

# Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski



Bolesław Domański

# Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski



**Prawidłowości rozmieszczenia,  
uwarunkowania i skutki**

Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej  
Uniwersytetu Jagiellońskiego

Kraków 2001

Publikacja dofinansowana przez Komitet Badań Naukowych w ramach projektu badawczego pt. *Regionalne i lokalne zróżnicowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w przemyśle Polski* (projekt nr 0889/PO4/98/15)

Recenzent: prof. dr hab. Bronisław Kortus

Przygotowanie do druku: Pracownia Wydawnicza IGiGP UJ

Nadzór techniczny i projekt okładki: Marian Drażek

Projekt wydawniczy: Elżbieta Bilka-Wodecka

Skład i lamowanie: Małgorzata Ciemborowicz, Agnieszka Sobala-Gwosdz

Mapy: Krzysztof Gwosdz

Korekta: Maria Tlustochowska

Zdjęcie na okładce udostępniła firma Fiat Auto Poland S.A. w Bielsku-Białej

Wydawca i autor dziękują za udostępnienie zdjęć następującym firmom:

Alstom Power Sp. z o.o., Cementownia Chełm S.A., Cementownia Rudniki S.A., Fiat Auto Poland S.A., Firma Oponiarska Dębica S.A., Kopalnia i Zakład Przeróbczy Piasków Szklarskich Osiecznica Sp. z o.o., Opel Polska Sp. z o.o., Philips Lighting Poland S.A., Zakłady Włókien Chemicznych Stilon S.A. oraz Urzędowi Miasta Tychy

© Copyright by Bolesław Domański

Cracow 2001

Printed in Poland

ISBN 83-88424-10-6

Wydawca: Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego  
ul. Grodzka 64, 31-044 Kraków, tel. 422-47-03, fax 422-55-78

Druk wykonano z gotowych dostarczonych matryc.

Druk: Drukarnia MULTIPRESS, ul. Ślusarska 8, 31-709 Kraków, tel. 423-65-00



# Spis treści

<b>1 Cel i metody badań</b>	
Badania inwestycji zagranicznych w Polsce.....	9
Cele i zakres badań .....	10
Źródła, metody zbierania i opracowania danych.....	12
Sposób analizy i układ pracy .....	20

## Część I

### Wielkość i struktura inwestycji zagranicznych w przemyśle Polski

<b>2 Wielkość zaangażowania kapitału zagranicznego</b>	
Inwestycje ogółem.....	25
Inwestycje w zakłady nowe i istniejące .....	26
Zakłady zlikwidowane, sprzedane polskim inwestorom lub w budowie .....	28
<b>3 Okres rozpoczęcia inwestycji w Polsce .....</b>	<b>31</b>
<b>4 Rodzaj inwestora, wielkość nakładów oraz kapitałochłonność i pracochłonność inwestycji</b>	
Firmy ponadnarodowe, średni i mali inwestorzy oraz <i>venture capital</i> .....	35
Sposób wejścia inwestora oraz udział większościowy i mniejszościowy .....	47
Wielkość nakładów i zatrudnienia w zakładach.....	48
Kapitałochłonność i pracochłonność inwestycji oraz koszty pracy .....	50
<b>5 Struktura branżowa inwestycji</b>	
Inwestycje ogółem.....	53
Inwestycje <i>greenfield</i> .....	57
Struktura branżowa a rodzaj inwestora.....	59
<b>6 Rynki krajowe i zagraniczne oraz udział importu</b>	
Produkcja na eksport i rynek krajowy .....	61
Produkcja na eksport i rynek krajowy według branż i rodzaju inwestora .....	62
Produkcja na eksport i rynek krajowy według okresu rozpoczęcia inwestycji .....	64
Import i zaopatrzenie krajowe .....	65
Import według branż.....	65
Import a eksport.....	66

<b>7 Kraje pochodzenia kapitału</b>	
Inwestycje ogółem.....	69
Inwestycje w istniejące i nowe zakłady .....	73
Kraje pochodzenia kapitału a okres rozpoczęcia inwestycji .....	75
Kraje pochodzenia kapitału a branże.....	77
Kraje pochodzenia kapitału a eksport .....	81

