

Alicja Zakrzewska-Póltorak

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

POLITYKA PAŃSTWA WOBEC ZAGRANICZNYCH INWESTORÓW W POLSCE Z UWZGLĘDNIENIEM JEJ WPŁYWU NA LOKALIZACJĘ BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI NA DOLNYM ŚLĄSKU*

Celem artykułu jest wskazanie znaczenia polityki państwa wobec inwestorów zagranicznych w Polsce dla decyzji dotyczących lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W artykule przedstawiono dynamikę zmian napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1988-2004, determinanty napływu oraz scharakteryzowano politykę wobec inwestorów zagranicznych w Polsce (typy instrumentów, podstawy prawne, instytucje zaangażowane). Wnioski odniesiono do wybranych przykładów lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych na Dolnym Śląsku.

1. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski i jego główne determinanty

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne¹ pojawiły się w Polsce na szerszą skalę po 1989 r., kiedy to dokonano znacznych ułatwień w zakresie podejmowania działalności gospodarczej przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego. Jednakże zrównanie praw

* Praca naukowa finansowana ze środków Komitetu Badań Naukowych w latach 2005-2006 jako projekt badawczy nr 1 H02C 066 28 nt. *Rozwój Dolnego Śląsku w latach 1995-2004 ze szczególnym uwzględnieniem roli bezpośrednich inwestycji zagranicznych.*

¹ Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w zamierzeniu inwestora mają charakter długoterminowy; głównym motywem ich podjęcia jest uzyskanie trwałego wpływu na przedsiębiorstwo działające w gospodarce innej niż gospodarka inwestora i kontroli nad nim.

podmiotów krajowych oraz podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego nastąpiło dopiero po wejściu w życie w 2000 r. ustawy Prawo działalności gospodarczej [DzU 1999 nr 101, poz. 1178, z późn. zm.]. Kontynuację prawodawstwa z tego zakresu stanowi obowiązująca obecnie Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej [DzU 2004 nr 173, poz. 1807, z późn. zm.], która zastąpiła wskazaną wyżej ustawę w sierpniu 2004 r.

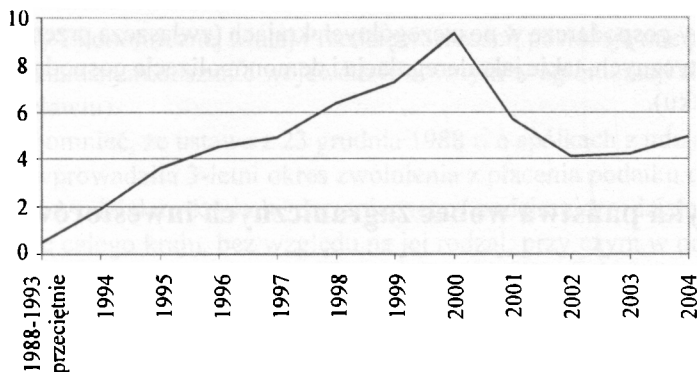
Po przełamaniu początkowej niepewności co do trwałego charakteru przemian oraz stabilizacji politycznej i społeczno-gospodarczej w Polsce inwestorzy zagraniczni zaczęli zwiększać swoje zaangażowanie w gospodarce. Jednym z ważniejszych czynników przyciągających kapitał zagraniczny stały się widoczne postępy w transformacji systemowej, połączone z wysokim tempem wzrostu gospodarczego oraz korzystnymi prognozami jego dynamiki w przyszłości. Innymi istotnymi elementami zachęcającymi inwestorów zagranicznych stały się proces prywatyzacji majątku publicznego oraz relatywnie niskie koszty produkcji, w tym koszty pracy. Pozytywnym impulsem do napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zwłaszcza z krajów UE, stało się podpisanie (1991), a następnie wejście w życie (1994) Układu Europejskiego ustanawiającego stowarzyszenie Polski z UE, w którym jednocześnie zapowiedziano pełne członkostwo w ugrupowaniu w przyszłości. Korzystny wpływ wywarło także uzyskiwanie przez Polskę członkostwa w organizacjach międzynarodowych, takich jak: Rada Europy, NATO, WTO czy OECD.

