

Maciej Smętkowski

PRZEDSIĘBIORSTWO ZAGRANICZNE W OTOCZENIU LOKALNYM

Artykuł rozpatruje problematykę bezpośrednich inwestycji zagranicznych na płaszczyźnie lokalnej. Przedstawia przyczyny, które stoją za decyzją przedsiębiorstwa o umiędzynarodowieniu działalności, oraz kreśli obraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie. Następnie klasyfikuje bezpośrednie inwestycje zagraniczne pod kątem ich wpływu na gospodarkę lokalną, formułuje model wpływu inwestycji zagranicznej na układ lokalny, przedstawia potencjalne korzyści i zagrożenia wynikające z tych inwestycji. Ponadto artykuł omawia dotychczasowe wyniki badań nad lokalnymi aspektami inwestycji zagranicznych. Na tym tle przedstawia propozycję dalszych kierunków studiów w tym zakresie.

Globalizacja gospodarki światowej przyniosła dynamiczny wzrost wartości międzynarodowych przepływów kapitału, w tym także bezpośrednich inwestycji zagranicznych¹. Inwestycje te są postrzegane jako czynnik pozytywnie wpływający na rozwój gospodarczy krajów i regionów, w których zostały zlokalizowane. Dlatego też w ostatnich latach nieustannie rośnie konkurencja o ten rodzaj kapitału. Również Polska, począwszy od 1990 roku, wkroczyła na arenę tych zmagani i jak dotychczas przyciągnęła bezpośrednie inwestycje o wartości ponad 40 mld USD².

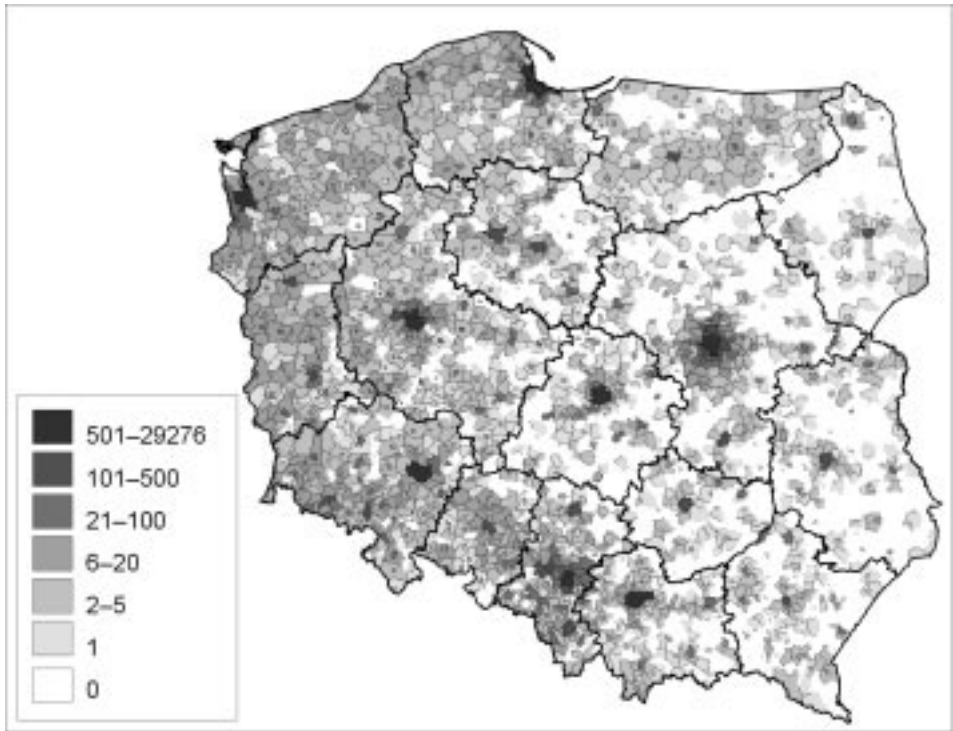
Jest rzeczą oczywistą, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne mają istotne znaczenie dla gospodarki lokalnej. Rozmiar ich wpływu jest uwarunkowany wieloma czynnikami i zależy między innymi od potencjału gospodarki lokalnej, przedmiotu inwestycji, formy zaangażowania kapitału. Nowa inwestycja odciska swoje piętno nie tylko na płaszczyźnie gospodarczej, ale także społecznej, kulturowej i środowiskowej danego układu lokalnego. Nie można przy tym *a priori* zakładać, że pojawienie się inwestora zagranicznego musi przynieść same korzyści. W przypadku niedopasowania inwestycji do struktur społeczno-gospodarczych układu lokalnego działalność przedsiębiorstwa zagranicznego może stanowić dla niego zagrożenie i prowadzić do destabilizacji.

Należy w tym miejscu postawić pytanie, na czym polega różnica między przedsiębiorstwem zagranicznym i krajowym. Zasadniczą różnicą jest powiązanie

¹ Według definicji OECD bezpośrednią inwestycją zagraniczną jest takie przedsięwzięcie, w którym zaangażowanie kapitałowe przedsiębiorstwa zagranicznego przekracza 10% wartości kapitału akcyjnego spółki.

² Według najnowszych danych Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych (PAIZ) do czerwca 2000 roku zainwestowano w Polskę 43,017 mld USD.

Mapa 1. Zarejestrowane spółki z udziałem kapitału zagranicznego do końca 1998 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych.

pierwszego z nich z firmą macierzystą zlokalizowaną za granicą. Niesie to za sobą cały szereg korzyści (ułatwiających funkcjonowanie przedsiębiorstwa), wśród których należy wymienić: łatwiejszy dostęp do kapitału, technologii i *know-how*, a także do ukształtowanych międzynarodowych sieci zaopatrzenia i zbytu. Z kolei przedsiębiorstwa krajowe, zwłaszcza działające w krajach rozwijających się, mają z reguły utrudniony dostęp do powyższych czynników produkcji, dysponują natomiast doświadczeniem w działalności na rynku lokalnym. Należy tym tłumaczyć stosunkowo częste przypadki tworzenia spółek *joint-venture*, które pozwalają na łączenie przewag przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych.