## Część II

### Rozmieszczenie inwestycji zagranicznych w Polsce

<b>8 Ogólne rozmieszczenie kapitału zagranicznego</b>	
Przestrenny rozkład inwestycji według województw .....	85
Wielkość miejscowości.....	90
Położenie w stosunku do głównych ośrodków regionalnych .....	98
Położenie względem głównych dróg .....	103
Położenie względem przejść granicznych.....	108
Funkcje miejscowości.....	109
Uprzemysłowienie lokalne i regionalne .....	111
Atrakcyjność krajobrazowa i zagrożenia ekologiczne.....	119
Specjalne strefy ekonomiczne .....	120
Lokalizacja szczegółowa nowych fabryk w terenach zainwestowanych i „zielonych” .....	122
<b>9 Rozmieszczenie inwestycji a ich podstawowe cechy</b>	
Okres rozpoczęcia inwestycji w Polsce.....	125
Średni i mali inwestorzy oraz firmy ponadnarodowe.....	135
Inwestycje bardzo duże oraz średnie i małe.....	139
Kapitałochłonność i pracochłonność inwestycji.....	142
<b>10 Rozmieszczenie inwestycji a branże</b>	
Ogólne zróżnicowanie przestrzenne według działów EKD.....	147
Górnictwo i kopalnictwo .....	166
Produkcja artykułów spożywczych i napojów .....	170
Produkcja wyrobów tytoniowych .....	203
Produkcja tkanin .....	205
Produkcja odzieży.....	212
Produkcja obuwia, artykułów ze skór i toreb oraz garbowanie skór .....	220
Produkcja drewna i wyrobów z drewna (z wyjątkiem mebli) .....	224
Produkcja masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru .....	230
Działalność wydawnicza i poligrafia.....	238
Wytwarzanie produktów rafinacji ropy naftowej .....	247

Produkcja chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych .....	247
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych .....	265
Produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych .....	275
Produkcja metali.....	295
Produkcja metalowych wyrobów gotowych (bez maszyn i urządzeń) .....	299
Produkcja maszyn i urządzeń (bez elektrycznych).....	311
Produkcja maszyn biurowych i komputerów .....	319
Produkcja maszyn i aparatury elektrycznej .....	319
Produkcja sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej.....	329
Produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych .....	336
Produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep .....	339
Produkcja pozostałego sprzętu transportowego.....	353
Produkcja mebli i pozostała działalność produkcyjna .....	356
Zagospodarowanie odpadów.....	364
Zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę .....	366
<b>11 Rozmieszczenie inwestycji a eksport i import</b>	
Eksport .....	371
Import .....	373
<b>12 Rozmieszczenie inwestycji a kraje pochodzenia kapitału</b>	
Regionalne zróżnicowanie inwestycji.....	375
Regionalne zróżnicowanie inwestycji <i>greenfield</i> .....	380
Wielkość miejscowości i położenie w stosunku do głównych ośrodków regionalnych.....	384
Położenie względem autostrad i przejść granicznych.....	387
Specjalne strefy ekonomiczne .....	388
Lokalizacja nowych zakładów w terenach zainwestowanych i nie zainwestowanych .....	390

## Część III

### Lokalizacja nowych fabryk

<b>13 Wybór lokalizacji</b>	
Motywy inwestowania w Polsce.....	393
Przyczyny podjęcia budowy nowego zakładu .....	395
Proces wyboru lokalizacji ogólnej na terenie Polski .....	396
Znaczenie różnych czynników dla lokalizacji nowych fabryk w Polsce.....	399
Wpływ wybranych czynników lokalizacji .....	406
Rola władz lokalnych.....	415

<b>14 Ocena warunków uruchamiania i funkcjonowania zakładu</b>	
Trudności przy uruchamianiu zakładu .....	423
Ocena lokalizacji <i>ex post</i> .....	425

## Część IV Skutki inwestycji

<b>15 Wpływ na polską gospodarkę</b>	
Przepływy kapitału, bilans handlowy i inne skutki finansowe.....	433
Technologia i organizacja produkcji .....	437
Konkurencyjność przedsiębiorstw.....	439
Powiązania i relacje z innymi firmami.....	442
Zatrudnienie.....	447
Ogólny bilans skutków inwestycji zagranicznych .....	450
<b>16 Skutki lokalne i regionalne</b>	
Udział firm zagranicznych w przemyśle lokalnym .....	453
Wpływ na lokalny rynek pracy .....	457
Lokalne i regionalne powiązania gospodarcze .....	462
Pozostałe oddziaływanie na rozwój lokalny i regionalny .....	469
Inwestorzy zagraniczni a ekologia.....	473
Skutki lokalne i regionalne – ujęcie ogólne .....	475
<b>Wnioski</b> .....	481
Bibliografia .....	487
Summary .....	495
Spis tabel .....	499
List of tables.....	505
Spis rysunków .....	511
List of figures .....	477

---

---

## Cel i metody badań

### **BADANIA INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH W POLSCE**

Nowym zjawiskiem kształtującym procesy gospodarcze w Polsce po 1989 r. stały się inwestycje zagraniczne. Napływ kapitału z zagranicy zwiększał się przez całe lata 90., od 1996 r. przekraczając 5 mld USD rocznie i osiągając do końca 1999 r., według Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych, łączną wartość 39 mld USD. Największym odbiorcą bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest działalność przemysłowa. Znaczenie tych inwestycji jest trudne do przecenienia, stały się one przedmiotem licznych bardziej lub mniej szczegółowych badań.

