiny, Rosja).

Obecnie, mimo odkrycia nowych rynków dla ekspansji gospodarczej, wciąż najwięcej inwestycji bezpośrednich skupiają kraje wysoko rozwinięte. Jednak rysuje się wyraźny trend wzrostu wartości BIZ w takich krajach jak: Chiny, tzw. Azjatyckie Tygrysy, niektóre kraje Ameryki Łacińskiej. Można wyróżnić kilka centrów skupiających BIZ (tabele 2–4):

1. Europejska Wspólnota Gospodarcza (głównie Francja, Niemcy i Wielka Brytania)<sup>3</sup>;
2. Ameryka Północna;
3. Azja Południowa, Wschodnia i Południowo-Wschodnia (przede wszystkim Indonezja, Malezja, Chiny, Hong Kong, Korea Płd, Singapur oraz Tajwan i Tajlandia);
4. Ameryka Łacińska (głównie Brazylia, Meksyk, Bermudy, Argentyna).

Do krajów, w których umieszczono do końca 1992 r. najwięcej bezpośrednich inwestycji zagranicznych, należały: USA, Wielka Brytania, Niemcy, Kanada i Francja (tabela 3). Wartość BIZ we wszystkich wymienionych krajach przekraczała 1000 mld USD, przy czym najwięcej — ponad 400 mld USD inwestorzy zagraniczni zainwestowali w USA. Łącznie omawiane kraje skupiały prawie 50% bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie.

<sup>2</sup>M. Ciesielski, E. Oziewicz, op. cit.

<sup>3</sup>Dane statystyczne dotyczą początku lat 90-tych, dlatego operuje się nazwą Europejska Wspólnota Gospodarcza.

Tabela 2.

**Łączna wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wybranych regionach świata mln USD**

Region	1980	1985	1990	1992
EWG	175 810	212 069	678 678	767 429
Pozostałe kraje Europy Zach.	19 370	23 852	65 868	70 886
Europa Środkowo-Wschodnia	87	180	791	7 766
Ameryka Północna	134 697	247 031	504 010	541 191
Ameryka Łacińska	48 030	71 934	116 415	149 003
Afryka	21 107	24 989	39 939	45 660
Azja Wschodnia, Południowa i Południowo-Wschodnia	32 248	64 384	142 781	192 411
Świat	502 688	745 760	1 704 642	1 948 104

Źródło: World Investment Report 1994

Tabela 3.

**Najwięksi importerzy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (łączna wartość inwestycji w mln USD)**

Kraj	1992
USA	419 526
Wielka Brytania	173 254
Niemcy	129 606
Kanada	121 665
Francja	119 198
Świat	1 948 104

Źródło: World Investment Report 1994

Podobny jest skład krajów stanowiących głównych eksporterów bezpośrednich inwestycji zagranicznych, z tą różnicą, że miejsce Kanady zajmuje Japonia (tabela 4). Do krajów, które inwestują znaczne kapitały w formie BIZ, należy również Holandia, której inwestycje poza granicami kraju do końca 1992 r. wyniosły ponad 130 mld USD. Zaprezentowana w tabeli 4 szóstka krajów była źródłem ponad 74% wszystkich bezpośrednich inwestycji na świecie.

Podane w tabelach wartości eksportu i importu bezpośrednich inwestycji zagranicznych świadczą o bardzo dużej ich koncentracji. Kraje wysoko uprzemysłowione skupiają większość inwestycji oraz są ich największym eksporterem.

Na tle krajów, które przyciągają główne strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, bardzo słabo prezentuje się Europa Środkowo-Wschodnia i inne były kraje komunistyczne (tabela 5). Wprawdzie wartość

**Tabela 4.**

**Najwięksi eksporterzy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (łączna wartość inwestycji w mln USD)**

Kraj	1992
USA	488 767
Japonia	250 430
Wielka Brytania	221 197
Niemcy	178 682
Francja	160 897
Holandia	131 730
Świat	1 932 300

Źródło: World Investment Report 1994

**Tabela 5.**

**Inwestycje zagraniczne w Grupie Wyszehradzkiej do końca 1994 r. w mln USD**

	Czechy	Polska	Słowacja	Węgry
Kapitał zagraniczny	3 542	4 404	474	6 804

Źródło: U. N. *World Investment Report 1995; Transnational Corporations and Competitiveness*, New York, Genewa 1995

bezpośrednich inwestycji w tych krajach stale wzrasta, ale jest ich wciąż za mało w stosunku do realnych potrzeb, jak i oczekiwań tych krajów.

Niemniej już w 1994 r. wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych zrealizowanych np. na Węgrzech czy w Polsce niewiele odbiegała, a wręcz w niektórych przypadkach przewyższała wartość obserwowaną w takich krajach jak: Finlandia (5,6 mld USD), Portugalia i Irlandia (5,4 mld USD). Porównywalna jest też dynamika napływu inwestycji zagranicznych do Polski czy na Węgry z innymi krajami Europy Zachodniej. Przykładowo w 1993 r. i 1994 r. napłynęło do tych dwóch krajów odpowiednio 1,7 i 1,4 mld USD oraz 2,3 i 1,5 mld USD. Są to wartości zbliżone do wartości inwestycji zagranicznych w Austrii (odpowiednio: 1,2 i 1,5 mld USD), Finlandii (0,9 i 1,5 mld USD) i Grecji (1,0 i 1,1 mld USD).

Roczny napływ kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jak i jego skumulowana wartość w Polsce nieznacznie odbiega od odpowiednich wartości obserwowanych w Hiszpanii przed przystąpieniem do EWG. Od 1970 r. do 1977 r. rocznie napływało do Hiszpanii poniżej 1 mld USD, od 1978 r. do 1984 wartość ta wahała się od 1 do 2 mld USD, a rok przed przystąpieniem Hiszpanii do EWG napłynęło

nico ponad 2 mld USD w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych<sup>4</sup>. Kolejne lata przyniosły bardzo znaczny wzrost wartości inwestycji zagranicznych, w tym rekordowy był 1990 r., w którym napłynęło do Hiszpanii 13,8 mld USD. Obecnie łączna wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Hiszpanii przekracza 113,3 mld USD<sup>5</sup>. Podobnie w Polsce można już dostrzec tendencję wzrostową (po 1989 r.), która nastąpiła po okresie bardzo słabego zainteresowania inwestorów zagranicznych naszym krajem (lata 1977–1989). Polska jest dopiero w trakcie negocjacji w sprawie przystąpienia jej do Unii Europejskiej, ale wartości kapitału zagranicznego zainwestowanego w poszczególnych latach są zbliżone lub nawet przewyższają odpowiednie wartości w Hiszpanii<sup>6</sup>. Wprawdzie różna jest wartość zainwestowanych dolarów w latach 80-tych i obecnie, to ciekawe jest porównanie udziału bezpośrednich inwestycji zagranicznych w PKB Hiszpanii i Polski. W Hiszpanii od 1984 r. udział ten przekroczył 4% i wzrastał nieprzerwanie by osiągnąć 12% w 1990 r. W Polsce w 1995 r. (biorąc pod uwagę dane GUS) udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w PKB wyniósł 3,4%.

Preferowane przez inwestorów zagranicznych działy gospodarki trzech krajów Grupy Wyszehradzkiej przedstawia tabela 6. W Czechach największą część zagranicznego kapitału przypada na transport i telekomunikację, a następnie na przemysł samochodowy i spożywczy. W tym czasie w Polsce zdecydowanie najwięcej kapitału zainwestowano w przemyśle. Na drugim miejscu były finanse, a następnie — budownictwo. Jeszcze inna sytuacja panowała na Węgrzech, gdzie najwięcej kapitału skupionego było produkcji, a w dalszej kolejności w handlu i usługach finansowych.

W każdym z trzech wymienionych krajów Grupy Wyszehradzkiej znaczny kapitał zainwestowali Niemcy, przy czym w Czechach i na Węgrzech zajmują oni pierwszą pozycję, w Polsce zaś są po inwestorach amerykańskich i inwestycjach koncernów międzynarodowych (tabela 6.). Poza nimi wysokim udziałem w ogóle kapitału zagranicznego charakteryzowali się Austriacy, Szwedzi, Włosi, Holendrzy, Francuzi oraz Belgowie.

---

<sup>4</sup>M. Zieliński, *Rola kapitału zagranicznego w okresie wchodzenia Hiszpanii, Portugalii i Grecji w struktury Wspólnot Europejskich. Wnioski dla Polski*, CUP, 1996.

<sup>5</sup>*World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness*, United Nations, New York and Geneva, 1995.

<sup>6</sup>Na rok przed przystąpieniem Hiszpanii do EWG łączna wartość kapitału zagranicznego wynosiła w tym kraju 8939 mln USD. W Polsce (według danych Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych) łączna wartość bezpośrednich inwestycji przedsiębiorców, którzy zainwestowali w Polsce ponad 1 mln USD wyniosła 12027,7 mln USD.



Tabela 6.

Preferowane przez inwestorów działy gospodarki w trzech krajach Grupy Wyszehradzkiej według udziałów w ogólnej wartości zrealizowanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych w %

	Czechy <sup>a</sup>	Polska <sup>b</sup>	Węgry <sup>c</sup>
Preferowane działy gospodarki	Transport i komunikacja 23,6	Przemysł 62,4	Produkcja 47,5
	Przemysł samochodowy 15,9	Finanse 21,3	Handel 15,7
	Przemysł spożywczy 13,3	Budownictwo 5,6	Usługi finansowe 8,2
Łącznie	100	100	100

<sup>a</sup> Dane obejmują lata 1990–09.1996, źródło: CzechInvest, Prague, 1996.

<sup>b</sup> Stan na koniec lipca 1996, źródło: PAIZ, *Lista najważniejszych inwestorów...*

<sup>c</sup> Dane obejmują lata 1991–1995, źródło: The Hungarian Investment and Trade Development Agency, *Hungarian Business Facts 1996*, Budapest 1996.

Tabela 7.

Udział poszczególnych krajów w ogólnej wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Czechy <sup>a</sup>		Polska <sup>b</sup>		Węgry <sup>c</sup>	
Niemcy	28,6	USA	23,6	Niemcy	14,0
Holandia	15,3	Międzynarodowy	14,4	Austria	13,9
USA	15,1	Niemcy	13,2	Francja	10,5
Szwajcaria	12,7	Włochy	9,4	Holandia	9,4
Francja	8,2	Holandia	8,3	Belgia	8,3
Łącznie	100	Łącznie	100	Łącznie	100

<sup>a</sup> Dane obejmują okres 01.1990–09.1996, źródło: CzechInvest, Prague, 1996.

<sup>b</sup> Stan na koniec lipca 1996, źródło: PAIZ, *Lista najważniejszych inwestorów...*

<sup>c</sup> Dane obejmują lata 1991–1995, źródło: The Hungarian Investment and Trade Development Agency, *Hungarian Business Facts 1996*, Budapest 1996.

Analiza napływu kapitału do krajów należących najpierw do Trójkąta, a później do Grupy Wyszehradzkiej, musi uwzględniać przyczyny zróżnicowania aktywności inwestorów zagranicznych.

Niewątpliwie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej napotykały na ogólne zacofanie gospodarcze byłych krajów socjalistycznych. Stąd niewielkie nakłady i zastosowanie nie najnowocześniejszej technologii wystarczają inwestorom zagranicznym do wytworzenia przewagi własnościowej nad przedsiębiorcami środkowo-europejskimi. Ponadto taryfy celne, stopa podatku, zmiany płac i stopy zysku oraz tzw. koszty transakcyjne, które w krajach Europy Środkowo-Wschodniej są wysokie, sprzy-

jają zastępowaniu transakcji zewnętrznych wewnętrznymi, czyli bardziej opłacalnymi dla przedsiębiorstw zagranicznych<sup>7</sup>.

Porównanie warunków panujących w poszczególnych krajach w okresie kilku lat jest zadaniem trudnym ze względu na dynamiczny charakter czynników lokalizacji. Przykładowo w byłej Czecho-Słowacji do 1.05.1990 roku obowiązywały przepisy prawne zabraniające inwestorom zagranicznym tworzenia przedsiębiorstw z ich 100% udziałem, przy tym wizja podziału na dwa państwa również odbijała się negatywnie na przekonaniu inwestorów o możliwości lokalizacji kapitału w tym kraju<sup>8</sup>.

Wielostronnej oceny warunków inwestowania w Europie Środkowo-Wschodniej na początku lat 90-tych dokonali Heitger, Schrader i Bode<sup>9</sup>, którzy porównali czynniki polityczno-legislacyjne w tej części Europy. Wydzielili oni 6 kryteriów, jakimi mogą się posługiwać potencjalni inwestorzy w pięciu krajach: w Bułgarii, Czecho-Słowacji, Polsce, Rumunii i na Węgrzech. Rozważane kryteria to: system prawny, prawa własności, reguły konkurencyjności, wolność rynku, wskaźniki makroekonomiczne i otwarcie się na współpracę z zagranicą. Syntetyczne wyniki tych badań przedstawia tabela 8.

To porównanie stawia bardzo wysoko Polskę, tuż za Węgrami, w rankingu krajów środkowo-europejskich. Polska została najwyżej oceniona za reguły konkurencyjności (oceniało ograniczenia dostępu obcokrajowców do rynku, rolę i wielkość monopolii państwowych oraz porównywano ochronę uczciwej konkurencji) i za otwarcie się na zagranicę (cła, subwencje importowe i eksportowe, wolność przepływu kapitału, pracowników, udział w organizacjach międzynarodowych).

Ponadto wysoko oceniono polski system prawny obejmujący inwestorów zagranicznych. Należy przypomnieć, że od czerwca 1991 roku obowiązywała w Polsce nowa ustawa dotycząca spółek z kapitałem zagranicznym<sup>10</sup>. Ustawa ta znosiła obowiązek wpłacania minimalnego wkładu przez inwestora zagranicznego (50 000 USD), ale również zastępowała automatyczne, trzyletnie, wakacje podatkowe uznaniowymi udzielanymi przez Ministra

<sup>7</sup>Zob. np. J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej; Próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996.

<sup>8</sup>Zob. W. Dziemianowicz, *Kapitał zagraniczny w Czecho-Słowacji, Polsce i na Węgrzech w latach 1989–1992*, w: A. Mync, B. Jałowicki, *Przedsiębiorczość i prywatyzacja*, Biuletyn KPZK PAN, zeszyt 168, Warszawa 1994.

<sup>9</sup>B. Heitger, K. Schrader, E. Bode, *Die mittel- und osteuropäischen Länder als Unternehmensstandort*, Kieler Studien, 250, Tübingen: Mohr, 1992.

<sup>10</sup>Ustawa z 14 czerwca 1991 (Dz. U., nr 60, z 1991 r., poz. 253) zastępowała ustawę z 23 grudnia 1988 o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych (Dz. U. Nr 41, z 1988 r. poz. 325; zm. Dz. U. Nr 74, z 1989 r., poz. 442).

Finansów<sup>11</sup>. W tym czasie przedsiębiorcy podejmujący działalność na Węgrzech mieli jasno określone ulgi podatkowe przyznawane, przy spełnieniu określonych warunków<sup>12</sup>, na okres nawet dziesięciu lat. Natomiast w Czecho-Słowacji dopiero od maja 1990 wprowadzono, obok uznaniowych wakacji podatkowych na 2 lata, automatyczne — przyznawane na rok, jeżeli wkład inwestora zagranicznego jest wyższy od 1 mln Kčs. Spośród tych trzech krajów jedynie w Czecho-Słowacji istniał 5% próg zatrudnienia obcokrajowców wprowadzony w styczniu 1992.

Tabela 8.

## Porównanie atrakcyjności wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej (maj 1992)

Kryterium	Miejsca poszczególnych krajów pod względem atrakcyjności*				
	Bułgaria	Czecho-Słowacja	Polska	Rumunia	Węgry
system prawny	5	3	2	4	1
prawa własności	5	1	2	4	3
reguły konkurencyjności	2	4	1	5	3
wolność rynku	4	3	2	5	1
organizacja gospodarki	2	4	3	5	1
otwarcie się na zagranicę	4,5	4,5	1	3	2
Atrakcyjność kraju	IV	III	II	V	I

Źródło: Heitger B., Schrader K., Bode E., *Die mittel- und osteuropäischen Länder als Unternehmensstandort*, Kieler Studien, 250, Tübingen: Mohr, 1992.

\* 1 oznacza pierwsze miejsce pod względem atrakcyjności danej składowej, 5 zaś miejsce ostatnie wśród badanej grupy państw. Podobnie I oznacza kraj o najwyższej atrakcyjności, V — kraj sklasyfikowany jako ostatni.

Najslabiej, w porównaniu z Węgrami, ale lepiej niż w Czecho-Słowacji, oceniono w Polsce organizację gospodarki. W tym zakresie porównywano w każdym z krajów takie elementy jak: polityka finansowa, zatrudnieniowa

<sup>11</sup>Obecnie spółka może uzyskać zwolnienie od podatku dochodowego, jeżeli: wkłady podmiotów zagranicznych do kapitału zakładowego spółki przekraczają równowartość 2 mln ECU, a jednocześnie działalność gospodarcza spółki, w szczególności: — prowadzona będzie w rejonach o szczególnym zagrożeniu wysokim bezrobociem strukturalnym, lub — zapewni wdrożenie nowych rozwiązań technologicznych w gospodarce narodowej, lub — umożliwi sprzedaż towarów i usług na eksport co najmniej w 20% ogólnej wartości sprzedaży.

<sup>12</sup>Ustawa LXXXVI z 1991 roku oprócz ulg dla przedsiębiorstw węgierskich (mogą z nich korzystać również inwestorzy zagraniczni) wprowadza specjalne ulgi dla przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego: 60% przez pierwsze 5 lat i 40% przez następne 5 lat, jeżeli kapitał zakładowy jest większy od 50 mln Ft i co najmniej 30% kapitału spółki stanowi kapitał zagraniczny oraz jeżeli co najmniej połowa dochodów pochodzi z następujących działalności: m.in. budowa i prowadzenie hoteli, produkcja części pojazdów i narzędzi, produkcja urządzeń komputerowych, produkcja opakowań (Zob. np. *Joint ventures*, Gazeta Wyborcza, 21.04.1991).

i płacowa, wielkość produkcji zakładów państwowych, system podatkowy, struktura budżetu państwa, układ polityczny i jego wpływ na gospodarkę, rolę związków zawodowych, konflikty między organizacjami państwowymi i prywatnymi. Niewątpliwie taka ocena ma swoje źródła w zwiększających się obciążeniach podatkowych przedsiębiorstw, permanentnym, wysokim deficycie budżetowym oraz szczególnie dynamicznym układzie politycznym (w okresie 1989–1992 rządy w Polsce sprawowały 4 ekipy, a 5 osób pełniło funkcję premiera). Nie bez znaczenia pozostawała rola związków zawodowych (ich silna pozycja w przedsiębiorstwach oraz aktywność strajkowa<sup>13</sup>).

Bardzo wartościowe ze względu na zasięg czasowy oraz cykliczność są badania ryzyka i atrakcyjności inwestycyjnej w Europie Środkowo-Wschodniej prowadzone przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową<sup>14</sup>. Według najnowszych analiz Polska wraz z Czechami charakteryzuje się wysoką atrakcyjnością pod względem organizacyjno prawnym (wyprzedza ją b. NRD, ale w tyle pozostają m.in. Węgry). Również wysoko oceniana jest w Polsce (podobnie w Czechach i na Węgrzech) atrakcyjność sytuacji makroekonomicznej. Atrakcyjność tę stwierdzono analizując wielkość rynku, poziom GDP, bezrobocia, inflacji oraz ceny pracy, ponadto brano pod uwagę stopień otwarcia gospodarki, postępy prywatyzacji, wielkość nakładów inwestycyjnych. Z. Dworzecki prezentuje wyniki badań opinii inwestorów zagranicznych na temat ryzyka inwestycyjnego w regionie środkowo-europejskim. Według inwestorów Polska, wraz ze Słowenią i Słowacją należy do grupy krajów o średnim ryzyku inwestycyjnym. Jako bardzo niskie postrzegane jest ryzyko inwestycyjne we wschodnich landach Niemiec, jako niskie zaś w Czechach i na Węgrzech.

Wyniki cytowanej analizy plasują Polskę wśród krajów o średnim poziomie ryzyka inwestycyjnego i dość wysokiej atrakcyjności inwestycyjnej. Obraz Polski nieco odbiega od wizji Węgier i Czech, które oceniane są korzystniej pod względem ryzyka inwestycyjnego. Obserwując strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych można jednak stwierdzić, że relatywnie wyższe ryzyko inwestycyjne nie powoduje zmniejszenia napływu kapitału zagranicznego do Polski. Z drugiej zaś strony zmniejszenie ryzyka inwestycyjnego wpłynęłoby na zwiększenie się wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

---

<sup>13</sup>Od 1.09.1991 do 19.05.1992 r. odbyło się w Polsce 168 strajków i akcji protestacyjnych niezgodnych z ustawą o rozwiązywaniu sporów zbiorowych (F. Adamczyk, W. Masewicz, J. P. Gieorgica, *Rynek pracy w Polsce 1990–1992*, Fundacja „Promocja”, Warszawa 1992).

<sup>14</sup>Z. Dworzecki i inni, *Ryzyko inwestycyjne w piętnastu krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, w: J. M. Dąbrowski, *Mapa ryzyka inwestycyjnego; V ranking krajów, województw i branż*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa-Gdańsk 1995.

## 2. Rozwój bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce

### 2.1. Kapitał zagraniczny w Polsce przed 1989 r.

Przez bardzo długi okres po II Wojnie Światowej ze względów ideologicznych i politycznych współpraca przedsiębiorstw krajów socjalistycznych, w tym też polskich, z przedsiębiorstwami krajów kapitalistycznych była bardzo mocno ograniczona lub nie było jej wcale. Wprawdzie po powstaniu w 1949 roku Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej zaczęły tworzyć się różnego rodzaju wspólne przedsięwzięcia, w których uczestniczyli poszczególni członkowie RWPG, bądź też przedsiębiorstwa z tych krajów, lecz współpraca ta nie miała charakteru bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Kontakty z przedsiębiorstwami kapitalistycznymi ograniczały się do wymiany handlowej, mimo że kraje te dążyły do rozszerzania kooperacji<sup>15</sup>.

Dopiero w 1977 r. zaczęły powstawać na terenie Polski przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zachodniego, które w myśl obowiązujących w tym czasie przepisów mogły prowadzić działalność w zakresie rzemiosła, handlu wewnętrznego i usług gastronomicznych, usług hotelarskich, działalności wytwórczej i usługowej<sup>16</sup>.

W ciągu nieco ponad 10 lat kilkakrotnie zmieniały się przepisy dotyczące przedsiębiorstw z udziałem zagranicznym<sup>17</sup>. Był to na pewno jeden

<sup>15</sup>Kapitał zagraniczny był obecny w Polsce już w momencie odzyskania przez nią niepodległości. Powstanie państwa polskiego zmieniło status firm niemieckich w zaborze pruskim i austriackim w Galicji, a także przedsiębiorstw należących do inwestorów innych państw, lokalizujących się na terenach należących do Niemiec i Austrii. Na terenie Polski stały się one przedsiębiorstwami zagranicznymi. Dopiero z czasem zaczęły napływać inwestycje, których celem była lokalizacja w Polsce. Pod koniec lat dwudziestych do inwestorów zagranicznych należało 77% udziałów w przemyśle naftowym, 76% w elektrowniach, gazowniach i wodociągach, 41% w przemyśle chemicznym i 39% w hutnictwie. Na trzy lata przed wybuchem II Wojny Światowej inwestorzy zagraniczni posiadali: w przemyśle naftowym do 86% udziałów, w górnictwie do 57%, w przemyśle elektrotechnicznym do 55%, w przemyśle chemicznym do 49%, w drzewnym do 46%, w mineralnym do 31%, we włókienniczym do 27% i w przemyśle metalowym do 24% (Z. Landau, *Kapitały zagraniczne*, w: K. Kozłowski (red.), *Problemy gospodarcze Drugiej Rzeczypospolitej*, PWE, Warszawa 1989).

<sup>16</sup>Firmy te działały na podstawie Rozporządzenia Rady Ministrów z dn. 14.05.1976 r. o zasadach wydawania zezwoleń na prowadzenie przez osoby prawne i fizyczne działalności gospodarczej w zakresie rzemiosła, handlu wewnętrznego i usług gastronomicznych, usług hotelarskich, działalności wytwórczej i usługowej, (Dz. U. nr 19, poz. 123).

<sup>17</sup>Por. np. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 1.12.1978 r., zmieniające rozporządzenie z dnia 14.05.1976 r. (Dz. U. z 1978 r., nr 31, poz. 135); Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium PRL działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne (jednolity tekst: Dz. U. Nr 27, poz. 148, z późniejszymi zmianami); Ustawa z dnia 23 kwietnia 1986 r. o spółkach z udziałem zagranicznym (Dz. U. Nr 17, z 1986 r., poz. 88).

z czynników hamujących napływ kapitału zagranicznego do Polski. Przedsiębiorcy zagraniczni przechodzili okresy od przyznawania im przez państwo dość znacznych ulg i zachęt do nadmiernych i wprowadzanych niespodziewanie ograniczeń fiskalnych i organizacyjno-prawnych. Niewątpliwie jednak najważniejszym czynnikiem, decydującym o niskim zainteresowaniu inwestorów zagranicznych Polską, były względy polityczno-ekonomiczne.

Kraje socjalistyczne, należały do grupy wysokiego ryzyka inwestycyjnego. Inflacja i inne trudności gospodarcze nie dawały zbyt wielkich nadziei na traktowanie bloku wschodniego jako znaczącego rynku zbytu czy też zaopatrzenia. Ryzyko to było potęgowane przez trudną do zaakceptowania ingerencją państwa w działalność gospodarczą i niestabilność przepisów.

Dlatego zarówno liczba przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, jak i kapitał przez nie skupiany, były niewielkie. Liczbę przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w latach 1977–1988 przedstawia tabela 9.

Tabela 9.

Liczba zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości w Polsce w latach 1977–1988

1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
3	9	18	46	78	259	491	633	683	695	688	704

Źródło: A. Szromnik, *Kapitał niemiecki w Polsce; Warunki podejmowania wspólnych przedsięwzięć gospodarczych*, Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce, Polityka ekonomiczna i społeczna, zeszyt 14, Warszawa 1992.

Według danych z lat 1985 i 1986 najaktywniejszymi inwestorami na polskim rynku byli Niemcy (154 przedsiębiorstwa w 1985 r.), Amerykanie (89), Szwedzi (84), Brytyjczycy (73) oraz Austriacy (64) i Francuzi (57). Głównymi partnerami handlowymi przedsiębiorstw z udziałem zagranicznym były RFN i Berlin Zachodni (51,5% eksportu i 46,5% importu w 1986 r.). Na dalszych miejscach znajdowały się pozostałe kraje zachodnioeuropejskie<sup>18</sup>.

Najwięcej przedsiębiorstw z udziałem zagranicznym skupionych było w przemyśle odzieżowym (218), chemicznym (171), drzewnym (124), precyzyjnym (96) oraz w usługach remontowo — budowlanych (92) i w przemyśle skórzanym (90). W roku 1988 pracowało w przedsiębiorstwach z udziałem zagranicznym ok. 70 400 osób.

<sup>18</sup>W. Skalmowski, *Rozprzestrzenianie się przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce w latach 1977–1986*, w: B. Jałowiecki (red.), *Percepcja, scenariusze i przedsiębiorczość*, Studia z gospodarki przestrzennej, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1988.

Firmy z udziałem zagranicznym skoncentrowane były w kilku województwach związanych z dużymi aglomeracjami. Przede wszystkim w województwie warszawskim, a następnie w poznańskim, krakowskim, łódzkim, katowickim i gdańskim. Na uwagę zasługuje mała liczba ZPDW<sup>19</sup> w takich województwach jak szczecińskie i wrocławskie oraz ich dość znaczna aktywność w województwach skierniewickim i ciechanowskim.

Takie zróżnicowanie przestrzenne spowodowane było istnieniem wielu barier administracyjnych, ale urzędy wojewódzkie, które wydawały zezwolenia, miały dużą swobodę decyzyjną. Większość władz wojewódzkich przyjmowała strategię niezwiększania już istniejącej liczby przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, co najwyżej zastępowanie przedsiębiorstw likwidowanych nowymi. Przykładowo w województwie konińskim do roku 1986 nie istniało żadne przedsiębiorstwo z kapitałem zagranicznym, ponieważ władze wojewódzkie doszły do wniosku, że wszelkie potrzeby mieszkańców zaspokajają przedsiębiorstwa krajowe<sup>20</sup>.

## 2.2. Stan inwestycji zagranicznych w Polsce po 1989 r.

### 2.2.1. Źródła danych o inwestycjach zagranicznych

Dane dotyczące inwestycji zagranicznych w Polsce gromadzone są w kilku instytucjach, należą do nich: Główny Urząd Statystyczny, Państwowa Agencja Inwestycji Zagranicznych, Ministerstwo Przekształceń Własnościowych oraz Narodowy Bank Polski. W dalszej części pracy przytaczane są dane z pierwszych trzech źródeł, które obejmują różne zakresy danych i dotyczą różnych podmiotów.

Główny Urząd Statystyczny (GUS) dysponuje jedyną pełną, obejmującą w całości przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym bazą, jaką jest system REGON<sup>21</sup>. Jednakże REGON dostarcza informacji raczej o zamiarach podjęcia działalności, niż o faktycznie podjętych inwestycjach.

Innym źródłem informacji na temat przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym są wszelkiego rodzaju sprawozdania statystyczne, które działające

---

<sup>19</sup>Zagraniczne Przedsiębiorstwa Drobnej Wytwórczości.

<sup>20</sup>W. Skalmowski, op. cit.

<sup>21</sup>Prowadzony przez GUS rejestr pod nazwą REGON (REjestr GOspodarki Narodowej) obejmuje podmioty stosunków cywilno-prawnych prawa polskiego realizujące działalność opisaną w statucie, jak również osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą w Polsce. Obecnie wpis do rejestru REGON jest obligatoryjny dla każdego podmiotu rozpoczynającego działalność na polskim rynku (bez wpisu do rejestru REGON nie można np. otworzyć konta bankowego).

jednostki gospodarcze składają GUS-owi<sup>22</sup>. Informacje zawarte w tych sprawozdaniach, mimo znacznej szczegółowości, obarczone są jedną podstawową wadą — nie składają ich wszystkie podmioty gospodarcze z kapitałem zagranicznym. Ponadto, jak wiadomo, GUS nie stosuje definicji OECD.

Przykładowo do końca 1994 roku ze wszystkich zarejestrowanych w Polsce przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym tylko 38,5% złożyło sprawozdania F-02, 14,5% podmiotów było w trakcie likwidacji lub w stanie upadłości, 11,2% pomimo zarejestrowania nie podjęło jeszcze działalności, 6,3% odmówiło wypełnienia sprawozdań. Do bardzo licznej grupy, bo obejmującej 24,3%, nie udało się GUS-owi dotrzeć (ze względu na zmianę adresu podanego w rejestrze REGON). Ponadto w 475 podmiotach gospodarczych zasygnalizowano posiadanie kapitału zagranicznego, który nie ma odzwierciedlenia w systemie REGON. Tak więc liczba przedsiębiorstw poddanych analizie na podstawie statystycznego sprawozdania finansowego za 1994 r. wyniosła 8775<sup>23</sup>.

**Państwowa Agencja Inwestycji Zagranicznych (PAIZ)** zbiera natomiast dane dotyczące inwestorów zagranicznych, którzy zainwestowali w różnego rodzaju przedsięwzięcia na terenie Polski ponad 1 mln USD. Należy mieć na uwadze, że liczby inwestorów nie można utożsamiać z liczbą spółek, ponieważ jeden inwestor zagraniczny może uczestniczyć w więcej niż jednej spółce na terenie Polski. PAIZ zbiera informacje na temat kapitału zagranicznego w USD, nie zaś, jak to czyni GUS — w PLN.

**Ministerstwo Przekształceń Własnościowych (MPW)** posiada informacje o przedsiębiorstwach objętych procesem prywatyzacyjnym z udziałem kapitału zagranicznego. Ze względu na wycinkowy charakter tych informacji zbiory MPW zawierają najmniejszą liczbę jednostek gospodarczych i niższą od innych źródeł wartość kapitału zagranicznego. Jednak w znacznej mierze informacje zwarte w bazach GUS i PAIZ dotyczą również przedsiębiorstw prywatyzowanych lub inwestorów zagranicznych biorących udział w prywatyzacji polskich przedsiębiorstw.

Różnice między zasobami informacyjnymi poszczególnych instytucji przedstawia tabela 10.

Przedstawione powyżej założenia metodologiczne stosowane przez te instytucje wskazują na znaczną rozbieżność zbiorów. Jednak analiza danych GUS oraz PAIZ pozwala stwierdzić, że znaczna większość kapitału

<sup>22</sup>Np. „Sprawozdanie statystyczne F-02” wraz z „Załącznikiem”, „Roczna ankieta przedsiębiorstwa SP-1”.

<sup>23</sup>GUS, *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych z udziałem kapitału zagranicznego w 1994 r.*, Warszawa 1995.



Tabela 10.

Porównanie zbiorów GUS, PAIZ i MPW o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych dla roku 1994

	GUS — REGON	GUS — F-02	PAIZ	MPW
Liczba jednostek	<b>20 324</b> przedsiębiorstw	<b>8 775</b> przedsiębiorstw	<b>267</b> inwestorów	<b>94</b> przedsiębiorstwa
Kapitał zagraniczny	w REGON-ie nie są zbierane dane o zainwestowanym kapitale	<b>5 891,8</b> mln PLN	<b>4 320,8</b> mln USD	

Źródło: GUS (1995b); PAIZ, *List of Major...*; GUS (1995a); GUS (1995c).

zagranicznego w Polsce skupiona jest w niewielkiej liczbie przedsiębiorstw. Przykładowo analiza wyselekcjonowanej przez GUS zbiorowości podmiotów z kapitałem zakładowym powyżej 1 mln PLN (10 mld starych zł) wykazała, że w grupie 731 podmiotów (8,3% ogółu) znalazło się 85,3% ogółu kapitału zagranicznego zainwestowanego na polskim rynku (według sprawozdań statystycznych). Według PAIZ w 1994 r. grupa 267 największych inwestorów wносиła do Polski ok. 80% ogółu kapitału zagranicznego. Ponadto zarówno z danych GUS i PAIZ wynika podobny skład krajów — źródeł kapitału. Większość napływającego kapitału zagranicznego pochodzi z kilku państw. Inwestycje z USA, Niemiec, Włoch, Francji i Holandii stanowią ok. 70% ogółu inwestycji zagranicznych. Różnorodność źródeł informacji o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych w Polsce wprowadza wiele utrudnień i daleko jest do idealnej sytuacji, w której za zbieranie pełnych i aktualnych danych odpowiedzialna byłaby jedna instytucja. Wobec istniejącej sytuacji najlepszym rozwiązaniem, przy wszystkich zastrzeżeniach, wydaje się komplementarne stosowanie tych źródeł, jakie istnieją.

### 2.2.2. *Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym zarejestrowane w systemie REGON*

Dane z rejestru REGON, mimo że obejmują wszystkie zarejestrowane (niezawsze działające spółki), są bardzo ważnym źródłem informacji, zwłaszcza o preferencjach lokalizacyjnych inwestorów zagranicznych, jeśli przyjąć rejestrację firmy za intencję jej uruchomienia. Nawet jeżeli firma nie zaczęła działać, to lokalizacja została wybrana.

W porównaniu z okresem PRL-u w latach dziewięćdziesiątych nastąpił znaczny wzrost zainteresowania inwestorów zagranicznych działalnością gospodarczą w Polsce. Kolejne lata przynoszą ciągle wzrost liczby zarejestrowanych przedsiębiorstw. Do końca 1994 roku zarejestrowanych było

Tabela 11.

Liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w latach 1990–1995 (Spółki z kapitałem zagranicznym łącznie z zagranicznymi przedsiębiorstwami drobnej wytwórczości)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
liczba przedsiębiorstw	2 507	5 585	10 696	15 816	21 555	24 634

Źródło: GUS, 1992, *Podmioty gospodarcze...*, GUS, 1995, *Rocznik statystyczny...*, GUS, 1996, *Zmiany strukturalne...*

w Polsce 21 555 przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, a w roku następnym przybyło kolejnych 3079 (tabela 11).

### 2.2.3. Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym, które złożyły sprawozdania statystyczne

Bliższe rzeczywistości stanowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych są informacje zawarte w publikacjach GUS na temat wyników finansowych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. Dane te dotyczą przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, które w sposób prawidłowy wypełniły i złożyły do GUS formularze F-02 oraz roczną ankietę przedsiębiorstwa SP-1. Te materiały są podstawą dalszej charakterystyki działania inwestorów zagranicznych w Polsce.

#### Liczba przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym

Liczba przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, które złożyły sprawozdania statystyczne do GUS w 1993 r. wyniosła 7935, w 1994 — 8775, w 1995 — 10235.

Najwięcej (3749) przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym skupia przemysł (tabela 12). Niewiele mniej bezpośrednich inwestycji zagranicznych działa w handlu i naprawach (3514), przy czym ta sekcja charakteryzuje się największą dynamiką przyrostu BIZ w ciągu 5 lat. Znacznie mniej przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym funkcjonuje w obsłudze nieruchomości i firm (1044), transporcie, składowaniu i łączności (609) oraz w budownictwie (573).

Zdecydowanie najwięcej firm z kapitałem zagranicznym posiada w Polsce kapitał niemiecki — 4956 (tabela 13). Inwestorzy amerykańscy mieli udziały w 774 przedsiębiorstwach, a w niewielu mniej — 714 — partycypowali inwestorzy holenderscy. W znacznej liczbie przedsiębiorstw uczestniczą inwestorzy z Włoch (644 spółek), Austrii (619), Francji (591) i Szwecji

Tabela 12.

Liczba przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w poszczególnych sekcjach EKD<sup>24</sup>

Sekcje	1994	1995
Rolnictwo, Łowiectwo i Leśnictwo	129	196
Rybołówstwo i Rybactwo	6	8
Przemysł	3 243	3 749
górnictwo i kopalnictwo	40	56
działalność produkcyjna	3 197	3 687
zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę	6	6
Budownictwo	490	573
Handel i Naprawy	3 087	3 514
Hotele i Restauracje	150	212
Transport, Składowanie i Łączność	527	609
Pośrednictwo finansowe	66	86
Obsługa nieruchomości i firm	887	1 044
Edukacja	33	50
Ochrona zdrowia i opieka socjalna	30	30
Pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna	127	164
Razem	8 775	10 235

Źródło: GUS (1995b), GUS (1997).

cji (543). Lista głównych krajów, których przedsiębiorcy zainwestowali w Polsce jest dość stabilna.

We wszystkich działach gospodarki najwięcej jest działających spółek z kapitałem niemieckim (tabela 14). Jest to oczywiste wobec największej liczby przedsiębiorstw z kapitałem tego kraju. Wśród pozostałych krajów widoczne są pewne preferencje. Np. Holendrzy częściej od pozostałych podejmują działalność w transporcie, składowaniu i łączności (24) oraz w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie (15 przedsiębiorstw), rzadziej natomiast w przemyśle, budownictwie oraz hotelach i restauracjach. Amerykanie najczęściej inwestują w handel i naprawy (166), przemysł (165) obsługę nie-

<sup>24</sup> Ze względu na trudności przystosowania danych dotyczących spółek z kapitałem zagranicznym zbieranych w latach 1989 — 1991 do Europejskiej Klasyfikacji Działalności (EKD) dla tych lat postanowiono operować wychodzącą już z użycia Klasyfikacją Gospodarki Narodowej (KGN). Dane za lata 1993–1995 podawane są już według EKD.

Począwszy od tej tabeli stosowane są skróty pełnych nazw sekcji EKD:

- **Przemysł** oznacza górnictwo i kopalnictwo, działalność produkcyjną oraz zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę;
- **Handel i naprawy** oznaczają handel hurtowy i detaliczny; naprawy pojazdów mechanicznych, motocykli oraz artykułów przeznaczenia osobistego i użytku domowego;
- **Transport, składowanie i łączność** oznaczają transport, gospodarkę magazynową i łączność;
- **Obsługa nieruchomości i firm** oznacza obsługę nieruchomości, wynajem i działalność związaną z prowadzeniem interesów.

Tabela 13.

## Liczba przedsiębiorstw, w których jest obecny kapitał danego kraju

Kraj	1993	1994	1995
RFN	2943	3609	4956
USA	532	559	774
Holandia	388	494	714
Włochy	387	454	644
Austria	475	499	619
Francja	425	449	591
Szwecja	404	437	543
Wlk. Brytania	319	348	441
Dania	181	221	313
Belgia	169	220	308
Szwajcaria	217	248	305

Źródło: GUS (1994b), GUS (1995b), GUS (1997)

UWAGA: liczby przedstawione w tabeli nie sumują się do ogólnej liczby działających w tym okresie spółek z kapitałem zagranicznym, ponieważ istnieją spółki, w których występuje kapitał dwóch i więcej krajów.

ruchoomości i firm (68) oraz budownictwo (30). Szwedzi posiadają udziały w 176 spółkach w przemyśle, co daje im miejsce za Niemcami. Szwedzcy inwestorzy rzadziej od innych podejmują działalność handlową. Znaczna liczba spółek z kapitałem austriackim i francuskim występuje w przemyśle i handlu, ale również w obsłudze nieruchomości i firm (odpowiednio 56 i 52 spółki). Różnice w pozostałych działach są dość niewielkie.

#### Zatrudnienie w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym

Liczba osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym stale wzrasta. W 1990 r. w przedsiębiorstwach tych pracowały 167 173 osoby, a w 1995 r. w przedsiębiorstwach tych zatrudniano już prawie pół miliona osób (495 322).

W 1995 r. najczęściej zatrudniał przemysł — ponad 367 tys. (tabela 15). W drugiej w kolejności wg liczby zatrudnionych lokują się handel i naprawy — ponad 61 tys. osób. W budownictwie pracowało prawie 17,5 tys. Z pozostałych wyróżniały się obsługa nieruchomości i firm oraz transport, składowanie i łączność (odpowiednio ponad 16366 i 14458 pracujących).

Skład podmiotów gospodarczych według liczby zatrudnionych przedstawia tabela 16. Coraz większą grupę spółek z kapitałem zagranicznym stanowią przedsiębiorstwa najmniejsze, zatrudniające do 5 osób. Znacznie zmalał natomiast — od 1993 r. do 1995 r. — udział przedsiębiorstw, które

Tabela 14.

Liczba przedsiębiorstw, w których główny kapitał pochodzi z danego kraju, według sekcji EKD w 1993 r.