Zainteresowanie badaczy inwestycjami i przedsiębiorstwami zagranicznymi działającymi w Polsce ma kilka przyczyn. Po pierwsze, ze względu na szczupłość krajowych kapitałów firmy zagraniczne stają się coraz istotniejszym elementem gospodarki narodowej (w 1998 roku ich udział w wartości majątku trwałego wynosił 9,3%, zatrudnieni w nich stanowili 7,3% ogółu pracujących poza rolnictwem, a ich udział w sprzedaży eksportowej przekraczał 38,7%³).

³ Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Po drugie, można *a priori* założyć, że sposób prowadzenia działalności przez inwestorów zagranicznych w pewnych aspektach będzie różnić się do przyjętego przez polskie przedsiębiorstwa⁴. Po trzecie, przedsiębiorstwa zagraniczne działają już w większości polskich gmin. Szczególnym zainteresowaniem cieszą się wielkie aglomeracje i duże miasta (w tym zwłaszcza Warszawa, Poznań, Kraków, Gdańsk i Szczecin), regiony o historycznie uwarunkowanym bogactwie gospodarczym (Wielkopolska, Górny i Dolny Śląsk) oraz regiony położone w pobliżu kraju pochodzenia inwestora (Lubuskie, Zachodniopomorskie) (por. Dziemianowicz, 1995, s. 99–101).

1. Przyczyny bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Wśród wielu teorii wyjaśniających przyczyny bezpośrednich inwestycji zagranicznych na szczególną uwagę zasługuje eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej, sformułowana przez J.H. Dunninga (Budnikowski, Kaweczka-Wyrzykowska, 1996, s.128–130)⁵. Teoria ta wyróżnia trzy grupy czynników skłaniających przedsiębiorstwo do podjęcia działalności za granicą. Są to: przewaga przedsiębiorstwa wynikająca z jego specyfiki, przewaga związana z możliwością internacjonalizacji procesu gospodarowania, przewaga z tytułu lokalizacji działalności w danym kraju.

Z teorii tej wynika, że przedsiębiorstwo decydujące się na budowę zagranicznej filii to firma o silnej i ustabilizowanej pozycji na rynku kraju-siedziby, która dysponuje wieloma walorami, mogącymi stanowić podstawę osiągnięcia sukcesu poza granicami kraju. Przedsiębiorstwo liczy na to, że uruchomienie filii zagranicznej pozwoli mu osiągnąć wiele korzyści związanych z organizacją procesu produkcji w ramach transnarodowej korporacji. W związku z tym przy rozpatrywaniu potencjalnych zagranicznych lokalizacji wnikliwie oceniane są związane z tym szanse i zagrożenia.

2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie

W ostatnich latach dynamicznie rośnie wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w skali światowej. Proces ten ma wiele przyczyn, wśród których można wymienić m.in. stopniowe znoszenie barier w przepływie kapitału na skutek multi- i bilateralnych porozumień, przyśpieszenie procesów

⁴ Potwierdzają to także badania empiryczne firm zagranicznych. Wynika z nich, że duże przedsiębiorstwa zagraniczne dopasowują do warunków lokalnych politykę cenową, sieć zaopatrzenia i dystrybucji oraz (w mniejszym stopniu) rekrutację pracowników oraz proces produkcyjny. Natomiast wytwarzane produkty, kontrola jakości, styl zarządzania oraz szkolenia ujednolicane są według standardów firmy macierzystej. Firma macierzysta posiada decydujący głos przy podejmowaniu decyzji w niemal wszystkich wymienionych wyżej aspektach. Odzwierciedleniem tego wpływu jest skład kadry zarządzającej, która zwłaszcza w dużych firmach w przeważającej części składa się z obcokrajowców (por. Z. Sadowski, 1999, s. 134–137).

⁵ Por. też W. Dziemianowicz (1997, s. 24).

Tab. 1. Czynniki wpływające na decyzję o internacjonalizacji produkcji przedsiębiorstwa

<ol style="list-style-type: none">1. Walory przedsiębiorstwa możliwe do spożytkowania za granicą kraju-siedziby:<ul style="list-style-type: none">• wielkość przedsiębiorstwa,• pozycja monopolistyczna,• marka,• unikatowa technologia,• potencjał badawczy,• zasoby kwalifikowanej siły roboczej,• zasoby wysoko kwalifikowanej kadry menedżerskiej.2. Korzyści z możliwości internacjonalizacji procesu gospodarowania:<ul style="list-style-type: none">• obniżenie kosztów produkcji w wyniku zwiększania skali produkcji,• obniżenie kosztów w wyniku rozłożenia niektórych kosztów (np. marketingu) na większą produkcję,• uniknięcie kosztów prawnej ochrony własności,• możliwość manipulowania cenami w obrocie między filią a centralą (np. dla uniknięcia czy zmniejszenia podatków).3. Korzyści i zagrożenia związane z lokalizacją części działalności przedsiębiorstwa za granicą:<ul style="list-style-type: none">• ceny czynników produkcji (płace i stopa procentowa),• jakość czynników produkcji (np. kwalifikacje i wydajność siły roboczej),• dostępność komunikacyjna i koszty transportu,• ustawodawstwo regulujące działalność obcego kapitału,• wielkość rynku i możliwość lokowania na nim produktu finalnego,• polityka handlowa prowadzona w kraju ewentualnej filii,• stopień podobieństwa kulturowego (język, alfabet, religia),• stosunek społeczeństwa do obecności obcego kapitału.
--

Źródło: A. Budnikowski, B. Kawecka-Wyrzykowska (1996, s. 129).

integracyjnych o zasięgu kontynentalnym oraz zmiany polityki ekonomicznej, zmierzające w kierunku ograniczenia roli państwa w gospodarce i prywatyzacji państwowych gałęzi przemysłu.