Zdecydowane zwiększenie napływu kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji do Polski rozpoczęło się w 1995 r. (por. rys. 1); roczny napływ wyniósł wtedy prawie 3,7 mld USD, przy czym kolejne lata charakteryzowały się dalszym stałym wzrostem tej wielkości.

Tendencja ta trwała do końca 2000 r. Był to rekordowy rok dla polskiej gospodarki pod względem wielkości napływających bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W roku tym według ONZ UNCTAD napłynęło do Polski w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych ponad 9,3 mld USD [World Investment... 2004, s. 371]. Według Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiIZ)² wartość ta była jeszcze wyższa i wyniosła ponad 10,6 mld USD.

Kolejne lata przyniosły znaczny spadek napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zarówno do Polski, jak i do wielu innych krajów na całym świecie. Podstawową przyczyną obniżenia dynamiki napływu było pogorszenie się koniunktury gospodarczej, powiązane bezpośrednio ze zmniejszeniem aktywności inwestycyjnej korporacji transnarodowych, przede wszystkim obniżeniem się liczby dokonywanych fuzji i przejęć, które stanowiły znaczny odsetek bezpośrednich inwestycji zagranicznych

² PAIiIZ (do lipca 2003 r. PAIZ – Polska Agencja Inwestycji Zagranicznych) gromadzi dane poprzez badania ankietowe skierowane do inwestorów zagranicznych posiadających udziały lub akcje stanowiące minimum 10% kapitału podstawowego poszczególnych spółek handlowych. Przy czym podmiotem badania są inwestorzy, którzy ulokowali w skali kraju powyżej 1 mln USD. Wartość kapitału wyrażona w walucie innej niż dolary amerykańskie przeliczana jest po kursie średniorocznym z poszczególnych lat inwestycji. Przeliczenia dokonuje inwestor, który udziela w ankiecie dobrowolnie informacji o zainwestowanych środkach i planach inwestycyjnych na przyszłość.



Rys. 1. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1988-2004 (w mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [World Investment... 2000, s. 283-287; 2002, s. 303-305; 2004, s. 367-371; Bardzo 2005, s. 14].

w latach wcześniejszych (w 2001 r. ponad 80% napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych [World Investment... 2003, s. 9]). W 2000 r. światowy napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych był szacowany według ONZ UNCTAD na prawie 1 390 mld USD, a w roku następnym na nieco ponad 817 mld USD; kolejne lata wiązały się z dalszym spadkiem tej wielkości. W 2004 r. była ona szacowana na prawie 612 mld USD, z czego w Unii Europejskiej zainwestowano w 2000 r. ponad 670 mld USD, ok. 357 mld USD w 2001 r. i zaledwie 165 mld USD w 2004³. W Stanach Zjednoczonych w 2000 r. 314 mld USD, w następnym 159,5 mld USD, a w 2004 r. ok. 121 mld USD (rok wcześniej mniej niż 30 mld USD). W Polsce w 2000 r. napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyniósł, jak już wspomiano, blisko 9,35 mld USD, w roku następnym ponad 5,7 mld USD, a w 2004 r. według wstępnych szacunków ok. 5-6 mld USD.