Sekcje	Niemcy	USA	Austria	Francja	Szwecja	Holandia	Włochy
Rolnictwo, Łowiectwo i Leśnictwo	34	2	3	1	5	15	5
Rybołówstwo i Rybactwo	2	1	0	0	0	0	0
Przemysł	1091	165	145	136	176	126	152
Budownictwo	193	30	28	19	19	8	15
Handel i Naprawy	867	166	158	140	99	129	125
Hotele i Restauracje	41	9	11	7	5	3	10
Transport, Składowanie i Łączność	187	18	13	13	15	24	11
Pośrednictwo finansowe	10	2	4	2	1	2	1
Obsługa nieruchomości i firm	196	68	56	52	34	35	25
Edukacja	6	0	0	0	0	0	0
Ochrona zdrowia i opieka socjalna	10	1	2	1	2	1	0
Pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna	28	8	4	10	6	0	4
Razem	2665	470	424	381	362	343	348

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

zatrudniały od 5 do 50 osób, a zwłaszcza skurczyło się zatrudnienie w przedziale od 50 do 500 osób. Udziały większych przedsiębiorstw w ich ogólnej liczbie są na niskim poziomie (1% — zatrudniające od 501 do 1000 osób, 0,6% — zatrudniające powyżej 1000 osób). Istotny jest jednak fakt, iż w latach 1993–1995 podwoił się udział największych przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym.

Wśród dużych (pod względem zatrudnienia) przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym przeważają przedsiębiorstwa zaliczane do przemysłu (1068 przedsiębiorstw), tabela 17. Na drugim miejscu wśród przedsiębiorstw dużych znajduje się sekcja handlu i napraw (503), a na trzecim obsługa nieruchomości i firm. Dopiero na czwartym miejscu lokują się firmy budowlane. Niemal identyczna kolejność występuje wśród przedsiębiorstw średnich (do tej kategorii zaliczanych jest więcej firm transportowych niż budowlanych). Jedynie wśród jednostek małych przeważają przedsiębiorstwa handlowe (2150). W tej kategorii na drugim miejscu znajduje się przemysł (1035), a na trzecim i czwartym, podobnie jak miało to miejsce wśród jednostek dużych, obsługa nieruchomości i firm oraz budownictwo.

Tabela 15.

Liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym w poszczególnych sekcjach EKD w 1994 i 1995 r.

Sekcje	1994	1995
Rolnictwo, Łowiectwo i Leśnictwo	3 305	3 531
Rybołówstwo i Rybactwo	10	15
Przemysł	276 647	367 668
górnictwo i kopalnictwo	1 862	2 546
działalność produkcyjna	273 858	364 242
zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę	927	880
Budownictwo	17 541	17 410
Handel i Naprawy	44 578	61 466
Hotele i Restauracje	5 199	7 850
Transport, Składowanie i Łączność	11 196	14 458
Pośrednictwo finansowe	964	1 848
Obsługa nieruchomości i firm	10 781	16 366
Edukacja	431	432
Ochrona zdrowia i opieka socjalna	400	399
Pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna	2 800	3 879
Polska	373 852	495 322

Źródło: GUS, *Wyniki finansowe...*; X96.

Tabela 16.

Skład podmiotów według liczby pracujących

Liczba pracujących	1993	1994	1995
	% przedsiębiorstw o wskazanym zatrudnieniu		
do 5 osób	34,3	44,2	47,6
5–50 osób	44,0	41,8	37,6
51–500 osób	20,4	12,7	13,2
501–1000 osób	1,0	0,8	1,0
powyżej 1000 osób	0,3	0,5	0,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS (1994b), GUS (1995b), GUS (1997).

### Kapitał zakładowy

Z danych zawartych w tabeli 18, wynika, że jest nieustający napływ inwestycji zagranicznych do Polski. W 1993 r. wartość zagranicznego kapitału zakładowego przekraczała 3,5 mld PLN, by rok później zbliżyć się do 5,9 mld PLN. Do końca 1995 r. inwestorzy zagraniczni zainwestowali w Polsce ponad 9,8 mld PLN. Wartości te wskazują, że wzrost wartości inwestycji zagranicznych w Polsce charakteryzuje się znaczną dynamiką. Jedynie w 1994 r. napłynęło do Polski ponad 2,3 mld PLN w postaci bezpośrednich

Tabela 17.

Liczba spółek w podziale na jednostki duże, średnie i małe według sekcji EKD w 1995 r.<sup>25</sup>

Sekcje	Jednostki duże	Jednostki średnie	Jednostki małe
Rolnictwo, Łowiectwo i Leśnictwo	44	59	93
Rybołówstwo i Rybactwo	0	0	8
Przemysł	1 068	1 640	1 035
górnictwo i kopalnictwo	10	26	20
działalność produkcyjna	1 058	1 614	1 015
zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę	×	×	×
Budownictwo	134	127	312
Handel i Naprawy	503	861	2 150
Hotele i Restauracje	50	52	110
Transport, Składowanie i Łączność	117	181	311
Pośrednictwo finansowe	23	25	38
Obsługa nieruchomości i firm	144	238	662
Edukacja	4	9	37
Ochrona zdrowia i opieka socjalna	6	4	20
Pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna	34	39	91
Ogółem spółki	2 129	3 235	4 871

× — wypełnienie pozycji jest niemożliwe lub niecelowe

Źródło: GUS (1997).

inwestycji zagranicznych (stanowiło to 66% kapitału zagranicznego, jaki został zainwestowany do końca 1993 r.). Jeszcze wyższą dynamiką napływu inwestycji zagranicznych charakteryzował się rok 1995. W tym roku napłynęły do Polski prawie 4 mld PLN, co stanowiło prawie 67% kapitału zagranicznego zainwestowanego do końca 1994 r. Przyjmując wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 1993 r. za 100% do końca 1995 r. zanotowano w Polsce wzrost wartości BIZ o 277%.

Do roku 1994 najwięcej kapitału zagranicznego w Polsce pochodziło z Niemiec. Przykładowo w 1991 roku Niemcy deklarowały zainwestowanie w Polsce 1226,7 mld starych złotych<sup>26</sup>, a drugie w tabeli USA tylko 743,3 mld. Z biegiem lat wzrastała wartość inwestycji realizowanych przez

<sup>25</sup> **Jednostki duże** są to podmioty gospodarcze, w których liczba pracujących przekracza 50 osób w sekcjach Górnictwo i kopalnictwo oraz Działalność produkcyjna i 20 osób w pozostałych sekcjach; **jednostki średnie** są to podmioty gospodarcze, w których liczba pracujących zawarta jest w przedziale od 6 do 50 osób (włącznie) w sekcjach Górnictwo i kopalnictwo oraz Działalność produkcyjna i w przedziale od 6 do 20 osób (włącznie) w pozostałych sekcjach; **jednostki małe** są to podmioty gospodarcze, w których liczba pracujących nie przekracza 5 osób.

<sup>26</sup>Przeliczono z dolarów USA według kursu NBP w dniu wydania zezwolenia (GUS, 1992).

Tabela 18.

## Łączna wartość zakładowego kapitału zagranicznego zainwestowanego w Polsce

	1993	1994	1995
zakładowy kapitał zagraniczny (mln PLN)	3 547,4	5 891,8	9 836,5

Źródło: GUS (1994b), GUS (1995b), GUS (1997).

USA, dlatego już w 1994 roku Amerykanie stali się największym inwestorem w Polsce inwestując prawie 1 248 mln PLN. Na dalszych miejscach znajdowali się: Niemcy (1 145 mln PLN), Włochy (776), Holandia (722) oraz Szwajcaria (336). Nieco odmienną sytuację przyniósł rok 1995. Ponownie kapitał niemiecki zajął pierwsze miejsce wśród bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce (1 914,2 mln PLN). Zdobył on minimalną przewagę nad kapitałem amerykańskim, którego wartość sięga 1 880,2 mln PLN. Na trzecim miejscu znalazł się w 1995 r. kapitał holenderski (1 223,3 mln PLN), który jest znacznie wyższy od kolejnego — włoskiego (782,2 mln PLN). Procentowy udział kapitałów poszczególnych krajów w ogólnym zakładowym kapitale zagranicznym prezentuje tabela 19.

Tabela 19.

## Udział poszczególnych krajów w zagranicznym kapitale zakładowym

Kraj	1993	1994	1995
RFN	22,9	19,4	19,5
USA	16,4	21,2	19,1
Holandia	8,3	12,3	12,4
Włochy	19,3	13,2	7,9
Szwajcaria	2,1	5,7	6,5
Francja	5,2	3,3	5,8
W. Brytania	2,5	5,4	5,3
Australia	0,6	0,3	4,9
Austria	5,0	4,1	3,5
Szwecja	3,3	2,8	2,8
pozostałe	14,4	12,3	12,3
Polska	100%	100%	100%

Źródło: GUS (1994b), GUS (1995b), GUS (1997).

Do końca 1995 roku najwięcej kapitału zagranicznego zainwestowano w przemysł (ponad 6,7 mld PLN), a w szczególności w działalność produkcyjną (tabela 20). Oznacza to wzrost wartości, w porównaniu z rokiem poprzednim, o 56%. Znacznie wyższą dynamiką wartości inwestycji zagranicznych charakteryzował się dział handlu i napraw. W samym 1995 roku



zainwestowano tu 1070 mln PLN, co w porównaniu z łącznym kapitałem zainwestowanym w tym dziale do końca 1994 r. daje wzrost o 118%. Trzeci dział — transport i łączność — skupiał 366,5 mln PLN. Na kolejnych miejscach znalazły się, w 1995 r., budownictwo (229,1) oraz obsługa nieruchomości i firm (230,1 mln PLN).

Tabela 20.

**Wartość zagranicznego kapitału zakładowego w poszczególnych sekcjach w 1994 i 1995 r.  
w mln PLN**

Sekcje	1994	1995
Rolnictwo, Łowiectwo i Leśnictwo	26,6	37,7
Rybołówstwo i Rybactwo	0,1	0,2
Przemysł	4 308,0	6 713,1
górnictwo i kopalnictwo	26,6	43,0
działalność produkcyjna	4 276,2	6 665,0
zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę	5,2	5,1
Budownictwo	98,7	229,1
Handel i Naprawy	907,8	1 978,4
Hotele i Restauracje	75,3	116,2
Transport, Składowanie i Łączność	158,7	366,5
Pośrednictwo finansowe	23,5	83,9
Obsługa nieruchomości i firm	243,9	230,1
Edukacja	1,5	1,1
Ochrona zdrowia i opieka socjalna	1,5	2,4
Pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna	49,2	77,8
<b>Polska</b>	<b>5 891,8</b>	<b>9 836,5</b>

Źródło: GUS (1995b), GUS (1997).

### *Nakłady inwestycyjne*

Ważnym wskaźnikiem charakteryzującym bezpośrednio inwestycje w Polsce są nakłady inwestycyjne ponoszone przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym. Wartość nakładów inwestycyjnych stale i znacznie wzrasta (tabela 21). W 1989 roku wyniosła ona ok. 21.9 mln PLN, zaś 1995 r. nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym osiągnęły już wartość 7 692,6 mln PLN

Wartości zaprezentowane w tabeli 22 pokazują, że najwyższe nakłady inwestycyjne ponosiły w 1995 roku przedsiębiorstwa zajmujące się działalnością produkcyjną (4521 mln PLN). W porównaniu z rokiem 1994 był to wzrost o 74%. Na drugim miejscu były spółki handlowe (ponad 1510 mln PLN), a na trzecim — trudniące się pośrednictwem finansowym

Tabela 21.

## Nakłady inwestycyjne poniesione przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym\*

Rok	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Nakłady w mln PLN	21,9	139,0	417,3	944,0	1 409,0	3 914,6	7 692,6

Źródło: GUS (1994b), GUS (1995b), GUS (1997).

\* Dane za lata 1989–1993 obejmują spółki, które złożyły sprawozdania statystyczne za 1993 r. Oznacza to, że nie ma w tabeli wartości nakładów spółek, które nie złożyły sprawozdań za 1993 r., a ponosiły je w tym roku i w latach poprzednich. Dane za 1994 i 1995 r. dotyczą spółek, które złożyły sprawozdania statystyczne za kolejne lata.

(412,8 mln PLN). Oba te działy charakteryzowały się wzrostem nakładów odpowiednio o 289% i 312%. Na dalszych miejscach pod względem wysokości nakładów inwestycyjnych znalazły się działy: transport, składowanie i łączność (prawie 390 mln PLN i wzrost w porównaniu z 1994 r. o 182%), budownictwo (362,5 mln PLN, wzrost o 247%) oraz obsługa nieruchomości (287 mln PLN, wzrost o 170%).

Tabela 22.

## Nakłady inwestycyjne w poszczególnych branżach w 1994 i 1995 r. w mln PLN

Sekcje	1994	1995
Rolnictwo, Łowiectwo i Leśnictwo	24,1	41,0
Rybołówstwo i Rybactwo	×	0,1
Przemysł	2 611,2	4 548,3
górnictwo i kopalnictwo	17,1	27,0
działalność produkcyjna	2 574,2	4 521,0
zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę	19,9	0,3
Budownictwo	146,5	362,5
Handel i Naprawy	523,9	1 511,7
Hotele i Restauracje	58,7	106,3
Transport, Składowanie i Łączność	213,6	389,8
Pośrednictwo finansowe	132,3	412,8
Obsługa nieruchomości i firm	168,9	287,0
Edukacja	1,0	3,0
Ochrona zdrowia i opieka socjalna	0,4	0,9
Pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna	33,9	29,1
Polska	3 914,6	7 692,6

× — wypełnienie jest niemożliwe lub niecelowe.

Źródło: GUS (1995b), GUS (1997).

#### 2.2.4. Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Polsce

Od 1993 r. Państwowa Agencja Inwestycji Zagranicznych tworzy listę inwestorów zagranicznych, którzy zainwestowali w Polsce ponad 1 mln USD. Są to więc informacje o największych inwestorach zagranicznych w Polsce, których udział w ogólnej wartości kapitału zagranicznego szacuje się na 80%. Do końca 1994 r. na liście PAIZ znalazło się 267 inwestorów, którzy łącznie zainwestowali 4320 mln USD. Rok 1995 zamknął się łączną wartością inwestycji 6832,2 mln USD. Kapitał ten zainwestowało łącznie 362 inwestorów.

Wśród nich największym w 1995 r. był amerykański koncern IPC, który zainwestował 290 mln USD w Zakłady Celulozowo-Papiernicze w Kwidzynie (tabela 23). Na kolejnych pięciu miejscach znaleźli się inwestorzy, których nakłady wyniosły ponad 250 mln USD. Byli to: International Finance Corporation — 277,3 mln USD (inwestycje w polski przemysł: udziały w Hucie Sandomierz, w Hucie Warszawa), Coca-Cola Amatil — 275 mln USD (w 1995 roku amerykańska filia Coca-Coli w Polsce została przejęta przez australijską filię Coca-Cola Comp. stąd obserwowany jest również w danych GUS znaczny wzrost udziału kapitału australijskiego w zagranicznym kapitale zakładowym), EBRD — 264 mln USD (działający w bankowości i uczestniczący kapitałowo w wielu przedsięwzięciach na terenie kraju, np. udziały Hucie Pilkington-Sandomierz, Fiat Auto Poland), FIAT — 260 mln USD (produkcja samochodów osobowych), Polsko-Amerykański Fundusz Inwestycyjny — 252,4 mln USD (udziały w polskim sektorze prywatnym, np. w Polservice, w Zakładach Metali Lekkich w Kętach). Z pozostałych czternastu inwestorów tylko pięciu zainwestowało poniżej 100 mln USD.

Prezentowana w tabeli „20” inwestorów wyłożyła prawie 49% kapitału zainwestowanego przez całą grupę największych inwestorów zagranicznych w Polsce. W porównaniu z rokiem 1994, w następnym roku udział „20” spadł o ok. 8 punktów procentowych. Świadczy to o zwiększającym się zainteresowaniu kapitału zagranicznego lokowaniem w Polsce znacznych pieniędzy. Przykładowo średnio w 1994 r. na 1 inwestora przypadało 16,2 mln USD, a w 1995 wartość ta wzrosła do 18,9 mln USD.

W 1995 r. wśród 362 inwestorów, którzy zainwestowali w Polsce ponad 1 mln USD, znalazło się 79 z Niemiec, z łącznym kapitałem w wysokości 683 mln USD, 62 z USA (kapitał 1 698 mln USD), 29 z Francji (574 mln USD) i 23 z Austrii (248 mln USD). Pod względem wielkości zainwestowanego kapitału na pierwszym miejscu uplasowali się inwestorzy amerykańscy, a za nimi kolejno: korporacje międzynarodowe

Tabela 23.

20 najważniejszych inwestorów w 1994 i 1995 roku<sup>27</sup>

1994			1995		
Inwestor	Kraj pochodzenia	mln USD	Inwestor	Kraj pochodzenia	mln USD
FIAT	Włochy	260	IPC	USA	290
Coca-Cola	USA	235	International Finance Corporation	Międzynar.	277
EBRD	Międzynar.	222	Coca Cola Amatil	Australia	275
IFC	Międzynar.	218	EBRD	Międzynar.	264
Pol-Amer. Ent. Fund.	USA	207	FIAT	Włochy	260
IPC	USA	193	Pol-Amer. Ent. Fund.	USA	254
ABB	Międzynar.	150	Thompson Consumer Electronics	Francja	185
Thomson Consumer E.	Francja	147	Pilkington	W. Brytania	166
Procter & Gamble	USA	104	ABB	Międzynar.	161
Curtis	USA	100	ING Group	Holandia	140
Unilever	Międzynar.	98	Unilever	Międzynar.	138
Epstein	USA	90	Procter&Gamble	USA	131
Philips	Holandia	65	Nestle	Szwajcaria	122
ING Bank	Holandia	56	Michelin	Francja	112
Pepsico	USA	55	Curtis	USA	100
Fortrade Financing	Włochy	55	Philips	Holandia	95
Cimenteries CBR	Międzynar.	54	Epstein	USA	90
Nestle	Szwajcaria	50	British American Tobacco Ind. Plc.	Międzynar.	88
Continental Can Europe	Niemcy	47	SHV Europa B.V.	Holandia	85
Ameritech	USA	45	Alcatel	Hiszpania	84
Łącznie 20 inwestorów	2451 mln USD		Łącznie 20 inwestorów	3317 mln USD	

Źródło: PAIZ.

(1101 mln USD), inwestorzy niemieccy, francuscy i włoscy, którzy zainwestowali łącznie 459 mln USD.

Wśród branż, które skupiały w 1995 r. najwięcej inwestycji zagranicznych wymienić należy przede wszystkim przemysł (4325,6 mln USD, w ramach przemysłu wyróżniały się przemysł spożywczy — 1357,5 mln USD i przemysł elektromaszynowy — 1079,9 mln USD). Druga co do wielkości zainwestowanego kapitału branża — finanse — skupiała 1278,6 mln USD, a trzecia — budownictwo — 496 mln USD (tabela 24).

<sup>27</sup> W 1996 roku zaszły na liście ponownie poważne zmiany. Najważniejszą z nich jest powrót na pierwsze miejsce FIAT-a, który do końca lipca 1996 r. zainwestował w Polsce 702 mln USD. Taki wzrost inwestycji włoskiego koncernu wynika ze spłaty długów, jaki FIAT przejął po FSM. Za FIAT-em uplasowali się kolejno następujący inwestorzy: EBRD (608,3 mln USD), ING Group (343 mln USD) i IPC (341 mln USD). Według stanu na koniec lipca 1996 r. średnio jeden inwestor z grupy, która zainwestowała ponad 1 mln USD, ulokował w Polsce 23,7 mln USD.

Tabela 24.

Kapitał wniesiony przez największych inwestorów zagranicznych do poszczególnych branż  
w mln USD

Branże	1994	1995
Przemysł	2 588,6	4 325,6
Finanse	817,8	1 278,6
Budownictwo	279,4	496,2
Handel	237,3	364,3
Telekomunikacja	240,4	289,7
Transport	24,9	29,9
Pozostałe	132,4	47,9
Polska	4 320,8	6 832,2

Źródło: PAIZ.

Zgromadzone informacje na temat największych inwestorów zagranicznych w Polsce dowodzą, że Polska jest terenem zainteresowań największych koncernów światowych. Ma to podwójne znaczenie dla polskiej gospodarki, jak i dla polskich regionów, w których zlokalizowane są przedsiębiorstwa z udziałem kapitału największych i najbardziej znanych koncernów. Przedsiębiorstwa te niewątpliwie oddziałują na rozwój kraju i regionu i ponadto, co jest ważne, zwłaszcza w przypadku znanych koncernów — liderów w branżach — występuje efekt naśladownictwa. Bardzo dobrym przykładem podążania innych firm zagranicznych za liderem — lub konkurentem — jest gmina Raszyn koło Warszawy. Po pierwszej inwestycji IKEI nastąpił znaczny wzrost zainteresowania inwestorów zagranicznych tą gminą<sup>28</sup>.

Analizując informacje posiadane przez PAIZ można przewidywać, że wartość kapitału zainwestowana przez największych inwestorów zagranicznych będzie wzrastać nie tylko dzięki pojawianiu się nowych inwestorów, ale również dzięki rozszerzaniu działalności tych, którzy już są w Polsce. Obserwacja danych na temat planów inwestycyjnych pozwala stwierdzić, że inwestorzy zagraniczni na ogół realizują inwestycje zgodnie z deklaracjami, mimo że w znacznej części przypadków obietnice inwestycyjne nie były sformalizowane. W 1995 roku wartość zobowiązań największych inwestorów zagranicznych była na poziomie 5249,6 mln USD.

### 2.2.5. Inwestycje zagraniczne w procesie prywatyzacji

Kapitał zagraniczny uczestniczy również w procesie prywatyzacji. Biorą w nim udział przede wszystkim znaczący inwestorzy, którzy mogą zasilić re-

<sup>28</sup>Zob. szerzej: PAIZ, *Kapitał zagraniczny w gminach sukcesu*, (w druku).

strukturyzowane przedsiębiorstwa finansowo, technologicznie i organizacyjnie. Istniejące trzy główne sposoby prywatyzowania przedsiębiorstw państwowych są w różnym stopniu dostępne obcemu kapitałowi.

1. **Prywatyzacja kapitałowa** polega na przekształceniu przedsiębiorstwa państwowego w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa. Spółka ta może być dalej prywatyzowana kapitałowo przez indywidualną sprzedaż akcji (lub udziałów) bądź poprzez wniesienie akcji (lub udziałów) do Narodowych Funduszy Inwestycyjnych. Spółki o szczególnym znaczeniu dla państwa mogą być prywatyzowane indywidualnie na szczególnych warunkach ustalonych przez Radę Ministrów. W jednoosobowe spółki Skarbu Państwa przekształcane są przedsiębiorstwa o działalności nierolniczej — duże, zarówno pod względem liczby zatrudnionych jak i posiadanego majątku.

W latach 1990–1995 przekształcono w jednoosobowe spółki Skarbu Państwa 1077 przedsiębiorstw państwowych.

2. **Prywatyzacja przez likwidację**, która polega na likwidacji przedsiębiorstwa państwowego w celu sprzedaży jego majątku, wniesienia do spółki lub oddania w odpłatne użytkowanie. Ta droga prywatyzacji przeznaczona jest dla przedsiębiorstw małych i średnich.

Do końca 1995 roku poddano likwidacji 2477 przedsiębiorstw państwowych. Najpopularniejszą formą prywatyzacji przez likwidację przedsiębiorstwa państwowego jest oddanie go w leasing spółkom pracowniczym. W ten sposób powstało 758 spółek. Majątek 378 przedsiębiorstw sprzedano (wśród kupujących były też spółki pracownicze), a w 80 przypadkach wniesiono majątek likwidowanych przedsiębiorstw do spółek Skarbu Państwa. W 63 przedsiębiorstwach państwowych zastosowano mieszane sposoby sprzedaży mienia.

3. **Włączenie majątku likwidowanego przedsiębiorstwa gospodarki rolnej do Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa** (którym dysponuje Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa) celem restrukturyzacji i prywatyzacji, która może się odbywać przez sprzedaż, wniesienie do spółki lub oddanie w odpłatne użytkowanie. Ta droga prywatyzacji rozpoczęła się w czerwcu 1992 i od tego czasu AWRSP przejęła 1654 PGR-y, z których nieruchomości utworzono 1831 gospodarstw Skarbu Państwa. Z przejętych gruntów (1994 r.) sprzedano zaledwie 3%, wydzierżawiono 50%, pod tymczasowy zarząd oddano 33% a administrowanie 9%. Przejęte przez AWRSP PGR-y zatrudniały 192,5 tys. osób, z czego wobec zmniejszenia zatrudnienia straciło pracę 69%.

Do końca 1995 r. powstało, w toku prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, 113 spółek z kapitałem zagranicznym. Z tego 73 spółki po-

wstały w wyniku udostępnienia akcji lub udziałów jednoosobowych spółek Skarbu Państwa, a 40 w wyniku wniesienia majątku zlikwidowanych przedsiębiorstw państwowych (tabela 25). Największy przyrost spółek powstałych w wyniku prywatyzacji z udziałem kapitału zagranicznego odnotowano w roku 1993 (utworzono 36 spółek tego typu).

Tabela 25.

**Spółki z udziałem kapitału zagranicznego powstałe w procesie prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych**

Stan w dniu:	Ogółem	Prywatyzacja w wyniku	
		udostępnienia akcji (udziałów) jednoosobowych spółek Skarbu Państwa	wniesienia majątku zlikwidowanych przedsiębiorstw państwowych
31.12.1990	2	—	2
31.12.1991	15	7	8
31.12.1992	39	24	15
31.12.1993	75	51	24
31.12.1994	94	64	30
31.12.1995	113	73	40

Źródło: GUS (1995a).

113 przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym stanowiło w 1995 r. 44,8% wszystkich prywatnych spółek powstałych w wyniku prywatyzacji (tabela 26). Wartość ta jest najmniejsza od roku 1992 kiedy nastąpił, po dość słabych latach 1990 i 1991, znaczny wzrost zainteresowania inwestorów zagranicznych prywatyzacją. Minimalny spadek uczestnictwa inwestorów zagranicznych kosztem polskiego kapitału świadczy o coraz większych możliwościach i sile rodzimego kapitału prywatnego. Mimo to kapitał zagraniczny pozostaje wciąż bardzo ważnym uczestnikiem prywatyzacji. Inwestorzy zagraniczni uczestniczą głównie w prywatyzacji przez udostępnienie akcji (udziałów) jednoosobowych spółek Skarbu Państwa, stąd też ich udział w ogólnej liczbie spółek prywatnych powstałych tą drogą jest wyższy niż w prywatyzacji przez wniesienie majątku zlikwidowanych przedsiębiorstw państwowych.

Wśród krajów, które najczęściej uczestniczą w procesie prywatyzacji na pierwszym miejscu znajdują się Niemcy (38 spółek), a następne są: USA (17), Holandia (15), Wielka Brytania (9) oraz Szwecja i Szwajcaria (po 6). Pozostałe kraje posiadają udziały w mniej niż 5 spółkach powstałych w procesie prywatyzacji (tabela 27).

Tabela 26.

Udział spółek z udziałem kapitału zagranicznego w ogóle spółek prywatnych powstałych w procesie prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (%)

Stan w dniu:	Ogółem	W wyniku	
		udostępnienia akcji (udziałów) jednoosobowych spółek Skarbu Państwa	wniesienia majątku zlikwidowanych przedsiębiorstw państwowych
31.12.1990	20,0	—	50,0
31.12.1991	32,6	23,3	50,0
31.12.1992	48,8	47,1	51,7
31.12.1993	48,1	52,0	41,4
31.12.1994	45,4	47,8	41,1
31.12.1995	44,8	45,6	43,5

Źródło: GUS (1995a).

Tabela 27.

Spółki z udziałem kapitału zagranicznego powstałe w procesie prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych według kraju pochodzenia kapitału

	Ogółem		
	1993	1994	1995
RFN	28	35	38
USA	11	14	17
Holandia	11	12	15
Wielka Brytania	5	6	9
Szwecja	3	5	6
Szwajcaria	2	4	6
Austria	3	3	4
Francja	1	2	4
Dania	2	3	3
Hiszpania	2	2	2
Luksemburg	2	2	2
Kanada	1	2	2
Finlandia	1	1	1
Hongkong	1	1	1
Włochy	1	1	1
Rosja	1	1	1
Irlandia	0	0	1

Źródło: GUS (1994c), GUS (1995a), GUS (1996b).

### 2.3. Bilans bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce

Dynamika liczby przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym oraz dynamika wartości kapitału zainwestowanego wskazują, że Polska jest atrak-



cyjnym terenem podejmowania działalności w formie BIZ. Szczególnie przyciągają inwestorów przemysł, finanse, budownictwo, handel.

Porównanie dynamiki napływu kapitału zagranicznego do Polski (obecnie) i Hiszpanii (przed wstąpieniem do EWG) pozwala założyć zwiększanie wolumenu inwestycji zagranicznych w Polsce w miarę zbliżania się pełnej integracji z Unią Europejską. A. B. Czyżewski, W. Orłowski i L. Zienkowski, autorzy ekonomicznego scenariusza rozwoju Polski do 2005 r. prognozowali w roku 1992 napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, inwestycji portfelowych oraz długo- i średnioterminowych nowych kredytów do Polski w wysokości 2–3 mld USD rocznie w latach 1993–1998 (ok. 1–2% PKB)<sup>29</sup>. Ostrożność autorów, określających dany scenariusz jako optymistyczny, wydaje się nieuzasadniona, ponieważ — jak wykazują dane PAIZ — w 1994 r. stan tylko bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce wyniósł ponad 4,3 mld USD, w rok później ponad 6,8 mld USD, zaś dane z końca 1996 r. wykazują, że najwięksi inwestorzy zagraniczni w Polsce zainwestowali łącznie nieco ponad 12 mld USD.

W latach 1999–2001 powinno się oczekiwać napływu kapitału w wysokości ok. 5 mld USD netto rocznie (2,5% PKB), a w latach 2002–2005 — od 7 do 14 mld USD rocznie (4–5% PKB).

Przyszłość pokaże, czy prognozy na dalszy okres również okażą się zaniżone, ponieważ w najbliższych latach można liczyć na dalszą ekspansję koncernów zagranicznych związaną m.in. z prywatyzacją kolejnych działów gospodarki (telekomunikacja, ubezpieczenia itp.).

### **3. Wymiar regionalny bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce**

#### **3.1. Inwestycje zagraniczne w przestrzeni regionalnej i lokalnej**

Dane statystyczne będące podstawą analizy pochodzą z publikacji GUS na temat wyników finansowych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w 1993 r. i 1995 r., a także ze zbiorów GUS na temat sytuacji społeczno-gospodarczej w gminach<sup>30</sup>.

<sup>29</sup>A. B. Czyżewski, W. Orłowski, L. Zienkowski, *Poland: Optimistic Scenario of Economic Development Until 2005*, opracowanie wykonane w EUROREG-u w ramach programu „Europa Środkowo-Wschodnia 2000”, za: G. Gorzelak, B. Jałowicki, *Optymistyczny scenariusz rozwoju Polski do roku 2005*, EUROREG, Warszawa 1992.

<sup>30</sup>Dane GUS scharakteryzowano w części II, rozdział 2, p. 2.2.1: Źródła danych o inwestycjach zagranicznych. Trzeba mieć na uwadze ufność tych danych, bowiem informacje zebrano metodą przedsiębiorstw nie zaś zakładową.

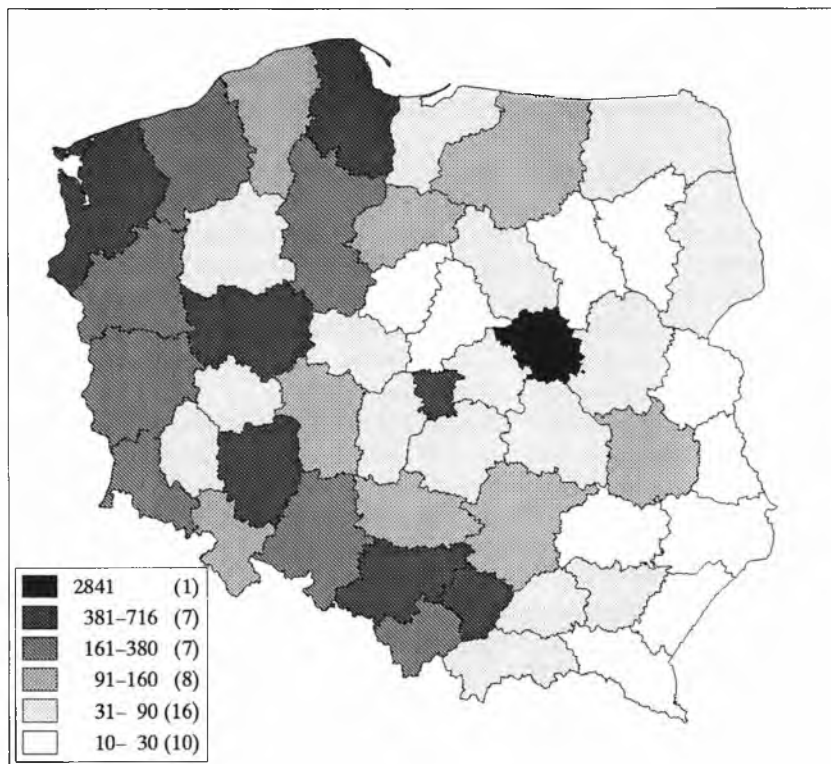
### 3.1.1. Rozmieszczenie przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w układzie wojewódzkim

Najwięcej przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym — 2841 — działało w 1995 r. w województwie warszawskim (mapa 1). Stanowiło to prawie 28% grupy firm, które nadesłały do GUS sprawozdania statystyczne. Znaczne są również liczby zagranicznych przedsiębiorstw zlokalizowanych w województwach, w których istnieją duże aglomeracje; od 380 (3,7%) do 91 (0,9%) firm mieści się w większości województw Polski zachodniej, w kilku południowych i tylko dwu wschodnich. Wyraźnie mniej przedsiębiorstw jest w województwach wschodnich, ale też centralnych i niektórych zachodnich.

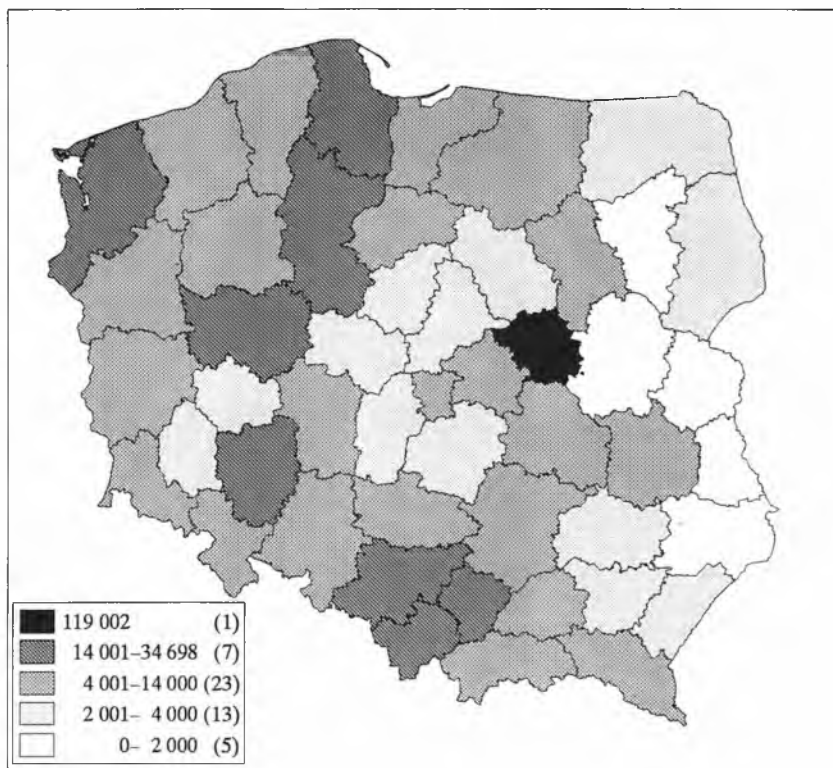
Podobny rozkład geograficzny przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym występuje, jeśli ich nasilenie mierzyć liczbą zatrudnionych pracowników (mapa 2). Generalnie więcej pracowników zatrudnionych jest w województwach aglomeracyjnych, zachodnich, północnych i południowych, mniej zaś w Polsce centralnej i wschodniej. Najmniejszą liczbą zatrudnionych w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym — poniżej 2001 — charakteryzuje się pięć województw Polski wschodniej (łomżyńskie, siedleckie, chełmskie, białkopodlaskie, zamojskie).

Nieco inaczej przedstawia się zróżnicowanie regionalne mierzone wielkością zagranicznego kapitału zakładowego, z tym, że ponownie zdecydowanym liderem jest województwo stołeczne (kapitał w wysokości 3862,6 mln PLN, mapa 3). Na drugim miejscu znalazła się grupa pięciu województw: poznańskie, wrocławskie, łódzkie, katowickie i bielskie (z kapitałem 331–777 mln PLN). 11 województw położonych w różnych częściach kraju skupiało kapitał zagraniczny w wielkości od 111 do 330 mln PLN. Najliczniejszą grupę tworzyły 24 województwa z zagranicznym kapitałem zakładowym powyżej 20 i poniżej 111 mln PLN. Województwa tej grupy również nie koncentrują się w określonej części Polski. Natomiast województwa o najniższej wartości kapitału zagranicznego skupione były, oprócz konińskiego i wrocławskiego, w Polsce wschodniej.

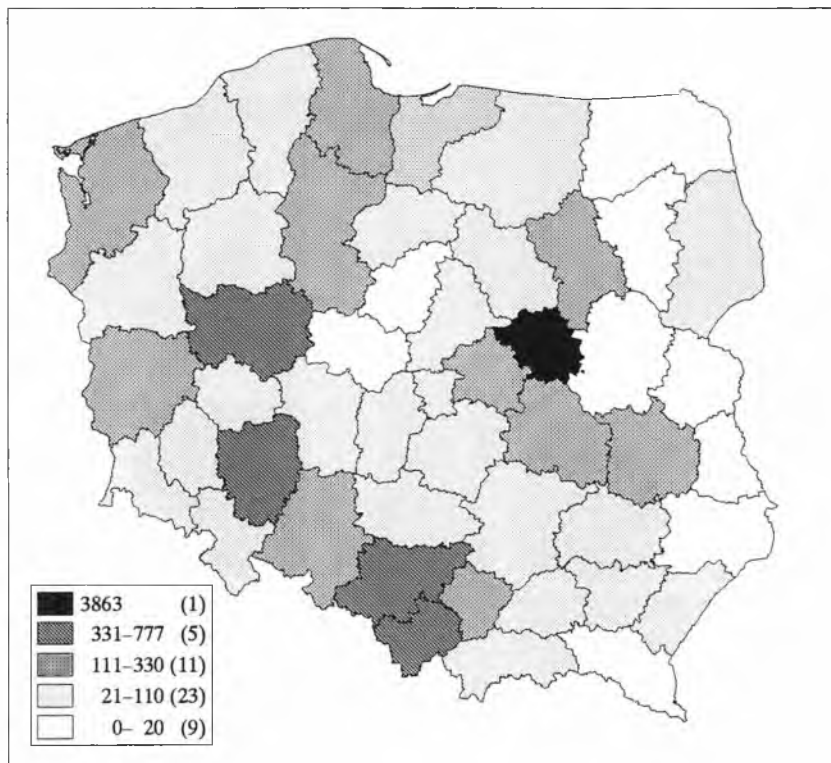
Najbardziej zróżnicowany przestrzennie jest rozkład nakładów inwestycyjnych poniesionych przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym w 1995 r. (mapa 4). Za województwem warszawskim, w którym wystąpiły największe nakłady inwestycyjne, znalazło się 12 województw o nakładach wartości 151–633 mln PLN. Do grupy tej należały cztery województwa Polski północnej i północno-zachodniej (koszalińskie, gdańskie, elbląskie, olsztyńskie), trzy województwa zachodniej części kraju (poznańskie, zielonogórskie i wrocławskie), cztery województwa Polski południowej i południowo-wschodniej (katowickie, krakowskie, bielskie, tarnobrzeskie) oraz



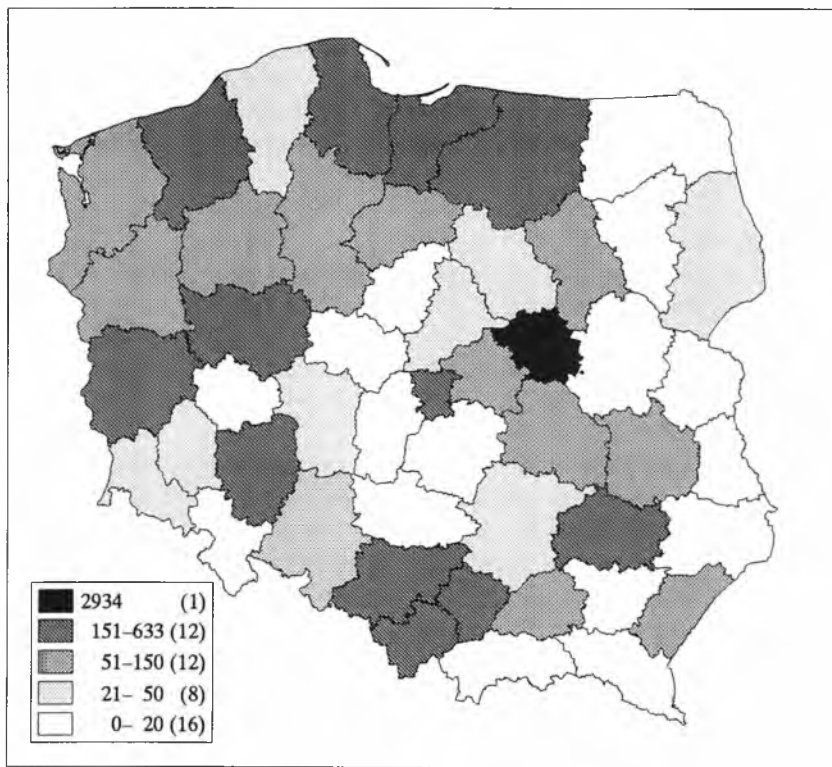
**Mapa 1. Liczba przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w 1995 r.**



Mapa 2. Liczba pracujących w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym w 1995 r.



**Mapa 3. Zagraniczny kapitał zakładowy w 1995 r. w mln PLN**



**Mapa 4. Nakłady inwestycyjne poniesione przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym w 1995 r., w mln PLN**

łódzkie w centrum kraju. Wśród województw kolejnej grupy znalazły się regiony reprezentujące wszystkie części Polski, podobnie jak w przypadku dwóch grup o najniższych nakładach inwestycyjnych. W tych dwóch grupach (0–20 i 21–50 mln PLN) znajdują się przede wszystkim województwa Polski wschodniej i środkowej, ale również liczna jest reprezentacja części zachodniej (śląskie, leszczyńskie, legnickie, jeleniogórskie, wałbrzyskie, kaliskie).