Kolejny już (dziesiąty) Światowy Raport Inwestycyjny, ogłoszony przez Konferencję ONZ do spraw Handlu i Rozwoju (UNCTAD), zawiera szereg wskaźników, pozwalających określić wielkość i znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla gospodarki światowej (por. UNCTAD, 2000). W 1999 roku bezpośrednie inwestycje zagraniczne osiągnęły poziom 865 mld USD i wzrosły w porównaniu do roku 1998 o około 27,3%. Globalizacja gospodarki światowej była dodatkowo wzmacniana przez działalność 63 tys. transnarodowych korporacji, posiadających 690 tys. filii zagranicznych. Sprzedaż w tych filiach osiągnęła 13,5 biliona USD i dwukrotnie przewyższyła wartość światowego eksportu. Z kolei wartość produkcji wytworzonej w zagranicznych oddziałach korporacji transnarodowych przekroczyła 3 biliony USD, co stanowiło blisko 10% produktu światowego brutto. W ostatnich latach zauważalne jest zwiększanie tempa fuzji i przejęć (wzrost wartości

o około 35% w porównaniu do 1998 roku), co sprzyja tworzeniu się coraz większych światowych koncernów. Wartość aktywów zagranicznych 10 największych pod tym względem koncernów wynosiła ponad 0,5 biliona USD (łącznie zaangażowanie kapitałowe firm za granicą szacowano na 17,5 bln USD), a zatrudnienie w ich zagranicznych filiach przekraczało 1,2 mln osób. W pierwszej dziesiątce dominowały firmy amerykańskie. Poza nimi znalazły się tutaj firmy z Japonii, Niemiec, Szwajcarii oraz Wielkiej Brytanii i Holandii. Największe koncerny zajmowały się przede wszystkim wydobywaniem, przetwórstwem i dystrybucją ropy naftowej, a także produkcją samochodów oraz urządzeń elektronicznych i komputerów.

Trzeba przy tym zauważyć, że kierunki przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych nie są równomierne. Większość inwestycji – około 73,5% – lokowana jest w krajach wysoko rozwiniętych. Do liderów należą państwa Unii Europejskiej (35%) oraz Stany Zjednoczone (32%). Dużo mniejszy jest

Tab. 2. Wybrane wskaźniki inwestycji zagranicznych i produkcji międzynarodowej

Wskaźnik	Wartość w mld USD		Stopa rocznego przyrostu w % w 1999
	1990	1999	
Bezpośrednie inwestycje zagraniczne	209	865	27,3
Łączna wartość BIZ	1 761	4 772	18,8
Międzynarodowe fuzje i przejęcia	151	720	35,4
Wartość sprzedaży w zagranicznych filiach	5 503	13 564 ^a	17,8 ^a
Wartość produkcji w zagranicznych filiach	1 419	3 045 ^a	17,1 ^a
Wartość zagranicznych aktywów	5 706	17 680 ^a	19,8 ^a
Zatrudnieni w zagranicznych filiach w tys.	23 605	40 538 ^a	11,9 ^a
Wartość światowego eksportu	4 173	6 892 ^b	3,0 ^b
Wartość produktu światowego brutto	21 473	30 551 ^b	6,0 ^b

Źródło: UNCTAD (2000, s. 4).

^a dane szacunkowe na podstawie okresu 1982–1997,

^b prognoza.

udział Japonii (ok.1,5%), która chroni własny rynek przed działalnością zagranicznych firm. Natomiast na kraje rozwijające się przypada tylko około 26,5 % zainwestowanego kapitału. Wśród tej grupy największą popularnością cieszą się kraje azjatyckie, w tym zwłaszcza Chiny z Hongkongiem oraz „tygrysy gospodarcze” Azji Południowo-Wschodniej: Korea Południowa, Singapur, Tajwan oraz Malezja. Zauważalny w ostatnich latach relatywny spadek udziału tej części świata w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych należy tłumaczyć ostatnim kryzysem gospodarczym. Natomiast coraz większe znaczenie na mapie przepływów inwestycji zagranicznych zdobywa Ameryka Łacińska z Karaibami, która przyciągnęła 11% inwestycji, głównie firm amerykańskich. Na tym tle Europa Środkowa i Wschodnia z około 2,5-procentowym udziałem wypada bardzo słabo. Należy jednak przypuszczać, że w ciągu najbliższych lat na skutek ustabilizowania sytuacji w regionie nastąpi zwiększenie zaangażowania kapitału zagranicznego, co ma już miejsce w najlepiej rozwiniętych krajach tego regionu, m.in. w Czechach, Polsce i na Węgrzech.

3. Klasyfikacja bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Pod pojęciem „bezpośredniej inwestycji zagranicznej” kryje się całe spektrum możliwości stworzenia nowego podmiotu gospodarczego za granicą. Wydaje się, że właśnie sposób zaangażowania kapitału oraz przedmiot inwestycji mają największe znaczenie przy prognozowaniu skutków przedsięwzięcia dla gospodarki lokalnej. Nie oznacza to, że są jedynymi czynnikami określającymi znaczenie inwestycji dla danego układu lokalnego. Oprócz nich należy wymienić cechy własne danego układu lokalnego, a także inne cechy przedsiębiorstwa, takie jak np. jego wielkość, nowoczesność oraz stopień zależności od firmy macierzystej.

Upraszczając, należy przyjąć, że z jednej strony dla gospodarki lokalnej największe znaczenie mają inwestycje realizowane od podstaw, gdyż związane są z nimi większe efekty mnożnikowe na etapie realizacji inwestycji. Z reguły w przypadku przedsięwzięcia na bazie istniejącego majątku zakres prac związanych z dopasowaniem przedsiębiorstwa do potrzeb inwestora jest węższy, a tym samym poniesione nakłady są niższe. Z drugiej strony wielkość wpływu inwestycji zagranicznej na układ lokalny zależy od jej przedmiotu. I tak stosunkowo największe znaczenie mają inwestycje w działalności produkcyjnej, które mogą prowadzić do znacznego ożywienia gospodarczego gminy lub powiatu, na terenie których są zlokalizowane. W przypadku inwestycji w branży handlowej (w tym zwłaszcza budowy dużych centrów handlowych) układ lokalny traktuje się przede wszystkim jako rynek zbytu, a ożywienie gospodarcze jest nieznaczne. Jeszcze mniejszą rolę dla gospodarki lokalnej w ujęciu bezpośrednim odgrywają inwestycje związane z usługami finansowymi. Jednak pośrednio ich znaczenie, szczególnie w mniejszych ośrodkach miejskich, może przejawiać się wzrostem atrakcyjności gospodarczej tych układów. Wydaje się jednak, że tego rodzaju inwestycje mają zazwyczaj charakter

wtórny, tzn. że następują wskutek ożywienia gospodarczego, a nie że są jego przyczyną.

