

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej zwiększyło zarówno dynamikę eksportu, jak i chłonność importową. Bezpośrednio po akcesji nastąpiło przyspieszenie wzrostu obrotów polskiego handlu zagranicznego o 1-3 punktów procentowych w eksporcie i o 2-3,5 punktów procentowych w imporcie. Spowodowało to poprawę salda bilansu handlowego Polski. Szybszy wzrost eksportu niż importu ma kilka przyczyn: przyjęcie Wspólnej Polityki Handlowej Unii Europejskiej – łącznie ze wspólnotową, niższą niż w Polsce, taryfą celną, zniesienie wszelkich barier w handlu z krajami Unii Europejskiej, napływ inwestycji zagranicznych (zwiększających w początkowym okresie import) oraz zwiększenie konkurencji. Jednak po kilku latach, m.in. na skutek poprawy konkurencyjności polskich towarów, efekty proeksportowe powinny zacząć przeważać nad proimportowymi.

Likwidacja istniejących jeszcze ograniczeń w dostępie do rynku unijnego zwiększyła możliwości eksportowe polskich producentów. Korzystne dla polskich eksporterów było zniesienie od momentu akcesji restrykcji wobec polskich towarów wynikających z postępowań antydumpingowych.

Polska, stając się członkiem Unii Europejskiej, musiała wypowiedzieć lub renegocjować ok. 190 umów handlowych i gospodarczych z zagranicą (m.in. z Japonią i USA). Ponadto jako jedno z państw członkowskich Unii Europejskiej uzyskała możliwość korzystania z wielu instrumentów ochronnych oraz rozwiązań pozwalających na wspieranie eksportu, stosowanych przez kraje członkowskie²³.

TADEUSZ SPOREK

TERESA KASPERSKA-SPOREK

ABSTRACT

The aim of this article is to examine the influence of Poland integration with the European Union on the changes in the Polish foreign trade pattern in terms of technological sophistication. The paper does not take into effect that will follow the opening of markets and provide only some indications of the foreign trade structure development. The studies undertaken confirmed that in the case of Poland the integration with the UE has a positive impact on the trade structure and stimulates convergence between Poland and the EU foreign trade patterns, through the growth of mutual economic connections.

ATRAKCYJNOŚĆ INWESTYCYJNA POLSKI DLA KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB) stały się jednym z głównych tematów dyskusji nad rozwojem gospodarczym krajów i regionów, gdyż są – obok handlu – coraz wyraźniejszym generatorem wzrostu gospodarczego. Można je badać w różnych przekrojach, na przykład w ujęciu terytorialnym i branżowym,

²³ Polska w Unii Europejskiej..., s. 10.

z punktu widzenia form prawnych, czy też wielkości przedsiębiorstw dokonujących inwestycji. W Polsce widoczne jest wyraźne regionalne zróżnicowanie tego zjawiska, wobec czego szczególnego znaczenia nabiera analiza zarówno elementów utrudniających, jak i czynników, które skłaniają do dokonywania inwestycji.

W artykule podjęto próbę oceny atrakcyjności naszego kraju bądź danego regionu dla zagranicznych inwestorów w latach 1991-2001. Był to okres transformacji systemowej i pracowitych przygotowań do członkostwa w Unii Europejskiej, jak i dynamicznego napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski, z rekordowym rokiem 2000.

W literaturze atrakcyjność inwestycyjna jest definiowana jako zespół przewag i niedostatków miejsca inwestycji, zaś poziom ryzyka inwestycyjnego to potencjalny stopień zagrożenia w uzyskaniu oczekiwanych przez inwestora efektów ekonomicznych. Im wyższe ryzyko, tym niższe prawdopodobieństwo osiągnięcia zamierzonych efektów. Przedsiębiorstwo, podejmujące decyzję o wejściu na rynek zagraniczny w formie inwestycji bezpośrednich, będzie badało właśnie te dwa aspekty decyzji, tj. atrakcyjność danego kraju i ryzyko związane z inwestycjami w danym kraju.

ZIB były dla Polski w badanym okresie (w trakcie procesu transformacji i stojącego przed wyzwaniem, jak np. wstąpienie do Unii Europejskiej) źródłem ogromnych szans, nie tylko na pokonanie bieżących trudności, ale i na długofalowy wzrost. Zarówno w Polsce, jak i innych posocjalistycznych państwach Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie proces akumulacji kapitału był utrudniony, poziom krajowych oszczędności jest zbyt niski, by umożliwić odpowiedni wzrost gospodarczy, pozwalający na szybkie zmniejszenie dystansu do krajów Unii Europejskiej, co jest jednym z warunków osiągnięcia korzyści z integracji. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w warunkach polskich mogły i mogą nadal przyczyniać się do:

- przyspieszenia dostosowań strukturalnych przemysłu do zmian globalnego popytu i podaży na rynku krajowym i międzynarodowym,
- poprawy konkurencyjności gospodarki, m.in. przez wzrost efektywności produkcji, innowacje w dziedzinie produktów i technologii, realokację zasobów do nowoczesnych dziedzin produkcji, które cechują się rosnącym popytem na rynkach światowych,
- przyspieszenia procesów prywatyzacyjnych, wsparcia odbudowy mechanizmów rynkowych, demonopolizacji i promocji konkurencyjnych zachowań,
- zdobycia nowych rynków zbytu, a przez to do wzrostu eksportu.

Oczywiście należy być również świadomym zagrożeń i niebezpieczeństw tzw. kosztów, jakie to zjawisko może ze sobą nieść. Analiza wpływu ZIB na kraj goszczący wymaga przeprowadzenia bilansu korzyści i kosztów w różnych wymiarach. Należy bowiem zdawać sobie sprawę, że pozytywny wpływ (np. w sferze gospodarki, technologii) może mieć jednocześnie bardzo negatywny oddźwięk na płaszczyźnie społecznej czy kulturalnej. Stąd tak często w literaturze przedmiotu spotykane pojęcie „Janusowego oblicza zagranicznych inwestycji bezpośrednich”.

Polska jako kraj potencjalnych lokat inwestycyjnych cieszyła się w latach 1991-2001 znacznym zainteresowaniem inwestorów zagranicznych. Analiza przedstawiona w artykule obejmuje obszar Polski, z incydentalnym rozszerzeniem o kraje Europy Środkowo-Wschodniej, w latach 1991-2001. Wykorzystano w niej studia Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową i inną literaturę z zakresu zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

DEFINICJE, TEORIE I RODZAJE ZIB

ZIB są specyficzną formą przepływów międzynarodowych i w związku z tym nie istnieją jednolite i powszechnie stosowane metody gromadzenia i opracowywania danych statystycznych. Problem pojawia się już w momencie definiowania ZIB¹. Choć na szczeblu międzynarodowym podejmowane są wysiłki opracowania wspólnej definicji, to poszczególne kraje, w tym kraje członkowskie Unii Europejskiej, stosują ciągle jeszcze własne definicje. Prowadzi to do rozbieżności w interpretacji otrzymywanych danych statystycznych i trudności w dokonywaniu porównań międzynarodowych².

ZIB mogą być również traktowane jako odmienna forma wwozu kapitału. Można je zdefiniować jako podejmowanie od podstaw samodzielnej działalności gospodarczej za granicą lub też przejmowanie kierownictwa już istniejącego przedsiębiorstwa. Według A. Budnikowskiego³ kierowanie działalnością gospodarczą za granicą jest cechą odróżniającą inwestycje bezpośrednie od inwestycji portfelowych. Definicja ZIB pojawia się także w prawie dewizowym⁴. Ustawa o prawie dewizowym reguluje obrót dewizowy i reglamentacje tego obrotu. Dzieli ona obrót dewizowy – kapitałowy na różne kategorie. Jedną z nich są właśnie ZIB.

Mnogość definicji ZIB i różne ujęcia tego zjawiska dodatkowo komplikuje fakt, że – jak wspomniano wyżej – kraje Unii Europejskiej nie stosują jednolitej definicji, różnią się także pod względem źródeł i metod gromadzenia danych statystycznych. Dla lepszego zrozumienia zjawiska ZIB niezbędne wydaje się być zapoznanie z najważniejszymi teoriami wyjaśniającymi ten rodzaj przepływu kapitału. Zostały one zaprezentowane w poniższej tabeli.

¹ J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w warunkach stowarzyszenia i przyszłego członkostwa w WE*, Biała Księga: Polska – Unia Europejska, Opracowania i Analizy, Seria: Gospodarka, z. 20, Warszawa 1993, s. 5-6.

² Zgodnie z definicją OECD zagranicznym inwestorem bezpośrednim jest jednostka, prywatne lub publiczne przedsiębiorstwo, grupa powiązanych ze sobą jednostek, prywatnych lub publicznych przedsiębiorstw, która posiada przedsiębiorstwo powstałe w wyniku bezpośredniej inwestycji, tj. filie z większościowym lub mniejszościowym udziałem lub oddział w innym kraju niż kraj stałego osiedlenia inwestora. Z kolei przedsiębiorstwo powstałe w wyniku inwestycji bezpośredniej jest definiowane jako przedsiębiorstwo, w którym pojedynczy inwestor zagraniczny kontroluje 10% lub więcej zwykłych udziałów lub kapitału uprawniającego do głosowania albo ma efektywny wpływ na zarządzanie przedsiębiorstwem. Próg inwestycyjny ustalony na poziomie 10% może być traktowany w sposób elastyczny w przypadku wystąpienia innych czynników charakterystycznych dla stosunków typowych dla ZIB, jak np. reprezentacja w radzie dyrektorów, udział w procesie podejmowania decyzji, materialne transakcje wewnątrzfirmowe. Międzynarodowy Fundusz Walutowy definiuje ZIB jako inwestycje dokonywane w celu zdobycia trwałego udziału w przedsiębiorstwie działającym w gospodarce innej niż gospodarka inwestora, przy czym inwestor zagraniczny posiada możliwość efektywnego wpływu na zarządzanie. Za dolną granicę wyznaczającą dokonanie bezpośredniej inwestycji przyjmuje się udziały na poziomie 10-25%. Zatem do zagranicznych inwestycji bezpośrednich poza 100% własnością obcego inwestora zalicza się powszechnie występujące wspólne przedsięwzięcia (*joint ventures*), długoterminowe kredyty wewnątrz korporacyjne udzielane przez firmę macierzystą na rzecz filii znajdującej się w innym kraju, a także reinwestowane zyski są również zaliczane do zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

³ A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996, s. 144.

⁴ Ustawa Prawo dewizowe 12 I 1999, „Dziennik Ustaw” 1998, nr 160.

TABELA 1

Najważniejsze teorie

Nazwa teorii	Autorzy	Treść
Teoria dywersyfikacji inwestycji	G. Gagazzi	Autor postawił tezę, że wybór między ZIB a lokatami portfelowymi jest pochodną sprawności rynków papierów wartościowych. I tak, w krajach słabo rozwiniętych, gdzie praktycznie nie istnieje zorganizowany rynek papierów wartościowych, jedyną możliwą formą lokat inwestycyjnych jest podejmowanie ZIB. Zdaniem autora, ten sam czynnik wyjaśnia strukturę inwestycji w krajach uprzemysłowionych, w których występują różnice w organizacji i sprawności narodowych rynków papierów wartościowych.
Teoria obszarów walutowych	R. Z. Aliber	Punktem wyjścia tej teorii jest założenie o podziale gospodarki światowej na obszary walutowe. Zdaniem autora ZIB są rezultatem różnej pozycji poszczególnych walut na międzynarodowym rynku pieniężnym i płyną z krajów o silnej walucie do krajów o walucie słabszej. Występowanie tych obszarów łączy się z międzynarodowym zróżnicowaniem stóp zysku od posiadanych aktywów (zmiany kursów walut wywierają bowiem wpływ na relacje stóp procentowych). W tej sytuacji firmy zagraniczne, pochodzące z obszaru walutowego o silnej walucie, osiągają wyższą stopę zysku od posiadanych aktywów niż firmy lokalne i mogą uzyskiwać pożyczki przy niższej stopie procentowej. Dysponują więc przewagą finansową.
Teoria względnych przesunięć kosztów, kapitału i siły roboczej (nazywana również teorią makroekonomiczną ZIB lub też teorią korzyści komparatywnych)	K. Kojima	Autor wyróżnił dwa typy ZIB: wynikające ze zmian pozycji poszczególnych krajów w zakresie posiadanych przewag komparatywnych (tj. z czynników makroekonomicznych) – w tym ujęciu ZIB płyną do krajów posiadających przewagi komparatywne w określonych gałęziach przemysłu z krajów, które wykazują ich brak, i prowadzą do dostosowań strukturalnych oraz zmian struktury importu i eksportu (zwiększają korzyści w zakresie produkcji i konsumpcji płynące z handlu); wynikające z przewag monopolistycznych i oligopolistycznych inwestujących przedsiębiorstw (z czynników mikroekonomicznych) – ZIB płyną z krajów, które posiadają korzyści komparatywne do krajów, które ich nie mają, dlatego też tego typu inwestycje prowadzą do strat w zakresie efektywności z powodu blokowania reorganizacji handlu zagranicznego.

Nazwa teorii	Autorzy	Treść
Teoria poziomu rozwoju gospodarczego	J. H. Dunning	Istnieje związek pomiędzy pozycją danego kraju w zakresie ZIB a etapem jego ekonomicznego rozwoju, mierzonym poziomem PKB na jednego mieszkańca. Jako miernik tej pozycji autor przyjął wielkość netto ZIB przypadającą na jednego mieszkańca (mierzoną jako sumę inwestycji bezpośrednich podejmowanych przez przedsiębiorstwa danego kraju za granicą, pomniejszoną o sumę ZIB przedsiębiorstw w danym kraju przypadającą na jednego mieszkańca). Autor stwierdził, że wraz ze wzrostem PKB na jednego mieszkańca wzrasta pozycja danego kraju w zakresie ZIB – kraje wyżej rozwinięte są większymi inwestorami netto. Jednocześnie kraje będące w tym samym stadium rozwoju mogą się różnić stopniem i strukturą międzynarodowego zaangażowania inwestycyjnego ze względu na różnice w zakresie trzech zmiennych wyodrębnionych w eklecktycznej teorii Dunninga, tj. przewag przedsiębiorstwa, zasadności internalizacji i korzyści lokalizacyjnych.