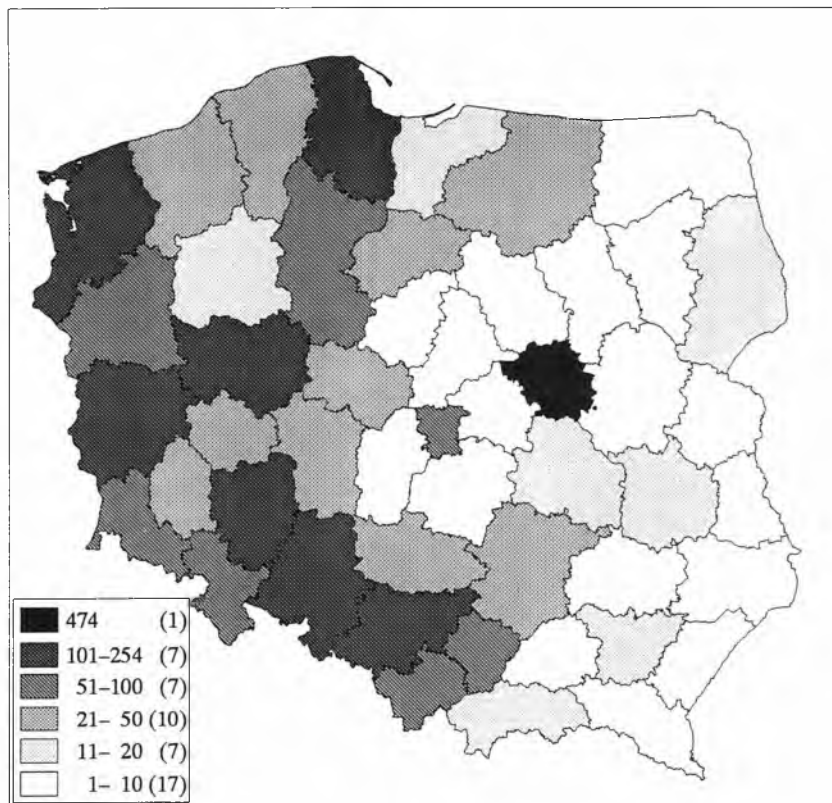
Zaprezentowane powyżej informacje dają możliwość interpretacji zachowań inwestorów zagranicznych w układzie regionalnym. Interpretację tę ułatwią przykładowe dane na temat aktywności inwestorów poszczególnych państw w województwach. Dla zaprezentowania tego zjawiska posłużono się danymi z końca 1993 r. (w przypadku liczby przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym) oraz z końca 1995 r. (w przypadku wartości zagranicznego kapitału zakładowego).

Przedsiębiorstwa z kapitałem niemieckim występowały w 1993 r. przede wszystkim w województwach Polski zachodniej — głównie w województwach aglomeracyjnych. Najwięcej przedsiębiorstw (474) działało w województwie warszawskim (mapa 5)<sup>31</sup>. Z województw pozaaglomeracyjnych znaczną liczbę firm z kapitałem niemieckim skupiały województwa zielonogórskie i opolskie.

Podobnie jak liczba przedsiębiorstw z kapitałem niemieckim w 1993 r. rozkłada się wartość niemieckiego kapitału zakładowego w roku 1995 (mapa 6). Niemcy najczęściej zainwestowali w województwie warszawskim, a następnie w województwach Polski zachodniej (pozańskie, wrocławskie, katowickie, szczecińskie, zielonogórskie, opolskie).

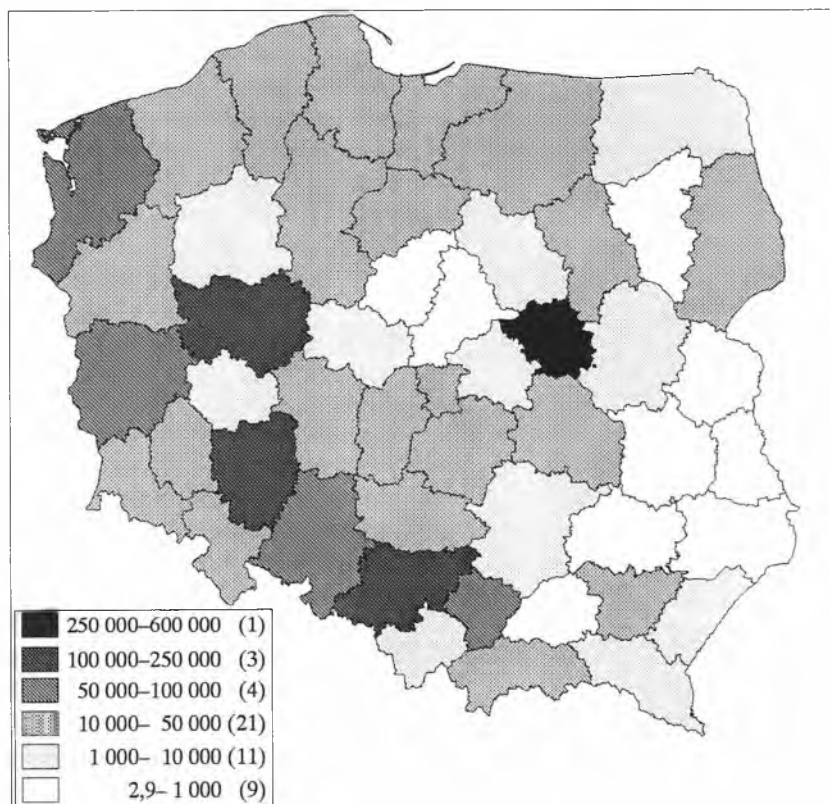
Jednak znaczenie firm z kapitałem niemieckim pokazuje w pełni kolejna mapa 7. Przedstawiono na niej udział przedsiębiorstw z kapitałem niemieckim w ogólnej liczbie firm z kapitałem zagranicznym w poszczególnych województwach. W szesnastu województwach firmy z kapitałem niemieckim stanowiły ponad 50% wszystkich bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Są to prawie wszystkie województwa leżące w zachodniej części kraju (z wyjątkiem piłskiego i poznańskiego) oraz województwa olsztyńskie i nowosądeckie (udział spółek z kapitałem niemieckim w województwie nowosądeckim nie jest spowodowany szczególnym zainteresowaniem inwestorów z tego kraju, lecz w ogóle małą liczbą spółek z kapitałem zagranicznym). W kolejnych piętnastu województwach: piłskim, poznańskim, gdańskim,

<sup>31</sup>Liczby przedsiębiorstw mówią, ile firm z danego kraju złożyło sprawozdania statystyczne za 1993 r. Nie są one porównywalne z liczbami charakteryzującymi spółki zarejestrowane w Polsce.

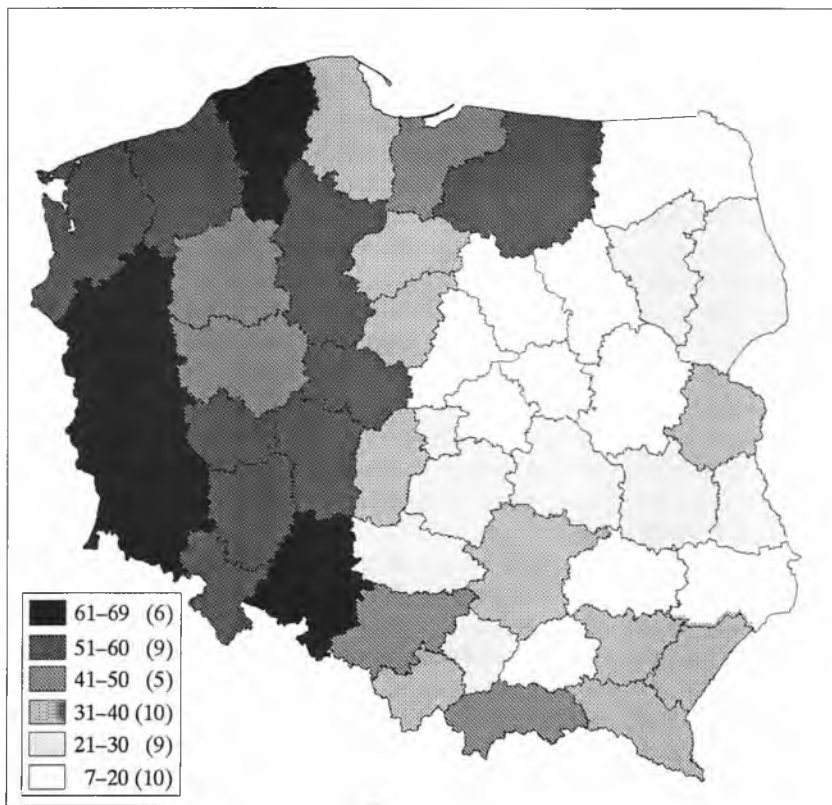


Mapa 5. Liczba działających spółek z kapitałem niemieckim w 1993 r.





Mapa 6. Wartość niemieckiego kapitału zakładowego w 1995 r., w tys. PLN



**Mapa 7. Udział spółek z kapitałem niemieckim w ogólnej liczbie działających spółek z kapitałem zagranicznym w 1993 r. w %**

ebląskim, toruńskim, wrocławskim, sieradzkim, częstochowskim, kieleckim, katowickim, bielskim, krośnienskim, rzeszowskim, przemyskim oraz w białkopodlaskim spółki z kapitałem niemieckim stanowiły od 31 do 50% wszystkich spółek z kapitałem zagranicznym. Jedyne w czterech województwach: ciechanowskim, siedleckim, tarnobrzeskim i tarnowskim udział przedsiębiorstw z kapitałem niemieckim w ogólnej liczbie BIZ jest mniejszy od 15%.

Większość firm z kapitałem amerykańskim (mapa 8) zlokalizowana była w 1993 r. w województwach: warszawskim (283) oraz gdańskim, wrocławskim i krakowskim (od 21 do 30 przedsiębiorstw). W przypadku inwestorów amerykańskich widoczne jest preferowanie przez nich województw związanych z aglomeracjami. Również wartość zainwestowanych przez Amerykanów pieniędzy jest największa w województwie warszawskim i województwach aglomeracyjnych (mapa 9). Znaczny kapitał zainwestowano też w skierniewickim.

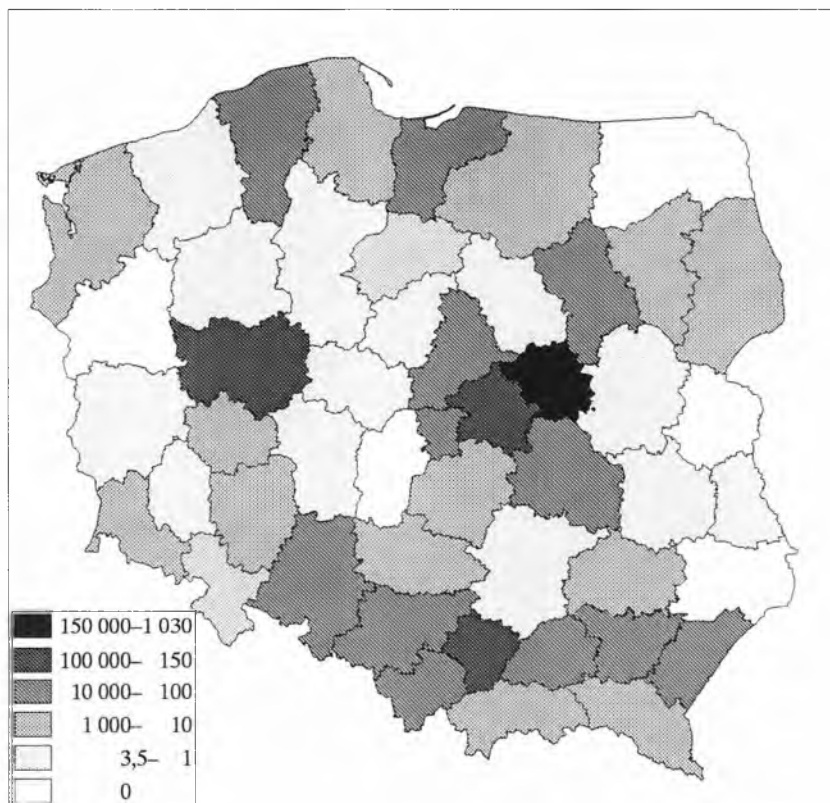
Przedsiębiorstwa z kapitałem austriackim (mapa 10) działały przede wszystkim w województwie warszawskim, a następnie w województwach Polski południowej: w krakowskim (42), katowickim (33) oraz bielskim, wrocławskim i łódzkim (od 21 do 30 spółek). W 1995 r. najwięcej kapitału austriackiego było zainwestowane w województwach warszawskim i bydgoskim (mapa 11). Kolejną grupę tworzyły województwa: szczecińskie i łódzkie oraz cztery województwa południowej Polski (opolskie, katowickie, krakowskie i bielskie).

Z kolei przedsiębiorstwa z kapitałem szwedzkim (mapa 12) działały przede wszystkim w województwie warszawskim (109), a zaraz potem w województwach: szczecińskim (77) i gdańskim (57). Kapitał szwedzki (mapa 13) zainwestowany był głównie w województwie warszawskim i gorzowskim (60–77 mln PLN), a następnie w województwach poznańskim, ostrołęckim i katowickim (20–60 mln PLN). Dość zwartą grupę, o znacznej wartości szwedzkiego kapitału, tworzyły województwa Polski północnej i północno-wschodniej oraz łódzkie, skierniewickie, leszczyńskie i wrocławskie (1–20 mln PLN).

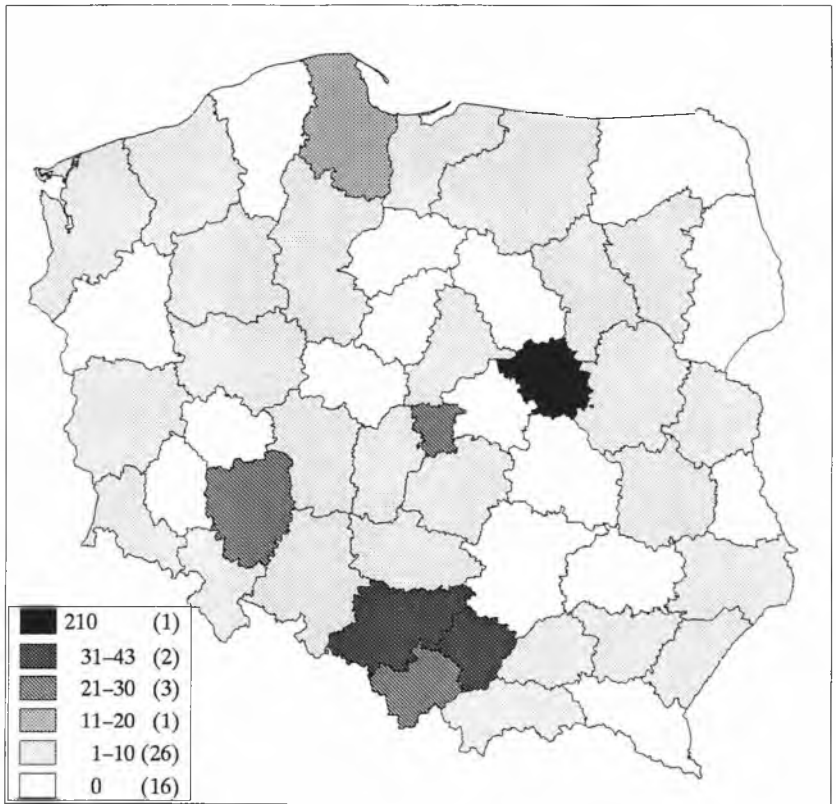
### *3.1.2. Lokalne rozmieszczenie spółek z kapitałem zagranicznym*

Najwięcej spółek z kapitałem zagranicznym zarejestrowanych jest w miastach wojewódzkich (tabela 28 i mapa 14). Porównanie rozkładu spółek w miastach wojewódzkich, pozostałych gminach miejskich i miejsko-wiejskich oraz w gminach wiejskich wskazuje preferencje lokalizacyjne inwestorów zagranicznych. Najbardziej atrakcyjne są dla nich miasta wojewódzkie, choć udział spółek z kapitałem zagranicznym zarejestrowanych

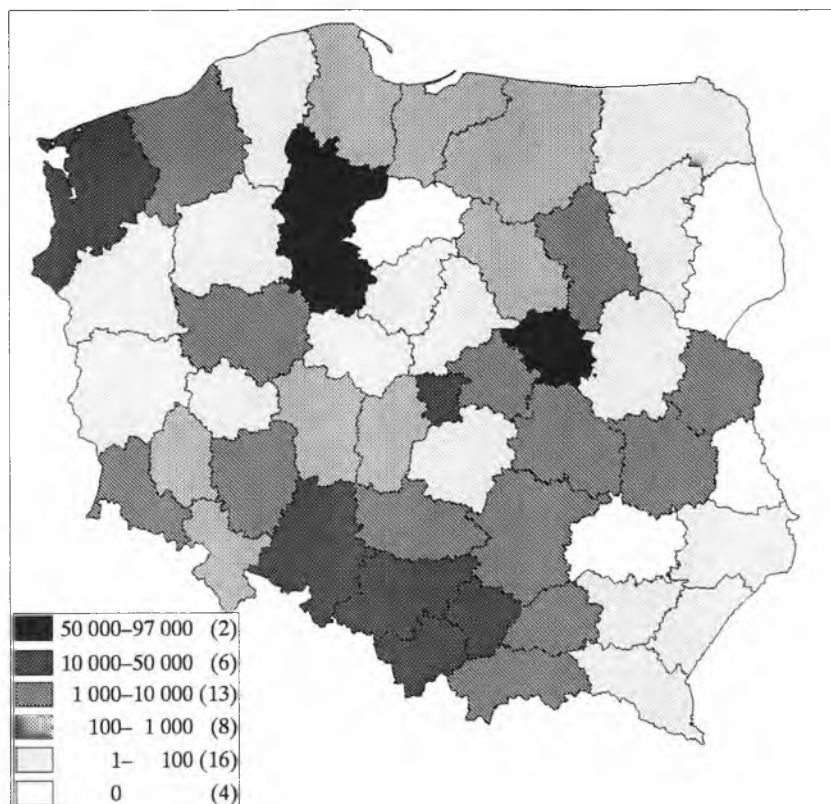




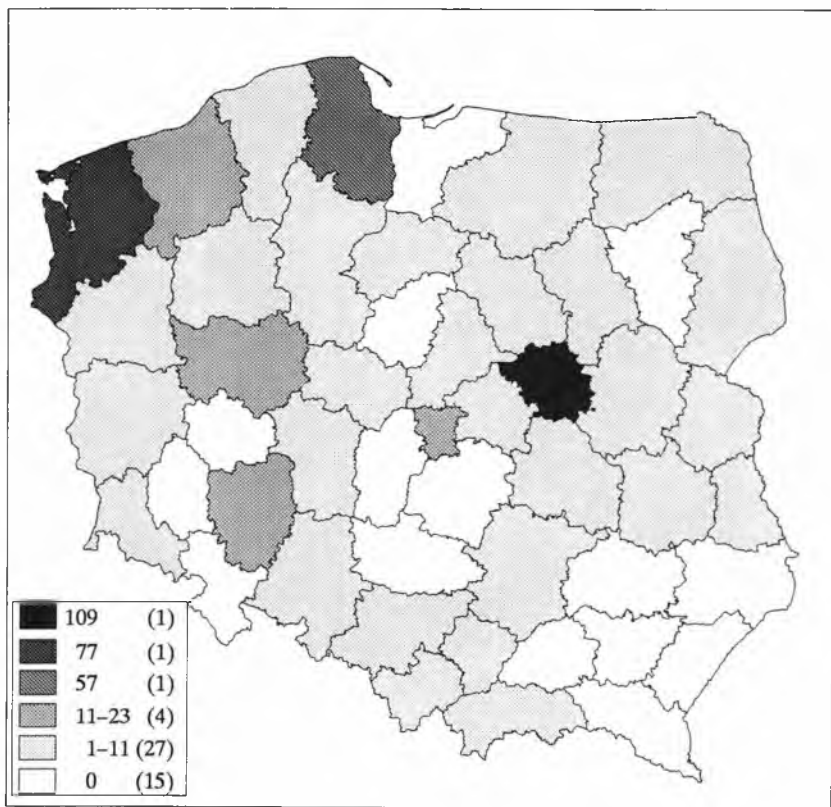
**Mapa 9.** Wartość amerykańskiego kapitału zakładowego w 1995 r. w tys. PLN



Mapa 10. Liczba działających spółek z kapitałem austriackim w 1993 r.

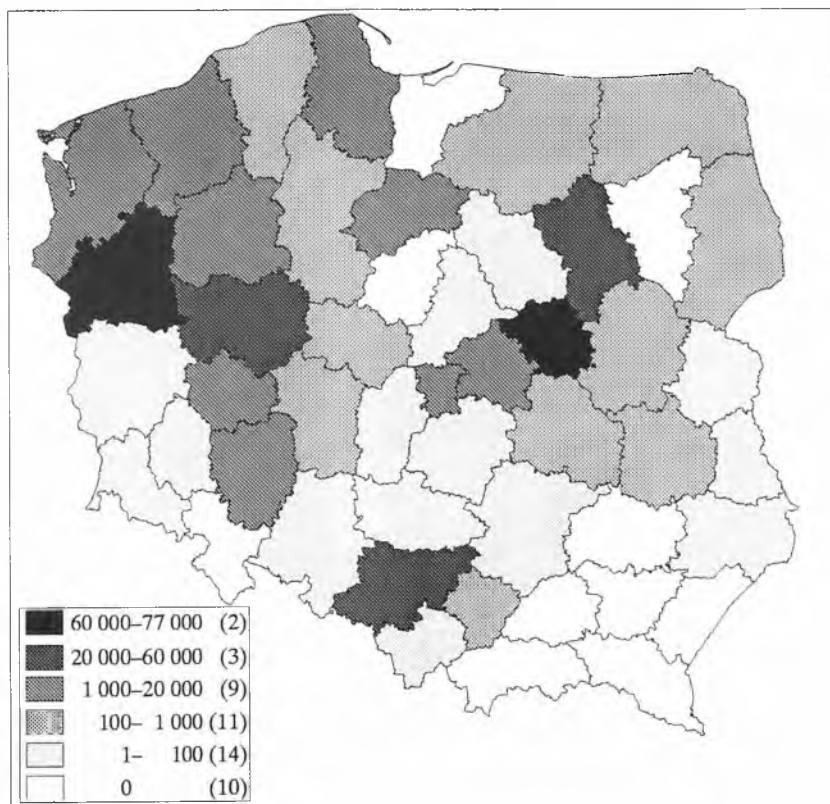


Mapa 11. Wartość austriackiego kapitału zakładowego w 1995 r. w tys. PLN

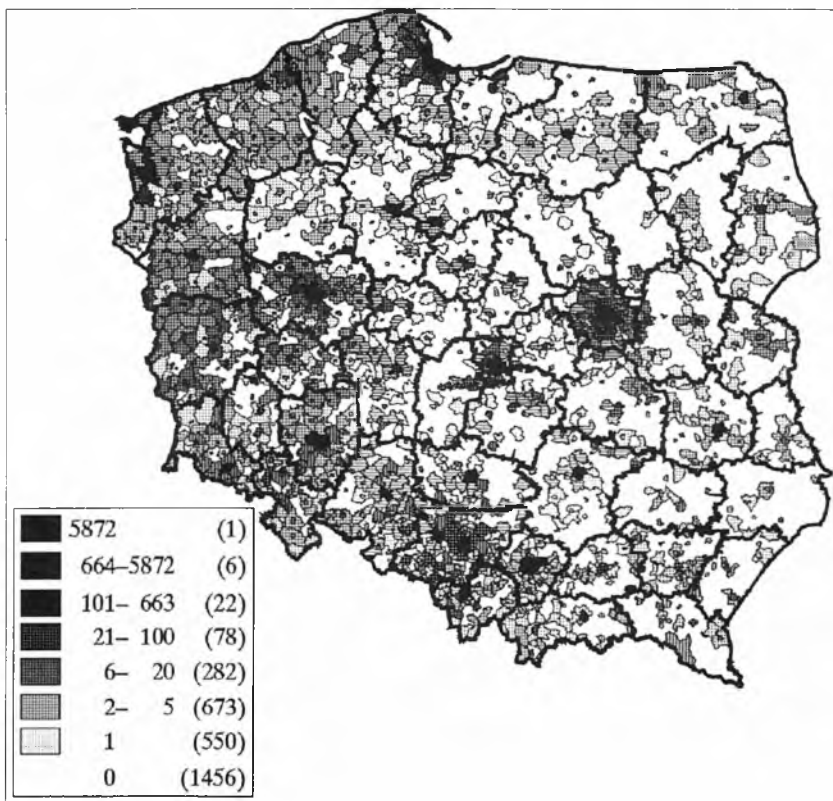


Mapa 12. Liczba działających spółek z kapitałem szwedzkim w 1993 r.





Mapa 13. Wartość szwedzkiego kapitału zakładowego w 1995 r. w tys. PLN



Mapa 14. Liczba zarejestrowanych spółek z kapitałem zagranicznym, koniec 1995 r.

w nich w 1995 r. minimalnie zmalał w porównaniu z rokiem poprzednim, wciąż jednak utrzymuje się na wysokim poziomie. Szczególnie przyciąga stolica: w 1995 r. najwięcej spółek zarejestrowanych było w Warszawie — 7 321, co stanowiło 30% wszystkich spółek z kapitałem zagranicznym w Polsce oraz prawie 67% spółek zarejestrowanych w miastach wojewódzkich. Z pozostałych miast wojewódzkich tylko w trzech skupiło się więcej niż 3% zarejestrowanych spółek, są to: Wrocław — 4,8%, Poznań — 4,6%, Kraków — 3,3%.

Tabela 28.

**Spółki z kapitałem zagranicznym zarejestrowane w REGON w 1994 i 1995 r.**  
(Polska = 100%)

	Miasta wojewódzkie	Pozostałe gminy miejskie i miejsko-wiejskie	Gminy wiejskie
1994 (N=19737)	68,1%	21,6%	10,3%
1995 (N=24086)	66,9%	25,2%	7,9%

Źródło: Bazy danych GUS: BDL1994, BDL1995.

Analiza mapy pozwala stwierdzić zmniejszanie się liczby zarejestrowanych spółek z udziałem zagranicznym wraz ze wzrostem odległości od miasta wojewódzkiego. Liczby spółek zarejestrowanych na koniec 1990 i 1994 r. wskazują jednak, że preferencje inwestorów wykraczają poza ścisły teren miast wojewódzkich, na siedziby firm zaczęto wybierać inne gminy — miasta, ale w granicach aglomeracji.

Z badanych ośmiu aglomeracji w czterech między 1990 r. a 1994 r. odnotowujemy znaczny wzrost udziału spółek zarejestrowanych w mieście wojewódzkim, z pominięciem pozostałych terenów (tabela 29). Do tej grupy należą aglomeracje: gdańska, katowicka, poznańska i warszawska. Ale już w aglomeracji lubelskiej najbardziej przez te cztery lata wzrósł udział spółek z kapitałem zagranicznym w gminach należących do aglomeracji, zaś słabiej w mieście wojewódzkim, natomiast wyraźnie zmalał udział spółek z kapitałem zagranicznym w pozostałej części województwa. Pozostałe trzy aglomeracje: krakowska, szczecińska i białostocka również charakteryzują się spadkiem udziału spółek z kapitałem zagranicznym w mieście wojewódzkim. W województwie krakowskim nastąpiły niewielkie zmiany, zyskały tu gminy należące do aglomeracji. Inaczej jest w województwach szczecińskim i białostockim, w których wzrósł udział spółek zarejestrowanych w gminach leżących poza granicami aglomeracji. W województwie białostockim, chociaż najwięcej spółek jest w jego stolicy, ich udział spadł, ze względu na niewielką liczbę spółek w okresie wyjściowym (1990 r.) i fakt rejestracji

kilkunastu spółek do końca 1994 r. poza granicami miasta. Województwo szczecińskie jest, tak jak inne województwa Polski zachodniej, obszarem bardzo intensywnej działalności inwestorów niemieckich. Sąsiedztwo ułatwia wybór miejsca lokalizacji poza miastem wojewódzkim, a zwłaszcza w gminach graniczących z Niemcami<sup>32</sup>.

Tabela 29.

**Dynamika udziału spółek z kapitałem zagranicznym zarejestrowanych w poszczególnych częściach województwa w ogólnej liczbie spółek z kapitałem zagranicznym w latach 1990–1994, w punktach procentowych**

Województwo	Miasto wojewódzkie	Gminy należące do aglomeracji	Pozostałe gminy
białostockie	-1,7	-3,2	4,9
gdańskie*	6,3	-5,8	-0,5
katowickie	6,0	-4,2	-1,8
krakowskie	-0,2	1,6	-1,3
lubelskie	1,3	6,0	-7,3
poznańskie	3,0	-2,9	-0,1
szczecińskie	-3,2	-0,4	3,6
warszawskie	4,9	-4,4	-0,5

\* Połączono: Gdańsk, Sopot i Gdynię.

Źródło: W. Dziemianowicz, op. cit.

### 3.1.3. Przykłady form aktywności regionalnej inwestorów zagranicznych

Działalność inwestorów zagranicznych jest zróżnicowana przestrzennie, w zależności od ich strategii i potrzeb. Najprostszym przykładem może być inwestycja typu *greenfield*, kiedy przedsiębiorstwo powstaje od podstaw i organizacyjnie ma charakter „punktowy”. Taki model — jedno przedsiębiorstwo-zakład, jeden inwestor zagraniczny (powstałe nie tylko w wyniku inwestycji *greenfield*) — widoczny jest najczęściej wśród drobnych inwestorów, którzy wchodzi w związki z krajowym kapitałem prywatnym, a skrajnym tego przykładem są rodzinne spółki polsko-niemieckie. Lecz nie tylko mały kapitał lokowany jest w Polsce w tej formie. Wśród dużych firm, które zainwestowały w Polsce znaczny kapitał, można wymienić Thomson Consumer Electronic, który ma udziały w fabryce telewizorów w Piasecznie, R. J. Reynolds Tobacco Company US, który również w Piasecznie posiada fabrykę artykułów tytoniowych, Proctel & Gamble, który produkuje w Warszawie pieluchy „Pampers”.

<sup>32</sup>W. Dziemianowicz, *Zróżnicowanie terytorialne aktywności kapitału zagranicznego w Polsce*, w: M. Jarosz (red.), op. cit.

Należy zwrócić uwagę, że taka punktowa forma inwestycji często rozwija się w formy złożone, polegające np. na rozbudowanej sieci zakładów wchodzących do jednej spółki danego inwestora. Ta złożoność może wynikać z różnicowania produktów (inwestor produkuje kilka produktów, w różnych częściach Polski) lub z różnicowania miejsc wytwarzania (inwestor produkuje, sprzedaje ten sam produkt lub kilka produktów w wielu miejscach).

Najlepszym przykładem obrazującym powyższe są dwa rywalizujące ze sobą na całym świecie, również w Polsce, koncerny: Coca-Cola Amatil i Pepsico. Pierwszy z nich produkuje w Polsce wyłącznie napoje bezalkoholowe i utworzył sześć spółek regionalnych odpowiedzialnych za produkcję i sprzedaż napojów w wyznaczonym obszarze. Z kolei Pepsico, oprócz sprzedaży napojów gazowanych, posiada w Polsce sieć restauracji, którą tworzą Pizza Hut, KFC i Taco-Bell. Ponadto firma ma udziały w Wedlu i jest właścicielem fabryki Frito Lay w Grodzisku Mazowieckim. Produkcją i sprzedażą artykułów Pepsico zajmują się dwie firmy, w których Pepsico ma znaczne udziały: Pepsi-Cola General Bottlers i Pepsi Cola International<sup>33</sup>. Pepsico, w odróżnieniu od Coca-Cola Amatil, podzieliła Polskę na dwie części. Część północną obsługuje Pepsi-Cola General Bottlers, a południową Pepsi Cola International (nie ma różnicy między produktami i jakością usług oferowanych przez obie firmy).

Inną jeszcze aktywność przestrzenną w Polsce prezentuje grupa ABB, której poszczególne segmenty są zlokalizowane w kilku nawet miejscach w Polsce. Przykładowo Segment Przemysłu i Systemów Budowlanych składał się w 1993 r. ze spółki Dolmel Drives (Wrocław), Zakładu Okrętowego ABB Zamech (Elbląg), Zakładu Przekształtników ABB Elta (Łódź), ABB Instal (Wrocław) i ABB Marketing & Sales (Warszawa)<sup>34</sup>.

### **3.2. Zróżnicowanie regionalne aktywności inwestorów zagranicznych w Polsce**

Zaprezentowane w poprzednim rozdziale dane odzwierciedlające procesy inwestycyjne na poziomie regionalnym pozwalają stworzyć mapę województw o znacznym podobieństwie ze względu na aktywność kapitału zagranicznego. Do analizy przeprowadzonej metodą Warda użyto danych na temat liczby przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, liczby pracujących w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym, wartości zagranicznego

<sup>33</sup>D. Walewska, *Pepsi Cola inwestuje w Polsce kolejne 100 mln USD*, Rzeczpospolita, 4.05.1994.

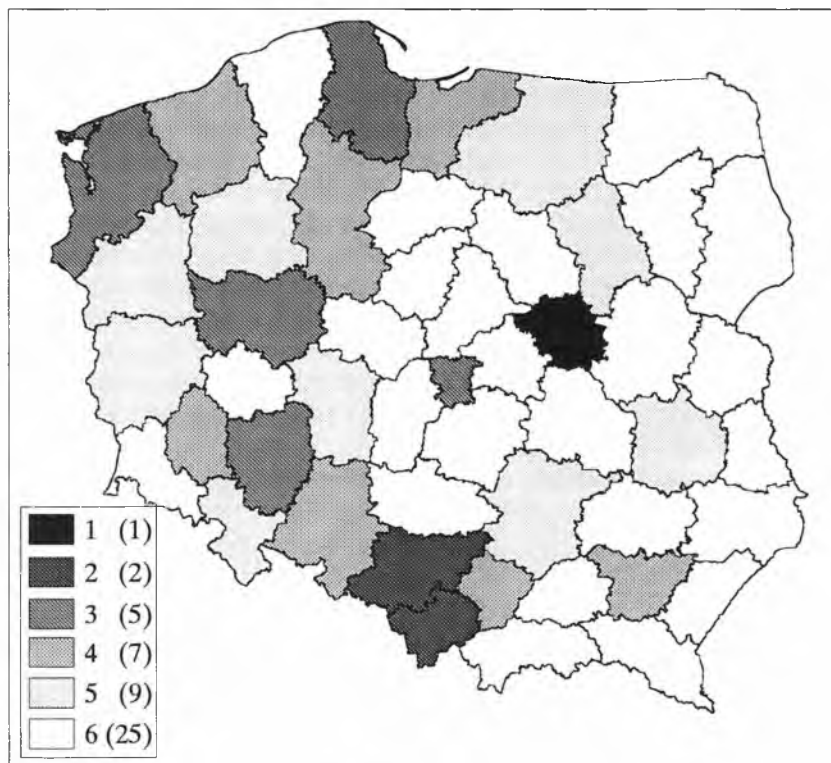
<sup>34</sup>*Nasza Gazeta*, Magazyn Informacyjny Asea Brown Boveri Ltd Polska, wydanie specjalne, kwiecień 1994.

kapitału zakładowego oraz wartości nakładów inwestycyjnych ponoszonych przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym w roku 1993 i 1995.

Na podstawie analizy danych z 1993 r. można wyróżnić następujące grupy województw, charakteryzujące się różną aktywnością kapitału zagranicznego.

Najwyższa aktywność kapitału zagranicznego w 1993 r. występowała w województwie warszawskim (mapa 15). W tym województwie wszystkie wskaźniki uwzględnione w analizie przybrały wartości najwyższe. Drugą grupę utworzyły województwa katowickie i bielskie. W obu województwach znaczny był zagraniczny kapitał zakładowy oraz liczba przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. Również znacząca była liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym. Grupę trzecią stanowiły pozostałe województwa związane z dużymi aglomeracjami (gdańskie, szczecińskie, poznańskie, łódzkie i wrocławskie). Województwa należące do tej grupy wyróżniały się znaczną liczbą przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym (w większości z nich liczba spółek była wyższa niż w województwie bielskim) oraz wysokimi, większymi niż w grupie poprzedniej nakładami inwestycyjnymi ponoszonymi przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym. Ale zarazem wartość zagranicznego kapitału zakładowego i liczba pracujących w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym była generalnie niższa niż w grupie poprzedniej.

Kolejna czwarta charakterystyczna grupa województw składała się z koszalińskiego, elbląskiego, bydgoskiego, legnickiego, opolskiego, krakowskiego i rzeszowskiego. W grupie tej znalazły się województwa z ogólnie znacznym zagranicznym kapitałem zakładowym oraz wysokimi nakładami inwestycyjnymi. Z kolei grupa piąta, czyli województwa: gorzowskie, zielonogórskie, piłskie, kieleckie, olsztyńskie, kaliskie, ostrołęckie, lubelskie i wałbrzyskie miała w 1993 r. w zdecydowanej większości niższe od grupy poprzedniej wartości zagranicznego kapitału zakładowego oraz nakładów inwestycyjnych. Natomiast w jednej, jak i w drugiej grupie, znalazły się województwa o zróżnicowanej liczbie pracujących, jak i zróżnicowanej liczbie przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. Dlatego wyżej oceniono aktywność inwestorów zagranicznych w grupie czwartej. Pozostałe województwa zaliczono do grupy piątej, w której przeważały województwa Polski wschodniej i południowo-wschodniej oraz Polski centralnej. Spośród województw zachodnich do omawianej grupy weszły: śląskie, jeleniogórskie i leszczyńskie. Województwa te odróżniają się, w większości, od pozostałych znacznie niższymi nakładami inwestycyjnymi poniesionymi przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym oraz zagranicznym kapitałem zakładowym. W grupie tej znalazło się również województwo jeleniogórskie, ze względu



Mapa 15. Aktywność inwestorów zagranicznych w 1993 r.

na bardzo niską wartość nakładów inwestycyjnych, mimo że zainwestowany kapitał zagraniczny, liczba pracujących i liczba przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym była na poziomie województwa kaliskiego.

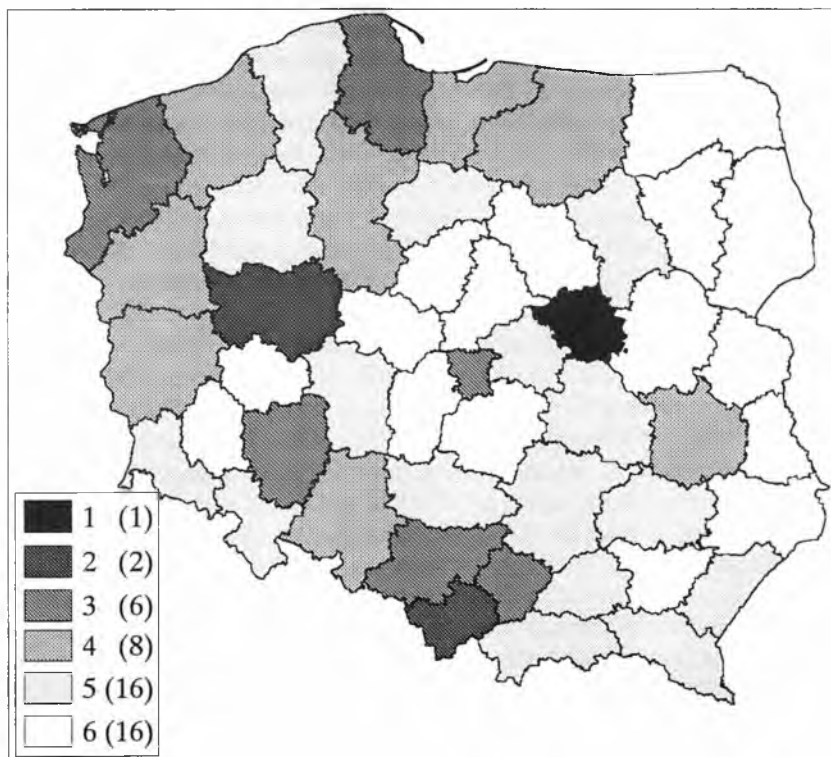
W wyniku analizy danych z 1995 roku uzyskano podobny rozkład aktywności kapitału zagranicznego w Polsce (mapa 16). Zdecydowanie największa aktywność w dalszym ciągu występowała w województwie warszawskim. W dalszej kolejności znalazły się województwa „aglomeracyjne”, przy czym odrębną grupę stworzyły tym razem: poznańskie i bielskie, ze względu na bardzo dużą wartość zagranicznego kapitału zakładowego, jaki został zainwestowany w tych województwach. Wystarczy wymienić kilku inwestorów z listy największych w Polsce, żeby przekonać się o aktywności kapitału w tych województwach<sup>35</sup>: FIAT (260 mln USD), Polsko-Amerykański Fundusz Inwestycyjny (część z ponad 250 mln USD zainwestował w Zakłady Metali Lekkich Kęty S.A. — bielskie), Pepsico (m.in. bielskie i poznańskie), Stollwerk AG (25 mln USD, województwo poznańskie), Matsushita Electric Industrial Co. Ltd. (22,5 mln USD również w województwie poznańskim).

Do grupy trzeciej zaliczono pozostałe województwa aglomeracyjne, do których, w porównaniu z 1993 r., dołączyło województwo krakowskie. We wszystkich tych województwach aktywni są najwięksi inwestorzy zagraniczni w Polsce. Wybierają oni na siedziby swoich firm przede wszystkim miasta wojewódzkie. Wymienione województwa są miejscem lokalizacji firm nie tylko produkcyjnych, ale również handlowych i usługowych (typu banki, pośrednictwo finansowe, firmy ubezpieczeniowe itp.).

Czwartą grupę w 1995 r. utworzyły województwa: koszalińskie, zielonogórskie, gorzowskie, elbląskie, olsztyńskie, bydgoskie, opolskie i lubelskie. Są to województwa, w których większość wskaźników przyjętych do analizy jest mniejsza od analogicznych wartości w grupie poprzedniej, jednak co najmniej jeden wskaźnik przybiera wartość porównywalną z województwami aglomeracyjnymi. Grupa ta charakteryzuje się generalnie znaczną liczbą przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, co zawdzięcza głównie aktywności inwestorów niemieckich (oprócz elbląskiego i lubelskiego). W województwach tej grupy działa względnie dużo firm zatrudniających znaczną liczbę pracowników i ponoszących duże wydatki inwestycyjne. Przykładowo można wymienić: Cementeries, Scholler, Convert Knabber Gebaeck, Miebach Projekt GmbH (opolskie), Ahlers Goldres, DEA Mineraloel (zielonogórskie), Karl Heinz Klose, Globe Meat Technology A/S, Granek-Telcza, Orkla Media (koszalińskie), Coca-Cola Amatil,

<sup>35</sup>PAIZ, *List of Major Foreign Investors in Poland. IV quarter 1995*, Warszawa 1996.





Mapa 16. Aktywność inwestorów zagranicznych w 1995 r.

Unilever, AT&T, Schieder, Lafarge, Orkla Media (bydgoskie), ABB, IPC, Brewpole Pty Ltd. (elbląskie), Michelin, Schieder (olsztyńskie), Coca-Cola Amatil (lubelskie).

Pozostałe województwa charakteryzują się mniejszą aktywnością kapitału zagranicznego. Do piątej grupy zaliczono województwa: śląskie, piłskie, jeleniogórskie, wałbrzyskie, toruńskie, kaliskie, częstochowskie, ostrołęckie, skierniewickie, radomskie, kieleckie, tarnobrzeskie, tarnowskie, nowosądeckie, przemyski i krośnieńskie. Wymienione wyżej województwa charakteryzują się w większości nieco wyższymi niż w grupie szóstej wartościami (z pojedynczymi wyjątkami np. rzeszowskie) przyjętych do analizy wskaźników. Łącznie grupa piąta jest zdecydowanie „silniejsza” od grupy ostatniej. W grupie piątej skupiony jest prawie trzykrotnie większy kapitał zagraniczny, ponad dwukrotnie więcej osób pracuje w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym, prawie dwukrotnie więcej przedsiębiorstw działa w tej grupie oraz prawie pięciokrotnie więcej wydały przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym na inwestycje. Wynika to z obecności w tych województwach większej liczby „znaczących” inwestorów niż w grupie ostatniej.