Do najszerzych opracowań poświęconych tej problematyce należą prace zbiorowe pod redakcją B. Durki (1996, 1999), M. Jarosz (1996), M. Bąka i P. Kulawczuka (1996) oraz Z. Olesińskiego (1998). Analizowane są w nich z jednej strony uwarunkowania napływu kapitału zagranicznego do Polski, w tym motywy inwestorów oraz sposoby ich przyciągania, z drugiej natomiast różnorodne skutki inwestycji, w szczególności ich wpływ na przemiany strukturalne, konkurencyjność polskiej gospodarki i jej dynamikę, handel zagraniczny, poziom technologiczny i rynek pracy. Niektórzy autorzy skupiają uwagę na lokalnych warunkach i skutkach funkcjonowania firm z udziałem zagranicznym (m.in. Błuszkowski, Garlicki 1995; Olesiński 1999). Badane są także inwestycje w wybranych regionach lub miastach (np. Meissner, Borówka 1997; Gaczek, Manikowska 1998; Sobala-Gwosdz 2000; Wdowicka 2000), inwestorzy z wybranego kraju (np. Szromnik 1992; Małuszyńska 1996; Haas, Łoboda 1999), liczne są studia przypadków pojedynczych dużych lub średnich firm (np. Żerański 1996; Kupiec 1999; Dziemianowicz i in. 2000). Inwestycje na terenie Polski wchodzą ponadto w zakres szerszych badań nad zaangażowaniem kapitału zagranicznego w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (m.in. Dobosiewicz 1992; Michałak 1993; Witkowska 1996; Carter 1999).

Pomimo generalnie dużego zainteresowania inwestycjami zagranicznymi, nie podjęto dotąd zadowalającego opracowania problematyki ich przestrzennego zróżnicowania w Polsce. Zróżnicowanie to jest znaczne – inwestycje firm zagranicznych wykazują koncentrację w niektórych regionach kraju i w pewnych charakterystycznych układach lokalnych (typach miejscowości, obszarach metropolitalnych). Wynika stąd różnorodność skutków inwestycji zagranicznych w skali regionalnej i lokalnej. Najbardziej szczegółowej analizy regionalnego zróżnicowania aktywności inwestorów zagranicznych dokonał W. Dziemianowicz (1997), który nie ograniczył się do posłużenia się liczbą przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym ujętych na listach PAIZ, lecz wykorzystał również dane GUS o liczbie pracujących, wartości kapitału zakładowego i nakładach inwestycyjnych spółek z udziałem zagranicznym.

Wnioski na temat geograficznego zróżnicowania inwestycji opierają się zazwyczaj na danych wtórnych GUS lub PAIZ, zbieranych metodą przedsiębiorstw, a tym samym odnoszących się do położenia siedzib firm, a nie faktycznych miejsc lokalizacji ich działalności gospodarczej. Rozbieżność między miejscami produkcji, gdzie realizowane są nakłady inwestycyjne, a miejscami rejestracji firm, którym są one przypisywane, jest problemem szczególnie istotnym w przypadku dużych, wielozakładowych przedsiębiorstw przemysłowych. Warto zauważyć, że gros opracowań dotyczy ujmowanych łącznie inwestycji zagranicznych w całej gospodarce. Tymczasem prawidłowości rozmieszczenia i czynniki lokalizacji inwestycji w działalnościach tak odmiennych, jak handlowa, bankowa czy produkcyjna, istotnie się różnią. U podstaw niniejszych badań legło dążenie do poznania prawidłowości w rozmieszczeniu inwestycji zagranicznych w Polsce w działalność jednego rodzaju – przemysłową, ich uwarunkowań oraz skutków, przy dezagregacji przestrzennej na poziomie lokalizacji konkretnych zakładów. Przemysł przyciągnął jak dotąd największy kapitał, a inwestycje w nim mają szczególnie rozległe skutki gospodarcze i społeczne.

## CELE I ZAKRES BADAŃ

Można wskazać trzy grupy celów prezentowanej pracy:

- 1) szczegółowe poznanie prawidłowości w zakresie rozmieszczenia kapitału zagranicznego w przemyśle Polski w układzie regionalnym i lokalnym,
- 2) wyjaśnienie lokalizacji nowych zakładów firm zagranicznych (inwestycji *greenfield*),
- 3) ocena regionalnych i lokalnych skutków dużych zagranicznych inwestycji przemysłowych.