Źródło: S. Luc, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a przekształcenia strukturalne w przemyśle polskim*, Szkoła Główna Handlowa, Monografie i Opracowania 475, s. 15-17.

Czynniki skłaniające przedsiębiorstwo do zagranicznych inwestycji bezpośrednich były przedmiotem wielu rozważań teoretycznych. Żadna z tych teorii nie jest jednak na tyle kompletna, aby wyjaśnić wszystkie motywy podejmowania inwestycji bezpośrednich. Za najbardziej kompletną i pełną uważa się tzw. eklecktyczną teorię produkcji międzynarodowej, sformułowaną przez J. H. Dunninga. W tej teorii, nazywanej również paradygmatem *OLI* (*ownership – location – internalization*), J.H. Dunning dokonał integracji teorii korzyści monopolistycznych, internalizacji i lokalizacji produkcji. Nazwa tej teorii wyjaśnia, że intencją autora było połączenie w całość różnych teorii opisujących funkcjonowanie ZIB, które mogą cechować się niespójnością⁵.

⁵ Dunning wyróżnił tu trzy rodzaje warunków, które muszą być spełnione jednocześnie, aby zaistniały ZIB – 1. Firma musi mieć pewne specyficzne przewagi własnościowe (*ownership specific advantages*) dające jej przewagę nad konkurentami w innym kraju. Przewaga ta musi być na tyle duża, aby pokryła dodatkowe koszty związane z ZIB. Do cech dających przewagę przedsiębiorstwu w związku z jego specyfiką należą: wielkość i pozycja przedsiębiorstwa, dywersyfikacja produktu lub procesu produkcji, podział pracy i specjalizacja, pozycja monopolistyczna, lepsze wyposażenie w zasoby i ich wykorzystanie; prawnie zastrzeżona technologia i marka handlowa; wyłączny lub uprzywilejowany dostęp do zasobów naturalnych, informacji. 2. Transfer za granicę posiadanych przez firmę przewag wewnątrz własnej organizacji jest bardziej opłacalny niż ich sprzedaż lub wdzierżawienie firmom zagranicznym, czyli występują korzyści wynikające z internalizacji działalności (tj. redukcji kosztów

Większość teorii, w tym również eklektyczna teoria Dunninga, spotyka się z krytyką, gdyż nie podaje pełnego wyjaśnienia zjawiska ZIB. Jak dotąd nie ma jednej kompleksowej, akceptowanej przez wszystkich badaczy teorii w tej dziedzinie. O złożoności zjawiska ZIB świadczą nie tylko wielość definicji, różnorodność teorii, ale także mnogość rodzajów tej formy napływu kapitału⁶.

CZYNNIKI SPRZYJAJĄCE NAPŁYWOWI ZIB

Dla badania atrakcyjności inwestycyjnej kluczowe staje się zidentyfikowanie czynników zachęcających do inwestowania.

Według J.H. Dunninga, A.M. Rugmana oraz P. Tescha o przewagach lokalizacyjnych kraju lokaty decydują: struktura przestrzenna rozmieszczenia czynników wytwórczych, produkcji i rynków zbytu, jakość i wydajność zasobów produkcyjnych oraz kształtowanie się cen produktów, koszty transportu i komunikacji, zakres i charakter interwencji państwa, klimat dla ZIB, stan infrastruktury gospodarczej, transportowej, instytucjonalnej itp., korzyści skali w dziedzinie B + R oraz w sferze produkcji i zbytu⁷.

poprzez prowadzenie transakcji wewnątrz firmy). Jest to związane z: obniżką kosztów obsługi transakcji rynkowych; unikaniem kosztów prawnej ochrony własności; zwiększeniem możliwości prowadzenia odpowiedniej polityki cenowej; możliwością kontroli jakości produktów przez sprzedawcę; unikaniem lub wykorzystaniem regulacji państwowych, takich jak cła, kontyngenty importowe; możliwością kontrolowania źródeł zaopatrzenia i aktywnego wpływu na warunki sprzedaży zasobów oraz kontrolowania warunków zbytu; możliwością stosowania strategii konkurencyjnej. 3. Muszą istnieć przewagi lokalizacyjne skłaniające firmę do umiejscowienia produkcji w danym kraju. Do korzyści wynikających z lokalizacji działalności w innym kraju można zaliczyć: przestrzenne rozmieszczenie czynników produkcji, wytwórczych i rynków zbytu; ceny, jakość i wydajność czynników produkcji; koszty transportu i komunikacji; zakres i charakter interwencji państwowej; odpowiedni klimat dla ZIB; stan infrastruktury technicznej i społecznej w kraju lokaty kapitału. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie według eklektycznego paradygmatu Dunninga są więc funkcją trzech zmiennych decydujących o ich podjęciu: charakterystyki danego przedsiębiorstwa, korzyści wynikających z internalizacji działalności gospodarczej oraz korzyści lokalizacyjnych, przy czym dwa pierwsze mają charakter makro, zaś trzeci – mikro.

⁶ E. Wojnicka, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w latach 1976-1996*, IBnGR, z. 4, Gdańsk 1997, s. 5-6. W literaturze przedmiotu można spotkać się również z następującymi formami ZIB: tworzenie nowych lub przejmowanie przedsiębiorstw już istniejących za granicą, nad którymi firma macierzysta sprawuje pełną kontrolę – przedsiębiorstwa zależne (*subsidiary*); zakładanie oddziałów (*branches*), które nie są samodzielnymi jednostkami gospodarczymi i nie mogą być rejestrowane poza granicami kraju macierzystego jako niezależne towarzystwa przemysłowe lub handlowe (nie posiadają osobowości prawnej); tworzenie przedsiębiorstw siostrzanych – stowarzyszonych (*affiliates*), w których udział firmy macierzystej nie musi wynosić 100%. Przedsiębiorstwa stowarzyszone mają odrębną osobowość prawną i są zarejestrowane w krajach przyjmujących jako oddzielne jednostki gospodarcze o własnych statutach prawnoorganizacyjnych; obejmowanie udziałów w firmie zagranicznej (większościowych, 50%/50%, mniejszościowych) lub tworzenie *joint ventures*, co oznacza współudział w nowej firmie; przekazywanie licencji, zawieranie porozumień produkcyjnych czy o wykształceniu personelu, przekazywanie patentów, *know-how*, praw autorskich w zamian za udziały własnościowe; udzielanie pożyczek, kredytów, darowizn dla wyżej wymienionych, a także reinwestowanie zysków.

⁷ S. Luc, *op. cit.*, s. 17.

Analizie poddawane są nie tylko czynniki wymierne, ale również trudne do skwantyfikowania. Takie podejście do czynników lokalizacji proponują B. Grabow, D. Henckel i B. Hollbach-Groemig⁸. Dzielą oni czynniki lokalizacji na twarde i miękkie, przy czym – jak zastrzegają autorzy – nie można określić jednoznacznie granicy między tymi grupami czynników. Czynniki twarde to te, które wpływają bezpośrednio na działalność, można je dobrze zmierzyć lub oszacować i są ważne z punktu widzenia przedsiębiorstwa⁹.

W literaturze przedmiotu spotkać się możemy także z klasyfikacją dzielącą czynniki na przyciągające zagraniczne inwestycje bezpośrednie (stymulanty), odpychające (destymulanty) oraz neutralne (nominanty)¹⁰.

Do czynników stymulujących działalność inwestycyjną w danym regionie należą: perspektywy rozwojowe regionu (kraju), stan infrastruktury gospodarczej, ogólny klimat dla inwestycji zagranicznych, stopień zaawansowania budowy regionalnego systemu innowacyjnego, występowanie w regionie jednostek badawczych prowadzących badania na poziomie międzynarodowym, istnienie bogatej infrastruktury usług biznesowych, rozwój sieci produkcyjno-handlowych, zaplecze przemysłowe, zasoby i kwalifikacje siły roboczej, dobrze rozwinięta infrastruktura rynkowa i transportowa (sieć dróg, kolei, sprawnie działająca telekomunikacja, obecność portu lotniczego, morskiego), przychylność władz lokalnych wobec inwestorów zagranicznych, jasność, klarowność i stabilność przepisów stanowionych przez gminy.

Do czynników wpływających destymulująco na inwestorów należą: niestabilność systemu podatkowego i wysokości podatków, niestabilność polityki celnej, niska opłacalność zaciągania kredytów w bankach, nadmiernie wysokie obciążenia finansowe dla przedsiębiorstw z tytułu wysokich narzutów na ubezpieczenia społeczne, niespójność prawa, ciągłe zmiany przepisów, biurokratyczna niesprawność na szczeblach centralnym i regionalnym, wysoka stopa bezrobocia i związane z nią patologie, zagrożenia wynikające z wysokiej przestępczości, brak kompatybilności w legislacji między krajami eksportującymi i importującymi kapitał, degradacja środowiska naturalnego, trudności ze znalezieniem lokalu, wysokie ceny ziemi, długi okres załatwiania formalności, zmiany w przepisach ustanawianych przez gminy, korupcja.

Należy dodać, że część z wymienionych czynników nie jest jednoznacznie oceniana przez wszystkich inwestorów¹¹. Stopień atrakcyjności poszczególnych

⁸ S. Luc, *op.cit.*, s. 17.

⁹ Przykładowo: rynek pracy charakteryzują czynniki twarde, jak podaż wykwalifikowanej siły roboczej, poziom wynagrodzenia, oraz czynniki miękkie, jak jakość administracji, możliwość pozyskania pracy i zrobienia kariery, możliwość kształcenia, odległość od miejsca pracy. Jakość środowiska może być określona 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 itp.

¹⁰ Red. K. Gawlikowska-Hueckel, *Atrakcyjność inwestycyjna województw Polski, Zeszyty naukowe Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową (IBnGR), „Polska Regionów” nr 13, Gdańsk 2000, s. 8.*

¹¹ Przykładowo wysoki wskaźnik bezrobocia może zachęcać do lokalizacji firmy, ponieważ stanowi gwarancję na pozyskanie taniej, zdyscyplinowanej załogi, która nie jest skłonna do akcji rewindykacyjnych, mających na celu wzrost płac. Podobnie, zanieczyszczenie środowiska naturalnego może stanowić czynnik zniechęcający do podjęcia działalności gospodarczej na danym terenie (szczególnie dla producentów żywności) lub bodziec do lokalizacji (dla przedsiębiorstw, których funkcjonowanie związane jest z rekultywacją środowiska, np. budowa oczyszczalni ścieków).

krajów kształtowany jest przez zespół czynników określających panujące w nich warunki inwestowania, tj. klimat inwestycyjny, przez który rozumie się całokształt działań państwa przyjmującego kapitał i państwa pochodzenia inwestora, które zachęcają lub zniechęcają do podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich¹². Określa on stopień atrakcyjności poszczególnych gospodarek.

Według L. Nehrta na klimat inwestycyjny składają się następujące elementy:

– klimat ekonomiczny A – obejmujący aktualną i oczekiwaną sytuację gospodarczą potencjalnego kraju lokaty i warunkujący samo podjęcie decyzji o dokonaniu ZIB,

– klimat ekonomiczny B – na który składa się stan infrastruktury materialnej (np. transportowej, telekomunikacyjnej) oraz przewidywane długookresowe zmiany sytuacji gospodarczej. Wywiera on istotny wpływ na efektywność przyciągania kapitału zagranicznego,

– klimat społeczny – kształtowany przez sytuację na rynku pracy, uwarunkowania społeczno-kulturowe wpływające na jakość i bezpieczeństwo pracy, a także kwalifikacje pracowników,

– klimat administracyjny – definiowany jako zakres wpływu państwa na życie gospodarcze, czego wyrazem jest np. polityka podatkowa, kontrola transferu dochodów, procedury dotyczące zakładania przedsiębiorstw,

– klimat polityczny – obejmujący ryzyko polityczne, kształtowane m.in. przez poglądy polityczne, dążenia kół rządowych, rolę sektora prywatnego w gospodarce.

Klimaty ekonomiczny B, społeczny i administracyjny tworzą podgrupę klimatu inwestycyjnego, nazwanego przez Nehrta „klimatem businessu”, który obejmuje elementy bezpośrednio dotyczące inwestora-przedsiębiorcy¹³.

Czynniki lokalizacji mogą i są rozpatrywane na poziomie kontynentów, krajów oraz regionów i miast. Inwestorzy zagraniczni w Polsce wskazują na następujące czynniki decydujące o lokalizacji swojej działalności w naszym kraju: koszt siły roboczej, wielkość polskiego rynku, perspektywy wzrostu gospodarczego, podaż siły roboczej, możliwość redukcji kosztów produkcji, gwarancje własności, bezpieczeństwo prawne, korzystne warunki działalności¹⁴.

Inne czynniki wymieniane są przez inwestorów zagranicznych, gdy analizowana jest lokalizacja w konkretnym regionie. Wśród najważniejszych czynników decydujących o podjęciu przez inwestorów działalności w danym mieście czy gminie znalazły się: związek partnera polskiego z danym regionem, korzystne położenie i połączenia komunikacyjne, duża podaż i niska cena siły roboczej, możliwość przejęcia wolnych obiektów produkcyjnych, magazynowych i biurowych, możliwość znalezienia nowych rynków zbytu (bliskość granic), związki partnera zagranicznego z regionem, duży rynek w regionie, mała konkurencja ze strony lokalnych firm, duża podaż i łatwy dostęp do surowców w regionie.

Analizując atrakcyjność inwestycyjną, zasadne wydaje się wprowadzenie różniczenia między oceną atrakcyjności *ex ante* a *ex post*. W większości publikacji na temat atrakcyjności inwestycyjnej spotykamy się z podejściem tzw. *ex ante*, czyli takim, które skupia się na wyposażeniu regionu, państwa, miasta w czynniki stanowiące o atrakcyjności (wspomniane powyżej). Zdecydowanie rządu (lub

¹² S. Luc, *op. cit.*, s. 19.

¹³ E. Wojnicka, *op. cit.*, s. 14.