Podsumowując, należy podkreślić, że na rozmiary i kierunki przepływu strumieni kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach dziewięćdziesiątych XX w. (przed kryzysem koniunkturalnym) oddziaływały, obok różnych zachęt wobec inwestorów zagranicznych stosowanych przez władze poszczególnych krajów, przede wszystkim następujące czynniki [Liberda 1999, s. 37]:

1) zmiany w gospodarce światowej (w tym przede wszystkim: liberalizacja zasad prowadzenia działalności gospodarczej i przepływu czynników produkcji, związana z postępującym procesem globalizacji gospodarki światowej),

2) zmiany w strategiach korporacji transnarodowych, głównych podmiotów dokonujących bezpośrednich inwestycji zagranicznych (poszukiwanie możliwości obniżenia kosztów – inwestycje w krajach gospodarek wschodzących, tzw. *emerging markets*, oraz wzmożone tendencje do fuzji i przejęć przede wszystkim w celu utrzymania i zwiększenia udziałów w rynku zbytu),

³ Dane ONZ UNCTAD.

3) reformy gospodarcze w poszczególnych krajach (zwłaszcza przemiany w krajach postkomunistycznych, takie jak: deregulacja i demonopolizacja gospodarek oraz prywatyzacja majątku).

2. Polityka państwa wobec zagranicznych inwestorów w Polsce

W miarę osłabienia tempa wzrostu gospodarczego i napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na początku XXI w. szczególnego wymiaru nabrało prowadzenie polityki wobec inwestorów zagranicznych. Działania takie podejmowane są również w Polsce. Jednakże należy podkreślić, że wciąż brak jest kompleksowych, jednoznacznie sformułowanych założeń tej polityki; z określeniem, jakich inwestorów chcemy przyciągnąć i na jakie atuty naszego kraju i poszczególnych jego regionów stawiamy.

Po okresie, kiedy inwestorów zagranicznych zachęcały ciągły rozwój mechanizmów i instytucji gospodarki rynkowej oraz wysokie tempo wzrostu gospodarczego, koniecznością stało się położenie większego nacisku na precyzyjne zastosowanie instrumentów polityki ekonomicznej, co przyczyniłoby się do przyciągnięcia i utrzymania inwestycji zagranicznych. Polityka taka powinna m.in. zapobiegać wybiórczej lokalizacji kapitału zagranicznego pod względem geograficznym i rodzajowym, która prowadzi do narastania dysproporcji między obszarami stosunkowo wysoko rozwiniętymi i rozwijającymi się lub opóźnionymi w rozwoju.

Cechy charakterystyczne struktury lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce na przykładzie woj. dolnośląskiego przedstawiono poniżej. Kapitał zagraniczny w postaci inwestycji bezpośrednich lokowany jest przede wszystkim:

1) w pobliżu granicy kraju inwestora (inwestycje niemieckie na Dolnym Śląsku są bardziej liczne niż w regionach, które nie leżą bezpośrednio przy granicy zachodniej naszego kraju),

2) w dużych miastach i obszarach metropolitalnych (wybierane są Wrocław i gminy przyległe, przede wszystkim: Kobierzyce, Długołęka, Święta Katarzyna, oraz średnie i małe miasta leżące w obrębie wrocławskiego obszaru metropolitalnego: Oława, Oleśnica, Kąty Wrocławskie, Brzeg Dolny, Trzebnica, Środa Śląska, Jelcz-Laskowice⁴),

3) tam, gdzie doszło do przejęcia dużego przedsiębiorstwa (np. we Wrocławiu: Pafawag – obecny właściciel Bombardier Transportation, Pollena Wrocław – Cussons, Polar – Whirpool, Wrozamet – Fagor, Viscoplast– 3M, Browary Piast – Calsberg itd.⁵),

4) tam, gdzie występują ulgi finansowe i fiskalne (dotyczy to obszarów leżących na terenach specjalnych stref ekonomicznych: Legnickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Invest-Park” oraz Kamiennogórskiej

⁴ W dwóch ostatnich czynnikami przysądającym stało się zlokalizowanie na ich terenach podstrefy specjalnych stref ekonomicznych.

⁵ W wielu wypadkach we Wrocławiu pozostawiono jedynie oddziały, przenosząc centrale przede wszystkim do Warszawy.