Szczególną uwagę poświęcono rozmieszczeniu inwestycji zagranicznych, posługując się miernikami wartości zainwestowanego kapitału oraz liczbą zatrudnionych. Mierniki te pozwalają uchwycić zróżnicowanie inwestycji i ich skutków lepiej niż liczba podmiotów zagranicznych, która zaciera wyjątkowy wpływ

największych inwestorów. Prawidłowości w zakresie rozmieszczenia inwestycji analizowano odrębnie według:

- 1) typu inwestycji (lokalizacji nowych fabryk oraz inwestycji w istniejące zakłady),
- 2) okresu ich rozpoczęcia,
- 3) rodzaju inwestora (koncernów ponadnarodowych, średnich i małych firm, funduszy *venture capital*),
- 4) wielkości nakładów (inwestycji bardzo dużych oraz średnich i małych),
- 5) inwestycji kapitałochłonnych i pracochłonnych,
- 6) branży (działu EKD),
- 7) orientacji rynkowej (eksportowej lub na rynek krajowy),
- 8) kraju pochodzenia kapitału.

Badanie układu przestrzennego ww. rodzajów inwestycji prowadzono według miejscowości (miast i wsi). Umożliwiło to określenie natężenia napływu kapitału do regionów gospodarczych kraju, województw i jednostek osadniczych różnych typów. Jednostki te analizowano ze względu na ich wielkość (liczbę mieszkańców), funkcje, poziom i cechy uprzemysłowienia oraz położenie w stosunku do wielkich miast (strefa podmiejska, strefa metropolitalna, obszary peryferyjne), usytuowanie względem głównych dróg i przejść granicznych.

Inwestycjami przemysłowymi zasługującymi na odrębne, szczegółowe potraktowanie są zakłady budowane od podstaw. Analizę rozmieszczenia inwestycji *greenfield* oraz cech miejsc ich lokalizacji uzupełniono w drugim etapie o wyniki wywiadów wśród dyrektorów firm, które podjęły w Polsce budowę nowych dużych fabryk. Stanowiło to podstawę do syntetycznej interpretacji czynników lokalizacji nowych zakładów.

W ramach wyjaśniania prawidłowości lokalizacji nowych fabryk przez firmy zagraniczne podjęto m. in. próbę weryfikacji następujących hipotez, sformułowanych na podstawie wcześniejszych badań zagranicznych i krajowych:

- 1) nowe inwestycje zagraniczne generalnie pogłębiają (utrwalają) istniejące zróżnicowanie międzyregionalne Polski poprzez wzmocnienie regionów najsilniejszych gospodarczo,
- 2) firmy zagraniczne przyczyniają się w Polsce do rozwoju nowych przestrzeni przemysłowych raczej w skali lokalnej (ośrodków przemysłowych) niż regionalnej (okręgów),
- 3) warunki infrastrukturalne oraz dostęp do specjalistycznych usług sprzyjają szczególnie lokalizacji w miastach i wsiach położonych w strefie podmiejskiej lub metropolitalnej głównych ośrodków regionalnych kraju,
- 4) istotny wpływ na wybór lokalizacji wywierają trasy przyszłych autostrad oraz istniejące główne drogi tranzytowe,
- 5) w zakresie czynników związanych z siłą roboczą większy wpływ mają przypisywane regionom postawy wobec pracy oraz aktywność związkowa i strajkowa w ostatnich latach niż koszty pracy (wysokość płac),
- 6) utrwalony wśród menedżerów negatywny stereotyp starych okręgów prze-

mysłowych, a zwłaszcza warunków infrastrukturalnych, ekologicznych i społecznych (roszczeniowe postawy pracowników, silne związki) ogranicza napływ inwestycji do tych obszarów,

- 7) polityka regionalna państwa realizowana za pomocą specjalnych stref ekonomicznych ma ograniczony wpływ na przyciąganie inwestycji zagranicznych do obszarów wysokiego bezrobocia,
- 8) znaczący wpływ na decyzje inwestorów mają działania władz gminnych, a zwłaszcza ich zdolność do szybkiego przygotowania kompetentnych informacji o terenie.