Tab. 3. Potencjalny wpływ inwestycji zagranicznych na gospodarkę lokalną⁶

Sposób zaangażowania kapitału/przedmiot inwestycji	Działalność produkcyjna	Działalność w usługach finansowych	Działalność handlowa
Inwestycja od podstaw	M/m +++	M +	M ++
Inwestycja oparta na istniejącym majątku trwałym (prywatyzacja lub spółka <i>joint-venture</i> z polskim przedsiębiorstwem)	M/m +++/>++	M +/>o	X

Miejsce inwestycji: M – miasto powyżej 100 tys. mieszkańców,
m – miasto poniżej 100 tys. mieszkańców lub wieś,

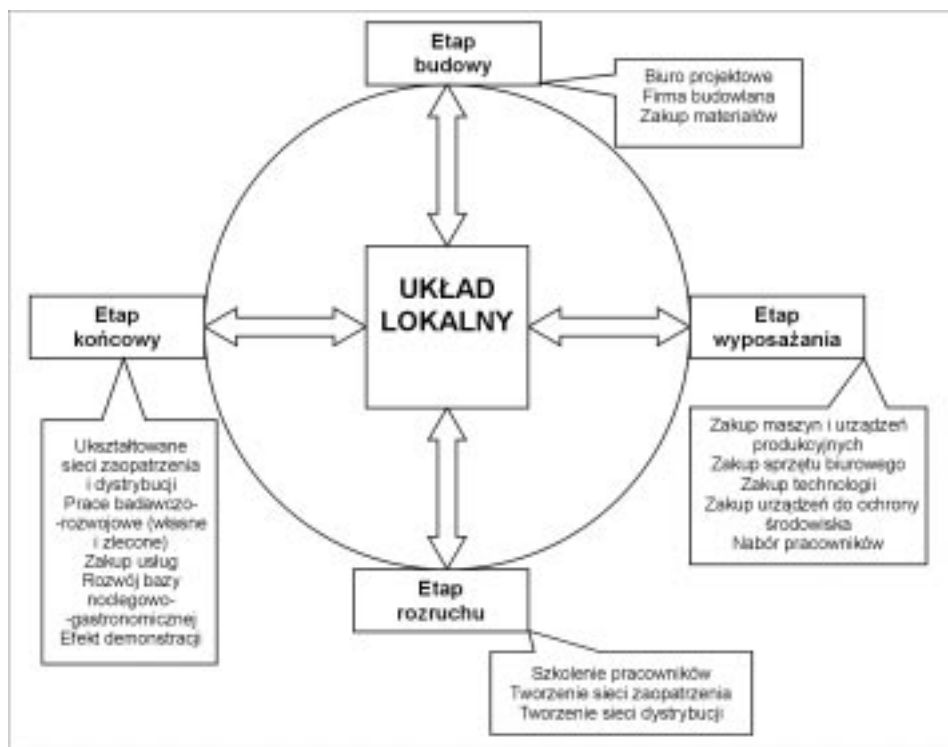
+++ duże znaczenie dla gospodarki lokalnej,
++ średnie znaczenie dla gospodarki lokalnej,
+ małe znaczenie dla gospodarki lokalnej,
o brak znaczenia dla gospodarki lokalnej,
X rodzaj, który występuje bardzo rzadko.

Warto uważnie przyjrzeć się potencjalnie najkorzystniejszemu dla gospodarki lokalnej rodzajowi inwestycji zagranicznej – inwestycji realizowanej od podstaw w działalności produkcyjnej. Poniżej podjęto próbę przedstawienia wszystkich potencjalnych efektów mnożnikowych związanych z taką inwestycją, w szczególności tych, które mają największe znaczenie dla układu lokalnego. Podział procesu inwestycyjnego na poszczególne etapy pozwala na dokładniejsze przedstawienie wpływu inwestycji zagranicznej na gospodarkę lokalną⁷. Należy zauważyć, że na każdym z nich nowa inwestycja stwarza różnorodne szanse dla układu lokalnego, począwszy od zaangażowania lokalnych biur projektowych, firm budowlanych oraz producentów lub dostawców maszyn i sprzętu, przez poprawę sytuacji na rynku pracy oraz wzrost jakości miejs-

⁶ Klasyfikacja obejmuje tylko najczęstsze rodzaje inwestycji zagranicznych realizowanych w Polsce. Według danych PAIZ-u do 1999 roku inwestycje skupiały się przede wszystkim w działalności produkcyjnej, pośrednictwie finansowym oraz handlu – odpowiednio 44%, 20% i 9% zainwestowanego kapitału. Na pozostałe działy przypadło zaledwie 27% kapitału, w tym stosunkowo najwięcej na budownictwo i transport (po około 5%). Jednocześnie według szacunków około 40% bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce była realizowana od podstaw (*greenfield investment*).

⁷ Trzeba tu zwrócić uwagę, że sam proces inwestycyjny poprzedzony jest etapem zainteresowania inwestora gminą. Etap ten obejmuje szereg działań (takich jak np. działania promocyjne, informacyjne, przygotowanie oferty inwestycyjnej), podejmowanych przez władze lokalne w celu skłonienia przedsiębiorstwa zagranicznego do inwestycji na terenie gminy.

Rys. 2. Potencjalny wpływ inwestycji zagranicznej, realizowanej od podstaw, na układ lokalny



Źródło: opracowanie własne.

cowych zasobów siły roboczej dzięki inwestycjom w kapitał ludzki⁸, do ożywienia gospodarczego związanego z włączeniem miejscowych firm w sieci zaopatrzenia i zbytu przedsiębiorstwa, zakupem usług⁹ lokalnych firm oraz ze współpracą z regionalnymi ośrodkami badawczo-rozwojowymi. Z kolei sukces przedsięwzięcia może przyczynić się do wzrostu zainteresowania układem lokalnym wśród innych inwestorów (efekt demonstracji). Ogólnie rzecz ujmując – im wyższy poziom rozwoju układu lokalnego oraz im większa aktywność lokalnych środowisk gospodarczych, tym większa szansa na trwałe włączenie nowego przedsiębiorstwa w lokalną gospodarkę¹⁰.