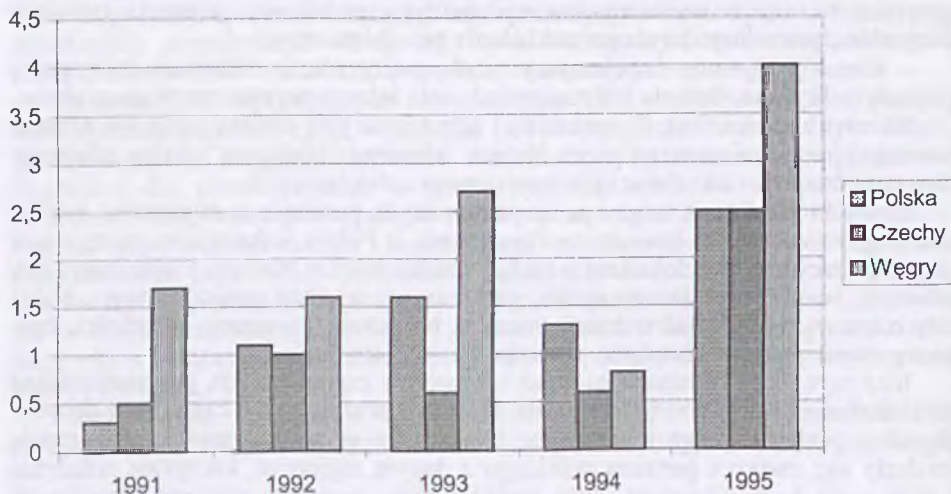
¹⁴ P. Swianiewicz, W. Dziemianowicz, *Atrakcyjność inwestycyjna miast*, IBnGR, „Transformacja gospodarki” z. 95, Warszawa 1998, s. 8-9.

prawie wcale) znaleźć możemy podejście scharakteryzowane jako *ex post*, czyli takie, które określa atrakcyjność inwestycyjną poprzez liczbę już działających inwestorów na danym obszarze.

ATRAKCYJNOŚĆ INWESTYCYJNA POLSKI

W latach 90., po rozpoczęciu procesu transformacji, zaznaczył się wzrost udziału krajów Europy Środkowo-Wschodniej w globalnych napływach kapitałowych w formie ZIB z ok. 0,4% w latach 80. do około 3% w 1994 r., a 4,8% w 1995. W regionie środkowoeuropejskim najwięcej ZIB przypadło w latach 1991-1995 na trzy kraje, tj. Węgry, Czechy i Polskę.

Ryc. 1. ZIB w Europie Środkowo-Wschodniej 1991-1995 w mld USD



Źródło: PAIZ, www.paiz.pl

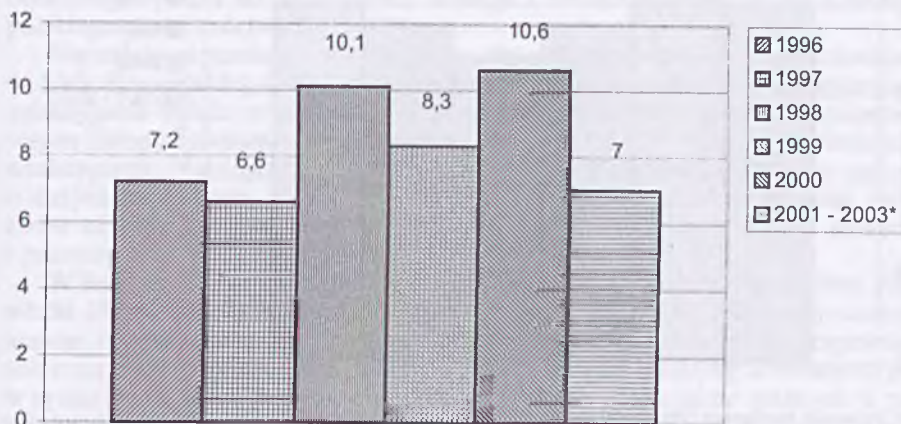
W rekordowym 2000 r. Polska przyciągnęła sumę 10,6 mld USD w postaci ZIB. Według PAIZ głównymi czynnikami skłaniającymi do inwestowania w Polsce były w badanym okresie: rozmiary rynku, jedne z najniższych kosztów pracy na kontynencie, poprawiające się ogólne środowisko biznesu, rosnąca integracja z gospodarką światową, postępująca prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych¹⁵.

Makroekonomiczna stabilność i szybki wzrost ekonomiczny sprawiły, że Polska stała się jednym z najbardziej pożądanym celów lokalizacji inwestycji bezpośrednich. W 1989 r. Polska podtrzymała pęd udanych reform ekonomicznych i stworzyła podstawy dla gospodarki nie poddającej się, w przeciwieństwie do innych krajów

¹⁵ <http://www.paiz.pl/why>.

Ryc. 2. Napływ zagranicznego kapitału (mld USD) w latach 1996 – 2003 w Polsce, Czechach i na Węgrzech

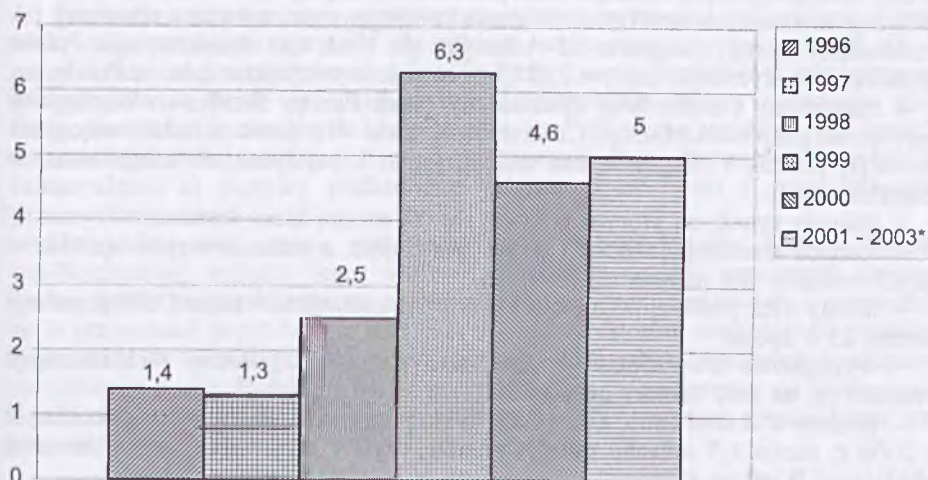
POLSKA



* Economist Intelligence Unit, średni roczny napływ

Źródło: PAIZ, www.paiz.pl

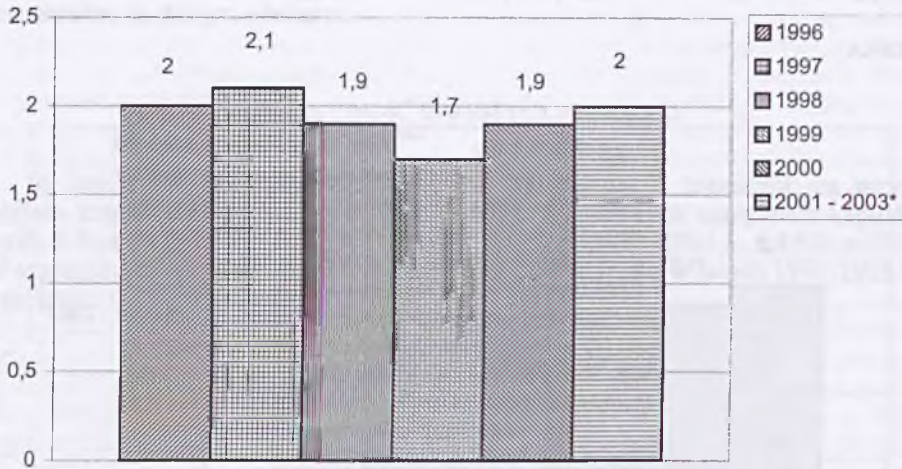
CZECHY



* Economist Intelligence Unit, średni roczny napływ

Źródło: PAIZ, www.paiz.pl

WĘGRY



* Economist Intelligence Unit, średni roczny napływ

Źródło: PAIZ, www.paiz.pl

regionu, szokom ani kryzysom zarówno fiskalnym, jak i walutowym. Uznanie dla przeprowadzonych reform znalazło swój wyraz w przyjęciu Polski do *OECD* (1996) i *NATO* (1999). Brytyjski historyk Norman Davis w swojej książce poświęconej Polsce *Serce Europy (The Heart of Europe)* stwierdza, że nic nie wyjaśnia lepiej złożoności polskiej historii niż geografia. To, co przez lata było udręką i przyczyną wojen, może się dziś okazać ogromną szansą. Polska jest mostem między Wschodem i Zachodem, który daje inwestorom możliwość działania i obsługiwanie zarówno wschodniej, jak i zachodniej Europy, sięgania od Atlantyku po Ural. Co charakteryzuje Polskę i jednocześnie stymuluje napływ ZIB? Jest to przede wszystkim fakt, że Polska to:

- największy i najbardziej dynamiczny rynek Europy Środkowo-Wschodniej (największa gospodarka Europy Centralnej z prawie 40 milionami ludzi), więcej niż Słowacja, Czechy i Węgry razem wzięte, jedno z najszybszych tempo wzrostu gospodarczego,
- chłonny rynek, na którym pojawia się tak zwana klasa średnia,
- rosnąca konsumpcja dóbr i usług wynikająca z coraz lepszych warunków życia i rosnącej siły nabywczej złotówki,
- młody wiek polskiej populacji, otwartej na zachodnie wzorce (35% populacji poniżej 25 r. życia),
- wystąpienie tzw. efektu domina, tzn. pozytywne zmiany w konsumpcji przesuną się na inne sektory gospodarki,
- poziom wykształcenia, który stale ulega poprawie (szkoły wyższe ukończyło w 2000 r. około 1,5 miliona młodych ludzi, czyli 4 razy więcej niż w bardziej zaludnionej Wielkiej Brytanii).

Polska przyciągać mogła także inwestorów relatywnie niskimi kosztami siły roboczej. Cenę czynnika pracy jako ważny powód dla decyzji o zainwestowaniu w Polsce uznawało 81% badanych inwestorów zagranicznych. Dla 87% najważniejszy był potencjał rynku, a lokalizację jako istotną uznało 84% badanych.

Z wysokiej homogeniczności kraju i tradycyjnej tolerancji wynika stabilność, brak konfliktów etnicznych i religijnych. Środowisko przyjazne dla biznesu to również efekt: harmonizacji prawa, obniżki podatków i ogólne usprawnienie systemu podatkowego, ustawy o pomocy publicznej regulującej działalność inwestorów, zasady równego traktowania, braku dyskryminacji, rozwiniętego systemu bankowego, ponad 80 działających banków i rosnącego poparcia dla ZIB wśród polskiego społeczeństwa¹⁶.

Nie należy zapominać, że w badanym okresie perspektywa pełnego członkostwa w Unii Europejskiej była również bardzo istotnym elementem zwiększającym atrakcyjność Polski w oczach zagranicznych inwestorów. Zdaniem inwestorów, region Europy Środkowo-Wschodniej należał w latach 1991-2001 do umiarkowanie atrakcyjnych. Największą atrakcyjnością w regionie charakteryzowały się rynki o dużych rozmiarach, potencjale wzrostu, dobrej kondycji ekonomicznej, stosunkowo niskich kosztach wytwarzania, stabilnej sytuacji politycznej, społecznej i prawnej.

W badaniach przeprowadzonych przez niemiecki *Info-Institut* na jesieni 1995 r. wśród 151 niemieckich przedsiębiorstw zaangażowanych w ZIB za najważniejsze uznano motywy związane z: wejściem na potencjalnie duże rynki, zapewnienie sobie na nich odpowiednich udziałów, wzmocnienie przewag konkurencyjnych w sytuacji rosnącego popytu, obecność na rynkach potencjalnie ważnych w przyszłości. Motywy rynkowe dominowały zarówno w odniesieniu do oceny obecnej, jak i przyszłej atrakcyjności. Dopiero na kolejnych miejscach plasowały się: koszty wytwarzania, w tym koszty pracy, obecność konkurencji (uznawano ten czynnik za podnoszący atrakcyjność), dostępność i jakość siły roboczej, infrastruktura. Ciekawe, że wśród 15 motywów bliskość kulturowa znalazła się na ostatnim miejscu listy. Jeśli inwestorzy dojrzą szansę zrobienia interesów, podejmują ZIB nawet w odległych kulturach, bez znajomości języka i zwyczajów. Struktura wypowiedzi wskazuje, że hierarchia motywów rynkowych jest niezależna od branży, a one same mają charakter priorytetowy.

Pozostałe motywy mają różne znaczenie w zależności od sektora. Koszty pracy mają mniejsze znaczenie dla sektora bankowego czy ubezpieczeń niż dla przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych. System podatkowy jest brany pod uwagę głównie przez przedsiębiorstwa przemysłowe; koszty transportu przez firmy budowlane; obecność konkurentów ma znaczenie głównie dla banków i przedsiębiorstw handlowych; wysoki poziom kadr fachowych i właściwa infrastruktura to motywy podkreślane głównie przez banki i przedsiębiorstwa przemysłowe.

Za podstawową zaletę polskiego rynku wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej uznano jego wielkość. Prawie wszyscy inwestorzy uważali, że bez trudu znajdą klienta na swoje wyroby na rynku krajowym i przewidują, że w przyszłości popyt będzie rósł. Dla części inwestorów atrakcyjność polskiego rynku wiązała się z dogodnym położeniem geograficznym, możliwością ekspansji na ościennie rynki. Podobnie jak w przypadku Czech i Słowenii, na atrakcyjność Polski wpływa dobra sytuacja gospodarcza oraz wysokie kwalifikacje pracowników.

¹⁶ Według badań CBOS-u w 2001 r. ZIB jest popierane przez 65% Polaków, 53% jest przekonanych, że bez zagranicznego kapitału polska gospodarka nie mogłaby się rozwijać w takim tempie, 51% uważa, że działalność zagranicznych inwestorów jest korzystna dla Polski.

Znaczenie i atrakcyjność rynków Europy Środkowo-Wschodniej dla inwestorów zagranicznych były w naturalny sposób ograniczone przez poziom ryzyka inwestycyjnego. W ocenie badanych inwestorów poziom ryzyka obniżał się systematycznie w regionie, jakkolwiek z różnym natężeniem. Za najbardziej bezpieczny kraj inwestorzy uznawali Czechy. Polska, Słowenia, Słowacja i Węgry to kraje o średnim poziomie ryzyka. Atutem Polski sprawiającym, że zajmowała ona po raz pierwszy w badaniach drugie miejsce w rankingu ryzyka inwestycyjnego, była polityka gospodarcza, poprawiająca się infrastruktura, coraz lepiej funkcjonujący system bankowy, otwartość na zagranicę, niski poziom ryzyka społecznego, średni poziom konkurencji. Do największych utrudnień, podnoszących poziom ryzyka, należała niestabilność i niespójność prawa, zbyt duża arbitralność decyzji urzędniczych, brak przejrzystego podziału kompetencji i odpowiedzialności między instytucjami administracji centralnej i terytorialnej, rosnące koszty wytwarzania (zwłaszcza koszty pracy), niska mobilność pracowników, niestabilność systemu podatkowego, niekorzystne uregulowanie kwestii nabywania nieruchomości, w tym gruntów, brak rozstrzygnięć dotyczących dalszej prywatyzacji wielu sektorów strategicznych i roli, jaką w tym procesie będą odgrywać inwestorzy zagraniczni.