Porównując dane z 1993 i 1995 r. można dostrzec nieznaczne „przesunięcia” województw, które nie zmieniają generalnego układu, jaki widoczny był już w 1993 r. Przykładowo w 1995 r. legnickie znalazło się w grupie „najśłabszej” obok m.in. leszczyńskiego, mimo że dwa lata wcześniej miało wyższe wskaźniki.

Kilka województw Polski południowo-wschodniej zbliżyło się do poziomu aktywności kapitału zagranicznego obserwowanego w województwach zachodnich (wałbrzyskim, piłskim i śląskim). W południowo-wschodniej Polsce spadkiem zaangażowania kapitału zagranicznego wyrażającego się zmniejszeniem wartości kapitału zakładowego charakteryzowało się województwo rzeszowskie. Zjawisko to było obserwowane już w 1994 roku<sup>36</sup>.

Drobne, sygnalizowane wyżej zmiany nie wpływają na ogólny obraz rozmieszczenia kapitału zagranicznego w Polsce. Mapa lokalizacji tego kapitału wyraźnie przez minione lata utrwała się.

### **3.3. Preferencje lokalizacyjne inwestorów zagranicznych**

Analiza koncentracji przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym pozwala przypuszczać, że inwestorzy zagraniczni kierowali się przy wyborze lokalizacji ściśle określonymi czynnikami. Być może podjęte decyzje

<sup>36</sup>Zob. GUS, *Wyniki finansowe podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w 1994 r.*, Warszawa 1995.

o lokalizacji wynikały z braku lepszych możliwości. Dlatego warto poznać subiektywny obraz czynników lokalizacji w Polsce, zwłaszcza dotyczących konkretnych siedzib.

Przeprowadzony wśród inwestorów zagranicznych sondaż opinii na temat m.in. czynników, którymi kierowali się decydując o wyborze miejsca działalności prezentuje ten subiektywny obraz<sup>37</sup>.

Najczęściej jako najważniejsze czynniki lokalizacji firmy w wybranej miejscowości inwestorzy wymieniali związek partnera polskiego z danym regionem oraz korzystne położenie i połączenia komunikacyjne. Nieco rzadziej za najważniejsze badani uznali dużą podaż i niską cenę siły roboczej oraz możliwość przejęcia wolnych obiektów produkcyjnych, magazynowych i biurowych.

Wyniki sondażu wykazały, że wiele jest takich czynników, które chociaż są częściej uważane za nieważne niż za ważne, nie są jednak pomijane przez wszystkich. Ich znaczenie najwyraźniej zależy od konkretnej, jednostkowej sytuacji. Jest to dość liczna grupa czynników: możliwości znalezienia nowych rynków zbytu (bliskość granic), związki partnera zagranicznego z regionem, duży rynek w regionie, mała konkurencją ze strony lokalnych firm i duża podaż i łatwy dostęp do surowców w regionie.

Czynnikami nieważnymi, według zapytanych inwestorów, są niskie ceny surowców w regionie oraz pozytywne doświadczenia innych spółek z udziałem zagranicznym w tym regionie.

Za przeszkody w lokowaniu inwestycji badani inwestorzy uznali przede wszystkim słabość infrastruktury rynkowej (banki, łączność, komunikacja) — 59% wskazujących, ograniczoną siłę nabywczą ludności (47%), wąskie rozmiary rynku lokalnego (35%), brak fachowej siły roboczej (26%), niechęć władz lokalnych wobec inwestorów (15%), oraz nieprzychylnie nastawienie ludności do obcego kapitału (12%)<sup>38</sup>.

Niewątpliwie wyniki sondażu, a zwłaszcza hierarchia czynników uznanych za ważne i za bariery lokalizacji inwestycji, korespondują z rzeczywistym ich rozmieszczeniem. Sygnalizuje to stopień atrakcyjności różnych terenów dla inwestycji zagranicznych. Można wyróżnić trzy grupy terenów,

<sup>37</sup>J. Błuszkowski, J. Garlicki, *Spółki z udziałem zagranicznym w środowisku lokalnym. Studium lokalnych uwarunkowań ich działalności*, Centrum Badań Marketingowych INDICATOR, Warszawa 1995; Badania przeprowadzono w 106 urzędach gminnych i 212 spółkach zlokalizowanych w tych gminach. Te same pytania zadawano przedstawicielom władz lokalnych jak i przedstawicielom firm z kapitałem zagranicznym. Pytano m.in. o rolę osób, instytucji i organizacji lokalnych w uruchomieniu działalności przez spółki, trudności w tworzeniu spółek z udziałem zagranicznym, źródła informacji o środowisku lokalnym, nastawienie mieszkańców społeczności lokalnych do inwestorów zagranicznych.

<sup>38</sup>J. Błuszkowski, J. Garlicki, op. cit.

w których inwestorzy zagraniczni znajdują potrzebne im czynniki lokalizacji.

### **1. Aglomeracje i ośrodki wojewódzkie, duże miasta**

Miasta, zwłaszcza duże i skupiające wokół siebie aktywne gospodarstwo gminy, są tym samym ośrodkami rodzimej przedsiębiorczości. Dlatego w aglomeracjach zbiegają się szlaki komunikacyjne i mają dobrze rozwiniętą infrastrukturę komunikacyjną — dobrej jakości drogi, lotniska. Występują w nich dwa najważniejsze czynniki lokalizacji wymieniane przez inwestorów. W dużych ośrodkach miejskich jest ponadto znaczna podaż wolnych obiektów produkcyjnych, magazynowych i biurowych. Podaż ta wynika z koncentracji działalności gospodarczej jeszcze przed 1989 r., ale również z intensywnej budowy nowych biurów, magazynów itp.

Istotnym elementem dla inwestorów zagranicznych jest dostępność taniej siły roboczej. Ośrodki miejskie, w szczególności duże miasta, dysponują wykwalifikowanymi pracownikami, jednak są oni drożsi niż w innych regionach (wyższe są m.in. koszty życia). Droższa siła robocza charakteryzuje się jednak większą siłą nabywczą. Poza tym w Polsce nawet dobrze opłacani specjaliści kosztują mniej niż tacy sami pracownicy na zachodzie Europy<sup>39</sup>. Tak więc można uznać, że cztery najważniejsze czynniki lokalizacyjne, deklarowane przez inwestorów, występują właśnie w aglomeracjach i innych miastach, a ponadto jest w nich najlepiej rozwinięta infrastruktura rynkowa (banki, łączność itp.).

### **2. Regiony o historycznie uwarunkowanym bogactwie gospodarczym**

Drugi czynnik różnicujący znacznie polską przestrzeń ze względu na aktywność inwestorów zagranicznych to historycznie uwarunkowany poziom rozwoju poszczególnych sektorów gospodarki. Czynnik ten odnosi się do wszystkich województw w kraju, ponieważ w każdym województwie istnieją zakłady, całe przedsiębiorstwa, które mogłyby być partnerem dla inwestorów zagranicznych. Zróżnicowanie polega na atrakcyjności danych

<sup>39</sup>Najnowsza analiza (A. Wiktorow, M. H. Grabowski, *Koszty pracy w transformacji*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, nr 77, Gdańsk 1996) wykazała, że mimo realnego wzrostu kosztów pracy w Polsce, od 1992 roku koszty pracy przypadające na jednostkę wyprodukowaną maleją, po uwzględnieniu wydajności pracy i polityki kursowej. Koszty pracy 1 godziny przepracowanej w przemyśle jest w wielu krajach europejskich kilkukrotnie wyższy niż w Polsce (jeżeli koszt pracy 1 godziny w przemyśle w Polsce = 100, to w Grecji = 288, w Hiszpanii = 445, w Irlandii = 494, w Belgii, Danii, Austrii, Norwegii, Holandii ponad 800, a w Niemczech = 1062). Problem wydajności pracy w Polsce również jest mniej istotny dla inwestorów zagranicznych, ponieważ, jak wynika to z wielu przykładów, po zastosowaniu lepszych rozwiązań organizacyjnych i technologicznych, a także po zastosowaniu bodźca motywacyjnego w formie wyższych płac, wydajność pracy polskich pracowników wzrasta do poziomu zadowolającego inwestorów zagranicznych. Stąd też niskie koszty siły roboczej są jednym z najważniejszych motywów napływu kapitału zagranicznego do Polski.

zakładów, przedsiębiorstw dla kapitału zagranicznego. Te województwa, które odziedziczyły zakłady, wykwalifikowaną w danym kierunku siłę roboczą i pewne tradycje w tych branżach, które są dla inwestorów zagranicznych interesujące, mają przewagę nad innymi. Jak stwierdzili inwestorzy zagraniczni, jednym z najbardziej istotnych motywów lokalizacji była dla nich obecność polskiego partnera. Dlatego tak niewiele jest w Polsce inwestycji typu *greenfield*. Proces wejścia w spółkę z polskim przedsiębiorstwem trwa z reguły krócej niż budowa nowej firmy, ale również ma zalety takie jak przejęcie sieci kooperantów, dystrybutorów itp. Nie bez znaczenia jest też fakt niedopuszczenia konkurencji zagranicznej. Stąd obserwujemy bardzo dynamiczny proces inwestowania w poszczególne branże konkurujących ze sobą inwestorów<sup>40</sup>.

### 3. *Regiony położone w pobliżu kraju pochodzenia inwestora*

Trzecim, wyraźnym czynnikiem jest dogodne położenie względem kraju, z którego pochodzi inwestor. Jest to bardziej widoczne na przykładzie inwestorów niemieckich, ale również skandynawskich czy austriackich. Wprawdzie syntetyczna mapa aktywności inwestorów zagranicznych pokazuje podobieństwo czwartego województwa przygranicznego — jeleniogórskiego — do województw, w których aktywność jest niższa niż w pozostałych województwach graniczących z Niemcami, ale np. liczba przedsiębiorstw działających w jeleniogórskim jest bardzo zbliżona do innych województw przygranicznych. W województwach szczecińskim, gorzowskim, zielonogórskim i jeleniogórskim znaczną aktywnością (mierzona liczbą zarejestrowanych spółek) cechują się nie tylko miasta wojewódzkie, ale również pozostałe gminy.

Wydaje się, że w tych województwach na aktywność inwestorów niemieckich złożyło się co najmniej kilka czynników. Różnice w rozwoju gospodarczym między Polską a Niemcami wywołują potrzebę handlu. Bliskość granicy umożliwia firmom eksportującym obniżenie kosztów transportu. Badania nad rozwojem lokalnym Polski uwidoczniły inne cechy charakterystyczne tych województw, które odróżniają je od innych<sup>41</sup>. Ziemie

<sup>40</sup>Przykładowo: FIAT przejął FSM i w konsekwencji zaczęły powstawać w Polsce montownie samochodów w celu uzyskania dostępu do naszego rynku i zdobycia określonego w nim udziału; Unilever i Henkel (produkujący środki czystości) „podzielili się” zakładami Polleny; Schieder, Karl-Heinz Klose, IKEA, Schooner Capital Corporation są udziałowcami znacznej części polskich fabryk mebli; Unilever, Schooner Capital Corporation weszły w związek z zakładami przemysłu tłuszczowego; równie widoczne „podziały” branż i reakcje na konkurencję są w innych sekcjach: w produkcji opon samochodowych (Goodyear Tire and Rubber Company w Dębicy i Michelin w Olsztynie), w telekomunikacji (Siemens, AT&T, Telecom Denmark i GN Great Northern Telegraph Company), w hutnictwie (Pilkington, Luccini) itd. itp.

<sup>41</sup>G. Gorzelak, B. Jałowiecki, op. cit.

Zachodnie<sup>42</sup> charakteryzują się większymi dochodami budżetów gmin *per capita*, a także mniejszymi wydatkami na inwestycje w gminach miejskich i miejsko-wiejskich — co może być tłumaczone wyższym poziomem rozwoju województw będących w dawnym zaborze pruskim. Z kolei przygraniczne gminy wiejskie wydają znacznie więcej na inwestycje niż gminy w innych regionach Polski. Ziemie Zachodnie charakteryzuje również wyższa aktywność społeczno-gospodarcza<sup>43</sup>.

Przedstawione powyżej trzy najbardziej atrakcyjne dla inwestorów zagranicznych grupy terenów tłumaczą mniejsze zainteresowanie pozostałymi regionami Polski. Obszary wiejskie oraz generalnie cała Polska wschodnia i środkowa słabiej przyciągają inwestorów ze względu na zacementowanie infrastrukturalne, większą odległość od głównych partnerów gospodarczych Polski, a także ze względu na stosunkowo mniejsze bogactwo gospodarcze.

Niewątpliwie preferencje lokalizacyjne inwestorów zagranicznych upoważniają do stwierdzenia, że kapitał zagraniczny przyczynia się do utrwalania polaryzacji regionalnej w Polsce. Należy jednak pamiętać, że niewielka aktywność kapitału zagranicznego w województwie słabo rozwiniętym, może mieć większy wpływ na jego rozwój, niż duża aktywność kapitału zagranicznego w województwie wysoko rozwiniętym.

Na zakończenie tej części warto odnotować podobieństwo preferencji lokalizacyjnych inwestorów zagranicznych w Polsce i w krajach Europy zachodniej<sup>44</sup>. Jednak dokładniejsze przyjrzenie się wynikom najnowszych badań niemieckich pozwala wychwycić jedną, bardzo istotną, różnicę. Otóż w landach byłej NRD ważnym czynnikiem lokalizacyjnym są środki wspierające działalność gospodarczą (ulgi podatkowe, subwencje itp.)<sup>45</sup>. W Polsce ten instrument wydaje się odgrywać znikomą rolę.

---

<sup>42</sup>Przez Ziemie Zachodnie autorzy opracowania rozumieją: tereny uzyskane przez Polskę po 1945 r. czyli: Śląsk Dolny i Opolski, Pomorze, Gdańsk oraz Prusy Wschodnie.

<sup>43</sup>Mierzona 20 wskaźnikami, m.in.: organizacje gospodarcze i społeczne, gazety, kluby sportowe, ulgi podatkowe dla inwestorów, promocja, współpraca z ośrodkami naukowymi itp.

<sup>44</sup>Zob. punkt 1.2.2. w I części pracy.

<sup>45</sup>K. Brenke, op. cit. Jednak wcześniejsze badania dotyczące wielu krajów nie potwierdzają tak dużego znaczenia czynnika „środki wspierające działalność gospodarczą” (por. np. G. Keyser, U. Schwarting, *Auslandsinvestitionen als Unternehmensstrategie*, Wirtschaftsdienst, Nr 9, 1981), lecz porównanie Polski i wschodnich landów Niemiec ma oczywiste uzasadnienie.

### 3.4. Preferencje lokalizacyjne a polityka państwa wobec inwestorów zagranicznych

Aktywność i napływ kapitału zagranicznego w znacznej mierze zależy od polityki państwa. Jak przedstawiają się te działania rządu, władz regionalnych i lokalnych, które mają na celu zachęcenie obcokrajowców do inwestowania w określonych regionach kraju? Członkowie Zespołu Zadaniowego ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce następująco charakteryzują politykę państwa w tym zakresie:

„Podejście do problematyki proporcji rozwoju regionalnego w pierwszym okresie transformacji było zdominowane (...), priorytetami polityki makroekonomicznej, do których należały przede wszystkim: równoważenie gospodarki i „oczyszczanie” jej z działalności nieefektywnej. (...) Rygory takiej hierarchii celów nie pozostawiały miejsca na politykę regionalną, która praktycznie zredukowana została do sfery wzmoczonej osłony społecznej w regionach, gdzie koncentrowały się najbardziej dotkliwe skutki społeczne dokonujących się przemian.(...)”<sup>46</sup>.

Wspieranie regionów szczególnie dotkniętych trudnościami wynikającymi z transformacji miało i ma odbywać się również dzięki aktywności inwestorów zagranicznych. Ustawa o spółkach z kapitałem zagranicznym przewiduje zwolnienia podatkowe dla tych inwestorów, którzy podejmują działalność w gminach szczególnie zagrożonych bezrobociem strukturalnym<sup>47</sup>. Gminy te, a w niektórych wypadkach całe województwa (np. w 1995 roku zagrożone bezrobociem strukturalnym były całe województwa elbląskie, łódzkie, śląskie i wałbrzyskie oraz w zdecydowanej większości koszalińskie, olsztyńskie, piłskie i suwalskie), były wspierane przez inne środki napływające z Europy zachodniej. Głównym programem, przy pomocy którego realizowano wspieranie wybranych regionów jest program PHARE-STRUDER, z którego funduszy korzystają województwa łódzkie, wałbrzyskie, suwalskie, olsztyńskie, rzeszowskie i katowickie. Program ten wspiera dotacjami małe i średnie przedsiębiorstwa,

<sup>46</sup>A. P. Lodkowska-Skoneczna, A. Pyszkowski, J. Szlachta, *Rozwój regionalny Polski 1990–1995. Raport diagnostyczny*, Zespół Zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego, Warszawa 1996.

<sup>47</sup>Lista zwolnień, odpisów i innych zachęt w gminach zagrożonych bezrobociem strukturalnym, jak i w innych gminach wiejskich jest dość długa (należą do nich m.in. ulgi podatkowe dla podmiotów gospodarczych z tytułu wydatków inwestycyjnych, ulga podatkowa z tytułu szkolenia uczniów i pracowników przez osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą itp.). Z instrumentów tych korzystają nie tylko inwestorzy zagraniczni, ale i polscy. Faktem jest, że od 1993 r. do końca 1994 r. nie ubyła żadna gmina z grupy zagrożonych bezrobociem strukturalnym, a przybyło nowych 79. (Zob. szerzej: CUP, *Raport o polityce regionalnej*, Warszawa 1995, również: CUP, *Zasady polityki regionalnej państwa*, Warszawa 1994).

udziela pożyczek i gwarancji a także uczestniczy w powiększaniu zasobów już istniejących małych i średnich przedsiębiorstw<sup>48</sup>.

Wspieraniem infrastruktury komunikacyjnej, turystyki i ochrony środowiska zajmuje się program PHARE-CROSSBORDER. Z jego środków państwo modernizuje również przejścia graniczne między Polską a Niemcami<sup>49</sup>.

Jak dotąd nie wykonano analizy efektywności omawianych instrumentów polityki regionalnej państwa, można jednak dokonać porównania sytuacji regionów wspieranych przez rząd z regionami o szczególnej aktywności inwestorów zagranicznych. Wprawdzie porównanie takie nie daje możliwości określenia wzajemnych zależności między inwestycjami zagranicznymi a instrumentami wspierania regionów dotkniętych skutkami transformacji, to jednak w połączeniu z wynikami sondażu opinii inwestorów pozwoli sformułować pewne przypuszczenia.

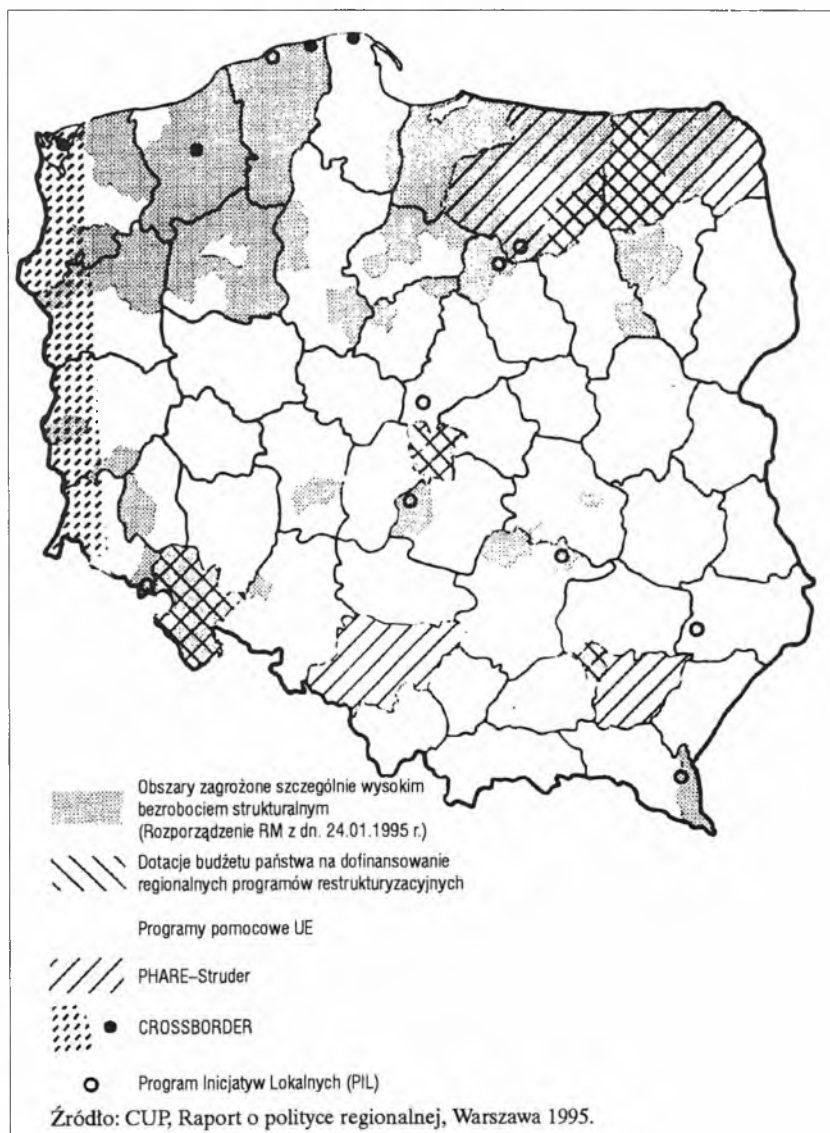
Główne programy wspierania regionów przedstawione są na mapie 17. Porównanie jej z mapą aktywności kapitału zagranicznego pokazuje, że województwa wspierane instrumentami polityki regionalnej charakteryzują się zróżnicowaną aktywnością inwestorów. I tak katowickie i łódzkie należą do najbardziej dotkniętych skutkami transformacji, ale są również terenem bardzo dużej aktywności kapitału zagranicznego. W innej sytuacji jest przeżywające podobne problemy województwo wałbrzyskie, które jednak nie może zaliczać się do województw o szczególnym zainteresowaniu inwestorów. Różnice w aktywności inwestorów zagranicznych występują między województwami olsztyńskim i suwalskim, mimo że objęte są one takimi samymi programami pomocowymi. Można sądzić, że jeżeli możliwość korzystania z finansowych instrumentów polityki regionalnej jest głównym czynnikiem lokalizacji, to województwa o podobnym natężeniu tej polityki powinny charakteryzować się podobną aktywnością kapitału zagranicznego. Skoro jednak istnieje znaczne zróżnicowanie aktywności inwestorów między poszczególnymi województwami o podobnych środkach wspierania regionu, to prawdziwy wydaje się wniosek, że instrumenty te nie są najistotniejsze przy wyborze lokalizacji.

Inwestorzy wymieniają możliwość obniżenia kosztów produkcji jako jeden z głównych czynników lokalizacji kapitału w Polsce. Obniżenie kosztów może nastąpić dzięki niższym podatkom, jednak odsetek inwestorów korzystających z wszelkiego rodzaju ulg i zwolnień podatkowych wskazuje na niewielkie wykorzystanie tego instrumentu polityki regionalnej państwa. Potwierdza to po raz kolejny spadek znaczenia tego rodzaju zachęt dla

<sup>48</sup>CUP, op. cit.

<sup>49</sup>CUP, op. cit.





**Mapa 17. Środki polityki regionalnej *sensu stricto* (alokacja działań interwencyjnych w latach 1994–1995)**

inwestorów zagranicznych, którzy wolą nie korzystać z ulg podatkowych, ale mieć możliwość zakupu na własność terenu uzbrojonego. Jedynie 2,8% inwestorów skorzystało w 1995 r. z ulg inwestycyjnych w gminach o szczególnym zagrożeniu bezrobociem strukturalnym, a prawie 70% inwestorów nie korzysta z ulg i zwolnień (tabela 30).

Tabela 30.

## Zakres korzystania ze zwolnień i ulg podatkowych przez spółki z udziałem zagranicznym

Rodzaje zwolnień i ulg podatkowych	Firmy korzystające z danego zwolnienia lub ulgi w %
zwolnienie z podatku dochodowego na podstawie przepisów ustawy o spółkach z udziałem zagranicznym z 1991 r.	8,2
zwolnienie z podatku dochodowego na podstawie przepisów ustawy o spółkach z udziałem zagranicznym z 1988 r.	7,6
ulga przyznana z tytułu dużych przychodów z eksportu	3,5
ulga przyznana z tytułu inwestycji równowartości minimum 2000000 ECU	3,2
ulga przyznana z tytułu uzyskania określonego współczynnika dochodowości	2,8
ulgi inwestycyjne w gminach o szczególnym zagrożeniu bezrobociem strukturalnym	2,8
ulga przyznana z tytułu wdrożenia licencji, patentów oraz wyników prac naukowych i badawczo-rozwojowych	0,4
ulga przyznana z tytułu sprzedaży poza terytorium RP produktów połowów i przetworów rolnych	0,4
inne ulgi i zwolnienia	6,5
nie korzysta z ulg i zwolnień	69,6

Źródło: J. Błuszkowski, J. Garlicki, *Inwestorzy zagraniczni w Polsce. Raport z badań opinii inwestorów zagranicznych o społecznych i ekonomicznych warunkach działalności w Polsce*, INDICATOR, Warszawa 1995.

Nowym instrumentem wspierania rozwoju wybranych regionów, również przy udziale inwestorów zagranicznych, są specjalne strefy ekonomiczne. Pierwsza z trzech istniejących stref — Strefa EURO-PARK MIELEC — powstała we wrześniu 1995 r. w Mielcu w województwie rzeszowskim. Dwie kolejne — Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna S.A. i Suwalska Specjalna Strefa Ekonomiczna S.A. — powstały w lipcu 1996 r. Wszystkie strefy oferują szereg długoterminowych zwolnień podatkowych. Strefa katowicka jest miejscem lokalizacji dwóch dużych firm zagranicznych — General Motors i ISUZU.

Inwestorzy zagraniczni w Polsce mogą bezpośrednio korzystać również z innych form zachęt — wynikających z polityki władz lokalnych. Gminy

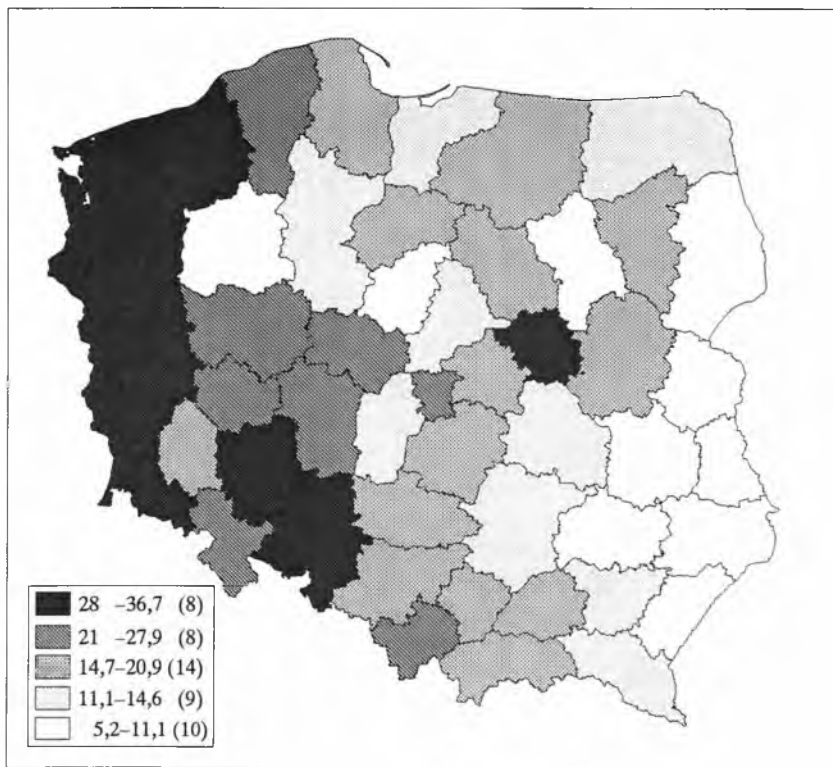
są generalnie słabo zaopatrzone w instrumenty finansowe, stąd najczęściej stosowaną formą zachęt dla inwestorów są ulgi i zwolnienia od podatku od nieruchomości. Jednak, tak jak w przypadku innych zachęt podatkowych, siła tego instrumentu jest dość ograniczona. Badania dowiodły, że w 1995 r. ponad 65% gmin stosowało zachęty dla inwestorów<sup>50</sup>. Spośród wszystkich gmin stosujących zachęty w jedynie co trzeciej zlokalizowane były spółki z kapitałem zagranicznym. Z kolei z 271 gmin (ogółem zbadano 1034 gminy), w których występował kapitał zagraniczny, jedynie w 24% nie stosowano żadnych zachęt. Na podstawie prostego współwystępowania zjawisk nie można wysuwać daleko idących wniosków, jednak — pamiętając o wynikach badań na temat wykorzystania ulg podatkowych — bliższe prawdy wydaje się być stwierdzenie, że lokalne zachęty inwestycyjne — ulgi i zwolnienia podatkowe — mają niewielką siłę przyciągania kapitału zagranicznego.

### **3.5. Udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w procesach gospodarczych regionów**

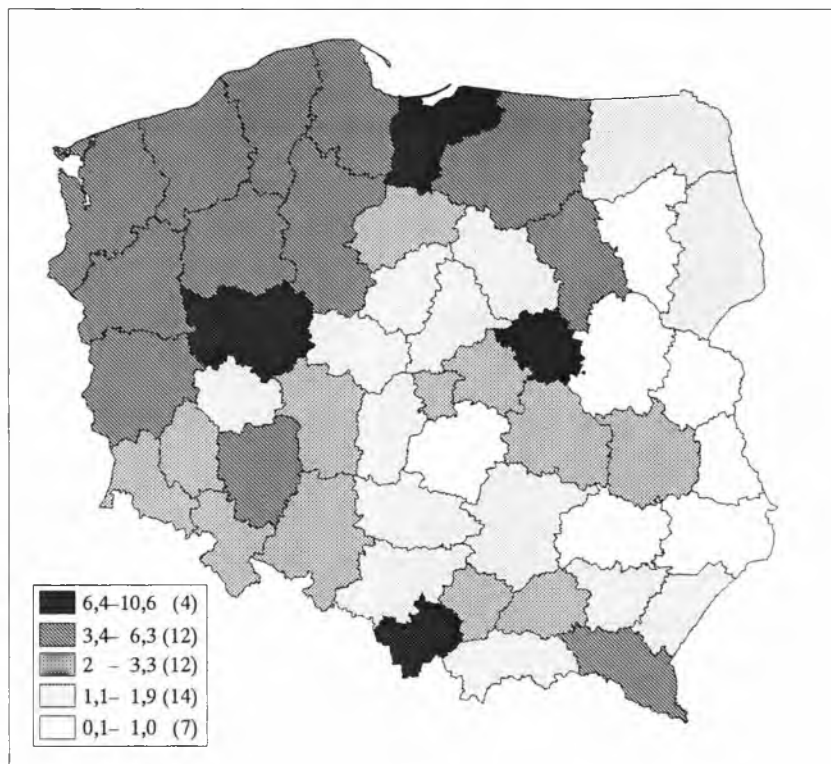
Największy udział spółek z kapitałem zagranicznym w ogóle spółek prawa handlowego (mapa 18) występuje w województwach Polski zachodniej i województwie warszawskim i waha się od 28% do 36,7%. Ponad 21% spółek z kapitałem zagranicznym w ogóle spółek prawa handlowego zaobserwowano w kolejnych ośmiu województwach położonych w zachodniej części kraju, wśród których, obok aglomeracyjnych poznańskiego i łódzkiego, znalazły się słupskie, konińskie, leszczyńskie, kaliskie, wałbrzyskie i bielskie. Znacznie mniejszy był w 1995 r. udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ogóle spółek prawa handlowego w pozostałych województwach — czyli głównie w Polsce centralnej i wschodniej. Uwagę zwracają aglomeracyjne województwa: gdańskie, katowickie i krakowskie, w których udział BIZ jest znacznie mniejszy niż w innych tego typu województwach (wynosi od 11,2 do 14,7%).

Procentowy udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w województwach nie jest proporcjonalny do wielkości zatrudnienia (mapa 19). Najwyższy jest udział zatrudnionych w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym od 6,4 do 10,6% ogółu pracujących w czterech województwach: warszawskim, elbląskim, bielskim i poznańskim. Znacznie niższym udziałem charakteryzują się wszystkie województwa Polski północno-zachodniej oraz cztery województwa nie powiązane geograficznie (olsztyńskie, ostrołęckie, krośnieńskie i wrocławskie). Minimalny udział pracujących w przed-

<sup>50</sup>G. Gorzelak, B. Jałowiecki, op. cit.



Mapa 18. Udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w ogóle spółek prawa handlowego w 1995 r. w %



Mapa 19. Odsetek pracujących w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym w 1995 r.

siębiorstwach z kapitałem zagranicznym (0,1–1,0%) widoczny jest w siedmiu województwach Polski wschodniej i centralnej.

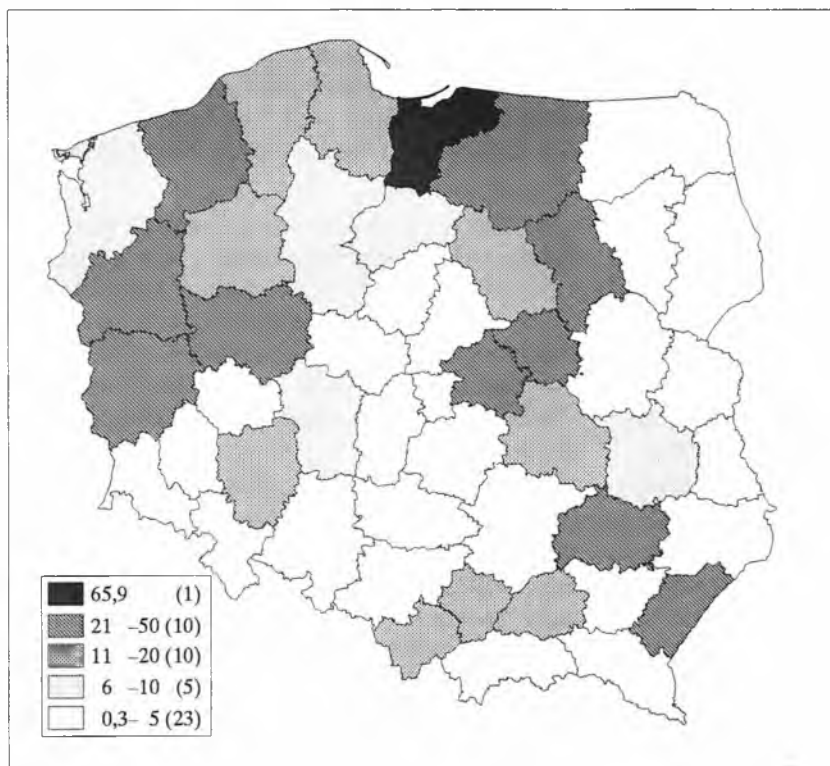
W 1995 roku inwestorzy zagraniczni ponosili znaczne nakłady inwestycyjne. Największy ich udział w ogólnej wartości nakładów inwestycyjnych występuje w województwie elbląskim — ponad 65% (mapa 20). Od 21% do 50% ogółu nakładów inwestycyjnych ponosili inwestorzy zagraniczni w 10 województwach zgrupowanych w trzech regionach Polski: północno-zachodnim, południowo-wschodnim, oraz w pasie od olsztyńskiego do skierniewickiego. Najmniejszy był udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ogóle nakładów inwestycyjnych — 0,3%–5% w 20 województwach rozproszonych w południowo-zachodniej, centralnej i wschodniej części kraju.

Wśród województw charakteryzujących się znaczną wartością kapitału zagranicznego przypadającego na jednego mieszkańca (mapa 21) znalazły się obok warszawskiego — prawie 1600 PLN — województwa: elbląskie, wrocławskie, poznańskie, ostrołęckie, skierniewickie, łódzkie i bielskie (od 301 do 795 PLN). Najmniejsza wartość kapitału zagranicznego na jednego mieszkańca występowała generalnie w województwach Polski wschodniej oraz w trzech województwach w centrum kraju (wrocławskie, konińskie i piotrkowskie).

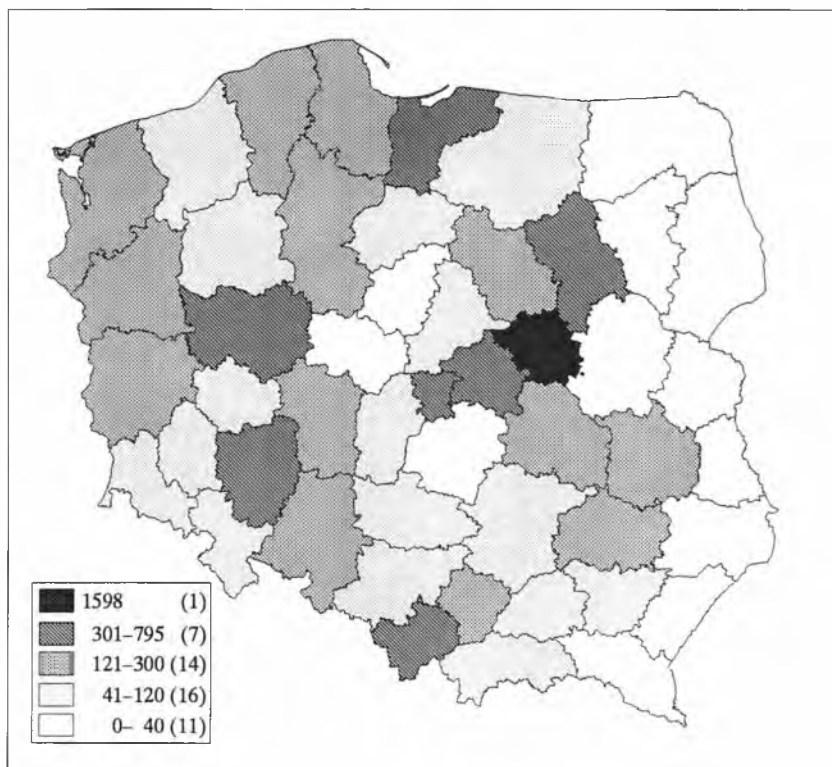
Przedstawiony rozkład udziału poszczególnych elementów aktywności kapitału zagranicznego wykazuje znaczne zróżnicowanie regionalne. W przypadku udziału kapitału zagranicznego nie jest widoczny tak wyraźny podział polskiej przestrzeni na województwa aglomeracyjne i nieaglomeracyjne, na jaki wskazuje aktywność kapitału zagranicznego, ale utrzymuje się dość znamieny podział na Polskę zachodnią i wschodnią. Syntetyczny obraz udziału bezpośrednich inwestycji zagranicznych w procesach gospodarczych poszczególnych regionów prezentuje mapa 22. Największy udział inwestorów zagranicznych w gospodarce widoczny jest w województwach graniczących z Niemcami, a także w województwach: elbląskim, koszalińskim, wrocławskim, warszawskim i bielskim. W środkowej części Polski wyróżniają się województwa skierniewickie i łódzkie, na uwagę zasługuje zaś fakt słabszej pozycji takich województw jak krakowskie i katowickie.

### **3.6. Efekty działalności inwestorów zagranicznych w Polsce**

Oceniając efekty działalności inwestorów zagranicznych w Polsce nie można jednoznacznie, w większości przypadków, podzielić inwestorów na tych, których działania przyniosły skutki wyłącznie pozytywne lub tylko

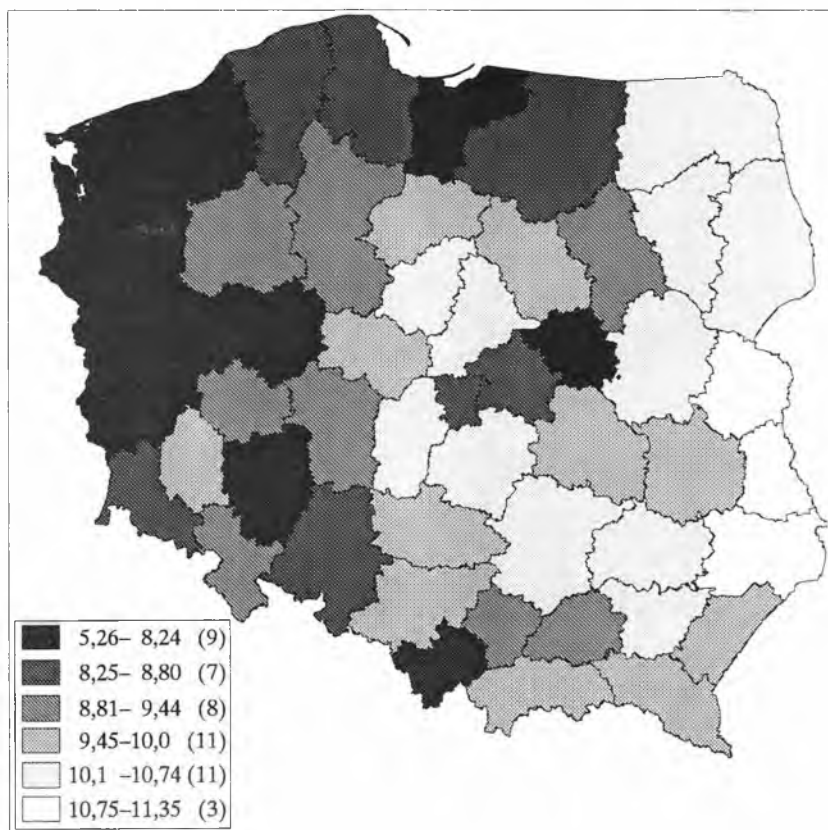


**Mapa 20. Udział nakładów inwestycyjnych poniesionych przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym w ogóle nakładów inwestycyjnych w 1995 r. w %**



Mapa 21. Zagraniczny kapitał zakładowy przypadający na jednego mieszkańca w 1995 r. w PLN





Mapa 22. Odległość od wzorca udziału kapitału zagranicznego w procesach gospodarczych w 1995 r.

negatywne<sup>51</sup>. Najczęściej występują jedne i drugie. Np. przeciwnymi efektami są modernizacja produkcji i wiążąca się z tym poprawa stanu środowiska naturalnego z jednej strony oraz lokalny wzrost bezrobocia po redukcji zatrudnienia z drugiej.

Dlatego rozważając wszelkie przykłady pozytywnych i negatywnych efektów inwestycji zagranicznych w Polsce, należy pamiętać o ścieraniu się elementów dodatnich i ujemnych w każdym przedsiębiorstwie. Często tym samym skutkom przypisuje się odmienne znaki, co jest nieuniknione wobec różnorodności podmiotów oceniających, rozbieżność ocen wynika również z wielu różnych aspektów działania kapitału zagranicznego.