Specjalnej Strefy Ekonomicznej Małej Przedsiębiorczości; posiadają one podstrefy rozmieszczone na znacznym obszarze województwa, w tym w aglomeracji wrocławskiej i w samym Wrocławiu).

Warto przypomnieć, że ustawa z 23 grudnia 1988 r. o spółkach z udziałem kapitału zagranicznego wprowadziła 3-letni okres zwolnienia z płacenia podatku dochodowego przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego, podejmujące działalność gospodarczą na terenie całego kraju, bez względu na jej rodzaj, przy czym w preferowanych dziedzinach można było uzyskać dodatkowy okres zwolnienia lub ulgi. Zasadę tę zniosła ustawa o spółkach z udziałem zagranicznym z dnia 14 czerwca 1991 r.

Obecnie zwolnienia te dotyczą jedynie lokalizacji na terenach specjalnych stref ekonomicznych, które będą funkcjonowały do 2017 r. Możliwe jest tworzenie nowych podstref w już istniejących strefach, jeśli nie spowoduje to zwiększenia obszarów objętych strefami powyżej 8000 ha z obecnych 6638 ha (dane z maja 2005 r. [Stankiewicz 2005, s. B1]), stąd obserwuje się przenoszenie podstref w obrębie regionów zgodnie z zapotrzebowaniem konkretnych inwestorów. Miało to miejsce np. w pierwszej połowie 2005 r. w obrębie Legnickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej na rzecz Środy Śląskiej kosztem terenów podstrefy w obrębie Legnickiego Pola i gminy Krzywa.

Instrumentarium polityki wobec inwestycji zagranicznych można klasyfikować w podziale na:

1) narzędzia prawne (regulacje dotyczące zasad zakładania, prowadzenia i likwidacji działalności przez podmioty gospodarcze na terenie kraju, przepisy dotyczące ochrony własności intelektualnej, warunków pracy i ochrony środowiska itd.),

2) bodźce finansowe i fiskalne (zachęcające do podjęcia lub kontynuacji działalności gospodarczej: ulgi i zwolnienia podatkowe, dopłaty do tworzonych miejsc pracy, kredyty preferencyjne, granty, poręczenia i gwarancje itd.),

3) narzędzia promocyjne i informacyjne (dostarczanie informacji o warunkach prowadzenia działalności w kraju, prowadzenie rozmów, negocjacji oraz propagowanie walorów kraju i jego poszczególnych regionów),

4) instrumenty inwestycyjne (oddziaływanie pośrednie, np. poprzez rozbudowę i modernizację infrastruktury technicznej, ekonomicznej i społecznej, uzbrajanie terenów pod inwestycje, dokwalifikowanie i przekwalifikowanie lokalnej siły roboczej itd.).

Najważniejsze akty prawne, określające warunki podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej w formie inwestycji bezpośrednich przez podmioty gospodarcze w Polsce, odnoszące się również do inwestorów zagranicznych, przedstawiono w tabeli 1. W zestawieniu nie ujęto przepisów szczegółowych, np. dotyczących rozwiązań podatkowych.

Do najważniejszych instytucji centralnych zaangażowanych w Polsce w politykę wobec inwestorów zagranicznych należą: PAIiIZ, ministerstwa, przede wszystkim Ministerstwo Gospodarki, oraz ambasady polskie za granicą i placówki dyplomatyczne poszczególnych państw w Polsce. Przy czym PAIiIZ jest instytucją, która ma koordynować całość działań związanych z pozyskiwaniem inwestorów zagranicznych; dąży się do

tego, aby spełniała ona wszystkie funkcje przewidziane w zakresie kontaktów z inwestorami na szczeblu krajowym. Do realizacji swoich zadań PAIiZ posiada w każdym województwie centrum obsługi inwestora, które stanowi punkt kontaktowy w przypadku mniejszych inwestorów, których nie obsługuje osobiście.