DZIAŁANIA PROINWESTYCYJNE PAŃSTWA

Czynniki lokalizacyjne, nawet w sytuacji, gdy bardzo pozytywnie wpływają na wizerunek kraju czy regionu i decydują o jego atrakcyjności, powinny być poparte odpowiednią, aktywną polityką państwa. W większości krajów działają specjalne instytuty, agencje zajmujące się obsługą i doradztwem dla zagranicznych inwestorów¹⁷. Ich głównym zadaniem jest przede wszystkim kreowanie odpowiedniego wizerunku kraju, tak aby stał się on atrakcyjny w oczach zagranicznych inwestorów i zachęcał ich do utworzenia inwestycji bezpośredniej na jego terytorium.

Agencje promujące inwestycje w krajach CEFTA to:

- PAIZ w Polsce,
- *Czechinvest* w Czechach,
- *SARIO* na Słowacji,
- Węgierska Agencja Inwestycji i Rozwoju Handlu (*Hungarian Investment and Trade Development Agency*),
- Słoweńskie Biuro Handlu i Promocji Inwestycji (*Slovenian Trade and Investment Promotion Office*),
- Rumuńska Agencja Rozwoju (*Romanian Development Agency*),
- Bułgarska Agencja Inwestycji Zagranicznych (*Bulgarian Foreign Investment Agency*).

Do ich głównych zadań należą: dostarczanie informacji o warunkach i procedurach niezbędnych przy podejmowaniu inwestycji, ułatwianie nawiązywania kontaktów z lokalnym środowiskiem biznesowym, pomoc w kontaktach z odpowiednimi urzędami, administracją publiczną, udostępnianie aktualnej listy stosowanych zachęt (*incentives list*), doradzanie w zakresie najlepszej lokalizacji na terenie kraju, umożliwianie najbardziej optymalnego wykorzystania dostępnych na ich terenie

¹⁷ <http://www.cefta.org/invest/investment.htm>.

zasobów, pełnienie roli pośredników, mediatorów, ułatwianie procedur administracyjnych, pomoc przy rozwiązywaniu biurokratycznych problemów.

Za kraje prowadzące w badanym okresie 1991-2001 najbardziej efektywną politykę przyciągania zagranicznych inwestycji powszechnie uważa się Irlandię, Czechy i Hiszpanię¹⁸. W Irlandii za promocję inwestycji zagranicznych odpowiedzialna jest *Industrial Development Agency (IDA)*, której działania uznawane są za nowatorskie, a przy tym niezwykle skuteczne. Polegają one m.in. na:

- powoływaniu 2-3-osobowych zespołów roboczych, których zadaniem jest pozyskanie wytypowanych wcześniej inwestorów z regionów, gdzie *IDA* nie ma stałego przedstawiciela,

- skutecznym kojarzeniu interesów inwestorów zagranicznych z interesami społeczności lokalnych w Irlandii,

- wprowadzeniu tzw. modelu zaciskania pętli, który polega na wstępnej selekcji sektorów gospodarki, które mają największe szanse rozwoju w Irlandii, sporządzeniu listy najlepszych firm światowych w tych sektorach, a następnie na nakłanianiu starannie dobranych firm do inwestowania w konkretnych regionach kraju.

W Hiszpanii inwestorzy zagraniczni, podobnie jak krajowi, mogą liczyć na redukcję podatków, pomoc finansową na zatrudnianie i szkolenie pracowników oraz na badania i rozwój. Dodatkowe zachęty oferują władze regionalne. Dzięki temu w latach 1990-1998 do Hiszpanii napłynęło 98 mld *USD* inwestycji. Mimo tak dużych inwestycji, od 1997 r. Hiszpania stała eksporterem netto kapitału. Inwestycje pomogły zmodernizować gospodarkę na tyle skutecznie, że teraz Hiszpania jest szóstym inwestorem zagranicznym na świecie.

Za przykład sukcesu w promowaniu inwestycji podawane są również Czechy i rządowa agencja *Czechinvest*. Ocenia się, że najważniejsze dla inwestorów są szczegółowe informacje o poszczególnych sektorach gospodarki, a także o potencjalnych czeskich kooperantach i poddostawcach. Największym sukcesem okazała się jednak ustawa o zachętach inwestycyjnych, która dała agencji odpowiednie instrumenty do przekonywania potencjalnych inwestorów.

Przykład tych trzech krajów wskazuje, jak dużą rolę w kształtowaniu atrakcyjności inwestycyjnej, niezależnie od już istniejących czynników lokalizacji, może odegrać aktywna i mądrze prowadzona polityka przyciągania ZIB.

ATRAKCYJNOŚĆ WOJEWÓDZTW

Zawarte w artykule rankingi atrakcyjności miast i województw Polski wykrzystujące tzw. mikroklimaty bazują w całości na wynikach badań Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową z Gdańska i przedstawiają sytuację z 2000 r.¹⁹ Pominięto szczegółową procedurę doboru kryteriów, ustalenia rang i innych elementów procesu badawczego, przedstawiono jedynie ostateczne, syntetyczne czynniki tychże badań.

Wyróżnione przez IBnGR tzw. mikroklimaty inwestycyjne obejmują: dostępność komunikacyjną, chłonność rynku, rynek pracy, zaplecze przemysłowe, otoczenie biznesu, transformację gospodarki, atrakcyjność turystyczną, stan środowiska naturalnego.

¹⁸ *Warto skorzystać z doświadczeń Irlandii*, „Rzeczpospolita” z 5 X 2001.

¹⁹ Red. K. Gawlikowska-Hueckel, *Atrakcyjność inwestycyjna województw...*

Chłonność rynków regionalnych określają przede wszystkim dochody ludności. Ważny jest przy tym nie tylko sam poziom wynagrodzenia, ale również kształtowanie się cen towarów i usług. Jak wykazują badania, najwyższym dochodem rozporządzalnym dysponują gospodarstwa domowe Mazowsza. Do grupy województw o najwyższych dochodach należą także: śląskie, łódzkie, pomorskie, zachodniopomorskie i dolnośląskie. O zamożności gospodarstw świadczyć może również wyposażenie gospodarstw domowych w niektóre przedmioty trwałego użytku. Województwa różnią się zatem między sobą zarówno pod względem wielkości przeciętnego wynagrodzenia, jak i wyposażenia w niektóre dobra trwałego użytku. Przy omawianiu chłonności rynku należy brać także pod uwagę kształtowanie się poziomu cen.

W rozkładzie popytu w polskich województwach widoczna jest dość znaczna asymetria. Do najwyższej klasy chłonności rynku, czyli A należą: mazowieckie i śląskie, do klasy B: dolnośląskie i wielkopolskie. Najbardziej liczna jest klasa C, która charakteryzuje się średnią chłonnością. Należą do niej województwa: lubuskie, pomorskie, małopolskie, łódzkie, opolskie, zachodniopomorskie, kujawsko-pomorskie. Grupę D, w której strumień popytu jest stosunkowo najniższy tworzą województwa o relatywnie najwyższym udziale rolnictwa w strukturze pracujących i wartości dodanej (lubelskie, podlaskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, podkarpackie)²⁰.

Atrakcyjność komunikacyjna całej Polski wynika przede wszystkim z położenia geograficznego w Europie i generalnie oceniana jest bardzo wysoko²¹. Związane to jest z tranzytowym położeniem kraju, leżącym na szlakach komunikacyjnych: zachód-wschód i północ-południe. Mimo tej atrakcyjności, należy wyraźnie stwierdzić, że brak szybkich, radykalnych inwestycji w infrastrukturę drogową i kolejową może w oczywisty sposób eliminować nasz kraj jako istotny korytarz tranzytowy. Trudności z płynnym przemieszczaniem ładunków, brak bezpieczeństwa na drogach mogą również zmniejszyć atrakcyjność Polski jako miejsca lokalizacji produkcyjnych inwestycji zagranicznych. Atrakcyjność tę wyznaczają czynniki ułatwiające sprawny i szybki transport, do których zalicza się: dobry stan i gęsta sieć dróg, obecność dróg ekspresowych, dróg alternatywnych i autostrad, szybkie i sprawne połączenia kolejowe, obecność lotniska w regionie i jego przepustowość, obecność baz promowych w regionie, obecność przejść granicznych²². Gęstość sieci drogowej i kolejowej wyznacza historyczny, porozbiorowy podział na relatywnie dobrze rozwiniętą Polskę zachodnią i pozostającą w tyle Polskę wschodnią.

W rankingu atrakcyjności z punktu widzenia dostępności komunikacyjnej w klasie A znalazły się województwa: śląskie, mazowieckie, pomorskie i wielkopolskie. Do klasy B należą: łódzkie, zachodniopomorskie, dolnośląskie. Klasę C tworzą: lubuskie, małopolskie, opolskie i kujawsko-pomorskie. W ostatnich dwóch klasach D i E znalazły się głównie województwa tzw. ściany wschodniej (podlaskie, warmińsko-mazurskie oraz podkarpackie, lubelskie i świętokrzyskie).

Na regionalnych rynkach pracy ciągle trwają dostosowania wywołane procesami transformacji i urynkowania gospodarki. Ocena atrakcyjności rynków pracy

²⁰ K. Gawlikowska-Hueckel, *Atrakcyjność inwestycyjna nowych województw*, IBnGR, „Polska Regionów” nr 4, Gdańsk 1999, s. 21.

²¹ *Ibidem*, s. 15.

²² Red. K. Gawlikowska-Hueckel, *Atrakcyjność inwestycyjna województw...*, s. 10-18.

wymaga wielostronnej analizy i dotyczy nie tylko zjawiska bezrobocia, ale również wykształcenia i kwalifikacji siły roboczej dostępnej w danym regionie²³. Lepszym potencjałem dysponują województwa, w których skoncentrowane są szkoły wyższe i instytuty naukowe. Sytuacja na regionalnych rynkach pracy jest pochodną sytuacji gospodarczej województw. W tym rankingu przewodzą województwa mazowieckie i wielkopolskie, najniżej notowane są: świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie i podkarpackie.

Tworzenie przez władze regionalne i samorządowe właściwego klimatu inwestycyjnego należy do ważnych czynników decydujących o lokalizacji inwestycji²⁴. Na klimat ten – oprócz zachęt dla inwestorów w postaci ulg i zwolnień podatkowych – składa się również kreowanie przez władze dobrego wizerunku regionu, sprawnie działający samorząd gospodarczy i aktywność w nawiązywaniu kontaktów międzynarodowych – zarówno na szczeblu regionalnym, jak i lokalnym (samorządowym). Usługi okołobiznesowe, stanowiąc czynnik stymulujący wzrost gospodarczy regionów, tworzą klimat sprzyjający rozwojowi innowacyjności, technologii, sektora teleinformatycznego oraz usług konsultacyjno-doradczych, dzięki którym wzrasta konkurencyjność regionów, a co za tym idzie – ich atrakcyjność inwestycyjna. Kluczowym segmentem otoczenia biznesu dla inwestorów jest sektor bankowy. Do instytucji otoczenia biznesu należą również ośrodki innowacji i przedsiębiorczości, takie jak: centra transferu technologii, inkubatory przedsiębiorczości, parki technologiczne czy ośrodki szkoleniowo-doradcze. Oferują one pomoc nowo powstającym firmom i szkołą pracowników. Ważną rolę odgrywa także stabilny i skonsolidowany rynek targowy. Polski sektor targowy to około 60 organizatorów, ponad 40 imprez rocznie, 1400 dni targowych, prawie 45 tys. wystawców i 2,5 miliona odwiedzających. W rankingu atrakcyjności inwestycyjnej z punktu widzenia otoczenia biznesu w klasie A znalazły się województwa: mazowieckie, wielkopolskie i śląskie. Klasa B mieści: łódzkie, pomorskie i dolnośląskie; klasa C: lubuskie, małopolskie, warmińsko-mazurskie i lubelskie; klasa D: zachodniopomorskie, kujawsko-pomorskie i podkarpackie, a klasa E: opolskie, podlaskie i świętokrzyskie.

IBnGR, przeprowadzając analizę atrakcyjności przemysłu regionalnego, oceniał²⁵: potencjał przemysłu, nowoczesność produkcji przemysłowej i zdolność do konkurowania przemysłu regionalnego²⁶. Ocena regionalnej atrakcyjności

²³ K. Gawlikowska-Hueckel, *Atrakcyjność inwestycyjna nowych województw...*, s. 37.

²⁴ *Ibidem*, s. 40.

²⁵ Red. K. Gawlikowska-Hueckel, *Atrakcyjność inwestycyjna województw...*, s. 25-30.

²⁶ **Potencjał przemysłu regionalnego.** Jeżeli za kryterium rozwoju przemysłu przyjmiemy udział tego sektora w strukturze wartości dodanej w regionie, to najbardziej uprzemysłowiony jest Śląsk, a następnie Wielkopolska, Dolny Śląsk, Łódzkie oraz Opolskie. **Nowoczesność sektora przemysłu.** O atrakcyjności przemysłu w regionach w znacznym stopniu przesądza jego nowoczesność, którą określają między innymi zautomatyzowane i sterowane komputerem linie produkcyjne. O nowoczesności i zdolności do konkurowania świadczy również liczba przedsiębiorstw, którym przyznano normy ISO. Przyszłe możliwości modernizacji przemysłu określają w znacznym stopniu nakłady na działalność innowacyjną, obejmujące prace B+R, zakup gotowej technologii i urządzeń, prace wdrożeniowe, szkolenie personelu oraz marketing wyrobów nowych i zmodyfikowanych. **Zdolność do konkurowania** określa m.in. eksport produktów przemysłowych na rynki zagraniczne. Porównanie udziału eksportu w produkcji sprzedanej przemysłu wskazuje, że największa część regionalnej produkcji przemysłowej przeznaczona jest na eksport w Lubuskim, Zachodniopomorskim oraz Pomorskim.