Wiele opracowań dostarcza przykładów pozytywnych efektów działalności inwestorów zagranicznych w Polsce<sup>52</sup>. Możliwości oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na kraj przyjmujący mają odzwierciedlenie w wymaganiach, jakie kraj ten nakłada na kapitał zagraniczny, gdy bierze on udział w prywatyzacji. Żąda się od inwestora spełnienia wielu warunków zapewniających rozwój przedsiębiorstwa i korzyści dla załóg oraz środowiska. S. Krajewski podaje, że — w badanej grupie firm — wśród najczęściej ustalonych zobowiązań inwestorów uczestniczących w prywatyzacji znalazły się: poziom zatrudnienia (82,4% firm, w których uwzględniono zobowiązania), udostępnianie spółce rozwiązań technicznych, licencji i technologii (72,5%), inwestowanie w modernizację (66,7%), utrzymanie dotychczasowego profilu działalności (64,7%) oraz utrzymanie poziomu wynagrodzeń (56,9%) i podwyższenie kapitału zakładowego (51%)<sup>53</sup>. Dość częstym zobowiązaniem było też inwestowanie w ochronę środowiska (39,2%).

Inwestorzy zagraniczni wywiązują się ze swoich zobowiązań w znacznym stopniu, co potwierdzają m.in. badani pracownicy prywatyzowanych przez kapitał zagraniczny zakładów<sup>54</sup>. Najważniejsze korzystne zmiany, jakie dostrzegają pracownicy to: wkład pieniężny inwestora, wzrost płac ogółu pracowników, wzrost płac kadry kierowniczej, zainstalowanie nowych maszyn, wprowadzenie nowych produktów oraz nowego sposobu produkcji. Nieco rzadziej wymieniane inne korzyści to: szkolenia pracowników, dostęp

<sup>51</sup>Zob. punkt 2.2.2. w I części pracy.

<sup>52</sup>Np. K. Dziworska, A. Szcześniak, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, w: M. Bąk, P. Kulawczuk, (red.), *Wpływ inwestycji zagranicznych na gospodarkę Polski*, Raport przygotowany przez Krajową Izbę Gospodarczą, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym na zlecenie PAIZ, Warszawa 1996.

<sup>53</sup>S. Krajewski, *Efekty ekonomiczne udziału kapitału zagranicznego w procesie prywatyzacji przedsiębiorstw*, w: M. Jarosz (red.), op. cit. s. 108.

<sup>54</sup>W. Dziemianowicz, *Pracownicy o korzyściach ze współpracy z inwestorem zagranicznym*, w: M. Jarosz (red.) *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, op. cit.

firmy do nowych rynków zbytu, możliwość zaciągnięcia kredytów, korzystanie z sieci kooperantów i dystrybutorów partnera zagranicznego, a także ułatwienia w eksporcie, dostęp do wyników prac badawczych partnera zagranicznego i korzystanie z logo firmy zagranicznej.

Informacje o pozytywnych skutkach inwestycji zagranicznych występujących w Polsce dają podstawę do ich zbiorczego zestawienia. Można więc wymienić następujące korzyści, które przyniósł zagraniczny kapitał:

- napływ kapitału,
- transfer technologii<sup>55</sup>,
- transfer nowoczesnych modeli zarządzania i organizacji pracy<sup>56</sup>,
- zatrudnienie (wzrost liczby zatrudnionych, podnoszenie kwalifikacji),
- dywersyfikacja produkcji i rynków zbytu,
- poprawa relacji przedsiębiorstwo — środowisko naturalne<sup>57</sup>,
- pobudzanie gospodarcze otoczenia.

Pozytywne skutki inwestycji zagranicznych są za takie uznawane z reguły bez większych zastrzeżeń. Inaczej jest ze skutkami wymienianymi jako ujemne, nie zawsze są one jednoznaczne. Badania wśród przedstawicieli

<sup>55</sup>Przykładem może być inwestycja Pilkingtona PLC w Sanomierzu. W utworzonej spółce PILKINGTON SANDOGLASS brytyjski inwestor wprowadził najnowocześniejsze rozwiązania technologiczne do produkcji szkła ciągnionego typu float. Wiązało się to z przeprowadzeniem wielu szkoleń w Wielkiej Brytanii. (zob. szerzej np. Tygodnik Nadwiślański z 29.09.1995, *PILKINGTON SANDOGLASS, polskie szkło Float*/).

<sup>56</sup>Wiąże się z tym również wprowadzenie wymogów przyjętych w gospodarce rynkowej, a nie zawsze akceptowanych w Polsce. Przykładowo w IPC w Kwidzynie musieli zwolnić 400 osób za pracę w stanie nietrzeźwym a kolejne 200 za nieuczciwość (J. Łaniewski, *Ameryka w Kwidzynie*, Przegląd Tygodniowy, 21.08.1996).

<sup>57</sup>Jak podaje G. Starczewska, prawie co trzeci przedstawiciel władz lokalnych w gminach, w których zlokalizowane były badane przedsiębiorstwa sprywatyzowane z udziałem zagranicznym, potwierdza współpracę z badanymi spółkami w inwestycjach proekologicznych. Z kolei pracownicy wydziałów ochrony środowiska potwierdzają pozytywne zmiany, jakie zachodzą w wielu przedsiębiorstwach prywatyzowanych z udziałem kapitału zagranicznego. Blisko połowa ocenia, że sprywatyzowane zakłady stosują technologie ulepszone w porównaniu z przedsiębiorstwami działającymi przed prywatyzacją. Znacznie mniej — 24% pytanym pracowników wydziałów ochrony środowiska jest zdania, że technologie w badanych przedsiębiorstwach pozostały bez zmian (G. Starczewska, *Ochrona środowiska w przedsiębiorstwach prywatyzowanych z udziałem kapitału zagranicznego*, w: M. Jarosz (red.) *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, op. cit.). Warto w tym miejscu przytoczyć przykład Zakładu Urządzeń Ciepłowniczych ABB Zamech Ltd., który otrzymał, jako pierwsza firma w Polsce, certyfikat systemu ekologicznego zarządzania. ABB zmniejszyło do 0 emisję związków zawierających pochodne freonu, zmniejszyło emisję siarki, tlenków azotu, a także zredukowało ilość odpadów. Za fundusze przeznaczone na inwestycje proekologiczne wartości 5,8 mln USD firma zbudowała m.in. stację odzysku piasku z odpadowych mas poformierskich oraz zainstalowała obiegi zamknięte wód technologicznych (R. Jaskólski, *Ekologiczne zarządzanie*, Rzeczpospolita, 14.11.1996).

władz lokalnych dostarczyły spisu efektów bezpośrednich inwestycji zagranicznych uznawanych za negatywne wraz z częstością ich wskazania<sup>58</sup>:

- napływ „brudnych technologii” (21,7% badanych przedstawicieli władz lokalnych wymieniło ten efekt),
- pojawienie się nowych problemów i napięć społecznych wynikających z redukcji zatrudnienia i wzrostu bezrobocia (20,8%),
- przywóz odpadów do Polski (19,8%),
- bankructwo miejscowych przedsiębiorstw wskutek konkurencji ze spółkami z kapitałem zagranicznym (17%),
- wzrost niechęci ludności do innych narodów z powodu przekonania o wykorzystaniu Polaków (9,4%),
- inne (4,7%),
- trudno powiedzieć (4,7%),

Zarazem w cytowanych badaniach 45,3% przedstawicieli władz lokalnych stwierdziło, że działalność inwestorów zagranicznych nie przynosi zagrożeń.

Dwuznaczność niektórych negatywnych efektów bezpośrednich inwestycji zagranicznych można zobrazować na przykładzie problemu zatrudnienia. Z punktu widzenia inwestora redukcja nadmiernego zatrudnienia jest często jednym z koniecznych etapów resrukturyzacji, poprawy wydajności i konkurencyjności firmy, szczególnie wtedy, gdy w przedsiębiorstwie polskim występował, charakterystyczny dla czasów PRL, przerost zatrudnienia<sup>59</sup>. Głównym sposobem rozwiązania tego problemu bywają umowy między inwestorem zagranicznym a przedstawicielami przedsiębiorstw gwarantujące utrzymanie stanu zatrudnienia na określony czas.

Obawa przed zwolnieniami pracowników polskich zakładów występuje nie tylko u samych zainteresowanych, ale obecna jest również wśród ogółu społeczeństwa. Z badań opinii publicznej wynika, że Polacy najbardziej obawiają się przejmowania polskich przedsiębiorstw przez inwestorów zagranicznych ze względu na przewidywania: redukcji personelu, rabunkowej eksploatacji i likwidacji przedsiębiorstw. Na dalszych miejscach wśród dostrzeganych zagrożeń związanych z kapitałem zagranicznym znalazły się: odpływ kapitału z Polski w postaci wywożonych zysków (29%), upadek konkurencyjnych firm polskich (28,9%), uzależnienie polskiej gospodarki

---

<sup>58</sup>J. Błuszkowski, J. Garlicki, *Spółki z udziałem kapitału zagranicznego w środowisku lokalnym. Studium lokalnych uwarunkowań ich działalności*, Centrum Badań Marketingowych INDICATOR, Warszawa 1995.

<sup>59</sup>S. Krajewski podaje, że wśród 36 firm sprywatyzowanych z udziałem kapitału zagranicznego, w 21 przedsiębiorstwach występował przerost zatrudnienia ponad 20%, a w dalszych 11 — przerost wahał się między 5 a 20%. (S. Krajewski, op. cit.).

od obcego kapitału (27,4%), napływ „brudnych” technologii a wskutek tego zanieczyszczenie środowiska naturalnego (22%) oraz windowanie cen (16,5%)<sup>60</sup>.

Drugim — obok kwestii zatrudnienia — istotnym problemem, jest napływ „brudnych” technologii. Polska, szczególnie w początkowym okresie stała się terenem napływu maszyn i urządzeń zużytych moralnie. Badania ogólnopolskie (reprezentatywne dla dużych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym) potwierdzają zróżnicowanie stosowanych przez inwestorów zagranicznych maszyn i urządzeń (tabela 31). W 1995 roku, w porównaniu z rokiem 1993, wzrósł nieznacznie udział najnowszych technologii i maszyn, natomiast znacznie większa część przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym stosuje technologie i maszyny sprzed 5 lat i starsze<sup>61</sup>.

Tabela 31.

Technologie i urządzenia wykorzystywane przez spółki z udziałem zagranicznym w 1993 i 1995 r.

Wiek technologii i urządzeń	% spółek korzystających z tych technologii i urządzeń w 1993 r.	% spółek korzystających z tych technologii i urządzeń w 1995 r.
sprzed roku	60,4	62,8
sprzed 5 lat	50,5	63,0
sprzed 10 lat	15,7	28,6
brak danych	—	4,6

Źródło: J. Błuszkowski, J. Garlicki, *Inwestorzy zagraniczni...*, op. cit.

Uzyskane wyniki badań mogą prowadzić do wniosku, że według przekonania wielu inwestorów zagranicznych niepotrzebne jest stosowanie w Polsce wyłącznie najnowocześniejszych rozwiązań technologicznych i urządzeń do produkcji eksportowej i krajowej. Wielu więc pozbywa się z firm macierzystych starszych maszyn wykorzystując je w inwestycji za granicą. Nie mniej wysoki jest udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym stosujących najnowsze rozwiązania.

Aktywność inwestorów zagranicznych budzi zrozumiałe zainteresowanie społeczeństwa, zaś opinie na ich temat są bardzo zróżnicowane. Na szczeblu lokalnym ujawnia się skłonność do wzrostu niechęci miejscowej

<sup>60</sup>J. Błuszkowski, J. Garlicki, *Opinia publiczna o inwestycjach zagranicznych w Polsce*, INDICATOR, Warszawa 1996.

<sup>61</sup>J. Błuszkowski, J. Garlicki, *Inwestorzy zagraniczni w Polsce. Raport z badań opinii inwestorów zagranicznych o społecznych i ekonomicznych warunkach działalności w Polsce*, INDICATOR, Warszawa 1995.

ludności do „obcych” na tle przekonania o wykorzystywaniu Polaków. Badania ogólnopolskie z 1995 r. wykazują, że 30% badanych uważa, że inwestycje kapitału zagranicznego przynoszą Polsce więcej korzyści niż strat. Przeciwnego zdania jest 16%, a największa grupa — 33% — uważa, że kapitał zagraniczny przynosi Polsce tyle samo strat co i korzyści<sup>62</sup>.

Wśród głównych strat ponoszonych przez nasze państwo respondenci z próby ogólnopolskiej wymieniają te same, które dostrzegli przedstawiciele władz lokalnych: zwiększenie bezrobocia, niszczenie rodzimego biznesu, niszczenie konkurencji, mniejsze wpływy z podatków, wywożenie zysków, rabunkową eksploatację przejmowanego majątku itp.

Zapotrzebowanie polskiej gospodarki na kapitał zagraniczny — wobec braku kapitału własnego — powoduje, że mimo pewnych ujemnych skutków bilans ogólny inwestycji zagranicznych jest dodatni.

J. Misala wyraża tę ocenę w sposób jednoznaczny:

„Wiele wskazuje na to, że w okresie transformacji systemowej skutki funkcjonowania kapitału zagranicznego na terenie Polski były raczej per saldo pozytywne (np. korzystny wpływ na zatrudnienie, na rozwój eksportu czy też na stopień efektywności wykorzystania czynników wytwórczych, zaś w ostatecznym efekcie na kształtowanie się PKB ogółem oraz na 1 mieszkańca)”<sup>63</sup>.

### **3.7. Wymiar regionalny i lokalny bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce — podsumowanie**

Zróżnicowanie regionalne i lokalne aktywności kapitału zagranicznego, jak i udział inwestorów zagranicznych w procesach gospodarczych pozwalają stwierdzić następujące fakty:

1. Inwestorzy zagraniczni kierują się podobnymi czynnikami lokalizacji w przypadku Polski i innych krajów. Bardzo ważnym czynnikiem jest „obecność partnera”, szczególnie takiego partnera, który mimo częstokroć katastrofalnej sytuacji przedsiębiorstwa dysponuje wykwalifikowanymi pracownikami, rozbudowaną siecią kooperantów oraz posiada grunt, na którym stoi jego przedsiębiorstwo. Te oraz inne uwarunkowania znacznie przyspieszają i ułatwiają proces inwestycyjny. W związku z tym widoczna jest w Polsce silna konkurencja między firmami zagranicznymi o te sektory rynku, które można przejąć i odbudować, zyskując

<sup>62</sup>CBOS, *Spoleczne postrzeganie inwestycji kapitału zagranicznego w Polsce. Raport z badań jakościowych i ilościowych*, Warszawa 1995.

<sup>63</sup>J. Misala, *Efekty makroekonomiczne zaangażowania kapitału zagranicznego w procesie transformacji gospodarki polskiej*, w: M. Jarosz (red.), op. cit.

przewagę nad innymi. Należy pamiętać, że Polska jest istotnym rynkiem zbytu.

2. Inne czynniki lokalizacji (infrastruktura techniczna, bankowa, możliwość przejęcia wolnych obiektów produkcyjnych, magazynowych i biurowych, bliskość granicy — przede wszystkim z Niemcami) odgrywające znaczącą rolę w procesach inwestycyjnych promują regiony, które są i tak w lepszej sytuacji od regionów biedniejszych, zacofanych, położonych z dala od głównych partnerów gospodarczych.
3. Udział inwestorów zagranicznych w procesach gospodarczych (określony przez udział w ogólnych nakładach inwestycyjnych, udział w ogólnej liczbie spółek prawa handlowego, udział pracujących w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym w ogóle pracujących i wartość zagranicznego kapitału zakładowego *per capita*) widoczny jest najbardziej w województwach Polski zachodniej, szczególnie w województwach graniczących z Niemcami, a także w województwach warszawskim, elbląskim i bielskim.
4. Wciąż słabsza jest pozycja województw centralnej i wschodniej Polski, zarówno pod względem czynników stymulujących napływ kapitału zagranicznego, jak i w aspekcie udziału tego kapitału w procesach gospodarczych.

## CZEŚĆ III

# MAZURSKIE MEBLE INTERNATIONAL — ZWIĄZEK KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO Z ROZWOJEM REGIONU

## 1. Wprowadzenie

Liczne dowody empiryczne i uogólnienia teoretyczne nie pozostawiają wątpliwości, że kapitał zagraniczny ma istotne znaczenie dla rozwoju regionalnego kraju, w którym jest inwestowany. Jest on szczególnie ważny dla regionów i mniejszych jednostek terytorialnych, w których pojawił się w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Problemem jest natomiast polaryzacja regionalna, w której ma swój udział kapitał zagraniczny, który preferuje pewne regiony, innych zaś unika<sup>1</sup>. Zdarza się jednak, że kapitał zagraniczny wybiera na siedzibę swojej inwestycji region słaby ekonomicznie. Taki przypadek daje szansę przyjrzenia się temu, co się w tym regionie dzieje pod wpływem bezpośredniej inwestycji zagranicznej. Pytań jest wiele. Dlaczego inwestor zdecydował się na lokalizację w regionie słabszym od innych? Czy pojawienie się kapitału inwestycyjnego w regionie pobudza nowe procesy ekonomiczne i społeczne? Jakie są to procesy, czy stymulują rozwój i w jakich dziedzinach życia, czy też region nie wiele korzysta z napływu kapitału i realizowanej inwestycji?

W poszukiwaniu odpowiedzi na powyższe pytania wykorzystana została możliwość zbadania działalności firmy Mazurskie Meble International (MMI) w województwie olsztyńskim i efektów jej ekspansji w regionie.

Wybór MMI jako obiektu badań nie jest przypadkowy. Ważnym motywem tego wyboru jest przestrzenne rozproszenie przedsiębiorstwa, mianowicie poszczególne zakłady mieszczą się w 10 gminach. Pozwala to stwierdzić, jakie związki powstały między nimi a gminami, w jakim stopniu firma pełni funkcje lokalnej instytucji. Można też przyrzeć się, czy lokalne władze chcą i potrafią współdziałać z inwestorem dla dobra społeczności regionu i gmin.

---

<sup>1</sup>Zob. szerzej: punkt 1.2.2. pierwszej części pracy.



Po drugie, lokalizacja w „zielonych płucach” Polski firmy produkującej meble stawia problem jej wpływu na środowisko naturalne, o czym przekonano się już za czasów Olsztyńskich Fabryk Mebli (których znaczna część tworzy obecnie spółkę MMI). W związku z tym jest możliwe zbadanie, jak rozwiązano sprawy ochrony środowiska naturalnego decydując o dopuszczeniu inwestycji zagranicznej.

Po trzecie, MMI są spółką z kapitałem niemieckim i to zlokalizowaną na „ziemiach odzyskanych”. Atrakcyjność badawcza firmy w tym aspekcie nie wymaga uzasadnienia. Nakładają się tu dwie kwestie stosunków polsko-niemieckich: tradycyjne niechęci (niekiedy wrogość) oraz obawy przed restytucją dawnych posiadłości przez niemieckich inwestorów.

Po czwarte, wybór Mazurskich Mebli International uzasadniają sukcesy tej firmy, opisywane w prasie regionalnej i krajowej. Coraz większy udział MMI w produkcji mebli w kraju zwrócił na siebie publiczną uwagę. Faktem stała się dominacja firmy na rynku krajowym i jej druga lokata pod względem wielkości kapitału zagranicznego w województwie olsztyńskim<sup>2</sup>.

### **1.1. Hipotezy badawcze i przyjęte wskaźniki oddziaływania badanej firmy na region i środowisko lokalne**

Hipoteza główna wywiedziona z teorii i doświadczeń bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest następująca: inwestycja podejmowana przez kapitał zagraniczny wywiera istotny wpływ na procesy ekonomiczne i społeczne w regionie jej lokalizacji. Hipotezy szczegółowe odnoszą się do dziedzin, w których wpływ ten jest (może być) szczególnie wyrazisty — korzystny lub szkodliwy, a także dotyczą mechanizmów ekonomicznych i społecznych realizowania się owego wpływu.

Można więc sądzić, że inwestycja zagraniczna działa na ekonomiczny poziom regionu zarówno w aspekcie jego udziału w tworzeniu produktu globalnego jak i regionalnych zasobów materialnych w postaci dochodów lokalnych i zamożności mieszkańców. Oddziaływanie w tych dziedzinach dokonuje się głównie dzięki wielkości produkcji, a zatem dochodów firmy i podatków odprowadzanych do budżetu państwa i kas władz lokalnych. Niezmiernie ważnym elementem ekonomicznego poziomu regionu jest kształtowanie się rynku pracy i udziału inwestycji w wielkości zatrudnienia. Wzrost zatrudnienia lub bezrobocia przesądza nie tylko o sytuacji poszczególnych rodzin, lecz także gmin, miast i całego regionu (województwa).

<sup>2</sup>Do roku 1996 MMI było spółką o największym kapitale zagranicznym. W tymże roku w województwie olsztyńskim zainwestował również Michelin, który stał się największym inwestorem zagranicznym.

Lokalne kasy albo zbierają podatki albo wypłacają zasiłki, a jest to istotna różnica dla perspektyw rozwoju regionalnego i lokalnego.

Wiąże się z tym kwestia wyposażenia regionu. Być może inwestycja przyczynia się do wzbogacenia regionalnej i lokalnej infrastruktury niezbędnej dla jej obsługi oraz potrzeb regionu.

Można przewidywać, że szczególnie chronione przed szkodliwymi skutkami inwestycji, zwłaszcza tak dużej, jest środowisko naturalne, którego dobro jest obwarowane przepisami prawnymi jak i zapisami kontraktu zawieranego z zagranicznym inwestorem<sup>3</sup>. Problem w dotrzymanywaniu tych zobowiązań.

Wydaje się, że władze regionalne i lokalne powinny dążyć do współpracy z zagranicznym inwestorem, aby skłonić go do udziału w tworzeniu infrastruktury korzystnej dla inwestycji i dla miejscowej ludności. Wydaje się też, że inwestor — zwłaszcza niemiecki na polskiej obecnie ziemi — jest zainteresowany świadczeniem różnych usług i beneficjów dla terenu wybranego na siedzibę swojego majątku.

Weryfikacji hipotez posłużyły informacje i dane statystyczne pochodzące z wielu źródeł i o różnym charakterze. Jedną grupą materiałów są ogólnie dostępne informacje na temat firmy i regionu uzyskane w MMI, Wojewódzkim Urzędzie Statystycznym oraz publikacje w prasie regionalnej i krajowej. Istotnym źródłem cennych informacji były pogłębione wywiady z przedstawicielami kierownictwa MMI a także wywiady z przedstawicielami władz regionalnych i lokalnych na temat działalności MMI w regionie lub gminie.

Rodzaje dostępnych materiałów informacyjnych zadecydowały o zastosowanych wskaźnikach. Na przykład przyjęte wskaźniki, dotyczące badanego przedsiębiorstwa, wynikają w znacznej mierze z ograniczeń narzuconych przez konieczność zachowania tajemnicy firmy. Jak wiadomo, dotarcie do szczegółowych informacji o sytuacji ekonomicznej konkretnych przedsiębiorstw jest bardzo trudne, bowiem publikacja wyników badań może, wbrew intencjom autorów, naruszać dobro firmy. Dlatego można było wykorzystać jedynie materiały udostępnione przez MM International, są one zdaniem autora, wystarczające, aby w zadowalającym stopniu określić znaczenie MMI dla rozwoju województwa olsztyńskiego.

Jednym z ważniejszych wskaźników charakteryzujących wpływ MMI na rozwój regionu jest udział zatrudnionych w przedsiębiorstwie w ogóle zatrudnionych w województwie olsztyńskim<sup>4</sup>. W badaniu, obok obliczenia

<sup>3</sup>Zob. np. U. Biedrzycka, *Inwestorzy zagraniczni w prywatyzacji. Procedury, zobowiązania, realizacja*, w: M. Jarosz, op. cit.

<sup>4</sup>Problem korzyści czerpanych przez kraj (region) przyjmujący BIZ został już szeroko omówiony w punkcie 2.2.2. pierwszej części pracy.

wartości tego udziału w skali regionu, przedstawiono problem zatrudnienia również w skali gminnej. Dodatkowo, w celu pełniejszego naświetlenia zagadnienia, przedstawiono informacje o:

- wykształceniu zatrudnianych pracowników,
- źródłach pozyskiwania pracowników, oraz
- szacunkowej wielkości zatrudnienia w przedsiębiorstwach kooperujących z MMI na terenie województwa olsztyńskiego.

Drugim wskaźnikiem przyjętym w badaniu był udział inwestycji MMI w ogóle inwestycji w województwie. Założono, że podstawową wartością w tym przypadku będzie udział MMI w ogóle nakładów inwestycyjnych w województwie. Jako uzupełniające posłużyły informacje na temat rodzaju inwestycji i reinwestowania zysków.

Kolejnym wskaźnikiem określającym wpływ MMI na rozwój województwa jest udział przedsiębiorstwa w kwocie zebranej z tytułu podatków lokalnych<sup>5</sup>. Ze względu na specyfikę systemu podatkowego w Polsce i wspomniane wcześniej dobro firmy, ograniczono się w badaniu do podatku od nieruchomości płaconego przez MMI w poszczególnych gminach. Podano też udział MMI w ogólnej wartości zebranych pieniędzy z tytułu podatku lokalnego przez wszystkie gminy województwa.

Relacje MMI — środowisko naturalne przedstawiono wskazując negatywne i pozytywne efekty oddziaływania MMI na środowisko. W tym zagadnieniu wykorzystano informacje Wojewódzkiego Inspektoratu Ochrony Środowiska w Olsztynie na temat:

- głównych rodzajów zanieczyszczeń wytwarzanych przez MMI,
- głównych inwestycji proekologicznych, jakie zrealizowano na terenie zakładów MMI w całym województwie.

Zakres informacji zawartych w tej części pracy był również znacznie ograniczony ze względu na ochronę tajemnicy firmy. Przykładowo WIOŚ nie ma prawa do udostępniania informacji na temat wielkości emitowanych przez firmę zanieczyszczeń. Prezentowane informacje są więc wzbogacone o wypowiedzi przedstawicieli władz lokalnych na temat wpływu MMI na środowisko naturalne. Problem ten był poruszony w związku z poglądami przedstawicieli władz lokalnych na korzyści oraz zagrożenia płynące z obecności MMI wyrażonymi w trakcie pogłębianych wywiadów.

Obok, wspomnianych wyżej, korzyści i zagrożeń, w wyniku wywiadów zebrano informacje na temat stosunku różnego typu instytucji i grup spo-

---

<sup>5</sup>Wpływy podatkowe są jednym z ważniejszych efektów regionalnych i lokalnych działania każdego przedsiębiorstwa, nie tylko z udziałem zagranicznym (por. punkt 2.2.2. pierwszej części pracy).

tecznych do MMI, a także współpracy władz regionalnych i lokalnych oraz innych instytucji z MM International.

## 1.2. Województwo olsztyńskie jako teren lokalizacji kapitału zagranicznego

### 1.2.1. Charakterystyka fizyczno-geograficzna regionu

Wśród ogółu liczących, jak stwierdzono, czynników lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych dość istotną rolę pełni położenie geograficzne, warunki klimatyczne, a nawet walory krajobrazowe terenu, na którym ma powstać nowa inwestycja bądź rozbudowana firma istniejąca wcześniej. Geograficzne cechy województwa czynią z niego atrakcyjne — pod wieloma względami — terytorium.

Województwo olsztyńskie leży w północno-wschodniej części kraju. Graniczy ono z województwami: elbląskim, toruńskim, ciechanowskim, ostrołęckim i suwalskim, a także z Obwodem Kaliningradzkim (Rosja). Województwo zajmuje 12 327 km<sup>2</sup>, co stanowi 3,9% powierzchni kraju i jest terytorialnie największe w Polsce. Na obszarze tym żyje niemal 769 tys. ludzi (2% ogółu ludności kraju).

Powierzchnia województwa została ukształtowana przez ostatnie zlodowacenie. Dlatego w podłożu występują głazy, żwiry i gliny zwałowe akumulacji czołolodowcowej (część południowa i zachodnia) oraz dennolodowcowe gliny zwałowe w części środkowej i północnej. Na północy, na Nizinie Staropruskiej występują obok glin zwałowych także ility zastoiskowe. Z kolei w części środkowo-południowej, obok glin zwałowych, występują piaski i żwiry lodowcowo-rzeczne.

Występowanie glin, żwirów i piasków pozwoliło rozwinąć się przemysłowi materiałów budowlanych na potrzeby regionalne.

Na terenie województwa występują trzy dzielnice klimatyczne. Północna i północno-zachodnia część regionu należy do dzielnicy wschodniobałtyckiej. Występuje tu od 110 do 125 dni z przymrozkami, a pokrywa śnieżna zalega 60–70 dni. Roczne opady oscylują średnio ok. 600 mm, przy czym nieco większe — 650 mm — są w okolicach Lidzbarka. Okres wegetacyjny trwa ok. 200 dni. Część centralna regionu należy do dzielnicy mazurskiej, w której pokrywa śnieżna zalega (90–110 dni) oraz występuje, w porównaniu z poprzednią częścią, większa liczba dni z przymrozkami (ponad 130). Opady wynoszą średnio rocznie 500 mm–600 mm. Krótszy jest natomiast okres wegetacyjny wynoszący 180–190 dni. Najdalej wysunięte na zachód tereny województwa olsztyńskiego należą do dzielnicy

bydgoskiej, w której występują średnie opady roczne w granicach 550 mm, znacznie mniej jest tu dni z przymrozkami (ok. 100). Ta część województwa charakteryzuje się najdłuższym okresem wegetacyjnym (210–215 dni)<sup>6</sup>.

Na terenie województwa olsztyńskiego występują przede wszystkim gleby bielcowe i rdzawe wytworzone z piasków, a także bielcowe i brunatne wytworzone z glin lekkich i średnich oraz piasków naglinowych. W północno-zachodniej części województwa znajdują się gleby brunatne, powstałe z glin ciężkich i ilów.

Warunki agrometeorologiczne ukształtowały charakter rolniczy województwa. Olsztyńskie zaliczane jest do grupy województw o przewadze produkcji zwierzęcej (bydło i trzoda chlewna) z udziałem produkcji roślinnej (zboże, ziemniaki)<sup>7</sup>.

Pagórkowaty teren urozmaicony jest wieloma jeziorami i dużymi kompleksami leśnymi. Najwyższym wzniesieniem w regionie jest Dylewska Góra (312 m n.p.m.). Przykładowo stolica regionu Olsztyn leży na wysokości 125 m n.p.m., a położone na północy regionu — Lidzbark Warmiński i Bartoszyce znajdują się na wysokości — odpowiednio — 90 i 72 m n.p.m. Do największych rzek przepływających przez województwo należą Łyna, Wkra, Drwęca, Pasłęka, Krutynia i Omulew. Wśród jezior największym jest Jeziorak (34,6 km<sup>2</sup>), a w dalszej kolejności: Narie (12,4 km<sup>2</sup>), Łańskie (10,4 km<sup>2</sup>), Dadaj (9,8 km<sup>2</sup>)<sup>8</sup>.

W 1994 r. w województwie znajdowały się trzy parki krajobrazowe (Mazurski Park Krajobrazowy, Iławski Park Krajobrazowy oraz Park Krajobrazowy Wzgórz Dylewskich), 32 rezerваты przyrody, 334 pomniki przyrody.

Wymienione tu elementy krajobrazu w połączeniu z wysoką — sięgającą 31% — lesistością (w olsztyńskim znajduje się 4,3% powierzchni leśnych kraju) sprawiają, że województwo jest jednym z atrakcyjniejszych regionów turystycznych w Polsce<sup>9</sup>.

### 1.2.2. Charakterystyka gospodarcza regionu północno-wschodniego

W 1992 r. województwo olsztyńskie wytworzyło 1,8% PKB w cenach czynników produkcji, czyli znacznie więcej od swoich sąsiadów (tabela 32).

<sup>6</sup>Zob. szerzej: J. Kondracki, *Geografia fizyczna Polski*, PWN, Warszawa 1988.

<sup>7</sup>Zob. szerzej: W. Stola, R. Szczęsny, *Struktura przestrzenna rolnictwa i leśnictwa*, w: I. Fierla (red.), *Geografia gospodarcza Polski*, PWE, Warszawa 1995.

<sup>8</sup>WUS, *Rocznik statystyczny województwa olsztyńskiego*, Olsztyn 1995.

<sup>9</sup>Zob. np. *Turystyka na obszarach wiejskich Polski*, opracowanie wykonane na zlecenie programu PHARE-TOURIN II przez zespół Europejskiego Instytutu Rozwoju Regionalnego i Lokalnego w składzie: W. Dziemianowicz, J. Hryniewicz, B. Jałowicki, A. Kowalczyk, P. Swianiewicz, J. Wojciechowska, T. Zarycki, Warszawa 1995 (maszynopis).

Jedynie województwo toruńskie charakteryzowało się zbliżonym udziałem w PKB. W przeliczeniu PKB na jednego mieszkańca olsztyńskie znajduje się na 16 miejscu, przed elbląskim (miejsce 17) i toruńskim (24). Pozostali sąsiedzi znajdują się w czwartej i piątej dziesiątce (ciechanowskie — 35, ostrołęckie — 46 i suwalskie — 49 miejsce).

Nieco inaczej rozkłada się PKB liczony na jednego pracującego. Ten wskaźnik jest najwyższy w omawianej grupie w województwie elbląskim, a olsztyńskie plasuje się na drugim miejscu. Rozpatrując kolejne działy gospodarki widzimy, że siła województwa olsztyńskiego tkwi w rolnictwie i przemyśle. Nieco słabszy jest handel. Zarówno budownictwo jak i transport wytwarzają znacznie mniej PKB na jednego pracującego niż ma to miejsce w województwach sąsiednich.

Tabela 32.

PKB w województwie olsztyńskim na tle sąsiadów (w cenach czynników produkcji w 1992 r.)

	PKB w województwach jako % kraju	PKB/jednego pracującego ogółem Polska = 100	w tym:				
			rolnictwo	przemysł	budownictwo	transport	handel
			Polska = 100				
ciechanowskie	0,9	81,2	142,6	87,6	107,3	161,7	97,5
elbląskie	1,1	113,5	222,0	125,9	81,1	125,2	88,5
<b>olsztyńskie</b>	<b>1,8</b>	<b>102,8</b>	<b>151,6</b>	<b>117,8</b>	<b>77,7</b>	<b>71,7</b>	<b>99,0</b>
ostrołęckie	0,7	71,4	62,1	105,5	112,8	88,0	122,2
suwalskie	0,8	77,8	78,6	62,2	103,7	166,3	122,6
toruńskie	1,5	95,9	160,8	97,0	-12,4	80,1	127,3

Źródło: A. G. Lodkowska-Skoneczna, A. Pyszkowski, J. Szlachta, *Rozwój regionalny Polski...*, op. cit.

Istotnym skutkiem procesów transformacji są zmiany w strukturze zatrudnienia. Region północno-wschodni charakteryzował się znacznym odsetkiem pracujących w rolnictwie i leśnictwie. Jednak tylko w województwach elbląskim i olsztyńskim udział sektora prywatnego w powierzchni użytków rolnych był mniejszy od 50% (w suwalskim udział ten był na poziomie 60–70%, a np. w ostrołęckim wynosił ponad 90%). Większość użytków należała do PGR-ów. Po rozpoczęciu likwidacji państwowych gospodarstw ludność w nich pracująca zasiliła szeregi bezrobotnych.

Konsekwencją tego jest w województwie olsztyńskim największy, w porównaniu z innymi województwami, spadek udziału zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie (tabela 33). W latach 1989–1995 udział pracujących w tym sektorze spadł o 7,7 punktu. Nieco mniejszym spadkiem w regionie północno-wschodnim charakteryzowało się województwo elbląskie

Tabela 33.

## Struktura pracujących

	Zmiany w strukturze pracujących 1989–1995, w pkt proc.			Stan w 1995 r. w %		
	I rolnictwo i leśnictwo	II przemysł i budownictwo	III pozostałe działy	I rolnictwo i leśnictwo	II przemysł i budownictwo	III pozostałe działy
ciechanowskie	1,8	-2,8	1,0	51,8	18,5	29,7
elbląskie	-6,7	-1,3	8,0	25,0	29,4	45,6
<b>olsztyńskie</b>	<b>-7,7</b>	<b>0</b>	<b>7,7</b>	<b>24,0</b>	<b>27,3</b>	<b>48,7</b>
ostrołęckie	1,1	-4,2	3,1	53,2	17,8	29,0
suwalskie	-5,5	-1,8	7,3	38,2	20,7	41,1
toruńskie	-3,3	-3,0	6,3	27,0	30,8	42,2
Polska	-2,4	-4,9	7,3	26,9	30,4	42,7

Źródło: A. G. Lodkowska-Skoneczna, A. Pyszkowski, J. Szlachta, *Rozwój regionalny Polski...*, op. cit.; GUS (1996).

(6,7 pkt) i suwalskie (5,5 pkt). Stały jest natomiast udział pracujących w przemyśle i budownictwie. W pozostałych województwach w tych branżach odnotowano w ciągu 6 lat spadek udziału, najwyższy w ostrołęckim — o 4,2 pkt. Pozostałe działy gospodarki we wszystkich województwach znacznie zwiększają swój udział w składzie pracujących. Największy wzrost odnotowano w województwie elbląskim (o 7,7 punktu procentowego), a następnie w olsztyńskim (o 7,7) i suwalskim (o 6,3).

Dynamika zmian zatrudnienia w poszczególnych działach gospodarki nie przekształciła w znaczący sposób branżowego składu pracujących. W regionie północno-wschodnim zdecydowanie rolnicze pozostają województwa ostrołęckie i ciechanowskie (odpowiednio 53,2 i 51,8% pracujących skupionych jest w rolnictwie i leśnictwie), natomiast olsztyńskie charakteryzuje się najmniejszym udziałem pracujących w rolnictwie i leśnictwie (24,0%). Znaczny udział w zatrudnieniu w województwie olsztyńskim ma przemysł i budownictwo (27,3%) i większym udziałem charakteryzują się jedynie toruńskie i elbląskie. Prawie połowa pracujących w olsztyńskim skupiona jest w pozostałych działach (stanowiąc największy odsetek w regionie północno-wschodnim).

Proces transformacji gospodarczej wywarł znaczny wpływ zarówno na strukturę zatrudnienia jak i stopę bezrobocia w całym regionie północno-wschodnim (tabela 34). Województwo olsztyńskie charakteryzuje się bardzo wysoką stopą bezrobocia. Wśród województw ościennych jedynie w suwalskim bezrobocie jest wyższe niż w olsztyńskim. W 1995 roku zanotowano po raz pierwszy spadek stopy bezrobocia w Polsce. Widoczny jest on rów-

niez w omawianej części Polski. Jedynie w województwie ciechanowskim stopa bezrobocia w 1995 r. była wyższa niż w 1994. Najniższa stopa bezrobocia występowała w 1995 r. w województwie ostrołęckim (19%), a najwyższa w suwalskim (27,3%). Największy spadek stopy bezrobocia w ciągu roku — o 1,7 punktu proc. odnotowano w województwie elbląskim. Olsztyńskie ze spadkiem 1,2 punktu proc. było na trzecim miejscu za województwem toruńskim (1,4).

Tabela 34.

## Stopa bezrobocia

	Stopa bezrobocia w %		
	31.12.1990*	31.12.1994**	31.12.1995**
ciechanowskie	9,8	21,3	21,8
elbląskie	8,4	27,3	25,6
<b>olsztyńskie</b>	<b>10,2</b>	<b>27,2</b>	<b>26,0</b>
ostrołęckie	8,3	19,7	19,0
suwalskie	11,5	28,5	27,3
toruńskie	9,3	21,9	20,5
Polska	6,1	16,0	14,9

\* W % ogółu ludności czynnej zawodowo.

\*\* W % cywilnej ludności czynnej zawodowo.

Źródło: GUS, *Rocznik statystyczny województw*, Warszawa 1991, 1995, 1996.

Tabela 35.

## Spółki prawa handlowego w północno-wschodniej Polsce

	1991	1995	Dynamika 1991 = 100
ciechanowskie	246	394	160
elbląskie	432	857	198
<b>olsztyńskie</b>	<b>680</b>	<b>1429</b>	<b>210</b>
ostrołęckie	333	464	139
suwalskie	345	687	199
toruńskie	702	1293	185
Polska	53 771	104 922	195

Źródło: GUS, *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarczych w 1992 r.*, Warszawa 1993, GUS, *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarczych w 1995 r.*, Warszawa 1996.

Na terenie województwa olsztyńskiego w 1995 r. zlokalizowanych było 1429 spółek prawa handlowego — najwięcej w Polsce północno-wschodniej (tabela 35). W drugim w kolejności województwie toruńskim było w tym



samym czasie prawie 1300 spółek, a w trzecim — elbląskim — prawie 860. Województwo olsztyńskie charakteryzuje się również największą dynamiką liczby spółek prawa handlowego w latach 1991–1995. Liczba spółek prawa handlowego zwiększyła się w województwie olsztyńskim ponad dwukrotnie i była znacznie wyższa od średniej krajowej. Dynamikę wzrostu liczby spółek wyższą od średniej krajowej zaobserwowano również w województwach elbląskim (198) i suwalskim (199).

Znacznej dynamice wzrostu liczby spółek prawa handlowego towarzyszy aktywny proces prywatyzacji (tabela 36). Do końca 1994 r. w jednoosobowe spółki Skarbu Państwa przekształcono w województwie olsztyńskim 16 przedsiębiorstw i 98 przedsiębiorstw poddano likwidacji. Do Zasobu Własności Agencji Rolnej Skarbu Państwa włączono 135 przedsiębiorstw.

Jedynie w województwie toruńskim powstało więcej jednoosobowych spółek Skarbu Państwa, a wśród przedsiębiorstw włączonych do ZWRSP olsztyńskie wyprzedzało jedynie elbląskie (156 przedsiębiorstw). Dane na temat procesu prywatyzacji mówią o charakterze gospodarczym województwa olsztyńskiego. W województwie olsztyńskim powstało, w wyniku prywatyzacji, 1,5% ogółu jednoosobowych spółek Skarbu Państwa utworzonych w kraju. Z kolei udział przedsiębiorstw poddanych likwidacji w regionie olsztyńskim w ogóle takich przedsiębiorstw w kraju wyniósł niemal 4% (spośród nich aż 62 przedsiębiorstwa zlikwidowano na mocy ustawy o przedsiębiorstwach państwowych, co dowodzi, że były w bardzo złej sytuacji finansowej i tylko 36 zlikwidowano na podstawie ustawy o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych — ich mienie sprzedano lub udostępniono podmiotom prywatnym, krajowym lub zagranicznym). Największym jednak problemem województwa olsztyńskiego (również innych w tym regionie) była bardzo duża liczba PGR-ów znajdujących się na jego terenie. Przejęte przez AWRSP Państwowe Gospodarstwa Rolne stanowiły 8,2% tego typu przedsiębiorstw przejętych przez Agencję na terenie kraju. Likwidacja tak wielu przedsiębiorstw rolnych spowodowała nie tylko wzrost liczby bezrobotnych rolników, ale również zmniejszyła zapotrzebowanie na pracę w usługach i przetwórstwie — a w konsekwencji przyczyniła się do upadku przedsiębiorstw pracujących na rzecz rolnictwa (np. Państwowych Ośrodków Maszynowych).