Tabela 1. Wybrane instrumenty prawne polityki wobec inwestorów zagranicznych w Polsce

Podstawa prawna	Źródło
Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej	DzU 2004 nr 173, poz. 1807, z późn. zm.
Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. Przepisy wprowadzające ustawę o swobodzie działalności gospodarczej	DzU 2004 nr 173, poz. 1808
Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych	DzU 2000 nr 94, poz. 1037, z późn. zm.
Ustawa z dnia 20 marca 2002 r. o finansowym wspieraniu inwestycji	DzU 2002 nr 41, poz. 363, z późn. zm.
Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych	DzU 1994 nr 123, poz. 600, z późn. zm.
Ustawa o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej z dnia 30 kwietnia 2004 r. (zastąpiła wcześniejszą Ustawę o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej z dnia 27 lipca 2002 r.)	DzU 2004 nr 123, poz. 1291
Rozporządzenie Ministra Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 12 września 2003 r. w sprawie szczegółowych kryteriów udzielania wsparcia finansowego nowej inwestycji oraz rozporządzenia nowelizujące:	DzU 2003 nr 165, poz. 1600
– Rozporządzenie Ministra Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 8 stycznia 2004 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowych kryteriów udzielania wsparcia finansowego nowej inwestycji	DzU 2004 nr 6, poz. 53
– Rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 31 maja 2004 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowych kryteriów udzielania wsparcia finansowego nowej inwestycji	DzU 2004 nr 123, poz. 1295
Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 1 września 2004 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej (obowiązujące do dnia 31 grudnia 2006 r.)	DzU 2004 nr 200, poz. 2049-2051
Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym	DzU 2003 nr 80, poz. 717, z późn. zm.
Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. Prawo dewizowe	DzU 2002 nr 141, poz. 1178, z późn. zm.
Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 3 września 2002 r. w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych wraz z Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 15 kwietnia 2004 r. zmieniającym rozporządzenie w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych	DzU 2002 nr 154, poz. 1273; DzU 2004 nr 73, poz. 658

Źródło: opracowanie własne.

Misją PAIiIZ jest „działanie na rzecz zwiększania napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, co przyczynia się do pobudzania krajowej gospodarki” [O PAIiIZ... 2005]. Działania, które podejmuje PAIiIZ, obejmują:

- 1) zachęcanie inwestorów zagranicznych do lokowania kapitału w Polsce;
- 2) przeprowadzanie inwestorów przez procedury administracyjne i prawne, występujące w trakcie realizacji projektu inwestycyjnego, poprzez zapewnienie:
 - szybkiego dostępu do kompleksowej informacji dotyczącej inwestycyjnego otoczenia gospodarczo-prawnego,
 - pomocy w znalezieniu partnerów lub dostawców,
 - pomocy w podjęciu decyzji o lokalizacji inwestycji,
 - wsparcia w poszczególnych fazach procesu inwestycyjnego;
- 3) kreowanie pozytywnego wizerunku Polski w świecie;
- 4) promowanie polskich produktów i usług.

Ponadto PAIiIZ pełni funkcje: krajowego punktu kontaktowego OECD, sekretariatu Polsko-Japońskiego Komitetu Gospodarczego oraz sekretariatu Promotion Network Poland.

3. Polska jako importer bezpośrednich inwestycji zagranicznych – perspektywy na przyszłość

Przy sprzyjającej, efektywnej polityce wobec inwestorów zagranicznych Polska ma szansę stać się jednym z największych w Europie Środkowej i Wschodniej⁶ importerów kapitału zagranicznego w tej formie. Potwierdzają to badania prowadzone przez międzynarodowe instytucje. Według autorów raportu agencji konsultingowej The Boston Consulting Group, wszystkie transnarodowe przedsiębiorstwa przemysłowe powinny w najbliższym czasie rozważyć przeniesienie przynajmniej niektórych ogniw łańcucha produkcyjnego do krajów, które konkurują niższymi kosztami produkcji, m.in. do Polski. Znaczna przewaga konkurencyjna w zakresie kosztów utrzyma się co najmniej do 2009 r. [Capturing Global... 2004, s. 21]. Według ich obliczeń produkcja w Polsce, po uwzględnieniu wyższych kosztów logistycznych, może być średnio o 30% tańsza niż w Niemczech, o 26% w porównaniu z Wielką Brytanią i Francją, o 25% w stosunku do Irlandii i o 24% w odniesieniu do Hiszpanii [http://www.bcg.com.pl 2004].