⁸ Według wyników ankiety PAIZ-u, przeprowadzonej wśród największych inwestorów zagranicznych, w 40% firm przeszkolono ponad 75% kadry kierowniczej, a w 25% firm ponad 75% ogółu wszystkich pracowników (Olesiński, 1999). Natomiast – jak wykazały badania W. Dziemianowicza (1997) – w Olsztyńskich Fabrykach Mebli po przejęciu przez niemiecką firmę MMI nastąpiły zmiany w strukturze zatrudnionych – zmniejszył się znacznie udział osób z wykształceniem podstawowym na rzecz osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym.

⁹ Należy tu wymienić między innymi usługi związane ze sprzętaniem, ochroną mienia, transportem, pośrednictwem finansowym, obsługą biznesu, a także kurierskie itd.

¹⁰ Szerzej na temat wpływu inwestycji realizowanych od podstaw na układ lokalny (w:) M. Smeńkowski (2000, s. 104–120).

4. Bilans potencjalnych korzyści i strat

Realizacja nowej inwestycji zagranicznej jest zazwyczaj korzystna dla danego układu lokalnego¹¹. Tym niemniej w określonych sytuacjach działalność dużego inwestora zagranicznego może mieć negatywny wpływ na gospodarkę lokalną. Największe potencjalne zagrożenia mogą wystąpić na dwóch płaszczyznach:

- społecznej – negatywny wpływ przedsiębiorstwa na rynek pracy w wyniku redukcji zatrudnienia, wymuszonej koniecznością dopasowania firmy do wymogów rynku, bądź ograniczenia zatrudnienia w innych firmach lokalnych na skutek wzrostu konkurencji lub drenażu ich najlepiej wykwalifikowanych pracowników,

Tab. 4. Potencjalne szanse i zagrożenia dla układu lokalnego, wynikające z inwestycji zagranicznej

Korzyści	Zagrożenia
Rynek pracy	
Zwiększenie liczby miejsc pracy	Redukcja zatrudnienia
Wzrost kwalifikacji pracowników	Drenaż pracowników z innych firm
Gospodarka	
Ożywienie gospodarcze	Wzrost konkurencji i upadek firm lokalnych
Efekt demonstracji	Efekt enklawy
Technologia	
Wprowadzanie nowoczesnych technologii	Napływ „brudnych technologii”
Prowadzenie prac badawczo-rozwojowych	Uzależnienie od importu technologii
Środowisko naturalne	
Poprawa stanu środowiska	Wzrost zanieczyszczenia środowiska
Kontakty zagraniczne	
Rozwój kontaktów z zagranicą	Wzrost niechęci społeczności lokalnej do innych narodów z powodu przekonania o wykorzystywaniu Polaków

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Błuszkowski, Garlicki (1995), Dziemianowicz (1997) s. 32–39.

¹¹ Szanse, jakie nowa inwestycja stwarza dla układu lokalnego, omówiono wyżej na przykładzie inwestycji realizowanej od podstaw w działalności produkcyjnej.

- ekonomiczno-technologicznej – zwiększona konkurencja może prowadzić do upadku niezdolnych jej sprostać przedsiębiorstw. Po drugie, mogą pojawić się negatywne następstwa związane z wystąpieniem efektu enklawy w przypadku braku kontaktów gospodarczych między przedsiębiorstwem a układem lokalnym. Z kolei zastosowanie przestarzałej technologii, wycofanej z kraju macierzystego inwestora, może stanowić zagrożenie dla środowiska naturalnego. Ponadto istnieje niebezpieczeństwo uzależnienia układu lokalnego od importu technologii w przypadku nieprowadzenia przez przedsiębiorstwo własnych prac badawczo-rozwojowych oraz braku współpracy z regionalnymi ośrodkami badawczymi.

5. Przedsiębiorstwo zagraniczne w świetle badań empirycznych

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski jest przedmiotem zainteresowania wielu instytucji publicznych, w tym zwłaszcza Narodowego Banku Polskiego, Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych i Głównego Urzędu Statystycznego. Instytucje te prowadzą niezależny monitoring napływu kapitału zagranicznego, co pozwala określić zarówno skalę, jak i przejawy tego zjawiska, choć stosowanie różnych metodologii utrudnia uzyskanie syntetycznego obrazu inwestycji zagranicznych w Polsce. Ponadto wpływ kapitału zagranicznego na gospodarkę Polski był i jest przedmiotem wielu analiz w skali makroekonomicznej¹². Tym niemniej dotychczas, mimo dużego zainteresowania kapitałem zagranicznym, nie prowadzono kompleksowych badań empirycznych, pozwalających na określenie znaczenia kapitału zagranicznego dla układów regionalnych i lokalnych¹³. Badania ograniczały się do analizy ściśle określonych przekrojów (np. przedsiębiorstwa z udziałem kapitału niemieckiego, działające w województwach zachodnich, inwestorzy, którzy zainwestowali ponad 1 mln USD, inwestorzy zagraniczni uczestniczący w procesie prywatyzacji) lub też studiów przypadku pojedynczych inwestycji. W świetle ich wyników można podjąć próbę (obarczoną pewnymi błędami ze względu na różną metodologię badań) przedstawienia obrazu przedsiębiorstwa zagranicznego widzianego z perspektywy lokalnej.

Lokalizacja

Najczęściej badanymi zagadnieniami były przyczyny, które skłoniły przedsiębiorstwo zagraniczne do inwestycji w Polsce, oraz kryteria wyboru miejsca lokalizacji na terenie kraju. Odzwierciedla to dwustopniowy proces decyzyjny, jaki zachodzi w przedsiębiorstwie podejmującym decyzje o umiędzynarodo-

¹² Por. np. B. Durka (1999); Z. Olesiński (1998); Z. Sadowski (1999).