W strukturze gałęziowej przemysłu województwa olsztyńskiego dominuje przemysł spożywczy, a na dalszych miejscach są: drzewno-papierniczy, chemiczny i elektromaszynowy. Nieznaczną rolę mają przemysły: lekki, mineralny i paliwowo-energetyczny. Udział przemysłów województwa olsztyńskiego w produkcji krajowej jest znaczny w kilku gałęziach, produkuje się tu 28,9% produkcji krajowej opon, w tym 83,8% opon do

Tabela 36.

## Procesy prywatyzacyjne w północno-wschodniej Polsce do końca 1995 r.

Województwa	Liczba przedsiębiorstw państwowych w 1990 r.	Przedsiębiorstwa państwowe poddane przekształceniom			
		Liczba	z tego		
			przekształconych w jednoosobowe spółki Skarbu Państwa	poddanych likwidacji	włączonych do ZWRSP
ciechanowskie	87	57	4	36	17
elbląskie	148	192	4	32	156
<b>olsztyńskie</b>	<b>228</b>	<b>249</b>	<b>16</b>	<b>98</b>	<b>135</b>
ostrołęckie	60	27	2	16	9
suwalskie	111	125	6	48	71
toruńskie	158	97	18	38	41
Polska	8441	5208	1077	2477	1654

Źródło: GUS, *Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych wg stanu na 31.12.1995*, Warszawa 1996; GUS, *Rocznik statystyczny 1991*, Warszawa 1992.

ciągników (tu zlokalizowany jest STOMIL-OLSZTYN). Olsztyńskie wytwarza ponad jedną dziesiątą krajowej produkcji maszyn, urządzeń i narzędzi dla rolnictwa i leśnictwa. Lokalizacja zakładów produkujących na potrzeby rolnictwa wynikała z rolniczego charakteru województwa i dopasowania do warunków w nim panujących<sup>10</sup>.

Olsztyńskie ma również istotny udział w produkcji mebli (10,4%). Działają tu dwie duże firmy meblarskie — Mazurskie Meble International oraz SWEDWOOD Ltd. Dość znaczny jest też udział w produkcji krajowej takich wyrobów jak: sklejka (8,8%), tarcica (6,6%), tusze drobiowe (5,4%), mieszanki paszowe (5,1%), masło (4,8%) oraz mięso i tłuszcze (4,1%).

Województwo olsztyńskie jest bardzo zróżnicowane wewnętrznie. Przykładowo wartość nakładów inwestycyjnych na jednego mieszkańca gminy ponoszonych przez przedsiębiorstwa, których liczba pracujących przekracza 5 osób waha się od 1110,6 zł w Lubawie do 1,8 zł w wiejskiej gminie Miłakowo (tabela 37).

Województwo olsztyńskie ma pewne zasoby i walory, nie mniej zaliczane jest ono, jak niemal cała część wschodnia, do województw słabiej rozwiniętych. G. Gorzelak, analizując potencjał odpowiedni do transformacji w różnych regionach, zaliczył województwo olsztyńskie do grupy województw, w których restrukturyzacja jest możliwa i konieczna<sup>11</sup>.

<sup>10</sup>Wśród trzech wyższych szkół w województwie olsztyńskim największą jest Akademia Rolniczo-Techniczna (dwie pozostałe to: Wyższa Szkoła Pedagogiczna i Wyższa Szkoła Policji).

<sup>11</sup>G. Gorzelak, *Regionalne oblicze polskiej transformacji w latach 1990–2005*, w: Mync A., Jałowiecki B., (red): *Przedsiębiorczość i prywatyzacja*, Biuletyn KPZK PAN, Zeszyt 168, Warszawa 1994.

Tabela 37.

Pięć gmin o największych i pięć gmin o najmniejszych nakładach inwestycyjnych na jednego mieszkańca w 1994 r.

Gminy województwa olsztyńskiego	Nakłady inwestycyjne na jednego mieszkańca w zł
Lubawa	1110,6
Olsztyn	1095,7
Mragowo gmina wiejska	998,9
Szczytno	874,2
Nidzica	535,6
Ostróda	464,3
Świątajno	33,6
Sępapol	32,6
Dźwierzuty	29,4
Srokowo	4,9
Mitakowo	1,8
Województwo olsztyńskie	492,4

Źródło: WUS, *Rocznik statystyczny województw olsztyńskiego*, Olsztyn 1995.

A. Hopfer i J. Suchta, autorzy monograficznej pracy o województwie olsztyńskim, wskazują na jego mocne i słabe strony<sup>12</sup>. Mocnymi stronami są elementy geograficzno — przyrodnicze, jak: sąsiedztwo z Rosją i bliskość Litwy, małe zanieczyszczenie środowiska, duże zasoby relatywnie czystej wody, niski poziom zanieczyszczenia środowiska, bardzo duży wskaźnik lesistości. Niewątpliwie do słabości województwa należy bardzo duże bezrobocie, które wprawdzie w 1995 r. zmniejszyło się, ale ciągle pozostaje na wysokim poziomie. Województwo olsztyńskie charakteryzuje się ponadto niskimi dochodami ludności, a powstałe spółki, mimo dynamicznego wzrostu ich liczby, nie zatrudniają tak wielu pracowników, aby zrównoważyć podaż siły roboczej, zwłaszcza w rolnictwie. Poziom produkcji rolniczej pozostaje również na niskim poziomie.

Wymienione słabości województwa mogą przekształcić się już w niedalekiej przyszłości w jego szanse. Do takich szans województwa zaliczane są<sup>13</sup>: dostęp do siły roboczej, wzrost obrotów handlowych ze wschodem, który stworzy możliwości rozwoju rolnictwa, wzrost znaczenia rolnictwa ekologicznego, zrealizowanie idei „Zielonych Płuc Polski”, co powinno zaowocować powstaniem w tej części kraju nowoczesnej i bardzo atrakcyjnej bazy turystyczno-rekreacyjnej.

<sup>12</sup>A. Hopfer, J. Suchta, *Olsztyn Region. Its Restructuring Problems and Proposals*, w: A. Kukliński (red.), *Baltic Europe in the Perspective of Global Change*, EUROREG, Seria Europa 2010, Oficyna Naukowa, Warszawa 1995.

<sup>13</sup>A. Hopfer, J. Suchta, op. cit.

### 1.2.3. Inwestycje zagraniczne w województwie olsztyńskim

Aktywność kapitału zagranicznego i jego udział w procesach gospodarczych w poszczególnych województwach prezentują mapy 16 i 23. Na ich tle województwo olsztyńskie charakteryzuje się średnią aktywnością kapitału zagranicznego oraz znacznym udziałem kapitału zagranicznego w procesach gospodarczych.

Tabela 38.

#### Kapitał zagraniczny w regionie północno-wschodnim

	Liczba działających przedsiębiorstw	Zagraniczny kapitał zakładowy w mln zł	Zatrudnienie w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym	Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym w mln zł
ciechanowskie	39	98,4	2 094	37,3
elbląskie	56	149,3	10 632	407,1
<b>olsztyńskie</b>	<b>122</b>	<b>85,7</b>	<b>12 808</b>	<b>170,4</b>
ostrołęckie	28	156,9	6 180	123,9
suwalskie	36	12,1	2 527	11,1
toruńskie	119	62,3	5 135	58,4
Polska	10 235	9 836,5	495 322	7 692,6

Źródło: GUS, *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych z udziałem kapitału zagranicznego w 1995 r.*, Warszawa 1996.

W olsztyńskim występuje największa liczba przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, jest ich 122 (tabela 38). Pomimo dużej liczby przedsiębiorstw wartość zagranicznego kapitału zakładowego jest znacznie mniejsza w olsztyńskim niż w ostrołęckim, elbląskim czy ciechanowskim. Jednak olsztyńskie charakteryzuje się największą w regionie liczbą zatrudnionych w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym, a nakłady inwestycyjne ponoszone przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym w 1995 r. są mniejsze jedynie od nakładów w województwie elbląskim.

Główny wkład w zatrudnienie, zagraniczny kapitał zakładowy i wartość nakładów inwestycyjnych województwa mają największe inwestycje zagraniczne zrealizowane na jego terenie. Najnowszą i zarazem największą inwestycją w województwie olsztyńskim jest **STOMIL OLSZTYN S.A.**, który został zakupiony przez francuski koncern **MICHELIN** w 1996 r. (wartość inwestycji — ok. 112 mln USD). Do innych dużych przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego należą:

— **Mazurskie Meble International** w Olsztynie, z 13 zakładami w całym województwie,

- **Indykpol S.A.** w Olsztynie, przy współdziałaniu kapitału brytyjskiego prowadzona jest kompleksowa działalność drobiarska,
- **Central — Soya** w Olsztynku produkująca pasze, gdzie zainwestowany jest kapitał holenderski,
- **Swedwood Ltd Poland** w Lubawie, która jest 100% inwestycją szwedzkiej firmy IKEA,
- **Biolacta — Texel** w Olsztynie produkująca biopreparaty dla przemysłu spożywczego; 60% kapitału pochodzi z Francji,
- **GROMADA Tourist**, której centrala znajduje się w Warszawie, w spółce partycypuje kapitał niemiecki, w Olsztynie spółka prowadzi Hotel Kormoran.

Wymienione duże inwestycje zagraniczne należą w województwie olsztyńskim do wyjątków. Na ogół bowiem kapitał zagraniczny przybiera tu dość szczególną formę. Dominują małe przedsiębiorstwa, głównie polsko-niemieckie, które powstały w wyniku inwestowania kapitału rodzinnego osób, które wyjechały w niedalekiej przeszłości do Niemiec i mają już obywatelstwo tego kraju lub firmy „koleżeńskie” powstałe np. w wyniku namowy Polaka przebywającego przez pewien okres w Niemczech do „zrobienia wspólnego interesu”. Często oficjalnym adresem takiej spółki jest adres domu polskiego obywatela.

Lista najważniejszych inwestorów na tle przedstawionej powyżej charakterystyki województwa zarówno fizyczno-geograficznej, jak i gospodarczej, jednocześnie dowodzi, że lokuje się tu ten, kto na miejscu znalazł odpowiednie zasoby i warunki produkcyjne. Stąd inwestycje w przemyśle meblarskim, wynikające z infrastruktury istniejącej przed 1989 r. oraz zasobów naturalnych, także inwestycje w rolnictwie i przemyśle spożywczym, ze względu na warunki agrarne, rolniczy charakter województwa i, co istotne, podaż wykwalifikowanej siły roboczej. Wreszcie największa inwestycja na terenie województwa korzysta również z potencjału już istniejącego, ponieważ STOMIL OLSZTYN S.A. jest spółką zawiązaną na bazie Olsztyńskich Zakładów Opon Samochodowych Stomil Olsztyn, zlokalizowanych w województwie w latach 60-tych.

### 1.3. Olsztyńskie Fabryki Mebli

Olsztyńskie Fabryki Mebli powstały na bazie przemysłu drzewnego pozostawionego przez Niemców po 1945 r. oraz upaństwowionych zakładów polskiego kapitału prywatnego. Początkowo (1946 r.) zakłady działały pod nazwą Mazurskie Zakłady Przemysłu Drzewnego, a w ich skład wchodziły zakłady w Olsztynie, Mrągowie oraz od 1949 r. zakład w Nidzicy.

Od 1951 roku te trzy zakłady nosiły nazwę Olsztyńskie Zakłady Drzewne. W 1954 r. zakłady w Olsztynie i w Nidzicy były przejęte przez Ministerstwo Przemysłu Drzewnego i Papierniczego jako Olsztyńskie Fabryki Mebli. Równolegle z OFM rozwijały działalność Biskupieckie Fabryki Mebli (zakłady w Biskupcu, Mragowie, Pieckach i Bartoszycach). W 1956 roku do OFM dołączył zakład w Szczytnie, a w 1968 r. zakłady w Lubawie i Działdowie. W 1970 r. władze centralne nakazały połączenie OFM z BFM pod wspólną nazwą Olsztyński Ośrodek Przemysłu Meblarskiego, który rozpadł się już w 1972 r., po czym wrócono do poprzedniej nazwy OFM. W kolejnych latach zachodziły już niewielkie zmiany w składzie OFM i w roku 1986 zaliczały się do nich zakłady: w Olsztynie, Szczytnie, Nidzicy, Biskupcu, Bartoszycach, Mragowie, Pieckach, Działdowie i Iławie.

Do 1989 roku OFM produkujące meble kuchenne, meblościanki i meble tapicerskie eksportowały 45% wartości produkcji. Głównym odbiorcą wyrobów OFM był ZSRR. Jedynie 2–3% wartości produkcji eksportowano do krajów Europy Zachodniej.

W połowie 1989 r. OFM zerwały umowy z ZSRR. Był to efekt polityki państwa wobec kursu złotego względem rubla transferowego. W tym czasie oficjalny kurs dolara do złotego wynosił 3000 zł/1USD. Jednocześnie 1 rubel transferowy kosztował 1000 zł, przy koszcie jego uzyskania wynoszącym 7000 zł. Przy tak nieopłacalnym kursie niewiele pomagały dotacje państwowe, jakie OFM otrzymywały.

Drugą bardzo ważną trudnością fabryk mebli, narastającą od 1988 roku, były permanentne kłopoty z zakupem surowców w kraju. W branży meblowej zaczęły działać spółki kooperantów producentów mebli („Meble”, „Meblopol”). Spółki te dostarczając surowce i materiały stosowały dwa cenniki: jeden dla producentów mebli na rynek wewnętrzny — w złotych, i drugi dla producentów mebli na eksport w USD — znacznie zawyżony. Ponadto Przedsiębiorstwo „Lasy Państwowe” sprzedawały drzewo jedynie udziałowcom spółki. Taka sytuacja w połączeniu z 28% odpisem dewizowym spowodowała znaczne utrudnienia w eksporcie, potrzebnym do zdobycia dewiz na zakup kolejnych materiałów do produkcji. Sytuację sprzed 1989 r. trafnie opisuje poniższy fragment artykułu:

„Nacisk na eksport może nie byłby w OFM taki duży, gdyby na rynku panował swobodny przepływ kapitałów. Firma ma złotówki na kupno dewiz, co więcej ma — a raczej miała — chętnego do ich sprzedaży, ale przepisy na taką transakcję nie pozwalają. „Mazur — Tourist” przeżywał trudności finansowe, nie miał złotówek nawet na pensję dla pracowników, ale za to miał sporą nadwyżkę dewiz. OFM zapłaciłyby każdą sumę, dałyby nawet zarobić bankowcom, jednak przepisów przeszkodzić się nie da. De-

wizy w takim przypadku trzeba odprowadzić do Banku Rozwoju Eksportu i po ich sprzedaży na licytacji zapłacić jeszcze 65% podatku od zysku”<sup>14</sup>.

W drugim półroczu 1989 r. fabryki pozostały bez dewiz i z przestarzałym parkiem maszynowym, zakupionym w połowie lat 70-tych. Wtedy właśnie nadarzyła się okazja wejścia w ścisłą współpracę z partnerem niemieckim, wcześniejszym odbiorcą części mebli produkowanych w OFM.

#### 1.4. Schieder-Möbel Holding GmbH & Co.

Założek dzisiejszego holdingu powstał w 1964 r. w Niemczech Zachodnich. Obecnie Grupa Schiedera (Schieder-Möbel Holding GmbH & Co.) składa się z czterech spółek holdingowych, z których dwie produkują meble, a dwie zajmują się handlem.

Firma Schieder jest obecnie trzecim na świecie producentem mebli, mającym fabryki w wielu krajach Europy. W firmie pracuje ok. 9000 pracowników, z czego 5600 w Polsce<sup>15</sup>. W latach 1990/1991 obroty Schiedera wyniosły 1,37 mld DEM, a w 1991/1992 — 1,5 mld DEM<sup>16</sup>. W 1994 roku planowano wzrost obrotów do 1,9 mld marek.

Kontakty handlowe z Polską firma zapoczątkowała w roku 1984. Pod koniec lat 80-tych firma importowała rocznie z Polski meble o wartości ok. 80 mln marek, których jakość i cena zapewniały zbyt w krajach Europy zachodniej.

Znaczny import, długoletnie kontakty z polskimi fabrykami i przede wszystkim zmiany ustrojowe skłaniały do rozwinięcia współpracy i zastąpienia transakcji zewnętrznych, wewnętrznymi, czyli do utworzenia przedsiębiorstwa produkcyjnego na terenie Polski. Na tę decyzję miała również wpływ obowiązująca od 1989 roku ustawa przyznająca inwestorom zagranicznym automatyczne trzyletnie wakacje podatkowe.

Rolf Demudt, właściciel Schiedera, postanowił zawiązać spółkę z jednym z zakładów Olsztyńskich Fabryk Mebli, co pozwoliło zrealizować jedną z największych inwestycji w województwie olsztyńskim i w przemyśle meblarskim.

Inwestorowi niemieckiemu wyraźnie zależało na wejściu z produkcją do Polski. Świadczy o tym fakt, o którym już w firmie i mieście prawdopodobnie zapomniano. Otóż Rolf Demudt zaprosił do Olsztyna przedstawicieli mediów niemieckich. Podczas trzydniowego pobytu goście niemieccy mieli

<sup>14</sup>S. Osa-Ostrowski, 1988, *Kooperanci niczym sępy*, *Expres Wieczorny*, 4.01.1988.

<sup>15</sup>E. Barlik, D. Walewska, 1994, *Fotel elektryczny hitem eksportowym*, *Rzeczpospolita*, 6.07.1994.

<sup>16</sup>D. Margas, 1995, *Na ostrzu noża*, *Rzeczpospolita*, 4.02.1995.

okazję zapoznać się m.in. z warunkami inwestowania w Polsce i z założeniami promocji eksportu na rynki zachodnioeuropejskie. Niemcy mogli też zaznajomić się z walorami turystycznymi Warmii i Mazur.

Oczywiście nie można stwierdzić, jakie bezpośrednie korzyści przyniosła ta wizyta, faktem jest, że w prasie niemieckiej pojawiły się artykuły o przedsiębiorstwie Rolfa Demutha, a przy okazji o regionie olsztyńskim. Ważne jest, że pisano o Polsce w samych superlatywach, o czym świadczą niektóre tytuły: „Polska pracowitość i niemiecka technika — koncepcją sukcesu” (Die Welt), „Niemiecko-polska spółka modelem dla dalszej kooperacji” (Die Zeit), „Po udanym początku zaangażowanie w Polsce ma być rozbudowane” (Handelsblatt)<sup>17</sup>.

Trudno też powiedzieć, czy skutkiem akcji prasowej i „naśladownictwa inwestycyjnego” w przemyśle meblarskim bardzo aktywni są przedsiębiorcy z Niemiec (Karl-Heinz Klose, Steinhoff GmbH) obok szwedzkiej IKEI i amerykańskiej Schooner Capital Corporation. Faktem jest, że znaczna część polskich przedsiębiorstw meblarskich, jeżeli nie upadła, weszła w związek z kapitałem zagranicznym. Pierwszą bezpośrednią inwestycją zagraniczną w polskim przemyśle meblarskim była spółka MM International.

Oprócz MM International, do grupy przedsiębiorstw, w których za-inwestowany jest kapitał Schieder-Möbel Holding GmbH & Co., należą Bydgoskie Fabryki Mebli oraz Słupskie Fabryki Mebli.

### 1.5. Proces powstania spółki MM International

Związek partnera niemieckiego z Olsztyńskimi Fabrykami Mebli i utworzenie spółki MMI jest typowym przykładem rozwoju współpracy międzynarodowej w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przed 1989 r. Schieder był odbiorcą niewielkiej tylko części produkcji OFM i ta współpraca handlowa pozwoliła niemieckiej firmie zapoznać się z realiami panującymi w Polsce, a także poznać bliżej firmę, od której kupowano meble.

Proces powstania spółki składał się z kilku wstępnych etapów. Były to:

- określenie, w jaki sposób ma powstać nowa spółka,
- uzyskanie zgody urzędów administracji państwowej,
- ustalenie wartości majątków wnoszonych przez obie strony,
- przełamanie trudności związanych z oporem części załogi OFM.

Z inicjatywą założenia wspólnego przedsiębiorstwa wystąpiła strona niemiecka. Początkowo planowano stworzyć joint venture z jednym zakładem w Olsztynie, jednak Przedsiębiorstwo Doradztwa Gospodarczego

<sup>17</sup>Szerzej w: J. Bryliński, *Co piszą Niemcy o Olsztynie w 3 milionowym nakładzie*, Gazeta Olsztyńska, 12–14.10.1990.



PARTNER zaproponowało, jako lepsze wyjście, utworzenie spółki na bazie wszystkich zakładów należących do OFM.

Uzyskanie zgody na powstanie spółki od Agencji d/s Inwestycji Zagranicznych i wojewody olsztyńskiego pozwoliło przystąpić do dalszych etapów tworzenia spółki.

Po otrzymaniu zaświadczeń, że grunty, na których znajdują się zakłady OFM, są w wieczystej dzierżawie, postanowiono, że OFM wniosą do spółki jako aport majątek trwały. W skład MMI miały wchodzić zakłady w Olsztynie, dwa w Iławie, w Bartoszycach, Biskupcu, Mrągowie, Szczytnie, Nidzicy i Pieckach.

Po wycenie majątku zakładów mających tworzyć MMI i ustaleniu partycytacji w udziałach (51% OFM i 49% Grupa Schiedera) określono kapitał założycielski spółki Mazurskie Meble International na 12 mln DM. Z tego 6120 tys. DM stanowiła wartość zapasów desek, maszyn i innych materiałów należących do OFM, 2680 tys. DM wkład pieniężny Schieder Möbel oraz 3200 tys. DM były wartością maszyn kupionych przez stronę niemiecką.

Istotną trudność stworzyło stanowisko Rady Pracowniczej, która bez zgody załogi bała się podjąć decyzję o współpracy z inwestorem niemieckim<sup>18</sup>. Przeciwnie aliansowi były związki zawodowe (OPZZ i Solidarność). Komunikat Prezydium Związku Zawodowego uzasadniał ten sprzeciw w następujący sposób:

„...pismo (wystosowane przez R. Demutha, ze strony niemieckiej, i F. Wentę, ze strony polskiej, proponujące pracę w spółce) jest pełne fałszu i obłudy. Związek zawodowy domaga się stworzenia gwarancji dla wszystkich pracowników w następujących sprawach: 1. Każdy pracownik zostanie przyjęty do spółki na czas nieokreślony; 2. Wyrównywanie inflacji będzie dokonywane w 100%, w spółce dla każdego pracownika; 3. Znaczny wzrost zarobków; 4. Opracowanie systemu wynagrodzeń przed referendum; 5. Przedstawiciele załogi muszą reprezentować społecznym nadzorem kierownictwo spółki. Warunki te muszą być zagwarantowane w umo-

---

<sup>18</sup>Znamienny jest podział poglądów w polskim społeczeństwie co do roli kapitału poszczególnych państw. Jak podaje CBOS (*Spoleczne postrzeganie inwestycji kapitału zagranicznego w Polsce. Raport z badań jakościowych i ilościowych*, Warszawa 1995) najliczniej — 45% ogółu uważa za najbardziej korzystny kapitał z Niemiec, 44% — z USA, 24% — z Francji, 20% — z Japonii, a 17% — ze Szwecji. Natomiast lista krajów, z których inwestorzy są — według ogółu badanych — najmniej pożądana, prezentuje się następująco: Rosja (43%), Niemcy (21%), Ukraina (11%), Izrael (7%). Tak więc obawy przed kapitałem poszczególnych państw wydają się wynikać na ogół z uprzedzeń historycznych, nie zaś z efektów działań poszczególnych inwestorów. Z prawdziwości tej wylamuje się wyraźnie stosunek do kapitału niemieckiego. Być może u znacznej części Polaków obawy wywołuje duża aktywność Niemców w Polsce zachodniej. Jednak ze względu na potencjał gospodarczy zachodniego sąsiada niemieckie inwestycje w Polsce odbierane są w dużej mierze jako pozytywny wkład w Polską gospodarkę.

wie, gdyż tylko umowa w sprawie spółki jest dokumentem prawnym. Każdy inny dokument jest tylko makulaturą”<sup>19</sup>.

Treść pisma związków zawodowych wskazuje na ich całkowity brak zaufania nie tylko do inwestora niemieckiego, ale i do dyirekcji OFM. W OFM wyrażano także opinie, które w ogóle podawały wątpliwość w sens tworzenia spółki z grupą Schiedera, a mające pewne zabarwienie polityczne:

„Uczepiliśmy się tego Schiedera jak rzep psiego ogona. A są przecież i inne możliwości. Jeszcze dziś przyszedł teleks, że biuro Wałęsy służy pomocą w nawiązaniu kontaktów z firmami z RFN. Po co było się tak spieszyć?”<sup>20</sup>.

Stawiano też zarzuty merytoryczne, jak:

„Otóż zakładając, że wartość sprzedaży OFM wyniesie 26 miliardów złotych, to zysk — przyjmijmy, że dwudziestoprocentowy — zamknie się kwotą 5 miliardów 200 milionów. Jeżeli natomiast przedsiębiorstwo wejdzie do spółki, w którym zgodnie z umową ma kontrolne 51% udziałów i wartość sprzedaży nowego podmiotu gospodarczego wzrośnie nawet do 40 miliardów złotych, to zysk strony polskiej, przy zachowaniu tej samej stopy procentowej i proporcjonalnie do jej udziału, wyniesie nieco ponad 4 miliardy złotych. Chyba, że się mylę...”<sup>21</sup>,

oraz:

„Do spółki wchodzimy z majątkiem wartości 2 miliardów 754 milionów zł. Stanowią go maszyny, urządzenia i zapasy dziewięciu (spośród dziesięciu) zakładów OFM. Moim zdaniem jest to wycena zaniżona. (...) Byłem w RFN i wiem, że maszyny, które liczą więcej niż pięć lat, wycofywane są z eksploatacji. A one właśnie trafiają do spółki”<sup>22</sup>.

Wobec takiego stanowiska związków zawodowych, wzmocnianego przez antyniemiecką kampanię na terenie zakładów, rada pracownicza postanowiła rozpisać referendum na temat przystąpienia OFM do spółki<sup>23</sup>. Referendum poprzedziły liczne spotkania załogi z przedstawicielami dyirekcji i związków zawodowych, na których przekonywano do swoich racji. Dość zaskakujące wyniki referendum — 83% załogi było za przystąpieniem do spółki — pozwoliły wyrazić radzie pracowniczej niemal jednomyślną zgodę (22 głosy „za” i 2 głosy „przeciw”) na utworzenie spółki Mazurskie Meble International. Wydaje się, że załogę przekonała argumentacja dyirekcji OFM, że proces wejścia w spółkę z silnym inwestorem, krajowym

<sup>19</sup>Cyt. za: L. Strycharski, *Plebiscyt za szafą*, Gazeta Olsztyńska, 30.09.–1.10.1989.

<sup>20</sup>Wypowiedź przedstawiciela związków zawodowych, cyt. za: L. Strycharski, op. cit.

<sup>21</sup>Wypowiedź przedstawiciela związków zawodowych, cyt. za: L. Strycharski, op. cit.

<sup>22</sup>Wypowiedź przedstawiciela związków zawodowych, cyt. za: L. Strycharski, op. cit.

<sup>23</sup>W kampanii tej rozpowszechniano m.in. tekst Roty oraz przypomniano historię i skutki sciągnięcia Krzyżaków do Polski.

lub zagranicznym jest nieodwracalny i trzeba wykorzystać nadarzającą się okazję, ponieważ przedsiębiorstwo stoi na skraju upadłości, zaś załozde grozi utrata pracy. Na pozytywny wynik referendum niewątpliwie miały też wpływ zobowiązania partnera niemieckiego.

Rolf Demuth zobowiązał się do natychmiastowej podwyżki płac każdego pracownika o 50%, co jak przyznają przedstawiciele dyrekcji MMI, można zapisać po stronie sukcesów związków zawodowych. Dalsze podwyżki płac miały uwzględniać poziom inflacji i uzależnione były dodatkowo od wydajności pracy (wprowadzono system akordowy). Udziałowiec niemiecki zobowiązał się również do niezwalniania nikogo z załogi nowej spółki przez najbliższy rok<sup>24</sup>. 15 grudnia 1989 roku zarejestrowano spółkę z udziałem kapitału niemieckiego Mazurskie Meble International, która rozpoczęła działalność 2.01.1990 roku.

MM International rozpoczęło więc działalność z nastawieniem na produkcję eksportową dzięki maszynom sprowadzonym z zagranicy i sieci sprzedaży partnera niemieckiego, mając do rozwiązania przy tym problemy ze zbytem mebli wyprodukowanych przed 1989 r. oraz trudną sytuacją wynikającą z uwarunkowań makroekonomicznych (inflacja, niekorzystny kurs marki itp.).

## **2. MM International a rozwój województwa olsztyńskiego**

### **2.1. Gminy, w których zlokalizowane są zakłady MM International**

W 1995 r. MMI miały swoje zakłady w 9 gminach na terenie województwa olsztyńskiego. Były to gminy: Bartoszyce, Biskupiec, Dywity, Iława, Mrągowo, Nidzica, Olsztyn, Piecki i Szczytno (mapa 23). Obecne władze lokalne nie miały większego wpływu na lokalizację zakładów, które powstawały sukcesywnie w latach PRL, teraz zaś stały się częścią zagranicznej inwestycji. Niemniej, jak wiadomo, stosunek władz do inwestora ma duże znaczenie dla firmy i społeczności lokalnej<sup>25</sup>.

Grupa gmin, w których zlokalizowane są zakłady MMI jest zróżnicowana pod kątem klimatu inwestycyjnego, tworzonego przez zachęty inwestycyjne i warunki do działalności gospodarczej.

---

<sup>24</sup>Zob. np. B. Wrzeszcz-Zwada, *Olsztyńskie meble bliżej Europy*, Gazeta Olsztyńska, 10.01.1990.

<sup>25</sup>W tej części pracy wykorzystano materiały zabrane w trakcie wywiadów z przedstawicielami władz lokalnych.



Mapa 23. Gminy województwa olsztyńskiego, w których działają zakłady MMI

Niewątpliwie najatrakcyjniejszym obecnie miejscem do lokalizacji inwestycji jest Olsztyn — jak każde miasto wojewódzkie pełniące rolę centrum regionalnego. W mieście żyje 167 tys. ludzi, stanowią oni istotny w tym regionie Polski lokalny rynek zbytu. Miasto charakteryzuje się najmniejszym w województwie udziałem bezrobotnych w ogóle ludności w wieku produkcyjnym (12,5% — w 1995 r.).

Grupę czynników wpływających na atrakcyjność inwestycyjną poszczególnych gmin można podzielić na cztery rodzaje.

Do pierwszego z nich należą czynniki związane z położeniem geograficznym. Korzyść ta wynika zarówno z bliskości granicy (Bartoszyce), jak i z położenia w pobliżu Olsztyna (Dywity) oraz na ważnych szlakach komunikacyjnych (Iława, Nidzica).

Z kolei przedstawiciele gmin w Biskupcu, Mrągowie, Szczytnie, Pieckach dostrzegają dość niekorzystne — względem szlaków komunikacyjnych — położenie, dlatego starają się artykułować inne zalety.

Zalety te tworzą drugi rodzaj potencjalnych czynników lokalizacji inwestycji. Należą do nich atrakcje turystyczne (krajobraz, baza turystyczna itp.). Przykład MMI jest najlepszym dowodem możliwości połączenia wymagań turystyczno-ekologicznych z rozwojem przemysłu w takich gminach, jak Mrągowo, Piecki. W tych gminach zakłady MMI są zlokalizowane w strefach chronionego krajobrazu. Niewątpliwie atrakcyjnymi turystycznie są również inne gminy, co stwarza szerokie możliwości rozwoju tej dziedziny gospodarki (np. Olsztyn, Iława, Nidzica, Szczytno, Bartoszyce).

Bardzo istotny jest fakt, że władze gminne starają się poprawić i rozwijać infrastrukturę. Jest to ważny czynnik lokalizacji, który jest doceniany szczególnie w takich gminach jak Dywity, Mrągowo, Nidzica.

Czwartym rodzajem czynników wspierających rozwój przedsiębiorczości jest podaż siły roboczej. Oczywiście w największym rozmiarze występuje ona w Olsztynie, jednak wykwalifikowani pracownicy, zwalniani z upadających zakładów są w każdej gminie.

Powyższe zalety gmin, jakie mogą wykorzystać inwestorzy zagraniczni, mogą być dodatkowo wzmacniane aktywnością władz lokalnych w rozwoju stosunków z przedsiębiorcami i pomocą potencjalnym inwestorom w realizacji swoich zamierzeń. Bardzo aktywne na tym polu są władze Mrągowo (pomagają nawiązać kontakt przedsiębiorcom z gminy z potencjalnymi partnerami w Niemczech, w ramach współpracy z okręgiem Güsen — 50 km od Frankfurtu nad Menem — a także angażują się w bezpośrednią pomoc inwestorom), Nidzicy (pomagają inwestorom w nawiązaniu kontaktów z instytucjami obsługującymi przedsiębiorców, typu: fundacje, biura pracy, banki) i Szczytnie (rozwijają współpracę z przedsiębiorstwami

już działającymi, przykładowo wspólnie z inwestorem zagranicznym gmina brała udział w targach turystycznych).

Najczęściej wymienianą zachętą dla kapitału zagranicznego (także krajowego) są ulgi w podatku od nieruchomości. Wielkość tych ulg i warunki potrzebne do spełnienia są zróżnicowane. Przykładowo w Biskupcu inwestorzy, którzy wybudują na terenie gminy nowe budynki, mają być zwolnieni z podatku od nieruchomości na dwa lata. Na trzy lata zwalniani są z płacenia tego podatku przedsiębiorcy w Mragowie, a na pięć w Nidzicy, ale tylko ci, którzy rozpoczynają na terenie gminy nową działalność. Dla „nowych” inwestorów ulgi podatkowe ma przewidziane również gmina Piecki.

Niewątpliwie ulgi i zwolnienia z podatku od nieruchomości są najczęściej wykorzystywanym instrumentem pozyskiwania inwestorów do gmin, mimo że siła tego instrumentu jest dość ograniczona. Dlatego np. władze Ławy stosują dodatkowo preferencyjne ceny gruntów pod określoną zabudowę.

Gminy, w których zlokalizowane są zakłady MM International, wykorzystują te niewielkie możliwości, jakie posiadają, głównie w zakresie przyznawania ulg podatkowych. Zróżnicowana jest forma ulg, a także rodzaj warunków, jakie inwestor musi spełnić, by mógł liczyć na ulgi podatkowe.

Wzajemne kontakty władz lokalnych z inwestorami zagranicznymi ograniczają się przeważnie do sponsorowania imprez kulturalnych lub wydania informatora. W większości gmin kontaktów nie ma wcale.

Przedstawiciele władz gminnych bardzo różnie określają lokalne bariery napływu inwestycji zagranicznych. Na uwagę zasługuje fakt, iż dość często — jako czynniki utrudniające przyływ inwestorów zagranicznych — wskazywane są: ograniczona siła nabywczą ludności, słabość infrastruktury oraz niski poziom rozwoju gospodarczego. Kontrowersyjny jest czynnik położenia w pobliżu terenu chronionego, ponieważ zaliczany jest przez niektóre gminy do zalet, a przez inne do przeszkód dla inwestycji. Położenie w północno-wschodniej Polsce bywa oceniane jako czynnik przewagi nad innymi rejonami kraju. Z kolei usytuowanie z dala od głównych szlaków komunikacyjnych bywa rekompensowane przez bliskość przejścia granicznego. Niewątpliwie istotną zaletą części omawianych gmin jest podaż siły roboczej o określonych kwalifikacjach. Jednak kwalifikacje te odpowiadały potrzebom tych przedsiębiorstw państwowych, które po 1989 r. zaczęły stopniowo upadać, nie zawsze zaś są zgodne z zapotrzebowaniem ewentualnych inwestorów.

## 2.2. Charakterystyka przedsiębiorstwa

### 2.2.1. Struktura organizacyjna

Dziewięć zakładów tworzących MMI było podzielonych w 1990 roku na trzy zespoły. Pierwszy z nich składał się z zakładów w: Olsztynie, Iławie i Bartoszycach. Zakłady te produkowały meble foliowane (biurowe, segmenty pokojowe, szafy ubraniowe, sypialnie młodzieżowe). Drugi zespół tworzyły zakłady w Biskupcu, Mragowie i Szczytnie, produkujące szeroki zestaw mebli od taboretów i stołów, przez meble kuchenne do komód i łóżek. Zespół trzeci tworzyły: drugi zakład w Iławie oraz zakłady w Pieckach i Nidzicy (produkcja zestawów wypoczynkowych).

W miarę rozwoju firmy w jej skład wchodziły kolejne zakłady. W 1995 r. MMI składało się 13 zakładów, z czego 12 było zlokalizowanych w województwie olsztyńskim.

Najwyższym organem decyzyjnym w przedsiębiorstwie jest zgromadzenie wspólników. Z niego wyłonieni są: prezes zarządu d/s ekonomiczno-handlowych, prezes d/s techniczno-produkcyjnych oraz członek zarządu d/s strategii i koordynacji (ryc. 1).

Dział ekonomiczno-handlowy tworzą piony: sprzedaży, finansowy, celny, planowania i rozwoju oraz spraw pracowniczych. Nad właściwym funkcjonowaniem pionów czuwają komórki kontrolingu i rewizji oraz organizacji i systemów informatycznych.

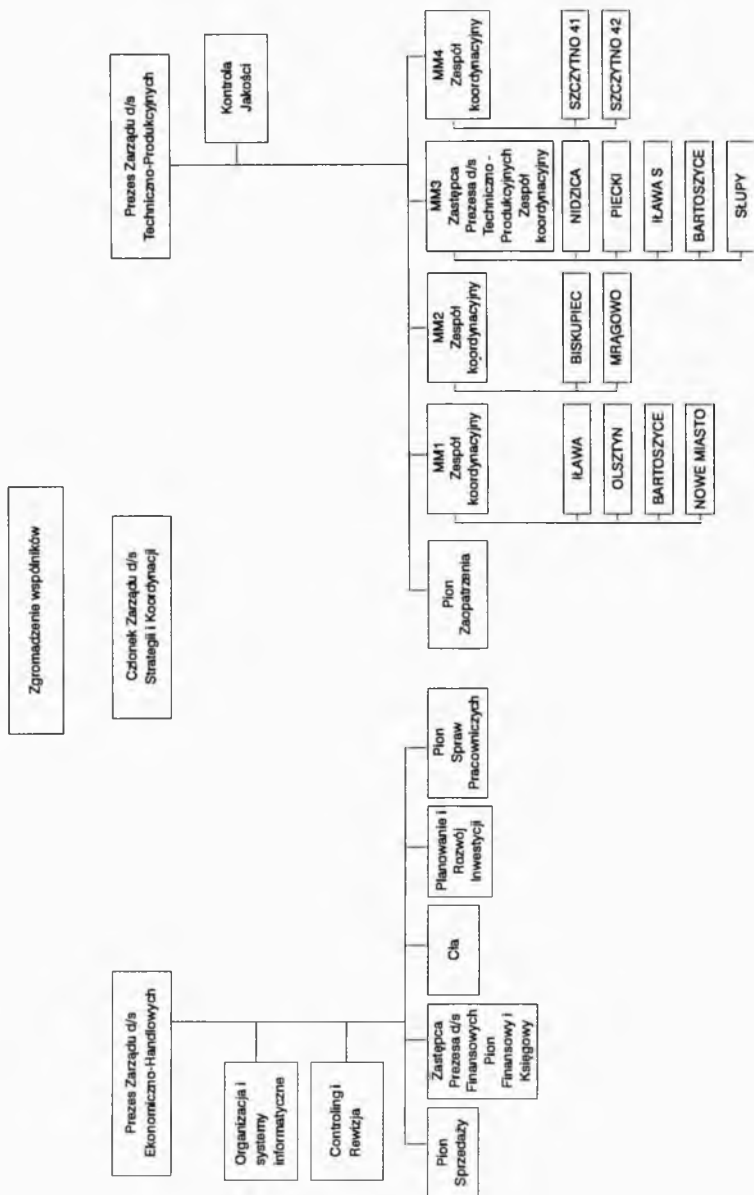
Dział techniczno-produkcyjny składa się z pionu zaopatrzenia i czterech zespołów składających się z następujących zakładów:

- MM1 — Iława Nowa, Olsztyn, Bartoszyce, Nowe Miasto Lubawskie,
- MM2 — Biskupiec, Mragowo,
- MM3 — Nidzica, Piecki, Iława Stara, Bartoszyce, Słupy,
- MM4 — Szczytno 41 i Szczytno 42.

### 2.2.2. *MM International: właściciele, wartość kapitału, produkcja, rozwój*

W 1990 r. struktura udziałów w MMI przedstawiała się następująco: 51% należało do OFM a 49% do MM Beteiligung. Do końca 1993 roku podwyższono kapitał zakładowy dwukrotnie, łącznie o 7 mln DM (do 19 mln DM). Środki na podwyższenie kapitału wyasygnowała strona niemiecka, stąd jej udział w spółce wzrósł do 68%. W 1995 roku dokonano dalszego podwyższenia kapitału zakładowego, w wyniku czego do partnera niemieckiego należało już 84,55% udziałów, a do OFM tylko 15,45%.

MMI charakteryzują się znacznym wzrostem sprzedaży (tabela 39). W 1993 roku przedsiębiorstwo sprzedało swoje produkty za łączną wartość



Ryc. 1. Schemat organizacyjny MM International



prawie 143 mln PLN. Z tego prawie 80% stanowił eksport. W 1994 r. wartość sprzedaży ogółem zwiększyła się o blisko 70%, przy czym bardziej wzrósł eksport. MMI po przerwie zaczęło sprzedawać meble na rynku wschodnim, jednak wciąż głównym rynkiem eksportu pozostawała Europa Zachodnia (82,5% sprzedaży ogółem). Kolejny rok przyniósł dalszy wzrost wartości sprzedaży o ponad 44% w porównaniu z rokiem 1994. Podwojony został eksport, natomiast zmniejszyła się sprzedaż w kraju.

Tabela 39.

## Struktura sprzedaży produktów MMI, w cenach bieżących w latach 1992–1995

	1992	1993		1994		1995	
	w mln PLN	mln PLN	rok poprzedni = 100	mln PLN	rok poprzedni = 100	mln PLN	rok poprzedni = 100
Sprzedaż ogółem	98,5	142,9	144,9	242,2	169,5	331,2	136,7
w tym: eksport	71,4	113,9	159,4	199,8	175,4	291,2	145,7
kraj	27,1	29,0	106,8	42,4	146,4	40,1	94,6

Źródło: Raporty roczne MMI.

Od początku działalności MMI wypracowują nieznaczny zysk, który w całości przeznaczany jest na reinwestycje (tabela 40). W 1992 roku zysk spółki wyniósł 1,5 mln PLN i spadał co roku, by w 1994 r. wynieść jedynie 0,2 mln PLN. Ale już w 1995 r. zysk netto spółki wyniósł już znacznie więcej, bo 2,6 mln PLN.

Tabela 40.

## Zysk netto spółki MMI

	1992	1993	1994	1995
Zysk w mln PLN	1,5	1,4	0,2	2,6

Źródło: Raporty roczne MMI.