Do podobnych wniosków doszli autorzy raportu opracowanego przez ONZ UNCTAD i firmę doradczą Roland Berger Strategy Consultants. Zgodnie z wynikami ich badań, przedsiębiorstwa z Europy Zachodniej (głównie z Wielkiej Brytanii, Niemczech i krajów Beneluksu), które przeniosły swoje oddziały do krajów Europy Środkowej i Wschodniej, w wyniku tych działań zredukowały koszty o 20-30%, przy czym często towarzyszyła temu poprawa jakości, przede wszystkim świadczonych usług [Ole-

⁶ Europa Środkowa i Wschodnia obejmuje – w rozumieniu ONZ UNCTAD – 19 krajów: Albanie, Białoruś, Bośnię i Hercegowinę, Bułgarię, Chorwację, Czechy, Estonię, Jugosławię, Litwę, Łotwę, Macedonię, Mołdawię, Polskę, Rosję, Rumunię, Słowację, Słowenię, Ukrainę i Węgry.

siński 2004, s. 12]. Także według raportów Economist Intelligence Unit region Europy Środkowej i Wschodniej, w tym Polska, jest uważany za najbardziej konkurencyjny dla inwestycji bezpośrednich wśród tzw. rynków wschodzących, m.in. ze względu na niskie ryzyko kryzysu walutowego.

Z kolei badania przeprowadzone w 2002 r. przez ONZ UNCTAD, AFII (The Invest in France Agency) i firmę konsultingową Andersen wykazały, że 2/3 respondentów oczekiwało poprawy lub znaczącej poprawy perspektyw napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do krajów Europy Środkowo-Wschodniej w ciągu najbliższych 3-5 lat (do 2007 r.) [World Investment... 2002, s. 68]. W odniesieniu do żadnego innego regionu objętego badaniem nie zanotowano tak wysokiego odsetka pozytywnych odpowiedzi. 80% respondentów uważało, że najkorzystniejsze warunki do lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych istnieją kolejno: w Polsce, Czechach i Rosji, na Węgrzech i w Słowacji.

Podobne wyniki były rezultatem badań przeprowadzonych przez Agencję Wielostronną Gwarancji Inwestycji (MIGA), zgodnie z którymi najpopularniejsze wśród inwestorów zagranicznych są kolejno kraje: Polska, Czechy, Węgry i Rosja. MIGA wraz z Deloitte & Touche LLP przeprowadziły badania dotyczące motywów inwestycji bezpośrednich, z których wynikało, że: 77%⁷ respondentów (przedsiębiorstw ponadnarodowych) za najważniejszy motyw uznało dostęp do rynków zbytu, 64% stabilność społeczną i polityczną w kraju przyjmującym, 54% łatwość prowadzenia działalności gospodarczej, a 50% jakość oraz dostępność infrastruktury i zaplecza usługowego [Foreign Direct... 2002, s. 19]. Warunki te starają się spełniać jak najpełniej kraje Europy Środkowej i Wschodniej, w tym Polska.

4. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na Dolnym Śląsku

Na przykładzie lokalizacji inwestycji w regionie Dolnego Śląska można zauważyć, że w ciągu ostatnich kilku lat dominują dwa typy inwestycji zagranicznych. Są to inwestycje w przemyśle przetwórczym oraz inwestycje typu *off-shore*. *Offshoring*, czyli tworzenie europejskich lub światowych centrów usługowych, w tym rachunkowo-finansowych oraz logistycznych, przez przedsiębiorstwa ponadnarodowe i transnarodowe, staje się coraz bardziej popularny. Tego typu inwestycje nie wiążą się z dużymi nakładami inwestycyjnymi, lecz pozwalają na utworzenie często wielu tysięcy miejsc pracy. Przykładami mogą być centrum finansowo-księgowo, zlokalizowane we Wrocławiu przez korporację międzynarodową Hewlett Packard, czy centrum logistyczne, utworzone przez hiszpański koncern Fagor, głównego inwestora we Wroclawie. Tego typu przedsięwzięcia są bardzo ważne w warunkach ciągle utrzymującej się w Polsce wysokiej stopy bezrobocia; w tego typu centrach zatrudnienie znajdują jedynie osoby o wy-

⁷ Respondenci mogli wskazać więcej niż jeden motyw.

kształceniu co najmniej średnim lub wyższym, znające biegle przynajmniej jeden język obcy.

Drugą tendencję, o dłuższej tradycji, stanowi lokowanie kapitału zagranicznego w działalności produkcyjnej. Na Dolnym Śląsku dominuje on w branżach motoryzacyjnej i pokrewnych oraz sprzętu AGD. Poniżej przedstawiono kilka przykładów nowych inwestycji lub rozbudowy już prowadzonej działalności. Whirlpool, wytwórca sprzętu AGD pochodzenia amerykańskiego, który wykupił Polar (działa w podstrefie Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej we Wrocławiu), zwiększa swą produkcję. Pod koniec 2004 r. rozpoczął on modernizację zakładu produkcyjnego oraz tworzenie nowego centrum logistycznego na Europę Środkową i Wschodnią. Chce on zainwestować we Wrocławiu w ciągu najbliższych lat 100 mln USD [Żołnierczyk 2004]. Amerykańska firma Wabco, producent systemów hamulcowych, poszerza swą działalność produkcyjną we Wrocławiu. Do 2010 r. planuje zatrudnić dodatkowo 150 osób, obecnie zatrudnia 1200 [Gacki 2005]. Wspomiane już utworzenie w Środzie Śląskiej podstrefy Legnickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej spowodowało podjęcie inwestycji przez trzy niemieckie podmioty gospodarcze: Vorwerk Dichtunssysteme (planuje zatrudnić 225 osób), HMT (145 osób), Gotec Polska, firma już wcześniej obecna w Środzie Śląskiej, 250 osób [„Gazeta Wyborcza” z 6 maja 2005]. W Wałbrzyskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej inwestuje m.in. szwedzka firma Electrolux: 40 mln euro w Świdnicy – w fabrykę lodówek, która ma zatrudniać ok. 400 osób, i w Żarowie – w zakład produkujący drobny sprzęt gospodarstwa domowego; trzecia inwestycja tej firmy została rozpoczęta w Oławie. Powodzeniem cieszą się także tereny wałbrzyskiej strefy w Jelczu-Laskowicach, gdzie m.in. rozpoczyna działalność japońska firma Accuromm CE, należąca do grupy Fuji Seiko – inwestor ma zamiar w nowym zakładzie produkować narzędzia tnące do obróbki silników i skrzyni biegów. Jesienią 2004 r. w jelczańskiej podstrefie rozpoczęło działalność przedsiębiorstwo NTK Technical Ceramics Polska, które wytwarza ceramiczne płytki skrawające dla przemysłu motoryzacyjnego. Na początku 2005 r. budowę nowych fabryk w Wałbrzychu i Jelczu-Laskowicach rozpoczęła Faurecia, francuski producent elementów wyposażenia samochodowego, który przed rozbudową zatrudniał w Wałbrzychu 1300 osób [„Gazeta Wyborcza” z 13 stycznia 2005].