TABELA 2

Syntetyczna ocena atrakcyjności inwestycyjnej – ranking województw

Województwo	Klasa
mazowieckie śląskie	A
wielkopolskie pomorskie zachodniopomorskie dolnośląskie	B
lubuskie łódzkie małopolskie opolskie kujawsko-pomorskie	C
podlaskie warmińsko-mazurskie podkarpackie lubelskie świętokrzyskie	D

Źródło: K. Gawlikowska-Hueckel, *op. cit.*, s. 55.

przemysłu wskazuje na wyraźną przewagę dwóch województw – mazowieckiego i śląskiego. Decyduje o tym duży, w porównaniu do innych regionów, nagromadzony przez poprzednie dziesięciolecia potencjał produkcyjny, który określa nieporównanie większe zdolności produkcyjne Śląska i Mazowsza. Fenomenem na polskiej mapie przemysłu jest Śląsk. Nagromadzony tu ogromny majątek produkcyjny jest w znacznym stopniu zdekapitalizowany, o dużym stopniu moralnego zużycia, i można go w pewnym stopniu traktować jako zbędne obciążenie, a nie atut. Analiza wskaźników charakteryzujących przemysł tego województwa wskazuje jednak na wiele zjawisk świadczących o sile śląskiego sektora przemysłu (B + R, liczba norm ISO, liczba patentów). Ocena sektora przemysłu na Śląsku jest więc niejednoznaczna, a wręcz pełna paradoksów.

Do oceny syntetycznej atrakcyjności województw brane są pod uwagę wszystkie wyróżnione przez IBnGR mikroklimaty. Do klasy A – najwyższej atrakcyjności – zaliczone zostały dwa regiony: Mazowsze i Śląsk. W drugiej grupie (klasa atrakcyjności B) znalazły się cztery województwa: wielkopolskie, pomorskie, dolnośląskie, zachodniopomorskie. Są to regiony o rozwiniętym przemyśle, stosun-

Duże znaczenie eksportu w przemyśle Lubuskiego wynika w znacznym stopniu z przygranicznego położenia województwa i intensywnych powiązań handlowych z Niemcami oraz innymi rynkami Unii Europejskiej. Najmniejszy udział eksportu w produkcji sprzedanej przemysłu występuje w Mazowieckiem i Śląskiem. W przypadku Mazowsza nie świadczy to jednak o niskiej konkurencyjności gospodarki regionalnej, ale raczej o tym, że przedsiębiorstwa przemysłowe tu zlokalizowane nastawione są na produkcję na rynek krajowy.

kowo dobrej dostępności komunikacyjnej, oferujące korzystne warunki dla podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej. W województwach tych relatywnie wysoka jest także chłonność rynku. Województwo wielkopolskie zajęło wysoką pozycję w mikroklimatach: dostępność komunikacyjna, chłonność rynku, poziom rozwoju przemysłu, rynek pracy oraz otoczenie biznesu. Atutami pomorskiego są: dostępność komunikacyjna, poziom rozwoju przemysłu, rynek pracy i otoczenie biznesu, a także wysoka atrakcyjność turystyczna i relatywnie dobry stan środowiska naturalnego. Na wysoką ocenę dolnośląskiego wpłynęły: dobra dostępność komunikacyjna, stosunkowo wysoka chłonność rynku, wysoka ocena poziomu rozwoju przemysłu i transformacji gospodarki oraz otoczenia biznesu. Dla korzystnej oceny zachodniopomorskiego znaczenie mają: przygraniczne położenie i dobra dostępność komunikacyjna, transformacja gospodarki oraz atrakcyjność turystyczna.

Grupa trzecia (klasa atrakcyjności C) obejmuje województwa: małopolskie, lubuskie, łódzkie, kujawsko-pomorskie oraz opolskie. W większości mikroklimatów zajęły one przeciętne pozycje. W skład grupy o najniższej atrakcyjności inwestycyjnej wchodzi: podkarpackie, podlaskie, warmińsko-mazurskie, lubelskie oraz świętokrzyskie. Są to województwa znajdujące się we wschodniej części kraju, w których relatywnie gorsza jest większość wskaźników uwzględnianych w badaniach atrakcyjności (PKB, chłonność rynku, wielkość produkcji przemysłowej, stopień urbanizacji, dostępność komunikacyjna i inne).

ATRAKCYJNOŚĆ MIAST

Przygotowywane przez IBnGR badania dotyczące atrakcyjności polskich miast wskazują na występowanie specyficznych czynników korelujących z atrakcyjnością inwestycyjną²⁷. Są to wielkość miasta, centralne lub peryferyjne położenie, położenie na osi wschód-zachód kraju.

Należy zdawać sobie sprawę, że w tle tych trzech głównych czynników znajdują się bardziej szczegółowe elementy stanowiące o atrakcyjności inwestycyjnej; te same, o których wspomniano już przy okazji analizowania atrakcyjności inwestycyjnej polskich województw. Są to między innymi chłonność rynku, dostępność komunikacyjna, otoczenie biznesu i inne. Jednym z czynników decydującym o atrakcyjności inwestycyjnej jest wielkość miasta. Zainteresowanie kapitału może być związane z wieloma czynnikami, których najwięcej występuje właśnie w dużych skupiskach miejskich. Aglomeracje miejskie skupiają najczęściej wokół siebie aktywne gospodarczo gminy, są tym samym ośrodkami rodzimej przedsiębiorczości. Dlatego w aglomeracjach zbiegają się szlaki komunikacyjne i miasta te mają dobrze rozwiniętą infrastrukturę komunikacyjną – dobrej jakości drogi i lotniska. Duże skupiska miejskie to również wysoka podaż wykwalifikowanej siły roboczej, biur, powierzchni magazynowych i produkcyjnych, wysoka chłonność rynku lokalnego oraz dobrze rozwinięta infrastruktura otoczenia biznesu. Nie bez znaczenia są również możliwości wypoczynkowe, jakimi dysponują największe miasta w Polsce.

Spośród miast liczących powyżej 50 tys. mieszkańców do klas A i B zaliczono 60%, a do klas F i G zaledwie 3%. Niemal odwrotna była sytuacja wśród miast

²⁷ P. Swianiewicz, W. Dziemianowicz, *op.cit.*, s. 24-28.

liczących poniżej 15 tys. mieszkańców – do klas A i B zaliczono 3%, a do klas F i G 50% miast tej grupy.

Drugim czynnikiem wpływającym zasadniczo na atrakcyjność inwestycyjną jest położenie względem największych skupisk miejskich. Małe miasta leżące w „cieniu” wielkich aglomeracji oferują często inwestorom znacznie lepsze warunki kosztowe. Centralne/peryferyjne położenie mierzone jest w badaniu IBnGR odległością od centrów największych aglomeracji (miast liczących powyżej 300 tys. mieszkańców). Najsilniejszy pozytywny wpływ na atrakcyjność inwestycyjną wywierają Warszawa i Poznań (a więc dwa najbardziej atrakcyjne miasta wojewódzkie). Do klasy A zaliczono aż 12 miast koło Warszawy i 6 koło Poznania, a do klasy B kolejnych 6 miast koło Warszawy i 6 koło Poznania. Bliskość dużych aglomeracji wykazuje bardzo silny związek z chłonnością rynku lokalnego, a także, w nieco mniejszym stopniu, z poziomem infrastruktury technicznej i dostępnością komunikacyjną.

Trzecia determinanta atrakcyjności inwestycyjnej to położenie względem osi wschód–zachód. Im dalej od granicy zachodniej państwa, tym rzadziej spotyka się atrakcyjne miasta. Atrakcyjność zachodnich terenów w części wynika z procesów historycznych (np. sieć dróg), ale przede wszystkim jest skutkiem transformacji. Silne powiązania kooperacyjne z Niemcami promują miasta położone w zachodniej części kraju.

Większe szanse na przyciągnięcie inwestorów mają na ogół miasta położone w pobliżu zachodniej granicy Polski, natomiast im dalej na wschód tym atrakcyjność zazwyczaj niższa. Zależność tę widać we wszystkich badanych grupach miast. Zależność między atrakcyjnością inwestycyjną a położeniem na osi wschód–zachód najsilniejsza jest w przypadku: dostępności komunikacyjnej, poziomu infrastruktury technicznej i skuteczności dotychczasowej transformacji ekonomicznej. W przypadku jakości rynku pracy, klimatu społecznego, infrastruktury otoczenia biznesu, atrakcyjności turystycznej i aktywności marketingowej władz samorządowych odległość od granicy zachodniej nie jest istotną zmienną wyjaśniającą. Warto natomiast podkreślić, że atutem Polski wschodniej są niskie koszty (najlepiej pod tym względem oceniono Suwałki, Zamość i Łomżę). W niektórych miastach tego regionu pojawiają się także inne atuty, na przykład stosunkowo dobra jakość siły roboczej oraz możliwości turystyczno-wypoczynkowe.

DZIAŁANIA PROINWESTYCYJNE – WOJEWÓDZTWA I MIASTA

Jednym z istotnych elementów polityki proinwestycyjnej państwa były i są Specjalne Strefy Ekonomiczne²⁸. Narzędzie to w dużym stopniu przyczynia się do rozwoju przedsiębiorczości, przyciągając inwestorów szeregiem ułatwień i zachęt. Pozwala też na racjonalne kierowanie napływem inwestycji, zarówno jeśli chodzi o ich rozmieszczenie terytorialne, jak i sektory gospodarki. Podstawowe cele, które przyświecały tworzeniu SSE, to aktywacja gospodarcza wybranych regionów, przede wszystkim poprzez rozwój sektora produkcyjnego i wprowadzenie nowoczesnych technologii, jak również tworzenie nowych miejsc pracy i rozwój

²⁸ „Inwestor” nr 1, 2002.

eksportu. W założeniach SSE miały być przejawem polityki regionalnej państwa²⁹. Decyzje lokalizacyjne dotyczące poszczególnych stref dowodzą jednak, że SSE były przede wszystkim traktowane jako element polityki gospodarczej, w której aspekt regionalny traktowano drugorzędnie. Podstawowym dokumentem prawnym regulującym działalność Specjalnych Stref Ekonomicznych w Polsce jest ustawa z dnia 20 października 1994 r. o SSE (Dz. U. nr 123 poz. 600, nr 106 poz. 496 z 1996 r.). W myśl tej ustawy ustanowienie strefy następuje w drodze rozporządzenia Rady Ministrów na wniosek ministra gospodarki³⁰. Piętnaście specjalnych stref ekonomicznych stanowiło znaczną pomoc dla gospodarki, ale jednocześnie także spory kłopot w negocjacjach z Unią Europejską³¹.

Tworzone od 1994 r. SSE miały być sposobem na ściągnięcie do Polski inwestorów zagranicznych, i to zadanie w znacznym stopniu wykonały. Problem jednak w tym, że ustawa z 1994 r. nie przewidywała limitów pomocy publicznej, co Unia uznała za niezgodne ze swoimi przepisami. Przepisy unijne mówią, że maksymalna wielkość pomocy publicznej dla dużych przedsiębiorstw to 50% wartości inwestycji, zaś dla małych i średnich (MSP) – 65%.

Na decyzje lokalizacyjne coraz większy wpływ będzie miała oprócz ogólnej atrakcyjności miasta jego oferta inwestycyjna. Miasta czy regiony coraz częściej muszą zabiegać o rozwój³². Władze lokalne na ogół żywo interesują się przyciąganiem nowych inwestycji, czy szerzej rozwojem ekonomicznym³³.

Wpływ władz samorządowych na podejmowanie decyzji przez inwestorów jest ograniczony tylko do kilku (spośród znacznie dłuższej listy) czynników. Co więcej, te czynniki, na które wpływ samorządów jest największy, nie zawsze należą do najważniejszych. Wskazują na to liczne badania motywów decyzji lokalizacyjnych inwestorów, a także wyniki sondaży na temat oczekiwań inwestorów wobec władz samorządowych. Z badań tych wyraźnie wynika, że decydujące znaczenie mają czynniki, na które władze lokalne nie mają niemal żadnego wpływu. Badania wskazują także, że wielu przedstawicieli władz samorządowych przecenia własny wpływ na decyzje lokalizacyjne inwestorów. Stwierdzono także brak lub tylko słabe

²⁹ P. Swianiewicz, W. Dziemianowicz, *Atrakcyjność inwestycyjna miast 1998-1999*, IBnGR, „Polska Regionów” nr 7, Warszawa 1999, s. 52.

³⁰ Dotychczas utworzone strefy to: Słupska, Pomorska, Warmińsko-Mazurska, Suwalska, Kostrzyńsko-Słubicka, Łódzka, Legnicka, Kamiennogórska, Wałbrzyska, Starachowicka, Tarnobrzaska, Katowicka, Krakowska, Mielecka, Częstochowska.

³¹ *Strefy kompromisu*, „Gazeta Wyborcza” z 5 IV 2002.

³² P. Swianiewicz, W. Dziemianowicz, por. przyp. 14. Autorem jednego z najgłośniejszych modeli mieszczących się w tym nurcie rozważań jest Paul Peterson (1983), autor teorii „granic miasta” (*city limits*). Stwierdził on, że stymulowanie rozwoju ekonomicznego jest podstawowym wyznacznikiem polityki władz lokalnych. Peterson stwierdził m.in., że „miasta tak jak firmy konkurują między sobą, aby osiągnąć jak najlepszą pozycję ekonomiczną. W tym celu muszą używać dostępnych zasobów w taki sposób, aby przyciągnąć jak najwięcej kapitału i siłę roboczą o jak najlepszej jakości”.