Z każdym rokiem wzrasta w MMI wydajność pracy. Dynamikę wzrostu wydajności pracy prezentuje tabela 41. W ciągu trzech lat, od końca 1992 do końca 1995 r. wydajność pracy w spółce mierzona w DM/1 zatrudnionego wzrosła o ponad 50%. Zaś od 1990 r. wydajność mierzona w DM/osobogodzinę wzrosła do końca 1995 r. prawie trzy i półkrotnie. Należy podkreślić, że wzrost wydajności pracy nie spowodował zmniejsze-

Tabela 41.

## Wydajność pracy w spółce MMI

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
w DM/1 zatrudnionego			38 428	44 077	51 579	58 169
w DM/osobogodzinę	ok. 12	ok. 21	28,3	32,6	37,6	40,7

Źródło: Raporty roczne MMI.

nia zatrudnienia, przeciwnie nastąpił znaczny wzrost liczby pracujących w MMI<sup>26</sup>.

W przypadku MMI mamy dość typowy w Polsce obraz korzystania z efektów prac nad przygotowaniem produkcji wykonywanych poza granicami kraju<sup>27</sup>. Wzory okuć, obić i całych mebli produkowanych w przedsiębiorstwie wykonywane są w Niemczech. W Polsce projektanci pracują nad przystosowaniem konkretnych pomysłów do obróbki maszynami.

Głównymi trudnościami, przewijającymi się przez wszystkie lata działalności MMI, są:

- kłopoty wywołane polityką państwa dotyczącą eksportu,
- kłopoty wywołane trudnościami zaopatrzenia w drzewo i półfabrykaty do produkcji mebli.

Polityka państwa, zdaniem dyrektorów MMI, wpływa negatywnie na warunki eksportu ze względu na zbyt wolne tempo dewaluacji złotego. Przykładowo w 1994 r. inflacja w okresie od grudnia 1993 do grudnia 1994 wyniosła 29,5%, a dewaluacja złotego w relacji do marki niemieckiej — 25,3%. Podobna tendencja utrzymała się w roku 1995. Przedstawiciel dyrekcji MMI był zdania, że przy równej dewaluacji z wartością inflacji sprzedaż w przedsiębiorstwie byłaby wyższa o 4 mln PLN.

Drugi problem, na który napotykają MMI, jest znany jeszcze z czasów Olsztyńskich Fabryk Mebli. Rozbieżność interesów Lasów Państwowych i producentów mebli zmusiła tych drugich do, przynajmniej częściowego, importu surowców i półfabrykatów. Jeszcze w 1993 r. Lasy Państwowe podniosły jednorazowo cenę tarcicy o 40%. Zmusiło to m.in. MMI do szukania tańszych dostawców, których znaleźli na Litwie, gdzie drewno było wtedy

<sup>26</sup>Liczba pracujących w MMI wzrosła w latach 1990–1995 z 2390 do 3782 pracowników (szerzej zob. punkt 2.4.1. w trzeciej części pracy).

<sup>27</sup>Jednym z nielicznych przykładów lokalizacji przez przedsiębiorstwo zagraniczne na terenie Polski działalności badawczo-rozwojowej jest firma ABB. Polscy pracownicy ABB znajdują się w sieci współpracy poszczególnych komórek badawczo-rozwojowych firmy na całym świecie. Przykładowo polscy inżynierowie z ABB Zamech pracują wraz ze specjalistami z ABB Power Generation Ltd. z Baden w Szwajcarii nad konstrukcją turbin gazowych trzeciej generacji.

tańsze o 20–40% od polskiego<sup>28</sup>. Podobna sytuacja panowała w 1994 r. Zarząd MMI zorganizował szereg spotkań przedstawicieli branży meblarskiej w celu skłonienia Rządu RP i Dyrekcji Lasów Państwowych do wypracowania odpowiedniej polityki w zakresie wielkości pozysku drewna i zahamowania niekontrolowanego eksportu tego surowca. Uzyskano w ten sposób zawieszenie ceł na import drewna do końca 1995 r. Import ten, mimo to, jest utrudniony ze względu na zakaz wwozu do Polski drewna niekorowanego. W roku 1996 sytuacja w przemyśle meblarskim w zakresie możliwości zakupu surowca w Polsce, na skutek polityki Lasów Państwowych, nie zmieniła się<sup>29</sup>. MMI zatem uniezależniło się od dostaw krajowych i importuje ok. 50% półfabrykatów.

### 2.3. Zatrudnienie w MM International

Obawa przed redukcjami pracowników jest, jak wiadomo, jednym z głównych źródeł oporu załóg i związków zawodowych wobec przekazania przedsiębiorstwa państwowego w „obce ręce”. Wynika ona głównie ze świadomości przerostów zatrudnienia, zwłaszcza w dużym przedsiębiorstwie, ponoszącym koszty wadliwej gospodarki realnego socjalizmu i trudnego przystosowania do wolnego rynku. W przypadku MM International obawy o los pracowników okazały się nieuzasadnione.

#### 2.3.1. Zatrudnienie ogółem

Powstała w 1990 roku spółka MMI zatrudniała 2091 osób — byłych pracowników OFM. W pierwszym roku działalności zatrudniono dodatkowo 308 osób, czyli na koniec 1990 r. stan załogi wynosił 2399 (tabela 42). Kolejne lata przyniosły ciągły wzrost liczby zatrudnionych. Na koniec 1995 r. w MMI pracowały 3782 osoby, co oznacza wzrost zatrudnienia w porównaniu z 1990 r. o 57,6%.

Tabela 42.

Pracujący ogółem w MMI

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
liczba zatrudnionych	2 399	2 857	3 057	3 215	3 681	3 782

Źródło: Materiały MMI.

<sup>28</sup>Zob. np. I. Trusewicz, *Meble jak świeże bułki*, Rzeczpospolita, 13.12.1993.

<sup>29</sup>Zob. np. H. Nowakowska, *Kłopotliwa wycinanka*, Gazeta Wyborcza, 8.02.1996.

Udział pracujących w MMI (na terenie województwa olsztyńskiego) w ogóle pracujących i w pracujących w przemyśle przedstawia tabela 43. Przy stałym wzroście liczby pracujących w MMI występuje wzrost udziału MMI w ogólnej liczbie pracujących na terenie województwa olsztyńskiego. Od roku 1990 do 1995 udział ten zwiększył się od 0,8% do 1,3%.

Znacznie większy jest udział pracujących w MMI w ogóle pracujących w przemyśle. Mimo, że udział ten nie charakteryzuje się ciągłym wzrostem, to jego wielkość — blisko 5% — dowodzi, że MMI są jedną z najważniejszych firm na wojewódzkim rynku pracy.

**Tabela 43.**

**Udział pracujących w MMI, na terenie województwa olsztyńskiego, w ogóle pracujących i pracujących w przemyśle (%)**

Udział pracujących w MMI w ogóle:	1990	1991	1992	1993	1994	1995
pracujących	0,8	1,0	1,1	1,2	1,3	1,3
pracujących w przemyśle	3,1	4,1	5,0	4,5	4,8	4,9

Źródło: Materiały MMI, GUS, *Województwa...*

Pracujący w MM International stanowili ponad 45% zatrudnionych w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym w województwie. Mimo że udział ten znacznie się zmniejszył po dokonaniu inwestycji koncernu MICHELIN, MM International pozostają jedną z większych i ważniejszych pod tym względem inwestycji zagranicznych w Olsztyńskim.

### 2.3.2. *Wykształcenie zatrudnionych w MM International*

W 1989 r. Olsztyńskie Fabryki Mebli na terenie województwa olsztyńskiego zatrudniały 852 osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym, 781 osób z wykształceniem podstawowym oraz 333 z policealnym i średnim zawodowym. Nieznaczną część zatrudnionych stanowili pracownicy z wykształceniem średnim ogólnokształcącym (52 osoby) i wyższym (32 osoby). Trzy lata działania spółki MMI, która przejęła pracowników OFM, spowodowały zmianę w strukturze wykształcenia pracowników (tabela 44).

Analiza danych pokazuje, że jedynie w dwóch kategoriach pojawiły się zmiany liczebności. Następuje duży spadek udziału pracowników o wykształceniu popodstawowym i wzrasta jednocześnie przewaga wykształcenia zasadniczego zawodowego nad pozostałymi rodzajami wykształcenia, które wykazują jedynie nieznaczną tendencję wzrostową.

Ta swego rodzaju wymiana pracowników o wykształceniu najniższym na pracowników o przygotowaniu zawodowym wskazuje, że kierownictwo

Tabela 44.

Zmiany w strukturze wykształcenia w zakładach MMI na terenie województwa olsztyńskiego

Wykształcenie	1989 %	1992 <sup>a</sup> Zmiany w porównaniu z 1989 r. w punktach proc.
Wyższe	1,55	0,76
Policealne i średnie zawodowe	16,14	1,09
Średnie ogólnokształcące	2,52	1,11
Zasadnicze zawodowe	41,30	5,61
Podstawowe	37,86	-8,68
Niepełne podstawowe	0,63	0,13

Źródło: Sprawozdanie Z01.

<sup>a</sup> Ze struktury zatrudniania w 1992 r. został wyłączony zakład w Nowym Mieście Lubawskim na zasadzie średniej proporcji.

firmy przykładają dużą wagę do zatrudnienia dobrze wyszkolonych pracowników produkcyjnych. Nieznaczne fluktuacje innych typów wykształcenia świadczą, że już za czasów OFM zachowane były właściwe proporcje wykształcenia kadry kierowniczej i administracji. Obecne władze MMI nieznacznie zwiększają w strukturze zatrudnienia udział pracowników z wykształceniem wyższym niż zasadnicze zawodowe.

### 2.3.3. Źródła siły roboczej

MM International charakteryzują się bardzo dużą płynnością załogi. Przykładowo w 1994 r. przyjęto 1016 pełnozatrudnionych osób, a zwolniono (również pełnozatrudnionych) 545 osób. Rok później fluktuacja załogi była równie wysoka — 1063 pracowników zatrudnionych i 954 zwolnionych. Tak duża fluktuacja pracowników jest skutkiem braku odpowiedniej liczby własnych obiektów produkcyjnych. MM International w znacznej części dzierżawi grunty i hale produkcyjne od innych podmiotów gospodarczych. Umowy dotyczą też pracowników, którzy na czas dzierżawy są zatrudniani w MMI, a po jej wygaśnięciu wracają do swych macierzystych firm. Stała jest tendencja zastępowania dzierżawy starej nową. Sytuacja taka nie jest korzystna dla firmy ze względu na niepewność ciągłości produkcji w danym zakładzie, dlatego w ostatnim okresie MMI dąży do zakupienia na własność obiektów znajdujących się w ich dzierżawie lub wystawionych do sprzedaży.

Według informacji działu kadr MMI nowozatrudniani pracownicy są rekrutowani na terenie województwa. Istotnych informacji o znaczeniu przedsiębiorstwa na rynku pracy województwa dostarcza statystyka przyjęć do pracy pracowników podejmujących pracę po raz pierwszy lub bezrobotnych (tabela 45). Przy dużej fluktuacji pracowników zatrudnianych i zwal-

nianych z pracy znaczna jest liczba podejmujących pracę po raz pierwszy (np. w 1994 r. — 244 osoby, a w 1995 r. — 308 osób). Znaczną część załogi MMI stanowią również pracownicy kierowani z urzędów pracy (185 osób w 1994 r., i 475 osób w 1995 r.)

Tabela 45.

## Nowozatrudniani w MMI w poszczególnych latach

Zatrudniani	1991	1992	1993	1994	1995
Absolwenci oraz inne osoby podejmujące pracę po raz pierwszy	148	134	83	244	308
Bezrobotni skierowani przez urzędy pracy	b.d.	b.d.	95	185	475

Źródło: Sprawozdanie Z-01.

Dynamika struktury wykształcenia pokazuje, że preferowani są pracownicy o wykształceniu zasadniczym zawodowym. Jak już wspomniano, następuje wymiana pracowników o najniższym wykształceniu na wykwalifikowanych w szkołach zawodowych.

#### 2.3.4. Zatrudnienie w MM International na poziomie gmin województwa olsztyńskiego

O znaczeniu MMI dla poszczególnych gmin świadczą dane zawarte w tabeli 46. Udział zatrudnionych w MMI w ogóle zatrudnionych i udział zatrudnionych w MMI w zatrudnionych w przemyśle w poszczególnych gminach jest bardzo zróżnicowany. Oba wskaźniki przyjmują najmniejsze wartości w Olsztynie (0,64% w ogóle zatrudnionych i 2,60% ogółu zatrudnionych w przemyśle). Tutaj zlokalizowany jest jeden z mniejszych zakładów, ale główną przyczyną tak niskiego udziału MMI jest oczywiście duża koncentracja w mieście różnych przedsiębiorstw. Zjawisko to z natury rzeczy nie występuje w innych gminach województwa. Znacznie większy udział w zatrudnieniu mają MMI w takich gminach jak: Mrągowo (odpowiednio: 4,14 i 9,88), Nidzica (5,94 i 16,68), Bartoszyce (5,88 i 18,92). W pozostałych gminach udział pracujących w MMI w ogóle pracujących zbliża się do 10%, a w przypadku zatrudnienia w przemyśle do 20% i więcej. Oba omawiane wskaźniki przyjmują wartości maksymalne w gminie Piecki, gdzie niemal co piąty w ogóle i co drugi pracujący w przemyśle jest zatrudniony w MMI. Taka sytuacja wynika ze słabości gospodarczej gminy. Dlatego, mimo że zakład w Pieckach jest jednym z mniejszych pod względem zatrudnienia w strukturze MMI, jest on bardzo ważny z punktu widzenia gminy.

Tabela 46.

## Udział zatrudnionych w MMI w poszczególnych gminach w 1994 r.

Gminy	Liczba zatrudnionych	Udział zatrudnionych w MMI w ogóle zatrudnionych w poszczególnych gminach	Udział zatrudnionych w MMI w ogóle zatrudnionych w przemyśle w poszczególnych gminach
Iława	780	7,0	24,7
Szczytno	596	8,5	20,5
Bartoszyce	402	5,9	18,9
Olsztyn	378	0,6	2,6
Biskupiec	332	7,4	19,7
Piecki	268	19,9	47,2
Mragowo	280	4,1	9,9
Nidzica	287	5,9	16,7
Dywity	125	10,7	28,0

Źródło: Sprawozdanie Z-01, WUS, 1995, *Rocznik statystyczny...*

Znaczenie MMI dla rynku pracy wykracza poza województwo olsztyńskie, ponieważ Mazurskie Meble współpracują z wieloma kooperantami, zlokalizowanymi w całym kraju. Mapa 24 prezentuje gminy, w których mieszczą się zakłady kooperantów MMI. Należy zwrócić uwagę, że nie wszystkie gminy są zaznaczone na mapie, lecz jedynie te, w których działają najistotniejsi kooperanci. Ze względu na poufność danych na mapie zaznaczono gminy, a nie liczbę kooperantów. MM International współpracują nie tylko z zakładami umiejscowionymi w województwie olsztyńskim i województwach ościennych. Znaczna część materiałów i półproduktów pochodzi z Polski południowej i Polski zachodniej.

Szacuje się, że kooperanci MMI w Polsce zatrudniają ok. 10 tys. osób<sup>30</sup>, z czego w województwie olsztyńskim co najmniej 250 osób.

Analizując przedstawione powyżej dane można stwierdzić, że udział MMI w tworzeniu miejsc pracy na terenie województwa olsztyńskiego jest istotny. Spółka ta, jako jedna z ponad 1400 spółek prawa handlowego zatrudniała w 1994 i 1995 r. 1,3% ogółu pracujących w województwie oraz prawie 5% pracujących w przemyśle województwa. W przedsiębiorstwie występuje stały wzrost zatrudnienia. Podkreślenia wymaga fakt, że w niektórych gminach, gdzie zlokalizowane są zakłady MMI wartości omawianych wskaźników sięgają 10–20% — dla ogółu pracujących i nawet 47% — dla pracujących w przemyśle.

Mazurskie Meble International korzystając z regionalnego rynku pracy preferują zatrudnianie pracowników wykwalifikowanych do pracy w przed-

<sup>30</sup>B. Juchniewicz, *Olsztyńskie meble: sukces w Europie*, Sztandar Młodych, 22.05.1995.



Mapa 24. Gminy, w których zlokalizowani są kooperanci MM International na terenie Polski



siębiorstwie tego typu. Efektem tego jest zmiana struktury zatrudnienia na korzyść osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym, kosztem osób z wykształceniem podstawowym. W dużym stopniu MMI czerpią swoich pracowników bezpośrednio ze szkół lub z urzędów pracy.

Powiększanie załogi idzie w parze m.in. z modernizacją produkcji, ze zmianą organizacji pracy i ciągłym wzrostem wydajności, co rokuje dobrze dla firmy i powstawania nowych miejsc pracy.

#### 2.4. Inwestycje MM International w województwie olsztyńskim

Nakłady inwestycyjne poniesione w 1994 r. przez MM International wynosiły 7 438 500 PLN. Po odjęciu szacunkowych nakładów poniesionych w Nowym Mieście, na województwo olsztyńskie przypada 6 917 800 PLN. Wartość ta stanowiła w 1994 r. ok. 1,8% wszystkich nakładów inwestycyjnych w województwie i ok. 6,2 nakładów w działalności produkcyjnej (tabela 47).

Odnosząc wartość nakładów inwestycyjnych MMI do ogółu nakładów ponoszonych na terenie województwa przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznych otrzymano wartość 18%. Wynika z tego, że niemal co piąta złotówka wydana w województwie przez przedsiębiorstwo z kapitałem zagranicznym pochodziła w 1994 r. od MM International.

Tabela 47.

Nakłady inwestycyjne poniesione przez MMI w województwie olsztyńskim w 1994 r.

	Wartość w PLN	Udział w ogóle nakładów	Udział w nakładach w działalności produkcyjnej
Nakłady inwestycyjne	6 917 800	1,8	6,2

Źródło: Materiały MMI, Rocznik statystyczny.

MMI charakteryzują się dynamiczną polityką inwestycyjną, która wiąże się ze stałym podnoszeniem wielkości produkcji. W 1993 r. MMI zainwestowały łącznie ponad 5,7 mln DM na zakup maszyn (w kraju i za granicą) oraz na inwestycje kubaturowe. W 1994 r. z prawie 6,9 mln DM przeznaczonych na inwestycje połowę wydano na zakupienie maszyn. Drugą połowę stanowiły inwestycje kubaturowo-instalacyjne. Do najważniejszych inwestycji MMI w 1994 r. należały:

- budowa hali produkcyjnej wraz z częścią biurowo-socjalną w zakładzie w Pieckach,

- rozpoczęcie kupowania likwidowanych zakładów (Barbet w Bartoszycach) bądź takich, w których MMI dzierżawiło hale (Unitra w Szczytnie i Zaptor w Słupach),
- wybudowanie dwóch silosów na trociny i przystosowanie kotłowni do ich spalania,
- zakup maszyn do produkcji krzeseł,
- zakup linii obróbczej elementów płytowych wraz z automatycznym załadunkiem,
- komputeryzacja systemu księgowego i przygotowania produkcji.

W 1995 r. do wyżej wymienionych doszedł zakup terenów i obiektów, który stanowił ponad 20% ogółu inwestycji. Dokonano też wniesienia aportem maszyn z zagranicy na kwotę zbliżoną do łącznych wydatków na maszyny z importu. Do głównych inwestycji w 1995 r. należały:

- budowa hali produkcyjno-montażowej wraz z częścią socjalną w Nidzicy,
- zakup zakładów będących w likwidacji (Barbet w Bartoszycach i PSS w Iławie),
- zakup zakładów, w których do tej pory MMI dzierżawiły hale (Unitra w Szczytnie, Zaptor w Słupach),
- zakup prasy Baioni,
- zakup automatycznej lakierni do krzeseł,
- zakup linii okleinowania,
- zakup centrów obróbczych CNC.

Według planów na 1996 r. MMI zmniejszą wartość inwestycji, w porównaniu z 1995 r. do 4,8 mln DM, przy czym największą ich część stanowią będą inwestycje kubaturowe (ponad 3,6 mln DM — tabela 48). Polityka inwestycyjna doprowadziła do wymiany znacznej części maszyn, również tych, które zostały sprowadzone w 1990 r. W końcu 1996 r. ok. 80% maszyn wykorzystywanych do produkcji w MMI stanowiły maszyny nowe.

Tabela 48.

**Struktura inwestycji w poszczególnych latach w MMI (w DM)**

Rodzaj inwestycji	1993	1994a	1995
kubaturowe	2 696 000	3 419 000	2 944 010
maszyny z importu	1 743 000	1 786 000	1 326 495
maszyny krajowe	1 343 000	1 687 000	1 640 127
zakup terenów i obiektów	brak	brak	1 640 391
Ogółem	5 782 000	6 892 000	7 551 022

<sup>a</sup> Plany inwestycyjne.

Źródło: Raporty roczne MMI.

Z informacji uzyskanych w MM International wynika, że wspólnik niemiecki do tej pory nie dokonał żadnego transferu zysków. Zysk przeznaczony jest na działalność inwestycyjną.

MM International mają udział w ogóle nakładów inwestycyjnych w województwie olsztyńskim w wysokości ok. 1,8%. W przypadku odniesienia nakładów MMI do nakładów ponoszonych przez wszystkie przedsiębiorstwa produkcyjne w olsztyńskim udział ten wzrasta do 6,2%.

MM International były zmuszone już na samym wstępie działalności zmienić park maszynowy po Olsztyńskich Fabrykach Mebli. Dynamiczny rozwój produkcji wytworzył zapotrzebowanie na większą liczbę zakładów oraz nowe maszyny, stąd w strukturze inwestycji MMI co roku znaczną część wydatków stanowią zakupy maszyn. Maszyny kupowane są zarówno w kraju jak i zagranicą.

Korzystnym zjawiskiem ze względu na rozwój regionu jest ciągle re-inwestowanie pełnej, choć niewielkiej, kwoty zysków, które w ten sposób pozostają w kraju.

## **2.5. Podatki lokalne**

Wartość podatku od nieruchomości płaconego przez MMI w województwie olsztyńskim wynosi 0,3%. Kwoty, jakie płać MMI, są w poszczególnych gminach znacznie zróżnicowane: od ok. 453 zł w Gminie Szczytno do ponad 92 662 zł w Iławie (tabela 49). Również zróżnicowany jest udział MMI w ogólnej kwocie zbieranej przez gminy. W gminie Szczytno, w Olsztynie, czy w Mrągowie wartości płacone przez MMI są znikome w ogóle dochodów z tego tytułu. Największe znaczenie, z punktu widzenia budżetów gmin, MMI mają w Biskupcu i w Pieckach. W tych gminach niemal co 12–13 złotych z tytułu podatku od nieruchomości pochodzi od MMI.

## **2.6. MM International a środowisko naturalne<sup>31</sup>**

Przedsiębiorstwo produkujące meble oddziałuje w każdym etapie produkcji na środowisko naturalne. Dzieje się tak w przygotowaniu produkcji — zaopatrzenie w surowce i półfabrykaty, jak i w jej trakcie — kiedy wytwarzane są odpady poprodukcyjne.

Skomplikowana sytuacja na rynku drewna w Polsce zmusiła MMI do importu płyt wiórowych. Import ten sięga 50% wykorzystywanych do produkcji półfabrykatów. Kupno dłużycy, czyli surowca, występuje w MMI

<sup>31</sup>W poniższej części pracy korzystam z materiałów udostępnionych mi w Wojewódzkim Inspektoracie Ochrony Środowiska w Olsztynie.

Tabela 49.

## MMI a podatek od nieruchomości w 1995 r.

	Wartość podatku od nieruchomości płaconego przez MMI w poszczególnych gminach w PLN	Udział MMI w kwocie zebranej przez poszczególne gminy z tytułu podatku od nieruchomości w %
Iława	92 662,50	3,21
Biskupiec	85 328,00	8,11
Miasto Szczytno	82 306,80	5,23
Nidzica	56 742,40	3,43
Bartoszyce	43 537,00	3,28
Piecki	36 680,20	7,55
Olsztyn	34 677,00	0,26
Dywity	18 270,60	3,80
Mragowo	10 066,60	0,62
Stawiguda	7 858,60	1,90
Gmina Szczytno	453,40	0,11

Źródło: Dane MMI, BDL1995, obliczenia własne.

w minimalnych wartościach. Import tego surowca jest nieopłacalny z powodu stawek celnych i przepisów ochrony środowiska. Wszystkie te zależności powodują, że pozyskiwanie polskich zasobów środowiskowych przez fabrykę mebli jest znacznie ograniczone.

Oceniając wpływ MMI na stan środowiska naturalnego w województwie olsztyńskim należy zwrócić uwagę na stan wyjściowy, jaki MMI zastało po przejściu zakładów OFM. Stan ten można ocenić jedynie jako tragiczny, ze względu na brak w wielu przypadkach urządzeń chroniących środowisko. Często też zastosowane rozwiązania dodatkowo zanieczyszczały środowisko. Przykładowo wióry i trociny powstające w produkcji wyprawiano rękawami na zewnątrz zakładu, gdzie je usypywano w stosy, a następnie wywożono traktorami na wysypisko śmieci. Przy silniejszym wietrze trud zbierania odpadów okazywał się daremny, a obecność fabryki odczuwali mieszkańcy. W OFM brakowało takich instalacji jak np. składowiska odpadów technologicznych.

Teoretycznie rozwój spółki MMI i towarzyszący mu wzrost produkcji powinien wywołać wzrost emisji zanieczyszczeń i wzrost ilości odpadów — ale tylko w tym przypadku, gdy nie miałyby miejsca inwestycje w nowoczesne rozwiązania chroniące środowisko.

Relacja MMI — środowisko naturalne może być oceniona poprzez określenie z jednej strony rodzaju szkodliwości, z drugiej zaś efektów po-

czyniań ograniczających emisję zanieczyszczeń, które powstają przy każdej działalności gospodarczej.

Obraz wpływu MMI na środowisko naturalne przedstawia mapa 25.

Zarzuty stawiane MMI przez przedstawicieli WIOŚ dotyczą głównie emisji zanieczyszczeń powstałych ze spalania ( $\text{CO}$ ,  $\text{NO}_2$ ,  $\text{SO}_2$ , sadza itp.) oraz tworzenia odpadów poprodukcyjnych. Emitorami zanieczyszczeń pyłowych są piece kotłownicze, znajdujące się w każdym zakładzie MMI. Zdaniem rozmówców w WIOŚ wielkość emisji mogłaby być mniejsza, gdyby lepiej zorganizowano obsługę i nadzór nad zamontowanymi filtrami i piecami spalającymi odpady. W wyniku kontroli WIOŚ stwierdzono np. nadmierną emisję pyłu i  $\text{CO}$  w zakładach w Szczytnie, Mrągowie i Biskupcu<sup>32</sup>.

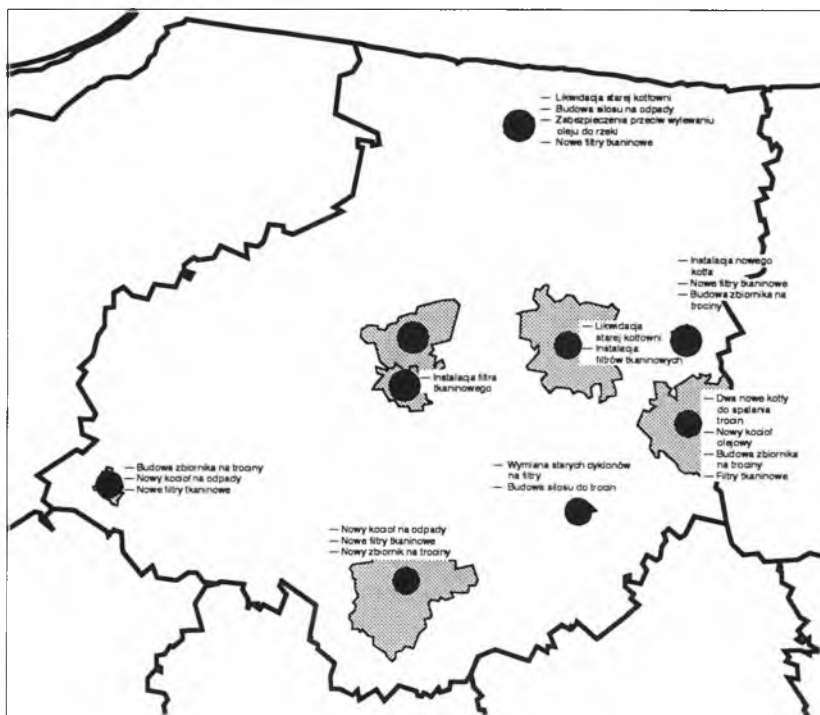
Inne odpady poprodukcyjne, głównie w postaci puszek po lakierach, znajdują się w zakładach w: Szczytnie, Bartoszycach, Mrągowie i Biskupcu. Według WIOŚ ich ilość może być zdecydowanie zmniejszona przy zastosowaniu opakowań większych i wielokrotnego użytku.

Również w trakcie przeprowadzonych wywiadów z przedstawicielami władz lokalnych poruszano kwestię zagrożeń wywołanych obecnością MMI. Okazuje się, że w co drugiej gminie panuje opinia, że jeżeli z działalnością MMI mogą wiązać się potencjalne zagrożenia dla gmin, to byłyby to właśnie zagrożenia środowiska naturalnego. W kilku przypadkach władze gminy mogły wskazać incydentalne przykłady niezadowolonych mieszkańców z działalności MMI.

Generalnie MMI doprowadziły do wyeliminowania z użycia kilku bardzo uciążliwych dla środowiska urządzeń i technologii. Do najważniejszych należą:

1. Zmiana w sposobie lakierowania. W OFM lakierowano prawie wszystkie części zdecydowanej większości mebli przy użyciu pistoletów ręcznych lub poziomych natrysków lakieru. Związki chemiczne wydostające się drogą powietrzną i wodną powodowały uciążliwe zanieczyszczenie powietrza. Tego typu lakierowanie było też uciążliwe dla pracowników. MMI zredukowały ilość lakierni do trzech nowoczesnych. Można było to osiągnąć dzięki zastosowaniu foliowania mebli zamiast lakierowania. Stosowane przez MMI lakiery sprowadzane są w 50 litrowych puszkach, które podlegają na miejscu sprasowaniu. Według kierownictwa MMI, zarzuty WIOŚ dotyczące zbyt małych pojemników do lakierów mogą być słuszne, jednak przy obecnej technologii lakiernia większe nie mogą być zastosowane. Po otwarciu pojemników lakiery tracą swoje właściwości. MMI śledzi na bieżąco badania w kierunku zastosowania

<sup>32</sup>Zob. WIOŚ, *Raport o stanie środowiska województwa olsztyńskiego w roku 1994*, Biblioteka Monitoringu Środowiska, Olsztyn 1995.



**Mapa 25. Inwestycje proekologiczne w zakładach MM International w województwie olsztyńskim**

w produkcji mebli lakierów wodnych i ma zamiar w możliwie naj szybszym czasie wprowadzić ten rodzaj udoskonalenia.

2. Utylizacja trocin. W OFM, jak już wspomniano, trociny były wywożone na wysypiska śmieci. Obecnie wszystkie odpady tego typu są brykietowane i spalane w specjalnych kotłach. OFM były wyposażone w kotły na węgiel. W MMI wymienia się je na olejowe. Różnicę jakościową takiej wymiany opisano w prasie:

„W Biskupcu zainstalowano już niemiecki, ekologiczny kocioł wytwarzający ciepło i parę technologiczną. Poprzedni, polski spalał wyłącznie węgiel. Ten nowy — przede wszystkim odpady poprodukcyjne i ropę. Wystarczy porównać: polski kocioł „użył” atmosferę 63 tonami pyłów rocznie. Niemiecki — wydziela zaledwie 1,14 tony. Dwutlenek węgla — przedtem 58 ton, teraz 4 tony, tlenek węgla — odpowiednio 21,8 tony i 3,4 tony, dwutlenek azotu — 14,9 tony i 2,65 tony”<sup>33</sup>.

MMI różni od OFM również to, że obecne przedsiębiorstwo wyposażyło swoje zakłady w specjalne zbiorniki do przechowywania trocin, z których odpady nie mogą się, w sposób samoczynny, wydostawać do atmosfery.

3. Redukcja zapylenia. Osiągnięto ją poprzez zastosowanie filtrów tkaninowych i wymianę przestarzałych cyklonów.

Część inwestycji chroniących środowisko miała miejsce we wszystkich zakładach MMI. Część z nich wykonano tylko w niektórych zakładach, co wynika z ich specyfiki. Poniżej omówione są najważniejsze inwestycje MMI na terenie województwa olsztyńskiego.

**Bartoszyce** — w 1993 całkowicie zlikwidowano starą kotłownię, a w jej miejsce zbudowano nową. Zainstalowano jeden kocioł olejowy i jeden na odpady z drewna. Zbudowano duży, szczelny zbiornik na trociny. Odłączono stare, niskie kominy (powodowały przekroczenia emisji) i zainstalowano nowy wysoki komin za nową malarnią.

**Biskupiec** — zlikwidowano starą kotłownię z kotłami opalonymi węglem. Zainstalowano kocioł na odpady i olej. Zainstalowano również filtry tkaninowe odpylające szlifowanie w lakierni. Zbudowano silos do trocin przy kotłowni.

**Hawa** — wybudowano zbiornik na trociny z odprowadzeniem powietrza transportowego na powrót na halę produkcyjną. Zainstalowano również nowy kocioł na odpady i nowe filtry tkaninowe.

**Mragowo** — przebudowano kotłownię i zainstalowano nowy niemiecki kocioł oraz wieżę odpadów. Odłączono jeden z dwóch kominów malarni

<sup>33</sup>J. Uściński, *Meble dla Europy*, Gazeta Olsztyńska, 11.12.1991.

i zbudowano zbiornik na trociny. W zakładzie znajdują się również nowe filtry tkaninowe.

**Nidzica** — uruchomiono nową wieżę odpadów. Zainstalowano nowy kocioł na spalanie odpadów drewna z odpylaniem multicyklonu. Z Niemiec sprowadzono kilka filtrów tkaninowych. Wybudowano też nowy zbiornik na trociny z odprowadzeniem powietrza transportowego z powrotem na halę.

**Olsztyn** — ze względu na rozmiar zakładu i brak lakierni, inwestycje proekologiczne ograniczyły się tu do nowego filtra tkaninowego.

**Piecki** — od 1992 wymieniono kotły w kotłowni na dwa kotły do spalania trocin. Wybudowano też zbiornik na trociny. Inną inwestycją jest mały awaryjny kocioł olejowy.

**Szczytno** — zdemontowano stare cyklony a w ich miejsce zainstalowano używane filtry tkaninowe. Zbudowano też silos do trocin.

Można więc wymienić następujące, najważniejsze inwestycje proekologiczne, w poszczególnych gminach:

- filtry workowe i cyklony, służące do „wyłapywania” pyłów zostały zamontowane w każdym zakładzie,
- silosy do trocin — zbudowane od zera lub ulepszone we wszystkich zakładach MMI,
- wymiana starych kotłów, opalanych na węgiel, na nowe — olejowe — np. w Biskupcu, Mrągowie, Iławie, Nidzicy i Pieckach,
- budowa nowych kotłowni — w 1993 r. zlikwidowano starą kotłownię w Bartoszcach i zbudowano nową,
- zmiana wysokości emitorów — Bartoszyce.

Produkcja mebli — bez zastosowania środków ochronnych — może być bardzo szkodliwa dla środowiska naturalnego. Szkodliwe dla stanu lasów jest wykorzystywanie drewna. Szkodliwe są odpady produkcyjne i emitowanie do atmosfery związków chemicznych. MMI ograniczają swoje zagrożenie dla środowiska przyrodniczego. Wykorzystują w niewielkim stopniu do produkcji mebli czysty surowiec — drewno. Stosowane najczęściej płyty wiórowe, pochodzą w 50% z importu. Produkcja odpadów została znacznie ograniczona — w porównaniu z okresem istnienia OFM — mimo znacznego zwiększenia produkcji mebli dzięki zastosowaniu nowych rozwiązań technologicznych i urządzeń służących ochronie środowiska.

Mimo zastosowania takich rozwiązań, zdarzają się wypadki ponadnormatywnej emisji zanieczyszczeń, wynikające z awarii urządzeń lub np. złego nadzoru nad procesami spalania.



Mając za punkt odniesienia rok 1989 i uwzględniając wszystkie zmiany, jakie od tego czasu zaszły, poczynania kierownictwa MMI wobec środowiska naturalnego regionu wskazują na powiązania interesu firmy z ochroną przyrody i ludzi.

## 2.7. MM International w ocenie przedstawicieli władz regionalnych i lokalnych

Informacje na temat działalności MM International w województwie i poszczególnych gminach skonfrontowano z opiniami przedstawicieli władz samorządowych (byli to głównie sekretarze, ale również burmistrzowie i wójtowie gmin, w których mieszczą się zakłady MMI). W wywiadach zadawano im pytania o rolę władz lokalnych w pozyskiwaniu i/lub zachęcaniu inwestora do umieszczenia firmy w danej miejscowości, o korzyści i zagrożenia wynikające z lokalizacji produkcji mebli, wreszcie o związki działającej firmy ze społecznością i jej władzami.

### 2.7.1. Udział władz gminnych w lokalizacji inwestycji

Deklaracje większości przedstawicieli władz potwierdzają ich starania i udzielanie pomocy w realizowaniu inwestycji MMI na terenie gminy (tabela 50). Rozmówcy w 4 gminach podkreślali aktywność pracowników OFM, którzy niewątpliwie byli najbardziej zainteresowani inwestycją. W kilku przypadkach mówiono o zaangażowaniu władz centralnych i związków zawodowych. Natomiast nigdzie, co warto podkreślić, partie polityczne nie były aktywne na tyle, żeby je zauważyć. Nie wszystkie więc władze gminne dostrzegły możliwości rozwoju regionalnego dzięki zagranicznej inwestycji na ich terenie. Nie mniej wszyscy rozmówcy wykazywali dobrą orientację w przebiegu powstawania tej inwestycji, np. wiedzieli, że pracownicy OFM w referendum opowiedzieli się za nową spółką z zagranicznym inwestorem.

Tabela 50.

Kto, Państwa zdaniem, najbardziej pomógł MMI w podjęciu działalności w Państwa gminie?

	Liczba wskazań
władze gminy	5
pracownicy OFM	4
władze centralne	2
związki zawodowe	1
partie polityczne	0

Swój wkład w proces powstania MMI władze gminy określają jako pomoc w realizacji formalności związanych z inwestycją, jak również utrzymywanie kontaktów z zarządem MMI w sprawach jej realizacji. W dwóch przypadkach pomoc władz lokalnych była szczególnie widoczna. W Pieckach władze gminy przeznaczyły teren na powiększenie zakładu, który przejęły MMI. Na tym terenie znajdowały się jednak stare mieszkania pracownicze. MMI doszły do porozumienia z władzami gminy i mieszkańcami, że w zamian za wyprowadzenie się z zajmowanych mieszkań wszyscy lokatorzy dostaną nowe — w wybudowanym przez MMI bloku. Jak powiedział przedstawiciel władz, nie było wtedy żadnych głosów sprzeciwu, a wręcz panowało wśród zainteresowanych rodzin zadowolenie, ponieważ nowy wybudowany przez MMI blok znacznie przewyższał standardem stary, z którego wysiedlono mieszkańców. W Mrągowie bardzo duży udział w tworzeniu inwestycji MMI ma, co podkreślane jest również w firmie, burmistrz, pani Siemieniec. Trudność lokalizacji zakładu wynikała z położenia Mrągowa w strefie krajobrazu chronionego. Pani burmistrz osobiście interweniowała w WIOŚ i przekonywała, że inwestycja MMI jest bardzo istotna dla miasta ze względu na bezrobocie i należy znaleźć kompromis między ekonomicznymi i socjalnymi potrzebami ludności a ochroną środowiska naturalnego. Wybór i realizacja stworzyły warunki dla takiego kompromisu, ponieważ firma ta nie tylko zatrudnia znaczny odsetek ludzi w mieście, ale również dokonuje widocznych inwestycji proekologicznych.

### *2.7.2. Współpraca MM International ze środowiskiem lokalnym*

Przedstawiciele większości władz gminnych deklarowali, że współpracują z MMI. Tylko w dwóch gminach stwierdzono, że nie ma żadnego współdziałania. Jednym z tych ośrodków jest Olsztyn, drugim Szczytno. W Olsztynie tłumaczy się ten stan „brakiem bezpośredniego przełożenia interesów firmy na interesy gminy”. W Szczytnie stwierdzono, że współpraca ta ograniczyła się do współfinansowania folderu z planem miasta. Firma nie była skłonna wesprzeć finansowo programu rozwoju sportu, bez skutku zapraszano również MMI do uczestnictwa w pracy Szczycieńskiego Towarzystwa Gospodarczego.

Na czym polega współpraca, o której mówiono w gminach? W trzech gminach (Nidzica, Bartoszyce, Piecki) było to współdziałanie w zakresie promocji gminy i przybierało powszechną formę partycypacji w kosztach folderów, map itp.

Niekiedy współpraca przybiera formę darowizny mebli. W Mrągowie MMI wyposażyły w meble garderobę w amfiteatrze (z podobnej usługi

skorzystał posterunek Straży Granicznej w Bartoszycach), a władze lokalne dostosowały komunikację miejską do potrzeb zakładu, ze względu na jego peryferyjne położenie.

Są też przypadki sąsiedzkiej wymiany usług. W Pieckach, oprócz wymienionej już inwestycji budowlanej, ze względu na bezpośrednie sąsiedztwo zakładu z Urzędem Gminy władze lokalne pozwalają pracownikom MMI na parkowanie samochodów na placu przed urzędem. Natomiast same korzystają z całodobowego nadzoru w MMI i zostawiają w zakładzie klucze od urzędu. Ponadto MMI angażują się bardzo silnie w imprezy kulturalno-rekreacyjne, organizowane na terenie gminy. Tu załoga MMI startuje w zawodach strażackich, bierze udział w turnieju piłkarskim trzech drużyn: LZS-u, MMI i Reszty Gminy. Mazurskie Meble sponsorują również Gminny Ośrodek Kultury (organizują choinki, bale) a także wspierają finansowo imprezę „Pieckowiada”.

Władze gminne dostrzegają również związki kooperacyjne między MMI a przedsiębiorstwami lokalnymi, które dostarczają Mazurskim Meblom materiały do produkcji.

Wymienione powyżej przykłady współpracy mówią, że przedsiębiorstwo zagraniczne oraz władze i społeczności lokalne nie muszą być „rozdzieleni wspólną przestrzenią”<sup>34</sup> przy wykazaniu dobrej woli i znalezieniu wspólnych celów. Spośród wszystkich gmin, w których zlokalizowane są zakłady MMI, na szczególne wyróżnienia zasługuje gmina Piecki, w której współpraca z przedsiębiorstwem przybiera różnorodne i korzystne dla obu stron formy. To zaangażowanie się obu stron we współpracę wynika z jednej strony z podejścia władz lokalnych do najważniejszego przedsiębiorstwa na terenie gminy, z drugiej zaś ze zrozumienia dyrekcji przedsiębiorstwa problemów społeczności lokalnej, której znaczna część pracuje w zakładzie w Pieckach.