¹³ Na wyróżnienie zasługuje praca W. Dziemianowicza (1997), która analizuje wpływ kapitału zagranicznego na strukturę gospodarczą Polski w ujęciu przestrzennym, jak również – na zasadzie studium przypadku – wpływ inwestycji na gospodarkę jednego z dawnych województw przy jednoczesnym uwzględnieniu aspektów lokalnych.

wieniu produkcji¹⁴. W świetle przeprowadzonych badań najważniejsze motywy skłaniające do inwestowania w Polsce wyglądają następująco (Błuszkowski, Garlicki, 1995):

- Polska jest postrzegana przez inwestorów zagranicznych jako duży rynek zbytu, jak również jako miejsce ekspansji na rynki innych państw regionu – Europy Środkowej i Wschodniej,
- znaczącą zachętą są niższe niż w krajach wysoko rozwiniętych koszty pracy,
- inwestując w Polsce, firma poprawia swoją pozycję konkurencyjną.

W przypadku przedsiębiorstw niemieckich działających w zachodniej części kraju istotna okazuje się geograficzna bliskość miejsca lokalizacji i siedziby firmy macierzystej (Kalka, 1997). Natomiast wyraźnie mniejsze znaczenie mają związki osobiste i rodzinne z Polską (ERES/LRD, 2000).

Inne są przyczyny wyboru konkretnego miejsca lokalizacji. Szczególną rolę odgrywają tu wcześniejsze związki przedsiębiorcy z regionem, w którym zlokalizowano inwestycję, lub też związek z tym regionem polskiego partnera. Bardzo ważna jest przy tym dostępność miejsca lokalizacji inwestycji, wyrażająca się położeniem na tle sieci transportowej. W dalszej kolejności inwestorzy zwracają uwagę na wielkość podaży siły roboczej oraz jej cenę. Atutem są również wolne powierzchnie produkcyjne, magazynowe i biurowe, które umożliwiają ominięcie najtrudniejszego etapu inwestycji, czyli budowy nowego obiektu (Błuszkowski, Garlicki, 1995).

Inwestorzy wskazują również na szereg barier, które utrudniają zrealizowanie zaplanowanego przedsięwzięcia. Do najistotniejszych z nich zaliczają (Błuszkowski, Garlicki, 1995):

- ograniczoną siłę nabywczą ludności oraz niewielki rozmiar rynku lokalnego,
- słabość infrastruktury rynkowej (banki, łączność, komunikacja).

Na etapie realizacji inwestycji pojawiają się kolejne problemy, związane zwłaszcza z naborem odpowiednich pracowników i przekonaniem ich do celów firmy oraz ze skomplikowanymi wymogami administracyjno-prawnymi (Błuszkowski, Garlicki, 1995). Dla dużych przedsiębiorstw szczególnie dokuczliwy jest brak niezbędnej do prowadzenia działalności infrastruktury oraz problemy związane z aparatem biurokratycznym (Wolniak, 1997). Na wysoki poziom biurokracji zwracają także uwagę przedsiębiorcy niemieccy (ERES/LRD, 2000). W przypadku firm z udziałem kapitału niemieckiego działających w Polsce zachodniej podstawowy problem to znalezienie odpowiednich pracowników. Na drugie miejsce wysuwa się zorganizowanie sieci zaopatrzenia przedsiębiorstwa i stanowiąca niejako pochodną wyżej wymienionych barier – trudność przy wyborze miejsca lokalizacji firmy (Kalka, 1997).

Przedmiotem badań był również sposób zaangażowania kapitału w Polsce. Inwestorzy, którzy realizowali inwestycje od podstaw, podkreślali, że umożliwia im to realizację rozwoju według własnej strategii i tym samym lepszą integrację z firmą macierzystą. Ponadto w niektórych przypadkach inwestorzy

¹⁴ Por. W. Dziemianowicz (1998, s. 221).

Tab. 5. Zestawienie wybranych badań empirycznych nad kapitałem zagranicznym

Autor	Cel badań	Rok bad. /publ.	Przedmiot badań	Forma badań
J. Błuszkowski J. Garlicki	Przedstawienie obrazu spółek z udziałem zagranicznym na tle środowiska lokalnego ze strony inwestorów zagranicznych oraz przedstawicieli władz lokalnych.	1995/1996	Badania przeprowadzono w 106 gminach z uwzględnieniem reprezentatywności rozmieszczenia geograficznego, typu gminy oraz wielkości inwestora zagranicznego.	Trzy kwestionariusze w każdej gminie – menedżerowie dwóch spółek zagranicznych oraz przedstawiciele władz lokalnych.
R. Wolniak Z. Sadowski (red.)	Opinie inwestorów zagranicznych o warunkach inwestowania w Polsce.	1997/1998	Badania przeprowadzono w 250 firmach z listy największych inwestorów zagranicznych PAIZ.	Ankieta pocztowa. Tylko 28 odpowiedzi – stopa zwrotu 11,2%.
M. Jarosz (red.)	Rola kapitału zagranicznego w prywatyzacji przedsiębiorstw.	1995/1996	Badania przeprowadzono w 51 firmach ze 101 sprywatyzowanymi przy udziale kapitału zagranicznego.	Karta informacyjna i kwestionariusz uzupełnione o badania środowiska lokalnego. W miejscowościach poniżej 100 tys. mieszkańców (27) wywiady z aktorami lokalnymi.
P. Kalka (red.)	Identyfikacja inwestycji niemieckich w zachodnich województwach przygranicznych.	1995/1997	Badania przeprowadzono w 260 z 715 firm z udziałem kapitału niemieckiego, działających w województwach przygranicznych.	Wywiady kwestionariuszowe. W 84 firmach badanych pod kątem innowacyjności ankieta pocztowa (23) oraz wywiady kwestionariuszowe (61).
W. Dziemianowicz	Wpływ inwestycji zagranicznej na procesy gospodarcze i społeczne w miejscu lokalizacji.	1996/1997	Przedsiębiorstwo MMI z udziałem kapitału niemieckiego, działające w województwie olsztyńskim.	Studium przypadku.
ERES/LRDP	Badania przedsiębiorstw z udziałem kapitału niemieckiego, działających w Polsce.	2000	Badania przeprowadzono w 1500 losowo wybranych firmach z 5100 firmami z udziałem (powyżej 10%) kapitału niemieckiego, działających w Polsce.	Ankieta pocztowa: 370 odpowiedzi – stopa zwrotu 25%.