³³ Analizując wpływ władz lokalnych na decyzje inwestorów, można podzielić czynniki lokalizacji inwestycji w następujący sposób: czynniki „a-przestrzenne” (np. obraz Polski za granicą, system podatkowy, ubezpieczenia społeczne, inflacja); czynniki „przestrzenne”, na które władze lokalne nie mają wpływu (położenie w stosunku do portów, granic, walory przyrodniczo-rekreacyjne), na które władze lokalne mają wpływ ograniczony i pośredni (głównie poprzez lobbying, np. budowa głównych dróg i autostrad, przekształcenia głównych przedsiębiorstw lokalnych), na które władze lokalne mają wpływ znaczny i bezpośredni (infrastruktura, promocja miasta, podatki lokalne, podaż gruntów).

związki między samorządem lokalnym a inwestorem zagranicznym. Sporadyczność kontaktów wielu inwestorów z władzami lokalnymi spowodowała do określenia tego zjawiska mianem „rozdzielenie wspólną przestrzenią”. Władze samorządowe w Polsce są raczej słabo wyposażone w instrumenty przyciągania kapitału zagranicznego. Do instrumentów przyciągania kapitału zagranicznego, będących w dyspozycji władz lokalnych, zaliczyć można: stosowanie ulg i zwolnień w podatkach lokalnych, rozwój infrastruktury technicznej, promocję. Poza tymi elementami ważne dla inwestorów zagranicznych są: stosunek władz i społeczności lokalnych do kapitału zagranicznego, a także organizacja i zakres obsługi inwestorów przez samorząd. Wyniki badań opinii inwestorów pokazują, że nastawienie władz lokalnych do kapitału zagranicznego jest bardzo ważne i niejednokrotnie przyczynia się do ostatecznego podjęcia decyzji lokalizacyjnej.

INWESTYCJE ZAGRANICZNE W WOJEWÓDZTWACH I MIASTACH

Polskie województwa różnią się znacznie zarówno pod względem atrakcyjności inwestycyjnej i siły przyciągania zagranicznych inwestorów, jak i rozmiarów funkcjonującego na ich terenie kapitału zagranicznego.

Szczegółowe informacje dotyczące inwestorów zagranicznych funkcjonujących w poszczególnych województwach przedstawiono na przykładzie czterech z nich – mazowieckiego, śląskiego, lubelskiego i warmińsko-mazurskiego. Wybór ten podyktowany jest specyfiką tych regionów i nawiązuje do rankingu IBnGR przedstawionego wcześniej.

Szczególna pozycja ekonomiczna województwa śląskiego w badanym okresie wynikała z faktu, że jest to najbardziej uprzemysłowiony i najbardziej zurbanizowany region Polski³⁴. Niezwykle istotnym czynnikiem stymulującym napływ zagranicznych inwestycji była i jest wielkość lokalnego rynku i jego ogromna chłonność. Bardzo duży wpływ na region ma fakt, że jest to województwo graniczne (inicjatywy transgraniczne). Śląsk to dla inwestorów, obok Mazowsza i Wielkopolski, region o najniższym ryzyku i największej atrakcyjności. Na terenie województwa znajdują się dwie SSE – katowicka i częstochowska. W tej pierwszej ulokowali się między innymi: GM Opel, Isuzu Motors, Ekocem, M.M. Duda, Delphi Polska Automotive Systems, Poland Business Park IV, ZWS Silesia, Plastał Gliwice, INPRO, Manuli. Poza strefą działalność prowadzą w tych latach m.in.: Fiat, Internationale Nederlanden Group, Heineken, Saint Gobain, South African Breweries, Metro AG, IAEG WIBEBA, PepsiCo, Philips, DuPoint, Alstom, Eduscho, Suchard, Tesco.

Województwo mazowieckie z przeszło 5 milionami mieszkańców jest najbardziej zaludnionym województwem Polski. Stolica województwa to jednocześnie stolica kraju. W 2000 r. na terenie województwa zatrudnionych było ponad 2 387 000 osób. Sama Warszawa i najbliższe okolice miasta odznaczają się najwyższym w kraju wskaźnikiem zatrudnienia. Do pięciu głównych inwestorów zaliczali się w badanym okresie: France Telecom (Francja) telekomunikacja, Fiat (Włochy) przemysł samochodowy, bankowy, ubezpieczenia, Daewoo (Korea Południowa) przemysł samochodowy, elektryczny, budowlany i sektor ubezpieczeń,

³⁴ www.paiz.pl/województwa.

Citibank (USA) sektor bankowy, inwestycje kapitałowe, RAO Gazprom (Rosja) budownictwo. Atrakcyjna dla inwestorów jest nie tylko sama stolica, ale także inne miasta regionu. Należałoby wspomnieć, że zgodnie z wynikami analiz IBnGR 12 miast tego województwa zajmuje bardzo wysokie pozycje w rankingu atrakcyjności miast małych i średnich. Głównym miejscem inwestowania obok Warszawy są w badanym okresie: Płock (Levi Strauss – amerykański producent jeansów), Ciechanów (firma Ford i niemiecki dom wydawniczy Bauer Verlag, Radom) francuski producent wyrobów tytoniowych Seita, Ostrołęka (Intercell S.A. – producent papieru i Starglass – produkcja szkła). Mazowsze jest na pewno niezwykle atrakcyjne zwłaszcza dla inwestorów preferujących regiony silnie zurbanizowane, z rozwiniętą infrastrukturą, wykwalifikowaną siłą roboczą i dobrym dostępem do ośrodków władzy, administracji publicznej, urzędów itp.

Mimo bogactwa przyrodniczego i naturalnego województwo warmińsko-mazurskie boryka się w badanym okresie z wieloma problemami ekonomicznymi, z których najboleśniej jest prawie 30%, najwyższe w kraju, bezrobocie. Ten czynnik może stanowić zarówno zachętę dla niektórych inwestorów, ale może być też istotnym destymulantem przy podejmowaniu decyzji przez zagranicznych przedsiębiorców. Z punktu widzenia gospodarki kraju tak niski poziom zatrudnienia jest zdecydowanie zjawiskiem bardzo niekorzystnym. Do pięciu głównych inwestorów regionu w badanym okresie zaliczali się: Philips (Holandia) sprzęt elektryczny i aparatura, Harbin BV (Holandia) branża spożywcza, Heineken (Holandia) branża spożywcza, Fundusz Inwestycyjny dla Europy Środkowej i Wschodniej, Michelin (Francja) produkcja gumy i plastiku dla przemysłu samochodowego.

Dla województwa lubelskiego, z najniższym w kraju poziomem rozwoju sektora produkcyjnego, jedynym remedium wydają się być właśnie zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Dają one możliwość podniesienia kwalifikacji pracowników, poprawy technologii produkcji. Niestety, ten tak bardzo pożądanym w Lubelskiem kapitał zagraniczny występował tu w badanym okresie na bardzo niskim poziomie. Do pięciu głównych inwestorów zalicza się w tych latach: Daewoo (Korea Południowa) przemysł samochodowy, Metro AG (Niemcy) handel detaliczny, Enterprise Investors (USA) inwestycja kapitałowa w Eldorado i Szot International Sp. z o.o., CC HBC – Coca Cola Hellenic Bottling Company (Grecja) branża spożywcza, Casino (Francja) handel detaliczny. Oprócz tego do aktywnie działających inwestorów zaliczyć można Fortrade Financing SPA z Włoch, Makro Cash and Carry z Niemiec, Cementownia Chełm – Wielka Brytania, E. Leclerc z Francji oraz Same Deutz-Fahr Polska z Włoch. Bardzo duża liczba inwestycji skierowana była do małych i średnich przedsiębiorstw. Firmy zagraniczne lokowały się głównie w miastach – Lublinie, Zamościu, Puławach, Chełmie, Białej Podlaskiej i Biłgoraju.

Analiza aktywności inwestorów zagranicznych Polsce w przekroju województw prowadzi do wniosku o dominującej pozycji Mazowsza³⁵. Region był i jest nadal liderem w zakresie aktywności inwestorów, jednak charakteryzuje go największe w kraju zróżnicowanie wewnętrzne. Obok Warszawy największym zainteresowaniem kapitału cieszą się gminy należące do aglomeracji i położone w jej najbliższym sąsiedztwie. W 1994 r. zarejestrowanych było w Polsce niecałe 20 tys.

³⁵ W. Dziemianowicz, *Konkurencyjność Mazowsza w przyciąganiu kapitału zewnętrznego*, „Studia regionalne i lokalne” nr 4(7)/2001, s. 123-126.

podmiotów z udziałem obcym, z tego nieco ponad 7100 w granicach obecnego województwa mazowieckiego (36,2%). Do końca 2000 r. liczba zarejestrowanych spółek z udziałem zagranicznym w województwie sięgnęła 15 tys. i stanowiła 34,3% ogółu. Mazowsze charakteryzuje duża aktywność inwestorów, ponoszących znaczne nakłady inwestycyjne. Podmioty posiadające bezpośrednich inwestorów, którzy zainwestowali ponad 500 tys. USD, stanowiły w 1998 r. 19,7% wszystkich firm z kapitałem obcym. Był to najwyższy udział ze wszystkich województw. Przykładowo w Świętokrzyskim i Podlaskim udział ten wyniósł odpowiednio 18,8% i 17,4%, zaś w najsłabszym Zachodniopomorskim – 6,4%. Należy jednak podkreślić, że na Mazowszu działało w 2001 r. 923 inwestorów, zaś w województwach świętokrzyskim i podlaskim odpowiednio 32 i 24. Odmienne kształtuje się pozycja województwa mazowieckiego ze względu na udział podmiotów z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi do 10 tys. USD. Stanowiły one w województwie „tylko” 36,7%, co jest najniższym udziałem spośród wszystkich regionów. W Zachodniopomorskim, Lubuskim, Dolnośląskiem odsetek drobnych inwestorów zagranicznych przekraczał 53% ogólnej liczby podmiotów z kapitałem zagranicznym.

W połowie 2000 r. na liście najważniejszych inwestorów zagranicznych w Polsce, (którzy ulokowali w Polsce łącznie ponad 1 mln USD) znajdowało się 840 inwestorów. Aż 649 z nich (77%) prowadziło działalność wyłącznie lub m.in. w województwie mazowieckim. Drugie na liście województwo śląskie gościło 333 inwestorów z listy PAIZ.

Główny wniosek płynący z powyższej analizy to fakt silnego, regionalnego zróżnicowania wielkości ZIB w Polsce. Rozmiary ZIB mierzone bezwzględnie ilością jednostek gospodarczych z udziałem kapitału zagranicznego lub ilością w odniesieniu na 10 000 mieszkańców ukazują dysproporcje między poszczególnymi województwami.

Ze względu na brak szczegółowych informacji dotyczących zróżnicowania rozmiarów ZIB w poszczególnych miastach Polski ograniczono się do przedstawienia czterech miast: Krakowa, Wrocławia, Łodzi i Gdańska. Prezentacja taka jest podyktowana również słabą porównywalnością dostępnych danych. Dane o ZIB dla każdego z ośrodków pochodzą głównie ze stron internetowych przygotowanych przez urzędy miejskie lub wojewódzkie i dotyczą lat 1991 – 2001, a więc badanego w artykule okresu. Zarzuty jakoby takie źródło informacji było jednostronne, zbyt ubogie czy tendencyjne można odeprzeć argumentując, iż ze względu na niedobór innych oficjalnie dostępnych danych lub horrendalne koszty ich pozyskania (ceny informacji udostępniane przez PAIZ), informacje zawarte na miejskich stronach internetowych są stosunkowo aktualne, łatwo dostępne i tanie (właściwie bezpłatne).

Łódź – dynamicznie rozwijające się miasto położone w środku Polski, liczy prawie milion mieszkańców, z czego 64% w wieku produkcyjnym³⁶. Jest drugim co do wielkości miastem w Polsce, położonym na skrzyżowaniu ważniejszych szlaków komunikacyjnych przebiegających z Europy Zachodniej na wschód oraz ze Skandynawii na południe kontynentu. Łódź jest dużym ośrodkiem przemysłowym i centrum usługowo-handlowym kraju. Istotną rolę w rozwoju tych dziedzin odgrywała i odgrywa nadal Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna oferująca znaczące preferencje dla inwestorów zarówno krajowych, jak i zagranicznych.

³⁶ www.uml.lodz.pl

W porównaniu z innymi aglomeracjami w Polsce, koszty prowadzonej działalności są w Łodzi relatywnie niższe z uwagi na: ceny nieruchomości, wynajmu powierzchni, mediów oraz kosztów pracy. Atuty Łodzi zostały dostrzeżone przez wielkie ponadnarodowe korporacje i firmy o światowej renomie. Należą do nich Metro AG, Merloni, LG Group, Südrolle, Coca-Cola, Bosch, Siemens, Gillette, Shell, Amcor, Viyella i inne.

Na szczególną uwagę w mieście takim jak Łódź, gdzie historia przeplata się z przyszłością, zasługuje pojęcie „rewitalizacji”. Rewitalizacja, czyli przywracanie obiektów do życia, to termin modny na świecie, który w Łodzi nabiera nowego znaczenia. Miasto to jest bowiem w dużej części pozostałością historycznych czasów rewolucji przemysłowej, szybkiego wzrostu przemysłowych fortun, ogromnych skupisk XIX-wiecznych budynków pofabrycznych. Łódzka rewitalizacja to znalezienie nowych zastosowań dla wielkich skupisk terenów i nie funkcjonujących już przemysłowych, zabytkowych hal po przemyśle włókienniczym. Tworzy się w nich hurtownie, sklepy, magazyny. W starych tkalniach i przędzalniach instalują się też producenci nowych technologii. Dane dotyczące wielkości zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Łodzi wskazują, że w samym tylko r. 1998 inwestycje te osiągnęły poziom ponad 150 mln USD, co stanowiło 3% łącznych inwestycji w Polsce. Najwięksi inwestorzy to: METRO AG, kraj: Niemcy, działalność: sklepy i hurtownie Makro Cash and Carry, Praktiker, Real, Media Markt, Adler; LG GROUP, kraj: Korea, działalność: bankowość; SÜDWOLLE, kraj: Niemcy, działalność: produkcja przędzy; MERLONI, kraj: Włochy, działalność: produkcja Kuchenek; SHELL, kraj: Wielka Brytania, działalność: rozlewnia gazu; BOSCH-SIEMENS, kraj: Niemcy, działalność: produkcja pralek, COCA-COLA, kraj: USA, działalność: napoje bezalkoholowe.

Gdańsk jest miejscem o dużych walorach gospodarczych i to zarówno w skali mikro (regionu), jak również makro (Rzeczpospolita Polska, region państw Morza Bałtyckiego). Dlatego miasto coraz częściej staje się obiektem zainteresowania inwestorów, w tym również przedsiębiorców reprezentujących kapitał zagraniczny. W następstwie ofensywnej polityki proinwestycyjnej Gdańsk poszczycić się może wieloma osiągnięciami na tym polu. W województwie pomorskim realizowano 15% wszystkich inwestycji zagranicznych w Polsce. Prezentacja zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Gdańsku przygotowana przez Urząd Miasta miała na celu wywołać wrażenie ciągłości i stałej dynamiki tego zjawiska. ZIB przedstawiono tutaj w podziale na: inwestycje zakończone, inwestycje nowo otwarte, inwestycje realizowane, inwestycje planowane.