Ostatnią część badań stanowiła ocena skutków różnych rodzajów zagranicznych inwestycji przemysłowych w różnych regionach i jednostkach osadniczych. Skutki te podzielić można na wewnętrzne – powstające w przedsiębiorstwach będących przedmiotem inwestycji oraz zewnętrzne – oddziaływanie na inne podmioty, w tym lokalne (firmy, mieszkańców, samorząd). Przedmiotem zainteresowania były w szczególności skutki w zakresie:

- 1) rynku pracy (wpływ na liczbę, rodzaj i trwałość miejsc pracy, kształcenie kadry),
- 2) rozwoju i struktury gospodarki lokalnej (wpływ na wielkość produkcji, jakość wytwarzanych wyrobów, wprowadzanie nowych produktów i transfer technologii),
- 3) efektów mnożnikowych inwestycji związanych z powiązaniem produkcyjnymi i usługowymi (korzystanie z lokalnych lub regionalnych dostawców dóbr i usług),
- 4) warunków ekologicznych; obawa o transfer „brudnych” technologii stanowi najczęściej wymieniany przez władze lokalne potencjalny negatywny skutek inwestycji zagranicznych (Błuszkowski, Garlicki 1995).

## **ŹRÓDŁA, METODY ZBIERANIA I OPRACOWANIA DANYCH**

### **Definicja inwestycji bezpośrednich oraz źródła informacji**

Przedmiotem rozważań są w pracy zagraniczne inwestycje bezpośrednie (*foreign direct investment*), to znaczy takie, które mają na celu uzyskanie przez zagranicznego inwestora trwałego dochodu poprzez efektywny wpływ na decyzje miejscowego przedsiębiorstwa (Stępnia, Umiński 1993). Za miarę tego wpływu uznaje się zazwyczaj znaczący udział własnościowy inwestora w przedsiębiorstwie. Państwowa Agencja Inwestycji Zagranicznych, wzorując się na definicji OECD i zaleceniach EUROSTAT, przyjmuje za taki posiadanie co najmniej 10% akcji lub udziałów firmy (*European Community* 1992; OECD 1994). Na inwestycje bezpośrednie składają się wszelkie, spełniające powyższy warunek, transgraniczne



transfery kapitału między firmą-inwestorem a przedsiębiorstwem zależnym, stowarzyszonym lub filią, to jest środki zaangażowane w nabywanie akcji/udziałów, średnio- i długoterminowe pożyczki własne oraz zyski reinwestowane (zatrzymane) w firmie miejscowej. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie stanowią więc dla kraju importującego „szczególną formę dopływu kapitału nie powodującą stosunku kredytowo-dłużnego między stronami” (Dziworska, Szczeńsiak 1996).

Drugą, obok inwestycji bezpośrednich, zasadniczą formą napływu kapitału zagranicznego są inwestycje portfelowe, w przypadku których inwestorzy zainteresowani są osiągnięciem zysku z lokat kapitałowych bez istotnego zaangażowania się w kształtowanie przedsięwzięć gospodarczych i bez zamiaru uzyskania kontroli nad firmą. Przykładem inwestycji portfelowych może być posiadanie przez podmioty zagraniczne niewielkich pakietów akcji spółek notowanych na warszawskiej giełdzie. Środki zagraniczne przekazywane jako pożyczki lub granty, nie związane z objęciem przez podmiot zagraniczny akcji/udziałów polskich przedsiębiorstw, nie stanowią inwestycji ani bezpośrednich ani portfelowych.

Dane o wszystkich zarejestrowanych w Polsce przedsiębiorstwach zawiera system REGON Głównego Urzędu Statystycznego. Pozwala on uzyskać informacje o liczbie firm z kapitałem zagranicznym zarejestrowanych w poszczególnych rodzajach działalności w różnych miejscach. Interesujące nas firmy obejmują zagraniczne przedsiębiorstwa drobnej wytwórczości (tzw. firmy polonijne) działające na podstawie ustawy z 1982 r. oraz spółki prawa handlowego z udziałem zagranicznym funkcjonujące w oparciu o ustawę z 1991 r. Dane REGON nie podlegają odpowiedniej aktualizacji, obejmują więc m.in. firmy, które faktycznie nie podjęły działalności, zaprzestały jej lub prowadzą ją w innej dziedzinie niż podana w momencie rejestracji.

Informacje na temat wartości kapitału zakładowego/akcyjnego, sumy nakładów inwestycyjnych, przychodów i wyników finansowych, wartości majątku trwałego oraz liczby pracujących w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego podaje GUS na podstawie składanych przez nie sprawozdań statystycznych. Słabością tych danych jest to, że sprawozdania pochodzą od mniej niż połowy zarejestrowanych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. Co więcej, GUS zbiera informacje o firmach niezależnie od tego, czy spełniają one kryterium OECD (10% akcji/udziałów podmiotu zagranicznego), co nie pozwala oddzielić inwestycji bezpośrednich od portfelowych.