Źródło: opracowanie własne.

nie znajdowali w Polsce odpowiedniego partnera lub zakładu, który mogliby kupić, zwłaszcza jeśli wiązałyby się to z koniecznością prowadzenia pertraktacji ze związkami zawodowymi¹⁵. Natomiast ci, którzy zdecydowali się na zakup istniejącego przedsiębiorstwa, podkreślali zalety w postaci szybszego wejścia na rynek dzięki przejęciu majątku produkcyjnego i kadry zarządzającej oraz istniejących sieci zaopatrzenia i dystrybucji (Wolniak, 1997).

Relacje z władzami i społecznościami lokalnymi

Kolejnym zagadnieniem szeroko poruszonym w badaniach były relacje inwestorów zagranicznych z władzami lokalnymi.

Przedsiębiorcy proszeni o ocenę źródeł pomocy podkreślali znaczenie wsparcia otrzymywanego od władz lokalnych. Cenili je wyżej niż pomoc wyspecjalizowanych agencji rządowych i organizacji przedsiębiorców (Błuszkowski, Garlicki, 1995). Dla dużych firm szczególne znaczenie miała pomoc uzyskana od firm konsultingowych (Wolniak, 1997). Tym niemniej dla firm najważniejszym źródłem informacji o regionie były bądź własne doświadczenie, bądź informacje otrzymane od polskiego partnera. Firmy niekorzystnie oceniały działania władz lokalnych, mające na celu pozyskiwanie inwestorów zagranicznych. Według nich działania te koncentrowały się niemal wyłącznie na sferze informacyjnej (Błuszkowski, Garlicki, 1995).

Stosunki przedsiębiorstw zagranicznych z władzami lokalnymi postrzegane są zazwyczaj jako dobre lub obojętne. Źródła problemów to między innymi niejasność przepisów prawnych oraz niedotrzymywanie terminów przez urzędników. Za działania, które stymulują rozwój firm zagranicznych, inwestorzy uważali tworzenie planów rozwoju lokalnego i regionalnego oraz inwestycje infrastrukturalne w ochronę środowiska, sieć transportową, służbę zdrowia i edukację, a także doszkalanie pracowników (Błuszkowski, Garlicki, 1995).

W przypadku badań spółek prywatyzowanych przy udziale kapitału zagranicznego częściowe potwierdzenie znalazła hipoteza o „rozdzieleniu wspólną przestrzenią” (Swianiewicz, 1995), oznaczająca brak silniejszych kontaktów między władzami lokalnymi a przedsiębiorstwem. Tylko część władz samorządowych brała czynny udział w procesie przekształcenia przedsiębiorstwa, a późniejsze kontakty ze sprywatyzowanym przedsiębiorstwem miały zazwyczaj charakter sporadyczny. Z drugiej strony przedsiębiorstwa tylko w niewielkim zakresie włączały się w życie miasta. Ich zaangażowanie wyrażało się pomocą przy organizacji imprez kulturalnych i akcji charytatywnych oraz uczestnictwem w ogólnomiejskich inwestycjach (przedsięwzięcia te dotyczyły

¹⁵ Proces tworzenia spółki z udziałem kapitału zagranicznego na bazie istniejącego przedsiębiorstwa może składać się z kilku etapów: określenie sposobu powstania spółki, uzyskanie zgody urzędów administracji państwowej, ustalenie wartości majątków wnoszonych przez obie strony oraz przełamanie trudności związanych z oporem części załogi (por. przykład MMI International – Dziemianowicz, 1997, s. 135).

następujących dziedzin: kultury, ochrony zdrowia i oświaty, w mniejszym stopniu gospodarki komunalnej, przy niemal całkowitym braku wsparcia dla inwestycji w infrastrukturę drogową¹⁶). Firmy przy podejmowaniu tych działań kierowały się przede wszystkim patriotyzmem lokalnym i dbałością o swój pozytywny wizerunek.

Warunki prowadzenia działalności

W badaniach interesowano się również oceną przez firmy warunków do prowadzenia działalności gospodarczej. Wyniki badań potwierdziły powszechne przekonanie o słabości usługowo-infrastrukturalnej polskich gmin. Firmy zagraniczne odczuwały brak usług biznesowych, w tym zwłaszcza związanych z pomocą przy znajdowaniu partnerów handlowych. Według nich niedostateczny był zakres informacji o polskiej gospodarce, a także o środowisku lokalnym i firmach świadczących usługi biznesowe (firmach konsultingowych, marketingowych i reklamowych). Równie surowo oceniano stan infrastruktury technicznej, głównie łączności telefonicznej i faksowej (Błuszkowski, Garlicki, 1995). Późniejsze badania (Dziemianowicz, Lubieniecka, 1999) odnotowały zmianę opinii inwestorów zagranicznych o infrastrukturze lokalnej. Poprawę zauważono przede wszystkim w odniesieniu do infrastruktury telekomunikacyjnej, co było wynikiem wzrostu konkurencji na rynku i pojawienia się telefonii bezprzewodowej. Lepsze noty otrzymała również infrastruktura bankowa, którą coraz więcej inwestorów uznawało za dobrą. Natomiast wciąż słabo oceniany był stan infrastruktury drogowej.

Rynki zaopatrzenia i zbytu

Jak wynika z najnowszych badań nad spółkami z udziałem kapitału niemieckiego (ERES/LRDP, 2000), przedsiębiorstwa te zaopatrywały się głównie na rynku krajowym, jakkolwiek aż 70% z nich importowało potrzebne surowce i komponenty. Prawie połowa badanych firm pozytywnie oceniała polskich dostawców, zwłaszcza w kategorii terminowości dostaw oraz jakości oferowanych produktów. Część z nich zwracała jednak uwagę na liczne słabości polskich firm, takie jak stosowanie przestarzałych technologii, niską jakość produktów oraz brak umiejętności marketingowych. Struktura sprzedaży przedsiębiorstw zagranicznych z udziałem kapitału niemieckiego rozpatrywana w aspekcie przestrzennym była bardzo zbliżona do struktury zaopatrzenia. Blisko 2/3 firm eksportowało swoje produkty lub usługi, w tym co dziesiąta w całości. Z kolei na rynek lokalny trafiały towary 40% firm, przy czym udział tego rynku nie przekraczał zwykle 20% ogólnej wartości sprzedaży. Przeprowadzone badania nie potwierdziły hipotezy o „enklawowym charak-

¹⁶ Podobne wnioski płyną z ankiety PAIZ-u, przeprowadzonej w latach 1997–1998 wśród największych inwestorów zagranicznych.

terze” działalności przedsiębiorstw z udziałem kapitału niemieckiego. Firmy te przejawiały stosunkowo duże zainteresowanie rynkiem lokalnym zarówno w aspekcie zaopatrzenia, jak i zbytu.