Takie zestawienie wyraźnie wskazuje, że w dziedzinie ZIB w Gdańsku wiele się już dokonało, ciągle coś się zmienia i nadal wiele się planuje. Innymi słowy to miasto dało już gościnę wielu inwestorom, ciągle jej udziela nowym i pozostaje otwarte na kolejne wizyty w przyszłości. Wśród najważniejszych inwestorów tamtego okresu znaleźli się m.in.: AGI, kraj: Niemcy, działalność: hotel „Monopol” wraz z centrum handlowym i biurowym; DR. OETKER, kraj: Niemcy, działalność: produkcja żywności i koncentratów spożywczych; BREWPOLE PTY LTD, kraj: Australia, działalność: browarnictwo i dystrybucja; D.CHASE, kraj: USA, działalność: bankowość, telewizja kablowa (Polska Telewizja Kablowa); FAZER, kraj: Finlandia, działalność: produkcja słodczy; SAUR, kraj: Francja, działalność: zaopatrzenie w wodę; ERICSSON, kraj: Szwecja, działalność: telekomunikacja i sprzęt wojskowy; CHEWRON, kraj: USA, działalność: budowa instalacji hydrorankingu w Rafinerii Gdańskiej; IKEA, kraj:

Szwecja, działalność: market meblowy; ERNST & YOUNG, kraj: USA, działalność: firma konsultingowa; DELOITTE & TOUCHE, kraj: Wielka Brytania, działalność: firma konsultingowa; MC DONALD'S, kraj: USA, działalność: restauracje typu *fast food*; PIZZA HUT & KFC DELIVERY, kraj: USA, działalność: restauracje typu *fast food*; HYDROGAS, kraj: Norwegia, działalność: przeladunek gazu płynnego; EDEKA, kraj: Niemcy, działalność: prowadzenie sieci supermarketów (po przeprowadzonej modernizacji); ELBUDHOLDING, kapitał niemiecki – część dużego koncernu energetycznego RWE, działalność: energetyka – budowa sieci elektrycznych; TOPMEBLE, kapitał niemiecki, działalność: produkcja i handel meblami; OFFICE DEPOT, działalność: handel wyposażeniem biurowym; SIEMENS – IC CENTER, kraj: Niemcy, działalność: handel oświetleniem; PEPSICO, kraj: USA, działalność: produkcja napoi gazowanych – kooperant Browary Gdańskie; AT & T POLSKA – aktualnie LUCENT TECHNOLOGIES, kraj: USA, działalność: systemy telekomunikacyjne; BALTIC MALT – WEISSHEIMER MALZ, kraj: Niemcy, działalność: produkcja słodu; AUCHAN, kraj: Francja, działalność: hipermarket; KING CROSS, kraj: Włochy, Francja, działalność: hipermarket; STATOIL, kraj: Norwegia, działalność: stacje paliw na terenie Trójmiasta; GE CAPITAL BANK, kraj: USA; CREDITANSTALT, kraj: Austria; DRESDNER BANK, kraj: Niemcy; DEUTSCHE BANK, kraj: Niemcy.

W Krakowie przeszłość w sposób nieuchwytny przeplata się z teraźniejszością, nierealność z rzeczywistością. W miejskich tradycjach królują obrzędy wywodzące się z XIII i XIV w., chociaż jego koloryt tworzą niezliczone historie i opowieści. Sam Kraków jest wiecznie żywą legendą. Kraków jest oczywiście także miastem przemysłowym i zajmuje pod względem produkcji czwarte miejsce w kraju. Liczba zarejestrowanych w Krakowie spółek z udziałem kapitału zagranicznego we wrześniu 1999 r. przekroczyła 1364. Większość z nich stanowiły firmy o stosunkowo niewielkim kapitale i zatrudnieniu, prowadzące przede wszystkim działalność handlową. Jednak około stu to firmy, które zainwestowały od 0,5 do 20 mln USD.

Największy wzrost inwestycji zagranicznych odnotowany został w latach 1996-1999 i związany był z prywatyzacją kilku dużych krakowskich przedsiębiorstw, takich jak: Zakłady Przemysłu Tytoniowego, których 33% akcji zostało zakupionych przez amerykański koncern Philip Morris, Krakowskie Zakłady Farmaceutyczne Polfa, kupione przez chorwacką firmę Pliva, Elektrociepłownia Kraków nabyta przez Electricité de France, Bank Przemysłowo-Handlowy, zakupiony przez Bayerische Hypo- und Vereinsbank, który zakupił od Skarbu Państwa 36,7% akcji banku. Kolejne to: Koncern Philip Morris (350 mln USD), Pliva Kraków, Elektrociepłownia w Łęgu, Cementownia w Płaszowie, drukarnie Donnelley w Płaszowie i Centrum Prasowo-Poligraficzne na Grzegórkach. Według opinii Instytutu CEM Market & Public Opinion Research, inwestycje zagraniczne w Krakowie będą rosły szybciej niż w innych ośrodkach polskich. Wynika to z tego, że ośrodek warszawski jest już bardzo wysoko nasycony, siła robocza z najwyższymi kwalifikacjami jest tam bardzo droga, usługi zewnętrzne także, a rynek zbytu mniejszy niż w aglomeracji krakowsko-katowickiej.

Spśród wszystkich dotychczasowych inwestycji zagranicznych największe wystąpiły w sektorach: bankowym, przemysłowym oraz handlowym. Najmniejsze zaangażowanie kapitału zagranicznego było natomiast widoczne w inwestycjach budowlanych i modernizacji budynków w celu wynajmu powierzchni biurowej. Niewielkie w stosunku do oczekiwań były również inwestycje w budowę hoteli.

TABELA 3

Największe inwestycje kapitału zagranicznego w Krakowie w latach 1991-1999

Inwestycje	Inwestor zagraniczny	Kraj	Branża	Wartość mln USD
Bank Przemysłowo-Handlowy S.A.	Bayerische Hypo- und Vereinsbank; (d. Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju oraz ING Group)	Niemcy (międzynarod.)	bank	1030,1
Philip Morris Polska S.A.	Philip Morris	USA	papierosy	350
Pliva Kraków S.A.	Pliva	Chorwacja	farmaceutyki	138,5
Elektrociepłownia Kraków S.A.	Electricité de France	Francja	energia cieplna i elektryczna	89,8
Cementownia Nowa Huta S.A.	Rumeli Group	Turcja	cement	75
Pierwszy Polsko-Amerykański Bank S.A.	Fortis Bank (d. Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości)	USA	bank	72,9
Carrefour Polska Sp. z o.o.	Carrefour	Francja	hipermarket	56
Donnelley Polish American Printing Company	RR Donnelley & Sons (d. Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości)	USA	drukarnia	46
Centrum Prasowo-Poligraficzne w Krakowie Sp. z o.o.	Passauer Neue Presse (d. Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości)	Niemcy (USA)	drukarnia prasowa	25
Cracovia Business Center	University Business Center (Ikea)	Szwecja	wynajem powierzchni biurowej	25
Artigraph S.A.	Can Pack (F&P Holding)	USA	opakowania metalowe	24,5
Géant Polska Sp. z o.o.	Casino	Francja	hipermarket	20

Źródło: B. Domański, Raport dla Urzędu Miasta Krakowa.

TABELA 4

Główne kraje pochodzenia kapitału zagranicznego w Krakowie

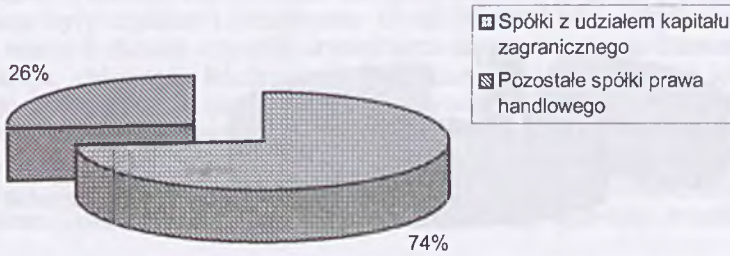
Kraj	Inwestycje ogółem		Usługi i handel (w %)	Przemysł (w %)
	w mln USD	w %		
ogółem	2293,5	100	100	100
Niemcy	1057,6	46,1	70,1	6
USA	506,7	22,1	4,8	51
Francja	201,5	8,8	6	13,5
Chorwacja	143,3	6,3	–	16,7
Turcja	75	3,3	–	8,7
Belgia	61,8	2,7	4,1	0,4
Holandia	58,1	2,5	3,9	0,2
międzynarodowy	45,9	2	3,2	–
Szwecja	39,1	1,7	2,7	0
Austria	39	1,7	2,4	0,5

Źródło: jw.

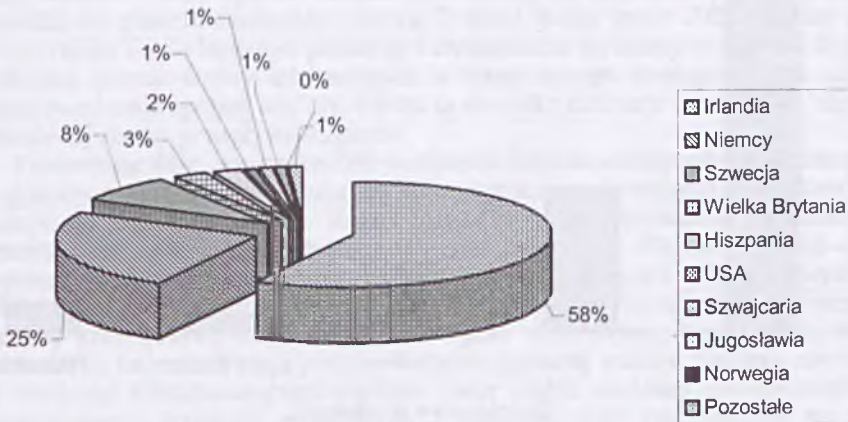
Wrocław to tysiącletnia europejska metropolia o bogatej historii, a także stolica województwa oddziałująca silnie na cały region Dolnego Śląska, prowadząca ożywioną i owocną współpracę z miastami partnerskimi: Bredą (Holandia), Charlotte (USA), departamentem la Vienne (Francja), Dreznem i Wiesbaden (Niemcy), Guadalajarą (Meksyk), Ramat Gan (Izrael). W rankingu 35 największych miast polskich przygotowanym przez „Warsaw Business Journal” w 2001 r. Wrocław zajmował pierwsze miejsce jako miasto oferujące najlepsze warunki do inwestowania. O tak wysokiej pozycji miasta zdecydował przede wszystkim napływ inwestycji zagranicznych. We Wrocławiu i jego okolicach zainwestowały firmy z 46 państw. Biorąc pod uwagę spółki o kapitale przekraczającym milion dolarów, najwięcej zainwestowali tu Niemcy (33%), następnie Brytyjczycy (25%), Szwedzi (8%), Amerykanie (8%) i Szwajcarzy (7%). Najwięksi zagraniczni inwestorzy we Wrocławiu (stan na 31.06.01) to m.in. Citibank, Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, Allied Irish Bank PLC, Metro AG, Enterprise Investors, Carrefour, VOLVO BUS CORPORATION, Raiffeisen Zentralbank Österreich AG, HIT Handelsgruppe, Societe Generale.

Zmiany w gospodarce, jakie nastąpiły na początku lat 90., a w szczególności te, które dotyczyły prawodawstwa gospodarczego i przemian instytucjonalnych, stworzyły sprzyjające warunki dla inwestorów zagranicznych, którzy ulokowali swój kapitał na terenie gminy Wrocław. Inwestorzy zagraniczni, poszukujący nowych rynków dla prowadzonej działalności gospodarczej, coraz bardziej zaczęli doceniać położenie geograficzne Wrocławia, potencjał gospodarczy podmiotów działających na tym terenie oraz możliwości inwestycyjne, jakie stwarza im miasto. Wrocław jest w badanym okresie jednym z miast najwyższej ocenianych pod względem atrakcyjno-

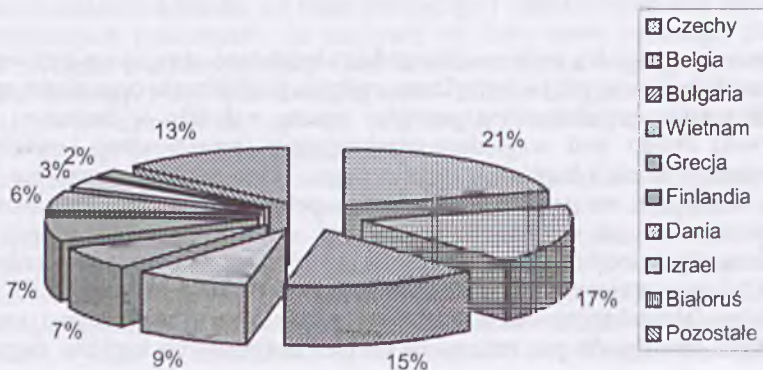
Ryc. 3. Spółki z udziałem kapitału zagranicznego na tle pozostałych spółek prawa handlowego, Wrocław 2000



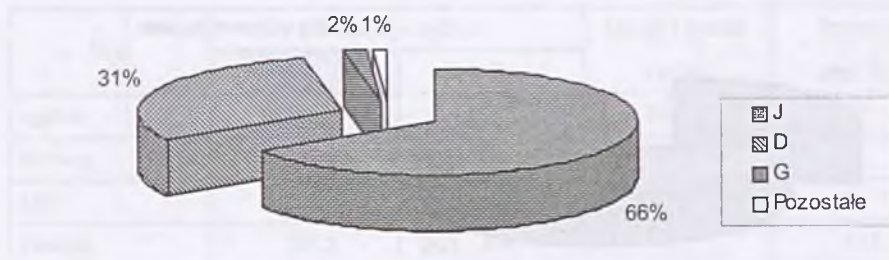
Ryc. 4. Struktura kapitału zakładowego w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego, Wrocław rok 2000 (kapitał o wartości powyżej 1 mln USD)