Definicję OECD stosuje Narodowy Bank Polski, który opiera się na bilansach bankowych transakcji (przepływów) zagranicznych oraz bilansach rocznych i rachunku zysków i strat przedsiębiorstw. Dane NBP, jako jedyne, obejmują nie tylko napływ kapitału do Polski, ale również straty i zobowiązania polskich spółek wobec zagranicznych inwestorów, pomijają natomiast aporty rzeczowe (zob. Sobota i in. 1999).

Specjalistyczną instytucją zajmującą się promocją i stałym monitorowaniem napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski jest Państwowa Agencja

Inwestycji Zagranicznych (PAIZ). Agencja prowadzi regularne badania ankietowe w firmach, wykorzystuje także zweryfikowane informacje prasowe, zagranicznych izb przemysłowo-handlowych i misji dyplomatycznych, władz lokalnych i regionalnych, zarządów stref ekonomicznych i Ministerstwa Skarbu. Skupia uwagę na inwestorach, którzy zaangażowali w Polsce co najmniej milion USD i opracowuje co pół roku listę największych inwestorów zagranicznych. Dane uzyskiwane przez PAIZ mają charakter nieoficjalny i udostępniane są dobrowolnie przez same firmy. Niesie to ze sobą niebezpieczeństwo, z jednej strony, pomijania inwestycji tych podmiotów, które w danym okresie nie zechciały udostępnić informacji, z drugiej, uwzględnienia nakładów, które nie spełniają warunków inwestycji bezpośrednich. Pierwsza z ww. sytuacji występuje, jak się wydaje, znacznie częściej. W sumie, z dostępnych danych zbiorczych na temat bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce dane PAIZ są niewątpliwie najpełniejsze i stosunkowo wiarygodne, jakkolwiek nie pokrywają całości inwestycji.

Należy zwrócić uwagę, że pierwotnym źródłem danych o inwestycjach zagranicznych są same firmy: przedsiębiorstwa będące przedmiotem owych inwestycji lub zaangażowani w nich inwestorzy. Z informacji pochodzących od firm korzystają PAIZ, GUS i NBP, firmy udostępniają je ponadto instytucjom badawczym, giełdzie, organizacjom i izmom gospodarczym, władzom lokalnym i regionalnym oraz prasie.

## **Zbieranie i weryfikacja danych o wartości inwestycji zagranicznych w niniejszych badaniach**

Przystępując do niniejszych badań, przyjęto: po pierwsze, wykorzystanie jak najszerszego zbioru źródeł informacji w celu uchwycenia jak największej części inwestycji bezpośrednich zrealizowanych w Polsce, po drugie, weryfikację uzyskanych danych poprzez porównanie informacji pochodzących z różnych źródeł, i po trzecie, ostrożne traktowanie doniesień prasowych nie potwierdzonych przez inne źródła, z tendencją do niedoszacowania raczej niż przeszacowania wartości inwestycji.

Postanowiono, że analizą statystyczną objęte zostaną przedsiębiorstwa, w których zagraniczne inwestycje bezpośrednie w produkcję przemysłową sięgają co najmniej 0,5 mln USD, oraz te, w których są one niższe, lecz pracuje w nich 50 lub więcej osób. Warunkiem uznania, że w przedsiębiorstwie miały miejsce bezpośrednie inwestycje zagraniczne, było posiadanie co najmniej 10% jego akcji/udziałów przez podmiot zagraniczny lub podmiot zarejestrowany w Polsce, w którym firmy zagraniczne były akcjonariuszem/udziałowcem większościowym. Tak więc analiza objęła także firmy z mniejszościowym udziałem zagranicznym, ale nie ich spółki zależne. Przedsiębiorstwa, których udziały przejęte zostały w drodze konwersji wierzytelności przez polskie banki z większościowym kapitałem zagranicznym, wzięto pod uwagę tylko wówczas, gdy przejęcie to nastąpiło w czasie, gdy bank należał już do podmiotu zagranicznego lub gdy miały tam miejsce późniejsze inwestycje banku, np. reinwestowanie zysków. Pominięto firmy, których

udziałowcami były zarejestrowane za granicą spółki polskich przedsiębiorstw.

Punkt wyjścia stanowiło zidentyfikowanie wszystkich firm, które mogły spełniać powyższe kryteria. Posłużono się w tym celu listami PAIZ, informacjami giełdowymi, szeroką analizą prasy gospodarczej (przede wszystkim *Rzeczpospolitej* i *Życia Gospodarczego*) i branżowej, bazami danych o przedsiębiorstwach Hoppenstedt Bonnier i TeleAdreson, informacjami uzyskanymi od izb gospodarczych różnych krajów w Polsce, funduszy *venture capital*, Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju (EBOiR), Międzynarodowej Korporacji Finansowej (MKF), podmiotów zarządzających specjalnymi strefami ekonomicznymi oraz od administracji lub agencji rozwoju 49 województw i wybranych gmin. Przygotowano w ten sposób listę 1682 firm, które objęto badaniami.