### 2.7.3. *Korzyści i zagrożenia związane z działalnością MM International*

Istnieją trzy główne rodzaje korzyści związane z działalnością MMI dostrzegane na terenie gmin (tabela 51). Zdaniem przedstawicieli władz prawie wszystkich gmin należą do nich głównie: zmniejszenie bezrobocia i ożywienie gospodarki lokalnej oraz wzmocnienie gminnych budżetów przez podatki lokalne. Zwracano uwagę, że MMI podnoszą standard życia ludności, ponadto zasygnalizowano wprowadzanie przez MMI nowoczesnych technologii.

<sup>34</sup>P. Swianiewicz, *Inwestorzy zagraniczni i władza lokalna — rozdzieleni wspólną przestrzenią?*, w: M. Jarosz (red.), op. cit.

Tabela 51.

## Korzyści związane z działalnością MMI

Korzyści	Liczba wskazań
MMI ożywiają gospodarkę lokalną	8
MMI przyczyniają się do zmniejszania bezrobocia w gminie	8
MMI płacą podatki lokalne	7
MMI podnoszą standard życia ludności	5
MMI wprowadzają nowoczesne technologie	4
dzięki MMI zjawili się w gminie inni inwestorzy	2
MMI wpływają korzystnie na stan środowiska naturalnego	1
MMI przyczyniają się do poprawy stanu infrastruktury w gminie	1
MMI kooperują z innymi zakładami w gminie	1

Źródło: wywiady z przedstawicielami władz lokalnych.

Oficjalni przedstawiciele gmin skoncentrowali się w swoich wypowiedziach na gospodarczych aspektach inwestycji zagranicznej. Być może w przyszłości, gdy ożywienie lokalnej gospodarki będzie bardziej wyraźne, ujawnią się korzystne skutki wyższego poziomu życia ludności w sferze stylu życia, lokalnej infrastruktury kulturalnej itp.

Znacznie uboższa jest lista zagrożeń, jakich przedstawiciele gmin dopatrują się w działalności MMI na ich terenie. Jedyne wymienione istotne zagrożenie dotyczy środowiska naturalnego — jego zanieczyszczenia oraz dewastacji lasów skutkiem pozyskiwania drewna.

Wystąpiła też obawa władz, czy konkurencja MMI nie postawi innych lokalnych przedsiębiorstw w trudnej sytuacji. Władze widząc rozwój przedsiębiorstwa przewidują, że część pracowników polskich przedsiębiorstw będzie chciała pracować ze względów finansowych w MMI.

W sumie jednak władze widzą więcej dobrych niż słabych stron obecności MMI w ich gminach.

### 3. MM International a rozwój województwa olsztyńskiego — podsumowanie

Mazurskie Meble International mimo wielu trudności związanych z okresem transformacji rozwijają się dynamicznie. Zaprezentowane przeszkody, które musiano pokonać, by zrealizować inwestycję w Polsce nie są czymś rzadkim, szczególnie w tych przypadkach, gdy dochodzi do aliansu przedsiębiorstwa polskiego z niemieckim.

Rozpatrując związek przedsiębiorstwa z rozwojem województwa należy zwrócić uwagę na kilka elementów.

Najistotniejszym dla województwa skutkiem działalności MMI jest wciąż zwiększająca się liczba zatrudnionych. Czynnikiem ten może nie byłby tak ważny w innych województwach, lecz większość gmin olsztyńskiego zaliczana jest do zagrożonych bezrobociem strukturalnym. Szczególnie biedne gminy wiejskie są zainteresowane inwestycją MMI.

Przykład MMI mówi, że nie zawsze z podniesieniem wydajności pracy, zastosowaniem nowoczesnych maszyn i nowoczesnych rozwiązań organizacyjnych i technologicznych idzie w parze redukcja zatrudnienia. Powstaje problem, czy w regionach zagrożonych bezrobociem strukturalnym bardziej pożądanymi są inwestorzy budujący najnowocześniejszą, prawie w pełni zautomatyzowaną fabrykę, czy tacy, którzy dają znaczną liczbę miejsc pracy? Oczywiście odpowiedź na takie pytanie nie jest prosta, ponieważ waga pierwszego rozwiązania byłaby zależna od efektów mnożnikowych wytwarzanych przez daną inwestycję.

Nie bez znaczenia jest też wpływ inwestycji na środowisko naturalne. Tu, mimo pewnych zastrzeżeń, należy podkreślić fakt zakupu i budowy nowych oraz modernizacji istniejących urządzeń zmniejszających uciążliwość zakładów. Najważniejsze jednak wydają się być nowoczesne — przyjazne środowisku — rozwiązania technologiczne, które zastosowano w MM International.

Niewątpliwie korzystny, z punktu widzenia regionu, jest rozwój MMI. Ostatnie decyzje o zakupie nowych zakładów, zakup maszyn i urządzeń, a także inne inwestycje Rolfa Demutha w regionie (budowa sklepów EUROPA CENTER, założenie spółki „Logistic Center”) potwierdzają jego poważne zamiary wobec inwestycji w Polsce, a także wzmacniają związek inwestora z regionem.

Przykład MMI wskazuje, że władze lokalne mogą okazać się bardzo pomocne nie tylko w momencie powstawania spółki, ale również już w trakcie jej działania. Pomoc władz regionalnych i lokalnych może zaowocować różnego rodzaju formami współpracy.

Z pewnością MMI są przykładem optymalnego rozwiązania dla województwa olsztyńskiego i pogodzenia nowoczesności ze wzrostem zatrudnienia w regionie. Najlepiej znaczenie tej firmy podsumowują słowa przedstawiciela władz lokalnych jednej z gmin, na terenie której działa zakład MMI, zapytany o zagrożenia, jakie może wywołać działalność zakładu, powiedział:

*„zagrożenie może być jedynie w przypadku likwidacji MMI, ponieważ wystąpi duża liczba bezrobotnych ze ścisłymi kwalifikacjami”.*

## ZAKOŃCZENIE

BIZ są zjawiskiem światowym. W krajach wychodzących z realnego socjalizmu mają one duże znaczenie z powodów ekonomicznych i społeczno-politycznych.

W 1993 r. J. H. Dunning przedstawił trzy modele rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Europie środkowo-wschodniej<sup>1</sup>. Pierwszy z modeli zakładał, że rozwój bezpośrednich inwestycji zagranicznych będzie — pod względem napływu kapitału — podobny w krajach postsocjalistycznych do krajów rozwijających się, takich jak: Brazylia, Korea, Tajlandia, Singapur. Drugi model, możliwy do zrealizowania w Europie środkowo-wschodniej, odpowiada modelowi rozwoju inwestycji zagranicznych, jaki nastąpił w Niemczech i Japonii po II Wojnie Światowej, trzeci zaś to model zmian systemowych łączący cechy dwóch poprzednich i uwzględniający przeobrażenia systemu w skali makro i mikro. Dunning jest zdania, że w każdym z omawianych krajów jest możliwe zastosowanie innego modelu (przykładowo uważa, że pierwszy typ jest bliższy Bułgarii i Rumunii, drugi zaś Czechom i Węgrom), zależnie w znacznej mierze od przebiegu procesów prywatyzacyjnych. Wydaje się, że w przypadku Polski mamy do czynienia z trzecim modelem, bowiem dane statystyczne potwierdzają podobieństwo procesu rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce w latach 90-tych do procesu zachodzącego w Hiszpanii przed przystąpieniem do EWG.

Inwestycje kapitału zagranicznego w Polsce nie są zjawiskiem nowym, lecz dopiero od początku lat 90-tych można mówić o znacznym zainteresowaniu inwestorów Polską. W regionie Europy środkowo-wschodniej Polska zajmuje pod względem wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych drugie miejsce za Węgrami. Słabiej, w porównaniu z innymi krajami regionu, przedstawia się wartość inwestycji na jednego mieszkańca, jednak

---

<sup>1</sup>J. H. Dunning, *The Prospects for Foreign Direct Investment in Eastern Europe*, w: Artisien, Rojec, Svetlicic (red.), *Foreign Investment in Central and Eastern Europe*, St. Martin's Press, London 1993.

najbliższe lata, jak się wydaje, powinny przynieść znaczny wzrost wartości BIZ, ponieważ planowana jest prywatyzacja atrakcyjnych dla inwestorów działów gospodarki.

Zaprezentowane w pracy analizy dowodzą, że zarówno aktywność jak i udział kapitału zagranicznego w procesach gospodarczych są znacznie zróżnicowane regionalnie. Równie zróżnicowane mogą być formy oddziaływania kapitału zagranicznego na zjawiska społeczno-gospodarcze w skali kraju, województw i gmin.

Inwestorzy ze względu na swoje preferencje lokalizacyjne przyczyniają się do pogłębiania polaryzacji regionalnej kraju. Okazuje się, że okres industrializacji lat powojennych z jej „grzechami głównymi” w postaci przerostu zatrudnienia, zasobochłonności, niezrównoważonej struktury branżowej i przestrzennej, preferującej regiony stare i silne, wytworzył w Polsce infrastrukturę gospodarczą, z której korzystają obecnie inwestorzy zagraniczni<sup>2</sup>. Przy wszelkich cechach negatywnych polskich przedsiębiorstw (przerost zatrudnienia, zadłużenie, zacofanie technologiczne i organizacyjne) są one obiektem zainteresowań inwestorów zagranicznych. Ich atutami są często rozwinięte sieci kooperantów, majątek trwały (hale produkcyjne) oraz wykwalifikowana i tania siła robocza. W powiązaniu ze zjawiskami makroekonomicznymi i specyfiką działalności koncernów międzynarodowych pozwala to przedsiębiorstwom zagranicznym wykorzystać przewagi, o których mówi J. H. Dunning. Dlatego najwięcej kapitału zagranicznego, przedsiębiorstw zagranicznych itp. skupiają regiony silne, dobrze rozwinięte — liderzy procesów transformacji<sup>3</sup>.

Znaczne zaangażowanie kapitału zagranicznego (głównie niemieckiego) w Polsce zachodniej wywołuje dwa efekty. Województwa tej części kraju charakteryzują się bardzo wysoką dynamiką udziału kapitału zagranicznego w procesach gospodarczych, która idzie w parze z dużą dynamiką rozwoju regionalnego. W wielu przypadkach udział kapitału zagranicznego w odpowiednich zjawiskach jest znaczący (np. co trzecia spółka prawa handlowego w województwach graniczących z Niemcami ma kapitał zagraniczny, imponujący jest udział przedsiębiorstw zagranicznych w ogólnej wartości nakładów inwestycyjnych w niektórych województwach tej części kraju — od 21% do nawet 50%). Drugim efektem działalności kapitału niemieckiego w Polsce jest ambiwalentna postawa społeczna wobec niego. Odzwierciedla się ona w społecznej ocenie pożytków i zagrożeń wynika-

<sup>2</sup>„Siedem grzechów głównych” polskiej industrializacji lat powojennych wymienił profesor A. Kukliński w artykule *Diagnoza stanu gospodarki przestrzennej Polski. Wstępne wyniki badań*, w: A. Kukliński (red.), *Problematyka przestrzeni europejskiej*, EUROREG, Warszawa 1997.

<sup>3</sup>Por. G. Gorzelak, *Transformacja systemowa...*, op. cit.

jących z obecności inwestorów zagranicznych w Polsce. Prawie co drugi Polak sądzi, że kapitał niemiecki jest potrzebny polskiej gospodarce, nie mniej, w aspekcie postrzeganych zagrożeń wynikających z obecności kapitału różnych państw w Polsce, kapitał niemiecki zajął drugie miejsce, zaraz po rosyjskim.

Naprzeciw oczekiwaniom inwestorów starają się wychodzić władze regionalne i lokalne zabiegające o inwestycje zagraniczne. Lista wymienianych potencjalnych korzyści i zagrożeń wywoływanych działalnością kapitału zagranicznego jest długa, jednak BIZ są postrzegane jako czynniki mogące wnieść istotny wkład w rozwój regionów zacofanych.

Rodzi się pytanie, czy województwa, które przez siedem lat nie potrafiły przyciągnąć znaczącego kapitału zagranicznego, są w stanie to uczynić w bliższej lub dalszej przyszłości. Następne pytanie jest równie ważne. Czy polityka regionalna państwa powinna zmierzać w kierunku wspierania ubogich regionów? Wydaje się, że na pierwsze pytanie odpowiedzi udzieli funkcjonowanie stref ekonomicznych, szczególnie suwalskiej. W strefach tych inwestorzy korzystają z wyjątkowo korzystnych warunków podatkowych, jednak wiadomo, że same instrumenty finansowe mogą być niewystarczające w zestawieniu z niedogodnym położeniem komunikacyjnym i znaczną odległością od rynków zachodnioeuropejskich. Pewne szanse dla rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych w „głębi kraju” mogą być związane z rozwojem sieci autostrad i dróg szybkiego ruchu.

Dla województw Polski wschodniej i środkowej szansą rozwoju może okazać się stabilizacja polityczno-gospodarcza wschodnich sąsiadów Polski i rozwój wymiany handlowej, byłyby to impuls powstawania bezpośrednich inwestycji zagranicznych ukierunkowanych na sprzedaż na rynkach byłego ZSRR.

Nie wydaje się, aby władze regionalne i lokalne miały czekać na rozwój wydarzeń za wschodnią granicą. W znacznej mierze obecność inwestorów zagranicznych uzależniona jest, jak wiadomo, od aktywności miejscowych przedsiębiorców, jakości infrastruktury, dostępności obiektów przemysłowych, przychylności władz samorządowych, czyli ogólnie od klimatu inwestycyjnego, na który mają wpływ zarówno władze jak i społeczności lokalne podnosząc, choćby stopniowo wobec skromnych na ogół środków finansowych, atrakcyjność lokalizacyjną miejscowości. Dlatego bardzo istotne jest zwiększenie samodzielności finansowej gmin, które pozwoliłoby samorządom prowadzić bardziej efektywną politykę promocji działalności gospodarczej<sup>4</sup>.

<sup>4</sup>Zob. P. Swianiewicz, *Zróżnicowanie polityk finansowych władz lokalnych*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, nr 73, Warszawa 1996; Z. Gilowska, *Finansowe bariery rozwoju*



Odpowiedź na drugie pytanie, tj. czy instrumenty polityki regionalnej powinny zachęcać inwestorów do lokalizacji w regionach zacofanych, również nie jest prosta. W tym przypadku ścierają się ze sobą dwie koncepcje. Jedna z nich mówi, że należy pomagać przede wszystkim silnym regionom, których rozwój może wywoływać pozytywne efekty również w regionach zacofanych. Taka polityka ma na celu najefektywniejsze wykorzystanie środków przeznaczonych na rozwój regionalny, a u jej podłoża leży twierdzenie, że jeżeli w danym regionie nie ma specyficznych wewnętrznych czynników, które mogłyby być wykorzystane do pobudzenia go, również poprzez działalność inwestorów zagranicznych, to wszelkie instrumenty polityki regionalnej są nieskuteczne. Za przykład takiej sytuacji podawane są zacofane regiony USA i Europy Zachodniej. Drugie podejście mówi z kolei, że powinno się pomagać regionom słabszym, ponieważ możliwe jest, że trudności, w jakich one się znajdują, są składową wielu czynników, a bariery rozwoju mogą być pokonane przy zastosowaniu właśnie instrumentów polityki regionalnej. Na poparcie tego podejścia można przytoczyć sukcesy polityki regionalnej osiągnięte w wielu krajach, w tym w Polsce, opisane również w literaturze polskiej<sup>5</sup>.

Każda z tych koncepcji zakłada, że rozwój może nastąpić również dzięki aktywnej działalności inwestycji zagranicznych, które jednak mogą pojawić się po spełnieniu przez region elementarnych warunków. Rozstrzygnięcie tej kwestii jest prawdopodobnie niemożliwe. Jest to z jednej strony problem ekonomii środków, które można przeznaczyć na wsparcie regionów, z drugiej zaś wyboru w istocie politycznego, jak dysponować ograniczonymi środkami.

Przykład analizowanego w tej pracy przedsiębiorstwa zagranicznego wskazuje, że może ono wносить impulsy ożywienia lokalnego, pod warunkiem ich wykorzystania przez miejscowe władze.

Pojawia się tu pytanie o korzyści, jakie może czerpać region, gmina z obecności bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Wymieniane w pracy argumenty „za” i „przeciw” inwestycjom zagranicznym poparte przykładem MM International — można podzielić na dwie grupy. Pierwszą z nich tworzą efekty pożądane tuż po podjęciu działalności i w najbliższej przyszłości

---

lokalnego, w: G. Gorzelak, B. Jałowiecki, *Koniunktura gospodarcza i mobilizacja społeczna w gminach '96*, EUROREG, Warszawa 1997.

<sup>5</sup>Np. Roger Haworth, *Promowanie rozwoju gospodarczego na szczeblu lokalnym (z doświadczeń szkockich)*, w: J. P. Georgica, G. Gorzelak (red.), *Gmina, Promocja, Przedsiębiorczość*, EUROREG UW, Warszawa 1992; B. Jałowiecki, *Polityka restrukturyzacji regionów...*, op. cit.; K. Margol, *Nidzica: turystyka i promocja regionu*, w: J. Drażkiewicz, G. Gęsicka, J. Szczucki, *Inicjatywy lokalne, polskie doświadczenia*, PİL, Warszawa 1995; A. Kwaśniewska, J. Kamiński, *Działdowo: produkcja zdrowej żywności*, w: J. Drażkiewicz et. al., op. cit.

(wzrost zarobków, zwiększenie zatrudnienia), drugą zaś efekty, których powstania się należy oczekiwać w dalszej perspektywie czasowej (wzrost znaczenia gospodarczego kraju w globalnej sieci kooperacyjnej i w strukturach organizacyjnych koncernów międzynarodowych). Badania empiryczne dowodzą jednak, że inwestorzy zagraniczni ograniczają — w miarę możliwości — zatrudnienie w sprywatyzowanych z ich udziałem przedsiębiorstwach wprowadzając jednocześnie nowe rozwiązania technologiczne, organizacyjne itp.<sup>6</sup> A przecież to poziom zatrudnienia jest najważniejszym w obecnej chwili problemem regionów dotkniętych bezrobociem. Nie mniej nawet najnowocześniejsza fabryka zatrudniająca minimalną liczbę osób może powodować wzrost zatrudnienia u jej kooperantów. Celowe wobec tego byłyby badania modernizowanych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, jak i powstających nowoczesnych inwestycji *greenfield* — *case studies*, które zaprezentowałyby mechanizmy dokonywania wyborów: zatrudnienie *versus* nowoczesna technologia i ich wpływ na układy regionalne.

---

<sup>6</sup>Zob. M. Jarosz (red.), *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, ISP PAN, Warszawa 1997.

## BIBLIOGRAFIA

- Adamczyk F., Masewicz W., Gieorgica J. P. (1992), *Rynek pracy w Polsce 1990–1992*, Fundacja „Promocja”, Warszawa
- Aliber R. Z. (1970), *A Theory of Direct Foreign Investment*, w: Ch. P. Kindleberger (ed.), *The International Corporation, A Symposium*, MA: MIT PRESS, Cambridge
- Bagdziński S. L. (1994), *Lokalna polityka gospodarcza w okresie transformacji systemowej*, UMK Toruń
- Bagdziński S. L., Kosiedowski W., Marszałkowska M. (1995), *Ekonomiczne założenia rozwoju i restrukturyzacji regionu w warunkach transformacji systemowej*, w: S. L. Bagdziński, W. Maik, A. Potoczek (red.), *Polityka rozwoju regionalnego i lokalnego w okresie transformacji systemowej*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń
- Barlik E., Walewska D. (1994), *Fotel elektryczny hitem eksportowym*, Rzeczpospolita, 6.07.1994
- Bąk M., Kulawczuk P. (1996), (red.), *Wpływ inwestycji zagranicznych na gospodarkę Polski*, Krajowa Izba Gospodarcza, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Warszawa
- Bergin T. P., Eagan W. F. (1964), *Government Measures for the Promotion of Regional Economic Development*, International Information Center for Local Credit, Hague, s. 22, cyt. za: KPZK
- Biedrzycka U. (1996), *Inwestorzy zagraniczni w prywatyzacji. Procedury, zobowiązania, realizacja*, w: M. Jarosz (red.), *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, ISP PAN, Warszawa
- Błuszkowski J., Garlicki J. (1995), *Spółki z udziałem kapitału zagranicznego w środowisku lokalnym. Studium lokalnych uwarunkowań ich działalności*, Centrum Badań Marketingowych INDICATOR, Warszawa
- Błuszkowski J., Garlicki J. (1995), *Inwestorzy zagraniczni w Polsce. Raport z badań opinii inwestorów zagranicznych o społecznych i ekonomicznych warunkach działalności w Polsce*, INDICATOR, Warszawa

- Błuszkowski J., Garlicki J. (1996), *Opinia publiczna o inwestycjach zagranicznych w Polsce*, INDICATOR, Warszawa
- Brenke K. (1996), *Wie die ostdeutsche Industrie ihre Standortbedingungen sieht*, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin
- Bryliński J. (1990), *Co piszą Niemcy o Olsztynie w 3 milionowym nakładzie*, Gazeta Olsztyńska, 12–14.10.1990
- Buckley P. J., Casson M. (1976), *The Future of Multinational Enterprise*, MacMillan Press, London
- Budnikowski A. (1996), *Międzynarodowe obroty czynnikami produkcji*, w: Budnikowski, A., Kawecka-Wyrzykowska, E., (red) *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa
- Business Central Europe (1997), *The Annual 1996/1997*.
- CBOS (1995), *Spoleczne postrzeganie inwestycji kapitału zagranicznego w Polsce. Raport z badań jakościowych i ilościowych*, Warszawa
- Central Statistical Office (1991), *Foreign Joint Ventures in Hungary*, Division of National Accounts, Budapest
- Chojnicki Z. (1994), *Postmodernistyczne zmiany globalnego porządku społeczno-gospodarczego*, w: A. Kukliński (red.), *Polonia — Quo Vadis?*, EUROREG, Warszawa
- Ciesielski M. (1995), *Konkurencyjność w gospodarce światowej; Przegląd problemów*, w: A. B. Kisiel-Łowczyc, *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwa Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk
- Ciesielski M., Oziewicz E. (1995), *Znaczenie inwestycji zagranicznych i korporacji międzynarodowych we współczesnej gospodarce światowej*, w: Maj K., (red): *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk
- CUP (1994), *Zasady polityki regionalnej państwa*, Warszawa
- CUP (1995), *Raport o polityce regionalnej*, Warszawa
- Czerwieniec E. (1990), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednio w gospodarce krajów wysoko rozwiniętych*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Prace doktorskie i habilitacyjne, zeszyt 105, Poznań
- Drabek Z. (1992), *Foreign Investment in Czechoslovakia: Proposal of Fine-Tuning Measures of Policy Reform*, Charles University, Working Paper No. 4., Prague
- Drucker P. (1990), *Niebezpieczne joint ventures*, Zarządzanie, nr 2
- Dunning J. H. (1981), *Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 117, Heft 1

- Dunning J. H. (1993), *The Prospects for Foreign Direct Investment in Eastern Europe*, w: Artisien, Rojec, Svetlicic (red.), *Foreign Investment in Central and Eastern Europe*, St. Martin's Press, London
- Durka B. (1996), *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa
- Dworzecki Z. i inni, (1995), *Ryzyko inwestycyjne w piętnastu krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, w: J. M. Dąbrowski (red.), *Mapa ryzyka inwestycyjnego; V ranking krajów, województw i branż*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową oraz Polski Bank Rozwoju, Warszawa-Gdańsk, 1995
- Dziemianowicz W. (1994), *Kapitał zagraniczny w Czecho-Słowacji, Polsce i na Węgrzech w latach 1989–1992*, w: A. Mync, B. Jałowiecki, *Przedsiębiorczość i prywatyzacja*, Biuletyn KPZK PAN, zeszyt 168, Warszawa
- Dziemianowicz W. (1996), *Zróżnicowanie terytorialne aktywności kapitału zagranicznego w Polsce*, w: M. Jarosz (red.), *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa
- Dziemianowicz W. (1996), *Pracownicy o korzyściach ze współpracy z inwestorem zagranicznym*, w: M. Jarosz (red.) *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa
- Dziemianowicz W. (1996), *Geographie der direkten Ausländsinvestitionen in Polen*, w: A. Kukliński (red.), *European Space, Baltic Space, Polish Space*, Part Two, EUROREG, EUROPE 2010 SERIES, Warszawa
- Dziemianowicz W. (1997), *Czynniki lokalizacji kapitału zagranicznego w badanych gminach*, w: *Kapitał zagraniczny w gminach sukcesu*, PAIZ, (w przygotowaniu)
- Dziworska K., Szcześniak A. (1996), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, w: M. Bąk, P. Kulawczuk, (red.), *Wpływ inwestycji zagranicznych na gospodarkę Polski*, Raport przygotowany przez Krajową Izbę Gospodarczą, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym na zlecenie PAIZ, Warszawa
- Geldner M. (1986), *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, Monografie i Opracowanie SGPiS, nr 193, Warszawa
- Georgica J. P. (1996), *Swoistości systemu społecznego spółek z udziałem kapitału zagranicznego*, w: M. Jarosz (red.) *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, PAN ISP, Warszawa
- Gilowska Z. (1997), *Finansowe bariery rozwoju lokalnego*, w: G. Gorzełak, B. Jałowiecki, *Koniunktura gospodarcza i mobilizacja społeczna w gminach '96*, EUROREG, Warszawa
- Głabowicz K. (1990), *Sytuacja finansowa i warunki finansowe rozwoju firm zagranicznych w Polsce*, w: T. Kasprzak (red.), *Strategie rozwoju przedsiębiorstw w świetle badań empirycznych*, WNE Uniwersytet Warszawski

- Gorzela G. (1985), *The Cost of Urbanization in Poland — A Comparative Approach*, w: T. N. Clark, G. M. Hellstern, G. Martinotti (eds.), *Urban Innovation as Response to Urban Fiscal Strains*, Verlag Europäische Perspektive, West Berlin,
- Gorzela G. (1989), *Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy*, Uniwersytet Warszawski, Instytut Gospodarki Przestrzennej, Seria: Rozwój regionalny, rozwój lokalny, samorząd terytorialny, Warszawa
- Gorzela G. (1992), *Planowanie rozwoju lokalnego (omówienie książki E. Blakley'a „Planning Local Economic Development”)*, w: J. P. Gieorgica, G. Gorzela (red.), *Gmina, Promocja, Przedsiębiorczość*, EUROREG UW, Warszawa
- Gorzela G. (1994), *Regionalne oblicze polskiej transformacji w latach 1990–2005*, w: Mync A., Jałowiecki B., (red): *Przedsiębiorczość i prywatyzacja*, Biuletyn KPZK PAN, Zeszyt 168, Warszawa
- Gorzela G. (1995), *Transformacja systemowa a restrukturyzacja regionalna*, Uniwersytet Warszawski, Katedra UNESCO Trwałego Rozwoju, Warszawa
- Gorzela G. (1995), *Sytuacje problemowe kształtowania przestrzeni społeczno-ekonomicznej w procesie transformacji*, w: J. Kołodziejcki (red.), *Koncepcja polityki przestrzennego zagospodarowania kraju Polska 2000 plus, Hipoteza — tom I*, CUP, Warszawa
- Gorzela G., Jałowiecki B. (1991), *Możliwości lokalizacji przemysłów zaawansowanej technologii w Polsce*, Prace Instytutu Technologii Elektrownowej CEMI, Zeszyt 1–3, Warszawa
- Gorzela G., Jałowiecki B. (1992), *Optymistyczny scenariusz rozwoju Polski do roku 2005*, EUROREG, Warszawa
- Gorzela G., Jałowiecki B. (1995), *Hipoteza polaryzacji — strategia rozwoju a polityka regionalna Polski*, w: J. Kołodziejcki (red.), *Koncepcja polityki przestrzennego zagospodarowania kraju Polska 2000 plus, Hipoteza — tom II*, CUP, Warszawa
- Gorzela G., Jałowiecki B. (1996), *Koniunktura gospodarcza i mobilizacja społeczna w gminach '95. Raport z I etapu badań*, EUROREG UW, Warszawa
- Gorzela G., Jałowiecki B., Kukliński A., Zienkowski L. (1995), *Europa Środkowa 2005 perspektywy rozwoju*, Komitet Prognoz „Polska w XXI wieku” przy Prezydium PAN, EUROREG, Warszawa
- Grabow B., Henckel D., Hollbach-Groemig B. (1995), *Weiche Standortfaktoren*, Schriften des Deutschen Institut für Urbanistik, Band 89, Stuttgart-Berlin-Köln

- GUS (1992), *Podmioty gospodarcze z udziałem kapitału zagranicznego w latach 1990 i 1991*, Warszawa
- GUS (1994a), *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w I półroczu 1994 r.*, Informacje i opracowania statystyczne, Warszawa
- GUS (1994b), *Podstawowe informacje o podmiotach z udziałem kapitału zagranicznego w 1993 r.*, Warszawa
- GUS (1994c), *Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych wg stanu na 31.12.1993*, Warszawa
- GUS (1994d), *Rocznik statystyczny województw 1994*, Warszawa
- GUS (1995a), *Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych wg stanu na 31.12.1994*, Warszawa
- GUS (1995b), *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych z udziałem kapitału zagranicznego w 1994 r.*, Warszawa
- GUS (1996), *Rocznik statystyczny województw 1996*, Warszawa
- GUS (1997), *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych z udziałem kapitału zagranicznego w 1995 r.*, Warszawa
- Haus B. (1992), *Formy koncentracji organizacyjnej przedsiębiorstw*, w: Lichtarski, J., (red.), *Współdziałanie gospodarcze przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa
- Heitger B., Schrader K., Bode E. (1992), *Die mittel- und osteuropäischen Länder als Unternehmensstandort*, Kieler Studien, 250, Tübingen: Mohr
- Holland S. (1976), *Capital versus the Regions*, The Macmillan Press Ltd, London and Basingstoke
- Hoover E. M. (1961), *Lokalizacja działalności gospodarczej*, PWE, Warszawa
- Hryniewicz J. (1992), *Działania poprzedzające sformułowanie ofert dla inwestorów krajowych i zagranicznych*, w: J. P. Georgica, G. Gorzelak (red.), *Gmina, przedsiębiorczość, promocja*, EUROREG UW, Warszawa
- Hryniewicz J. (1996), *Czynniki rozwoju regionalnego*, w: B. Jałowiecki (red.), *Oblicza polskich regionów*, EUROREG UW, Warszawa
- Huskova A. (1992), *Foreign Capital in the CSFR*, Prague Economic Papers, No. 3.
- Hymer S. H. (1976), *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*, Cambridge
- Ignaciuk I., Trybuchowski M. (1990), *Koncepcja spółek i porozumień przedsiębiorstw (II)*, Przegląd organizacji, nr 10
- Jałowiecki B. (1991), *Nowe przestrzenie produkcji jako czynnik rozwoju regionalnego i lokalnego*, w: A. Kukliński, B. Jałowiecki (red.) *Restrukturyzacja regionów jako problem współpracy europejskiej — tom 1*, EUROREG UW, Warszawa

- Jałowiecki B. (1993), *Polityka restrukturyzacji regionów — doświadczenia europejskie*, EUROREG UW, Warszawa
- Jałowiecki B, Kukliński A. (1991), (red.), *Restrukturyzacja regionów jako problem współpracy europejskiej*, tom 2, EUROREG, t. 4(37), Warszawa
- Jankowiak L. (1973), *Przedsiębiorstwa wielonarodowe i ich wpływ na gospodarkę światową*, PWE, Warszawa
- Jaskólski R. (1996), *Ekologiczne zarządzanie*, Rzeczpospolita, 14.11.
- Juchniewicz B. (1995), *Olsztyńskie meble: sukces w Europie*, Sztandar Młodych, 22.05.
- Kayser G., Schwarting U. (1981), *Auslandsinvestitionen als Unternehmensstrategie*, Wirtschaftsdienst, Nr 9. 1981
- Kondracki J. (1988), *Geografia fizyczna Polski*, PWN, Warszawa
- Kołodziejski J. (1995), *Kształtowanie rozwoju regionalnego w procesie transformacji krajów postsocjalistycznych*, w: B. Jałowiecki (red.), *Współczesne problemy rozwoju regionalnego*, Uniwersytet Warszawski, Katedra Unesco Trwałego Rozwoju, Warszawa
- Kołodziejski J. (1995), *Kształtowanie polityki przestrzennej państwa w procesie transformacji systemowej*, w: J. Kołodziejski (red.), *Koncepcja polityki przestrzennego zagospodarowania kraju Polska 2000 plus, Hipoteza — tom I*, CUP, Warszawa
- Kołodziejski J. (1995), *Hipoteza rozwoju zrównoważonego w polityce przestrzennej państwa*, w: J. Kołodziejski (red.), *Koncepcja polityki przestrzennego zagospodarowania kraju Polska 2000 plus, Hipoteza — tom II*, CUP, Warszawa
- Kotler P. (1994), *Marketing: Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Prentice-Hall International Inc., Gebethner & Ska Wydawnictwo, Warszawa
- KPZK PAN (1967), *Kryteria lokalizacji zakładów przemysłowych; Przemiany i problemy*, Biuletyn, zeszyt 45, Warszawa
- Krajewski S. (1996), *Efekty ekonomiczne udziału kapitału zagranicznego w procesie prywatyzacji przedsiębiorstw*, w: M. Jarosz (red.) *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa
- Kukliński A. (1995), *Europejski kontekst przekształceń polskiej przestrzeni*, w: J. Kołodziejski (red.), *Koncepcja polityki przestrzennego zagospodarowania kraju Polska 2000 plus, Hipoteza — tom I*, CUP, Warszawa
- Kukliński A. (1997), *Diagnoza stanu gospodarki przestrzennej Polski. Wstępne wyniki badań*, w: A. Kukliński (red), *Problematyka przestrzeni europejskiej*, EUROREG, Warszawa
- Kukliński A. (1997), *„Unionizacja” polskiej przestrzeni*, w: A. Kukliński (red), *Problematyka przestrzeni europejskiej*, EUROREG, Warszawa



- Kukliński A., Jałowiecki B. (1991), (red.), *Restrukturyzacja regionów jako problem współpracy europejskiej, tom 1*, EUROREG, t. 1(34), Warszawa
- Kwaśniewska A., Kamiński J. (1995), *Działdowo: produkcja zdrowej żywności*, w: J. Drażkiewicz, G. Gęsicka, J. Szczucki, *Inicjatywy lokalne, polskie doświadczenia*, PIL, Warszawa
- Landau Z. (1989), *Kapitały zagraniczne*, w: K. Kozłowski (red.) *Problemy gospodarcze Drugiej Rzeczypospolitej*, PWE
- Langefeld-Wirth K. (1990), *Joint Ventures im internationalen Wirtschaftsverkehr — Praktiken und Vertragstechniken internationaler Gemeinschaftsunternehmen*, Verlag Recht und Wirtschaft, Heidelberg
- Leksykon finansowo-bankowy*, PWE, Warszawa 1991
- Lodkowska-Skoneczna A. P., Pyszkowski A., Szlachta J. (1996) *Rozwój regionalny Polski 1990–1995. Raport diagnostyczny*, Zespół Zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego, Warszawa
- Łaniewski J. (1996), *Ameryka w Kwidzynie*, Przegląd Tygodniowy, 21.08.
- Magee S. P. (1977), *The Appropriability Theory of the Multinational Corporations*, The Annals of the American Academy of AAPSS
- Maik W. (1995), *Problematyka lokalna w okresie przełomu postmodernistycznego i transformacji społeczno-ekonomicznej. Przegląd nowych ujęć kwestii lokalnej w teorii i praktyce społeczno-gospodarczej państw zachodnich*, w: S. L. Bagdziński, W. Maik, A. Potoczek (red.), *Polityka rozwoju regionalnego i lokalnego w okresie transformacji systemowej*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń
- Malecki E. J. (1991), *Technology and Economic Development: the Dynamics of Local, Regional, and National Change*, Longman Scientific & Technical, New York
- Marandon J. C. (1983), *Auslandsinvestitionen; Räumliche Verteilung und räumliche Auswirkung von ausländischen Industrieansiedlungen in Belgien, Frankreich, Süditalien und in der Bundesrepublik Deutschland*, Ferdinand Schöningh, Paderborn
- Margas D. (1995), *Na ostrzu noża*, Rzeczpospolita, 4.02.1995
- Margol K. (1995), *Nidzica: turystyka i promocja regionu*, w: J. Drażkiewicz, G. Gęsicka, J. Szczucki, *Inicjatywy lokalne, polskie doświadczenia*, PIL, Warszawa
- Markowski T., Kot J., *Ekonomiczne i finansowe instrumentarium polityki przestrzennej*, Samorząd Terytorialny, nr 12
- Misala J. (1990), *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa

- Misala J. (1996), *Korzyści z handlu międzynarodowego w świetle teorii*, w: A. Budnikowska, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa
- Misala J. (1996), *Efekty makroekonomiczne zaangażowania kapitału zagranicznego w procesie transformacji gospodarki polskiej*, w: M. Jarosz (red.) *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa
- Nelson A. C. (1993), *Theories of Regional Development*, w: R. D. Bingham i R. Mier (red.) *Theories of Local Economic Development; Perspectives From Across the Disciplines*, SAGE Publications, Newbury Park, London, New Delhi
- Nowakowska H. (1996), *Kłopotliwa wycinanka*, Gazeta Wyborcza, 8.02.1996
- OECD (1994), *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Paris
- Olszewski L. (1982), *Francuska doktryna dominacji gospodarczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław
- Osa-Ostrowski, S. (1988), *Kooperanci niczym sepy*, *Expres Wieczorny*, dn. 4.01.
- Pietrzyk I (1992), *Sterowanie rozwojem regionalnym we Francji*, PAN KPZK, Studia Tom XCIX, PWN, Warszawa
- Pociecha J., Podolec B., Sokołowski A., Zajac K. (1988), *Metody taksonomiczne w badaniach społeczno-ekonomicznych*, PWN, Warszawa
- Polaczek S. (1978), *Międzynarodowy rynek socjalistyczny, nowy typ współpracy*, PWE, Warszawa
- Porter M. E. (1992), *Strategia konkurencji; Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa
- Reich R. B. (1996), *Praca narodów. Przygotowanie do kapitalizmu XXI wieku*, (tłum. L. A. Zyblikiewicz), Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń
- Rymarczyk J. (1996), *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Schultz S. (1995), *Auslandsinvestitionen ostasiatischer Länder in Europa und in der Bundesrepublik Deutschland*, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Heft 160, Berlin
- Skalmowski W. (1988), *Rozprzestrzenianie się przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce w latach 1977–1986*, w: B. Jałowiecki (red.), *Percepcja, scenariusze i przedsiębiorczość*, Studia z gospodarki przestrzennej, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa
- Sohns R. (1976), *Theorie der internationalen Arbeitsteilung*, Stuttgart

- Stafford H.A. (1972), *The geography of manufacturers*, „Progress in Geography” 4, s. 181–215
- Stola W., Szczęsny R. (1995), *Struktura przestrzenna rolnictwa i leśnictwa*, w: I. Fierla (red.), *Geografia gospodarcza Polski*, PWE, Warszawa
- Swianiewicz P. (1988), *Zróźnicowanie sytuacji finansowej miast i gmin*, CPBP 09.8, Instytut Gospodarki Przestrzennej UW, Warszawa
- Swianiewicz P. (1989), *Spółeczno-ekonomiczna typologia miast i gmin w Polsce*, Instytut Gospodarki Przestrzennej UW, Warszawa
- Swianiewicz P. (1996), *Inwestorzy zagraniczni i władza lokalna — rozdzieleni wspólną przestrzenią?*, w: M. Jarosz (red), *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, ISP PAN, Warszawa
- Swianiewicz P. (1996), *Zróźnicowanie polityk finansowych władz lokalnych*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, nr 73, Warszawa
- Szlachta J. (1993), *Rozwój regionalny Polski w warunkach transformacji gospodarczej*, Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce, Zeszyt 35, Warszawa
- Szromnik A. (1992), *Kapitał niemiecki w Polsce; Warunki podejmowania wspólnych przedsięwzięć gospodarczych*, Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce, Polityka ekonomiczna i społeczna zeszyt 14, Warszawa
- Szul R. (1991), *Przestrzeń, gospodarka, państwo*, EUROREG UW, Warszawa
- Szul R. (1992), *Strategia i taktyka w kontaktach z zagranicznymi partnerami gospodarczymi*, w: J. P. Georgica, G. Gorzelak (red.), *Gmina, przedsiębiorczość, promocja*, EUROREG UW, Warszawa
- Trojanek M. (1994), *Oddziaływanie władzy lokalnej na efektywność przedsięwzięć inwestycyjnych*, Akademia ekonomiczna w Poznaniu, Zeszyt 137, Poznań
- Trusewicz I. (1993), *Meble jak świeże bułki*, Rzeczpospolita, 13.12.1993
- Uścಿನowski J. (1991), *Meble dla Europy*, Gazeta Olsztyńska, 11.12.1991
- UNCTAD (1995), *World Investment Report 1995; Transnational Corporations and Competitiveness*, United Nations, New York and Geneva
- Vernon R. (1966), *International investment and international trade in the product cycle*, Quarterly Journal of Economics, No. 80
- Walewska D. (1994), *Pepsi Cola inwestuje w Polsce kolejne 100 mln USD*, Rzeczpospolita, 4.05.
- Wellems Ch. (1992), *Die Standortorientierung ausländischer Unternehmen in Düsseldorf*, Europäische Hochschulschriften, Bd. 1240, Verlag Peter Lang GmbH, Frankfurt am Main
- Walmsley D.J., Lewis G.J. (1997), *Geografia człowieka, podejścia behawioralne*, (tłum. E. Nowosielska), PWN, Warszawa

- Wiktorow A., Grabowski M. H. (1996), *Koszty pracy w transformacji*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, nr 77, Gdańsk
- WIOŚ (1995), *Raport o stanie środowiska województwa olsztyńskiego w roku 1994*, Biblioteka Monitoringu Środowiska, Olsztyn
- Witkowska J. (1993), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w warunkach stowarzyszenia i przyszłego członkostwa w WE*, Biała Księga, Polska-Unia Europejska, Opracowania i analizy — gospodarka, URM, Warszawa
- Witkowska J. (1996), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej, Próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Wydawnictwa Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź
- Woodruff D., Templeman J. (1994), *Dlaczego Mercedes ruszył do Alabamy*, Business Week/Polska, nr 1, *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness*, United Nations, New York and Geneva, 1995
- Wrzeszcz-Zwada, B. (1990), *Olsztyńskie meble bliżej Europy*, Gazeta Olsztyńska, dn. 10.01.
- WUS (1995), *Rocznik statystyczny województwa olsztyńskiego*, Olsztyn
- Zieliński M. (1996), *Rola kapitału zagranicznego w okresie wchodzenia Hiszpanii, Portugalii i Grecji w struktury Wspólnot Europejskich. Wnioski dla Polski*, CUP
- Yip G. S. (1996), *Strategia globalna; Światowa przewaga konkurencyjna*, PWE, Warszawa (edycja polska)
- Young S., Hood N., Peters E. (1994), *Multinationals Enterprises and Regional Economic Development*, Regional Studies, Journal of the Regional Studies Association, Vol. 28