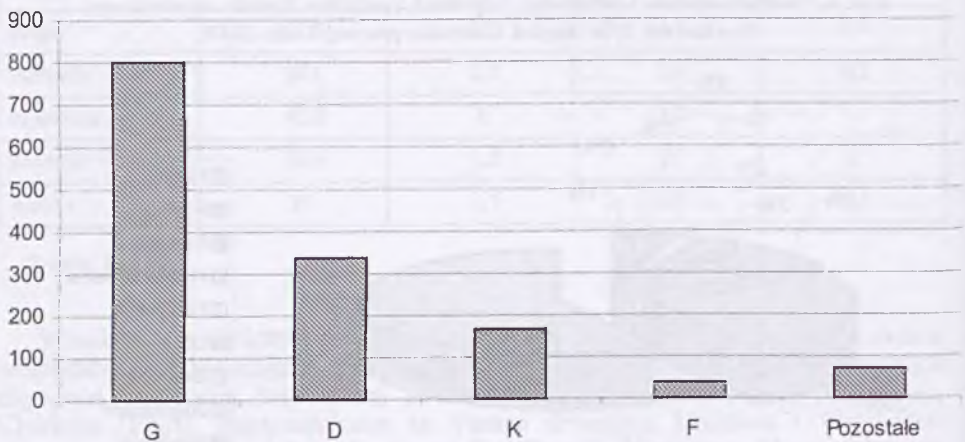
Ryc. 5. Struktura kapitału zakładowego w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego we Wrocławiu, rok 2000 (kapitał poniżej 1 mln USD)



Ryc. 6. Struktura kapitału zagranicznego zaangażowana w różne branże działalności gospodarczej wg klas EKD, Wrocław 2000



Ryc. 7. Liczba spółek z udziałem kapitału zagranicznego wg klas EKD, Wrocław 2000



Źródło: www.wroclaw.pl

Objaśnienia do rycin 6 i 7. Klasy EKD: A – rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo; B – rybolówstwo, rybactwo; C – górnictwo, kopalnictwo; D – działalność produkcyjna; F – budownictwo; G – handel hurtowy i detaliczny; H – hotele, restauracje; I – transport, gospodarka magazynowa, łączność; J – pośrednictwo finansowe; K – obsługa nieruchomości, działalność związana z prowadzeniem interesów; M – edukacja; N – ochrona zdrowia, opieka społeczna; O – pozostała działalność usługowa, komunalna.

ści inwestycyjnej. Na wykresach przedstawiono dane obrazujące zarówno rozmiary ZIB we Wrocławiu, jak i ich strukturę wg kraju pochodzenia oraz strukturę branżową.

Wszystkie przedstawione powyżej miasta należały w badanym okresie do czołówki Polski pod względem atrakcyjności inwestycyjnej i wielkości funkcjonującego w nich kapitału zagranicznego. Takie przedstawienie nie jest najbardziej aktualne i na pewno nie oddaje w pełni regionalnego zróżnicowania ZIB w Polsce, ale – jak już wspomniano wyżej – jest podyktowane przede wszystkim brakiem odpowiednich danych lub, jeśli już takie istnieją, małą ich porównywalnością. Ciekawy wniosek, który nasuwa się przy okazji omawiania ZIB w miastach Polski to fakt zróżnicowanego podejścia władz lokalnych do tego zjawiska, czego wyrazem jest sposób prezentowania danych dotyczących kapitału zagranicznego.

Najlepiej wypada pod tym względem Kraków. Na stronach internetowych miasta znaleźć można było szczegółowe informacje na temat działających tam inwestorów. Ponadto zastosowana kategoryzacja i klasyfikacja sprawiała, że informacje były czytelne i przejrzyste. Urząd Miasta Łodzi skupia się z kolei na atutach miasta i ukazuje czynniki stymulujące do inwestowania. Centralne położenie w kraju, chłonność lokalnego rynku i nawiązanie do bogatej historii mają zachęcać potencjalnych inwestorów do ulokowania kapitału właśnie w Łodzi. Wrocław z kolei odwoływał się do wysokich pozycji zajmowanych przez to miasto w różnych rankingach; rosnącej atrakcyjności, malejącego ryzyka. Ciekawy sposób prezentacji ZIB wybrał Gdańsk. Podział inwestycji na zakończone, nowo otwarte, realizowane i planowane; ukazał ciągłą dynamikę tego zjawiska w mieście.

WNIOSKI

Różne kraje i organizacje międzynarodowe definiują zagraniczne inwestycje bezpośrednie w inny sposób. Dodatkowo występują odmienne podejścia do tego zjawiska na gruncie ekonomii i prawa. Z kolei liczne teorie ZIB z jednej strony przyczyniają się do lepszego poznania i zrozumienia tej formy przepływu kapitału, z drugiej jednak strony ich mnogość i różny stopień szczegółowości utrudnia przeprowadzenie spójnej analizy. Różne są nie tylko definicje i teorie ZIB, ale także rodzaje tej formy przepływu kapitału.

Prezentując dane dotyczące ZIB w różnych krajach, należy zdawać sobie sprawę z ograniczonej ich porównywalności, która wynika przede wszystkim z odmiennych podejść do tego zagadnienia. Różny jest sposób ich ujmowania, prezentowania, metody obliczania i sama dostępność tych informacji. Te niespójności można zaobserwować także analizując ZIB w polskich miastach. Poza generalnymi, pobieżnymi informacjami z tego zakresu dostępnymi w rocznikach statystycznych, bardziej szczegółowe dane są bądź w ogóle niedostępne, bądź różnią się tak znacznie, że uniemożliwiają przeprowadzenie głębszej analizy. Badanie rzeczywistej wielkości funkcjonującego kapitału może służyć zarówno potwierdzeniu, jak i zaprzeczeniu wyników uzyskanych z rankingu (czy rzeczywiście np. Śląsk określany jako atrakcyjne województwo jest miejscem funkcjonowania wielu firm zagranicznych), może również stanowić specyficzną formę określenia atrakcyjności inwestycyjnej. Dla zagranicznych inwestorów istotna przy podejmowaniu decyzji dotyczącej lokalizacji jest obecność w regionie konkurentów, innych inwestorów. Są oni niejako najlepszym świadectwem, czy warto lokować kapitał w danym regionie.

Badanie rozmiarów kapitału już funkcjonującego i analiza czynników skłaniających zagranicznych inwestorów do napływu na dany teren nasuwają ciekawe wnioski w związku z atrakcyjnością. Otóż można wyróżnić niejako dwa rodzaje atrakcyjności inwestycyjnej. Tak zwaną *ex ante* – mierzoną wyposażeniem w czynniki skłaniające inwestorów do napływu; oraz atrakcyjność *ex post* – określaną na podstawie wielkości już funkcjonującego kapitału.

O ile bowiem bezsprzeczne i popularne wydaje się być analizowanie atrakcyjności inwestycyjnej w kategorii *ex ante* (cechy regionu, klimaty inwestycyjne – mikro-, makro-, meta-, mezaklimaty), o tyle stosunkowo rzadko lub prawie wcale spotkać się możemy z podejściem *ex post*. Wyjaśnia ono napływ nowych inwestorów jako reakcję na wielkość kapitału już na danym terenie egzystującym (obecność konkurentów, kooperantów, dostawców, itp.). Regionalne zróżnicowanie wielkości ZIB w Polsce wynika ze zróżnicowanej atrakcyjności poszczególnych regionów.

Rozmiary zagranicznych inwestycji bezpośrednich są pochodną atrakcyjności inwestycyjnej.

Próbując ocenić atrakcyjność inwestycyjną Polski i jej wewnętrzne zróżnicowanie, należy zdawać sobie sprawę z problemów, na jakie napotykamy. Pierwszy z nich wynika ze złożoności zjawiska ZIB (brak jednolitej definicji, definicje prawne, ekonomiczne, różny system rejestrowania w różnych krajach i według różnych organizacji, wielość rodzajów ZIB i mnogość teorii opisujących tę formę napływu kapitału).

Kolejny problem wynika z wielości czynników, które mogą stanowić o atrakcyjności inwestycyjnej. IBnGR zwraca uwagę na tzw. mikroklimaty, jak chłonność rynku czy otoczenie biznesu, ale są to tylko niektóre elementy. W literaturze spotkać się możemy z całą gamą tychże czynników (czynniki lokalizacyjne dla przemysłu, najnowsze czynniki lokalizacji, ich zmieniająca się w czasie rola i znaczenie itp.).

Trudności przy badaniu atrakcyjności wynikają także z faktu, że powody jakimi kierują się inwestorzy, lokując kapitał, są bardzo często irracjonalne i nie mają przełożenia na realną sytuację regionu, np. sentymenty, uprzedzenia itp. Decyzje o podjęciu ZIB mogą być również uzależnione od czynników socjologiczno-psychologicznych inwestora, takich jak skłonność do ryzyka, zdolności adaptacyjne w działaniu w odmiennym środowisku, stosunek do wartości, norm i zwyczajów obowiązujących w kraju lokaty. Dodatkowo postawienie jednoznacznej diagnozy komplikuje występowanie swoistego sprzężenia zwrotnego. Z jednej strony bowiem atrakcyjność inwestycyjna, rozumiana jako wyposażenie w określone czynniki, wpływa na wielkość kapitału funkcjonującego, ale z drugiej strony ilość już obecnych na terenie inwestorów zagranicznych decyduje o atrakcyjności (czasami im więcej inwestorów w regionie, tym bardziej wydawać się on może atrakcyjny dla potencjalnych, rozważających wejście na dany rynek inwestorów, nierzadko jednak mamy do czynienia z sytuacją przeciwną, czyli im mniej nasycony rynek zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi tym bardziej wydaje się atrakcyjny). Badając atrakcyjność, należy zdawać sobie sprawę z różnego znaczenia poszczególnych elementów atrakcyjności w zależności od branży przemysłu, rodzaju inwestycji, stopnia jej nowoczesności itp.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne były bez wątpienia w latach 1991-2001 jednym z głównych powodów spektakularnego rozwoju polskiej gospodarki. O atrakcyjności Polski decydowało wiele elementów. Z przeprowadzonych badań wynika, iż głównymi motywami skłaniającymi inwestorów zagranicznych do inwestowania w Polsce były niższe koszty pracy, wielkość polskiego rynku, niższy stopień konkurencyjności lokalnych przedsiębiorstw, korzystniejsze ceny nieruchomości, surowców, półfabrykatów, energii elektrycznej, mniejsze nakłady na ochronę środowiska, perspektywy wzrostu gospodarczego oraz perspektywa członkostwa w Unii Europejskiej. Po sprywatyzowaniu blisko 70% państwowego majątku znika jednak główny powód dotychczasowego rozwoju inwestycji zagranicznych. Stabilna sytuacja makroekonomiczna i przychylność władz nie wystarczą, aby te napływały równie dużym strumieniem. Trzeba o nie coraz staranniej zabiegać.

MARTA GÖTZ

ABSTRACT

One of the most important topic while discussing the economic growth are Foreign Direct Investments. They are considered along with trade as the engine of economic growth. FDI may be studied in regional or sectoral perspective. While presenting FDI one has to be aware of the difficulties with comparing this phenomenon in various perspectives. This limited comparability results mainly from

different definitions, kinds and theories of FDI. Moreover one has to bear in mind that there are various ways of estimating, calculating and presenting, displaying FDI and access to many information is restricted or very costly.

Significant regional differentiations exist as far as this issue is regarded in Poland. Due to this fact analysis of factors attracting to Poland and discouraging foreign investors seems to be crucial. The article presents an attempt to evaluate the attractiveness of Poland and its regions for FDI in years 1991-2001; the period of deep transformation changes and hard preparation for EU accession as well as of dynamic FDI inflow with record year 2000. Investment's attractiveness is usually defined as a set of advantages and disadvantages in the place of investment. While analysing attractiveness for foreign investors it may be reasonable to introduce the notions of „ex ante” and „ex post” evaluation of attractiveness. In the literature dealing with FDI attractiveness is predominately presented as „ex ante” attractiveness. This article is mainly devoted to the factors determining Poland's and its regions attractiveness for FDI. Studies prepared by Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową z Gdańska (IBnGR) were applied while examining attractiveness in Polish voivodships and cities. Criteria such as market capacity for absorption, infrastructure, labour market, industry development level and business environment were considered while studying attractiveness in voivodships. For cities' analysis factors such as east/west location, city's size, distance from agglomeration were applied. This article provides also review of theories and definitions of FDI. Moreover it touches upon the role of local and central authorities in attracting FDI; i.e. pro-investment strategies and activities.

POLSKIE PORTY MORSKIE W EUROPEJSKIM SYSTEMIE TRANSPORTOWYM

Każda działalność człowieka w dużej mierze uzależniona jest od warunków naturalnych wynikających z położenia geograficznego regionu, w jakim funkcjonuje. Dotyczy to również transportu morskiego, w którym warunki fizyczno-geograficzne mają niebagatelny wpływ na konkurencyjność oraz determinują kierunki rozwoju wszystkich jego elementów. Składają się na nie:

- właściwości fizyczne, chemiczne i biologiczne wody morskiej;
- warunki meteorologiczne oraz klimatyczne zarówno morskie jak i lądowe;
- zjawiska magnetyczne Ziemi¹.

Sposób oddziaływania tych wszystkich elementów na morskie procesy transportowe jest kompleksowy, co w efekcie powoduje ząbienie i wzajemne przenikanie się przyczyn, a także ich wzajemne współdziałanie, stwarzające w poszczególnych przypadkach wiele problemów, których rozwiązanie napotyka często na poważne trudności i ma wpływ na rozwój sieci powiązań transportu jako całości ze szczególnym uwzględnieniem transportu morskiego².

Polskie porty morskie funkcjonują w basenie Morza Bałtyckiego, który stanowi szelfową, śródkontynentalną odnogę Oceanu Atlantyckiego wciśniętą w północno-wschodnią Europę i sięgającą nieomal pod północne koło podbiegunowe. Jego zachodnią granicę stanowi umowna linia łącząca cypel Skagen na Płw. Jutlandzkim ze szwedzką wyspą Tjörn (latarnia morska Pater Noster) na pn. od Göteborga. Morze to jest osłonięte od północnego zachodu Półwyspem Skandynawskim, ale otwarte w części południowej, gdzie zaznaczają się znaczne i wszechstronne

¹ J. Moniak, *Geografia transportu morskiego*, Sopot 1965.

² J. Zaleski, *Ogólna geografia transportu morskiego w zarysie*, Warszawa 1978.