Na podstawie analizy wyżej wymienionych źródeł sporządzono bazę danych zawierającą informacje o zakładach przemysłowych, w których miały miejsce bezpośrednie inwestycje zagraniczne. W celu weryfikacji lub uzupełnienia danych w 1999 r. skierowano do 1595 firm ankietę z pytaniami o wartość zagranicznych inwestycji, liczbę pracujących i kilka innych podstawowych informacji. Uzyskano odpowiedzi 394 przedsiębiorstw, które posiadały 538 zakładów produkcyjnych i reprezentowały łącznie 32% kapitału zainwestowanego w Polsce. Odsetek zwrotów wyższy niż w większości badań tego typu wynikał m.in. z zagwarantowania firmom nie upubliczniania indywidualnych danych bez ich zgody<sup>1</sup>.

Wartości inwestycji podawane przez PAIZ i inne instytucje oraz ujawnione przez firmy w ankietach, wywiadach i oficjalnych materiałach prasowych porównywano ze sobą w celu weryfikacji. Jako potwierdzone przyjmowano wielkości nakładów zgodne z danymi PAIZ, wartościami kontraktów prywatyzacyjnych i zawartymi w nich zobowiązaniami inwestycyjnymi, danymi giełdowymi oraz raportami finansowymi funduszy *venture capital*, EBOiR i MKF. Podstawowy punkt odniesienia stanowiły dane PAIZ. Przyjęte wartości przewyższały nakłady podawane przez Agencję w sytuacji gdy te ostatnie nie były dla danego inwestora w ostatnich latach aktualizowane (zapewne z powodu odmowy udzielenia PAIZ informacji) lub w ogóle nie obejmowały inwestycji, na temat której uzyskano wiarygodne informacje z innych źródeł. W nielicznych przypadkach wartość inwestycji uznano za niższą od figurującej na liście PAIZ, gdy na podstawie dostępnych źródeł stwierdzono np., że jako nakłady zrealizowane do 1998 r. przyjęto tam plany inwestycyjne (dotyczyło to kilku fabryk w strefach ekonomicznych).

Niezwykle cennym źródłem był serwis giełdowy, zawierający informacje na temat kupna/sprzedaży akcji spółek publicznych oraz ich firm zależnych, jak również sprzedaży przedsiębiorstw przez Narodowe Fundusze Inwestycyjne. Podobną wartość miały oficjalne dane o sprzedaży przedsiębiorstw przez Skarb Pań-

---

<sup>1</sup> Podawane w pracy dane na temat indywidualnych firm pochodzą ze źródeł wtórnych, w niektórych przypadkach różnią się one nieco od bardziej precyzyjnych danych uzyskanych w firmach, wykorzystanych w analizie statystycznej.

stwa. Znaczenie, istotne zwłaszcza w przypadku spółek *joint venture*, miała wysokość kapitału zakładowego/akcyjnego, przy znanej wielkości udziałów zagranicznych. Weryfikacji danych o inwestycjach bezpośrednich w formie reinwestowania zysków służyło porównanie wysokości zysków, dywidend i nakładów inwestycyjnych firm z kapitałem zagranicznym. W przypadku budowy fabryk w specjalnych strefach ekonomicznych oddzielano nakłady poniesione do końca 1998 r. od planowanej docelowej wartości inwestycji.

W przypadku braku potwierdzenia wysokości nakładów inwestycyjnych podawanych w źródłach prasowych w danych PAIZ, ankietach lub ww. źródłach finansowych przyjmowano ostrożnie, że połowa z nich miała charakter zagranicznych inwestycji bezpośrednich, a połowa finansowana była z kredytów. Ogólnie rzecz biorąc, dążono do tego, aby uwzględnić wyłącznie nakłady mające charakter zagranicznych inwestycji bezpośrednich, nie można jednak wykluczyć, że niektóre z podawanych przez firmy i PAIZ wartości inwestycji obejmowały również nakłady finansowane z kredytów bankowych zaciąganych przez przedsiębiorstwa z udziałem zagranicznym.

Podobnie jak PAIZ, wszystkie dane o wartości inwestycji wyrażano w dolarach amerykańskich lub przeliczano na tę walutę po oficjalnym kursie NBP w tygodniu, w którym miało miejsce nabycie akcji/udziałów lub majątku przedsiębiorstw, lub po kursie średniorocznym w przypadku nakładów realizowanych w dłuższym okresie czasu.