Nowoczesność i innowacyjność przedsiębiorstw

Duże firmy zagraniczne działające w Polsce pozytywnie oceniały stosowane technologie. Tym niemniej przedsiębiorstwa te nie były chętne do angażowania się w prace badawczo-rozwojowe, a tym samym do współpracy z polskimi jednostkami naukowo-badawczymi. Nakłady na badania lub rozwój ponoszono przede wszystkim za granicą (Wolniak, 1997). Badania przeprowadzone wśród firm z udziałem kapitału niemieckiego dowiodły, że tylko 9% przedsiębiorstw prowadziło w Polsce prace badawczo-rozwojowe (ERES/LRDP, 2000).

Potwierdzeniem przedstawionych wyżej tez są również wyniki badań nad stopniem innowacyjność firm z udziałem kapitału niemieckiego, działających w Polsce zachodniej. Innowacyjność przedsiębiorstw niemieckich była zbliżona do innowacyjności przedsiębiorstw polskich. W przypadku firm niemieckich większy udział w strukturze stosowanych innowacji miały wyroby nowe, na poziomie rynku światowego i krajowego, a w przypadku polskich – wyroby modernizowane oraz udoskonalone technologie wytwarzania. Wśród źródeł inspiracji innowacyjnej największą rolę odgrywali uczestnicy rynku, w tym zwłaszcza odbiorcy, natomiast marginalną – ośrodki badawczo-rozwojowe. Ponadto niewiele przedsiębiorstw niemieckich prowadziło prace badawczo-rozwojowe we własnym zakresie, a jeszcze mniej miało wydzielone działy zajmujące się tymi badaniami (Kalka, 1997).

6. Kierunki dalszych badań

Dotychczasowe badania lokalnych aspektów działalności przedsiębiorstw zagranicznych miały stosunkowo fragmentaryczny charakter. Obraz przedsiębiorstwa zagranicznego, jaki otrzymano w wyniku zestawienia ich rezultatów, jest niepełny. Dlatego też powinny być kontynuowane dalsze studia zmierzające w kierunku:

- weryfikacji przytoczonego wyżej modelu wpływu inwestycji zagranicznej realizowanej od podstaw na gospodarkę lokalną, w tym głównie pod kątem stwarzanych przez inwestycje szans i zagrożeń,
- analizy stopnia aktywizacji gospodarki lokalnej przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne w zależności od rodzaju inwestycji,
- badania wpływu technologii wybranej przez przedsiębiorstwo zagraniczne na układ lokalny,
- badania wpływu przedsiębiorstwa zagranicznego na układ lokalny w kontekście poziomu rozwoju gospodarczego regionu,
- analizy porównawczej przedsiębiorstw polskich i zagranicznych w celu przedstawienia ewentualnych różnic.

Należy podkreślić, że lepsze zrozumienie zasad funkcjonowania przedsiębiorstw zagranicznych oraz ich wpływu na układy regionalne i lokalne będzie miało duże walory praktyczne. Między innymi pozwoli samorządom regionalnym i lokalnym przygotować lepsze (maksymalizujące potencjalne korzyści) strategie pozyskiwania kapitału zagranicznego.

Literatura

- Błuszkowski J., Garlicki J., 1995, *Spółki z udziałem kapitału zagranicznego w środowisku lokalnym*, Warszawa: Centrum Badań Marketingowych INDICATOR.
- Budnikowski A., Kawecka-Wyrzykowska B. (red.), 1996, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa: PWE.
- Durka B. (red.), 1999, *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa: Instytut Koniunktur i Handlu Zagranicznego.
- Dziemianowicz W., 1997, *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce*, Warszawa: EUROREG UW.
- Dziemianowicz W., 1998, „Rola władz samorządowych w stymulowaniu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych” (w:) Z. Oleksiński (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa: PWE.
- Dziemianowicz W. (red.), 1999, *Inwestycje zagraniczne w gminie*, Warszawa: Skigraf.
- Dziemianowicz W., Lubieniecka M., 1999, „Major foreign investors on the investment climate in Poland” (w:) *The List of Major Foreign Investment in Poland – June 1999*, Warszawa: PAIZ.
- Jarosz M. (red.), 1996, *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Kalka P. (red.), 1997, *Inwestycje niemieckie w zachodnich województwach przygranicznych Polski*, Poznań: Wydawnictwo Instytutu Zachodniego.
- ERES/LRDP, 2000, *Analysis of the Results and Prospects for International Trade in the Border Regions of Western Poland within the Context of Poland's Integration within the European Union – chapter II*. Raport z badań.
- Oleksiński Z. (red.), 1998, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa: PWE.
- Oleksiński Z., 1999, „Inwestorzy zagraniczni w środowisku lokalnym” (w:) B. Durka (red.), 1999, *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa: Instytut Koniunktur i Handlu Zagranicznego.
- Sadowski Z. (red.), 1999, *Kapitał zagraniczny w Polsce. Warunki działania*, Warszawa: PTE.
- Smętkowski M., 2000, „Suwalska specjalna strefa ekonomiczna” (w:) E. Kryńska (red.), *Polskie specjalne strefy ekonomiczne – zamierzenia i efekty*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Swianiewicz P., 1996, „Inwestorzy zagraniczni i władza lokalna – rozdzieleni wspólną przestrzenią?” (w:) M. Jarosz, 1996, *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.

UNCTAD, 2000, *World Investment Report 2000; Cross-Border Merges and Acquisitions and Development*, New York–Genève.

Wolniak R., 1999, „Ocena funkcjonowania w Polsce przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego” (w:) Z. Sadowski (red.), 1999, *Kapitał zagraniczny w Polsce. Warunki działania*, Warszawa: PTE.