Decyzja o lokalizacji większości wymienionych inwestycji związana była z oferowaną inwestorom pomocą publiczną, stanowiącą część polityki państwa wobec inwestorów zagranicznych. Dla ich przyciągnięcia lub zatrzymania (rozszerzenia produkcji) oferowano przede wszystkim zwolnienia z podatków oraz dopłaty do nowo tworzonej miejsc pracy. Pomoc ta była często czynnikiem decydującym. Jednak jednocześnie coraz większego znaczenia nabierają czynniki o charakterze endogenicznym, co jest szczególnie istotne w kontekście dezaktywacji specjalnych stref ekonomicznych w 2017 r. Jak wskazują badania międzynarodowych instytucji i firm konsultingowych, coraz ważniejsze stają się możliwości do poczynienia dzięki inwestycji – nie w krótkim, lecz w średnim i długim okresie – oszczędności, związane z niższymi kosztami produkcji i dostępem do informacji oraz możliwościami poprawy wydajności pracy i jakości produ-

kowanych dóbr i usług. Zależą one od cech czynników produkcji, stanowiących zasób regionu, jak również od charakterystyki jego bliższego i dalszego otoczenia.

Literatura

- Barzdo T., *Ameryka znowu liderem*, „Gazeta Prawna” 2005 nr 8.
- Capturing Global Advantage: How Leading Industrial Companies Are Transforming Their Industries by Sourcing and Selling in China, India, and Other Low-Cost Countries, The Boston Consulting Group, Boston, kwiecień 2004; The Boston Consulting Group, czerwiec 2004. <http://www.bcg.com.pl/attachments/pdf/pub5.pdf>.
- Foreign Direct Investment Survey. A Study Conducted by the Multilateral Investment Guarantee Agency with the Assistance of Deloitte & Touche LLP, The World Bank Group/ MIGA, Washington, styczeń 2002.
- Gacki G., *Wabco inwestuje we Wrocławiu*, 2005, <http://www.polska.pl>.
- „Gazeta Wyborcza” z 13 stycznia 2005 r.
- „Gazeta Wyborcza” z 6 maja 2005 r.
- Liberda B., *Czynniki przyciągające zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Wnioski dla Polski z doświadczeń innych krajów*, [w:] *Kapitał zagraniczny w Polsce. Warunki działania*, red. Z. Sadowski, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 1999.
- Olesiński R., *Zyskują na redukcji kosztów*, „Gazeta Prawna” z 16-18 lipca 2004 r.
- O PAliZ*, <http://www.paiz.gov.pl>, 30 czerwca 2005.
- Stankiewicz M., *Konkurowanie o inwestorów*, „Rzeczpospolita” z 11 maja 2005 r.
- Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej (DzU 1999 nr 101, poz. 1178, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (DzU 2004 nr 173, poz. 1807, z późn. zm.).
- World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, UN, New York–Geneva 2000.
- World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, UN, New York–Geneva 2002.
- World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives, UN – UNCTAD, New York–Geneva 2003.
- World Investment Report 2004: The Shift Towards Services, UN, New York–Geneva 2004.
- Worth T., *Regional Trade Agreements and FDI*, „Economic Research Service” USDA.
- Żołnierczyk J., *Więcej niż za garść*, 4 października 2004, <http://www.biznespolska.pl>.

THE STATE POLICY TOWARDS FOREIGN INVESTORS IN POLAND AND ITS IMPACT ON LOCATION OF DIRECT INVESTMENT IN LOWER SILESIA REGION

Summary

The paper discusses the role of state policy towards foreign investors in Poland. The author presented dynamics of foreign direct investment inflows between 1989 and 2004, main determinants of inflow and instruments of state policy used to attract foreign investors. Conc usions were applied to case studies of foreign direct investment location in Lower Silesia. The region has become more and more attractive to foreign investors in the last several years. Not only due to state aid but also to its endogenous resources such as: human capital, educational potential and technical, economic and social infrastructure.