## **Szacowanie niepełnych lub brakujących danych o inwestycjach**

Dla firm, dla których brak było pełnych lub aktualnych danych, zachodziła konieczność oszacowania ich części. W niektórych firmach dostępne były informacje o nakładach jednego z inwestorów zagranicznych, wartość inwestycji pozostałych podmiotów przyjmowano wówczas jako proporcjonalną do wielkości ich udziałów w kapitale zakładowym/akcyjnym. W przypadku nabywania akcji spółek publicznych brano pod uwagę średni kurs z okresu, w którym miał miejsce ich zakup. Dla wpisanych w umowy prywatyzacyjne zobowiązań inwestycyjnych, których termin minął w 1998 r. lub wcześniej, przyjęto ich zrealizowanie opierając się na powszechnym wywiązywaniu się inwestorów z owych zobowiązań, a zazwyczaj nawet ich przekraczaniu (poza znanymi wyjątkami, np. Lucchini w Warszawie). Dla zobowiązań, których termin jeszcze nie minął i brak było informacji o stopniu ich realizacji do końca 1998 r., założono, że inwestycje rozłożone zostały równomiernie na kolejne lata. Podstawę do szacowania inwestycji w 140 spółkach stanowiła wysokość kapitału zakładowego/akcyjnego i wielkość udziałów zagranicznych – oszacowane tak nakłady reprezentują 1,3% całości. W przypadku fabryk, których budowę rozpoczęto i nie ukończono w grudniu 1998 r., przyjęto szacunkowe zaawansowanie w stosunku do planowanej daty zakończenia.

Istniały również firmy z kapitałem zagranicznym, dla których nie udało się uzyskać jakichkolwiek danych o wielkości zaangażowanego w nich kapitału. Uznano, że lepszym rozwiązaniem od całkowitego ich pominięcia w analizie będzie

oszacowanie zrealizowanych tu inwestycji bezpośrednich. Dokonano tego poprzez porównanie ich zdolności produkcyjnych, przychodów ze sprzedaży lub liczby pracowników z zakładami o podobnym profilu, dla których znano wartość inwestycji zagranicznych w oparciu o wiarygodne źródła (uwzględniając wielkość udziałów zagranicznych oraz specyfikę inwestycji *greenfield* i zakupu istniejących zakładów)<sup>2</sup>. W każdym przypadku jako wartość szacowanej inwestycji przyjmowano ostrożnie tylko 3/4 wartości wyliczonej w drodze powyższego porównania. Suma nakładów oszacowanych w ten sposób dla 502 małych i średnich firm stanowi 3,1% ogółu inwestycji w przemyśle Polski.

### Dezagregacja danych dla pojedynczych zakładów (miejscowości)

Z punktu widzenia niniejszej pracy duże znaczenie miało przypisanie inwestycji do konkretnych miejsc produkcji. Informacje na temat lokalizacji zakładów produkcyjnych firm objętych badaniami czerpano z ww. baz danych o przedsiębiorstwach, książek telefonicznych, Panoram Firm oraz internetowych stron www przedsiębiorstw. Dane z ankiet, PAIZ i informacje prasowe umożliwiały precyzyjne przypisanie nakładów inwestycyjnych do 1578 zakładów<sup>3</sup>. W przypadku 146 firm (442 zakłady reprezentujące 15,8% nakładów) zachodziła konieczność dokonania podziału sumy inwestycji zagranicznych w przedsiębiorstwie między jego zakłady lub sumarycznych nakładów inwestora w Polsce (np. podawanych przez PAIZ) między poszczególne firmy i fabryki. Jeśli znane były nakłady na rozbudowę i modernizację zakładów, wówczas sumy wydane przez inwestora na zakup firmy (jej akcji/udziałów) dzielono proporcjonalnie do tych nakładów. W pozostałych przypadkach podstawę do podziału ogółu inwestycji między fabryki stanowiła wielkość zakładów: zdolności produkcyjne, przychody ze sprzedaży lub, najczęściej, liczba pracowników. Na podobnej podstawie szacowano udział zakładów przemysłowych w kapitale zaangażowanym w przedsiębiorstwach budowlanych lub handlowych, do których należały niektóre fabryki. W dziedzinach produkcji, w których powstało wiele wytwórni podobnych rozmiarów, np. szyb zespolonych czy pasz, zakładano, że nakłady były podobne także w zakładach, dla których brak było danych. W sytuacji braku informacji o wielkości zakładów, przyjmowano równomierny rozkład inwestycji między zakładami w ramach firmy, przy dwukrotnie większych nakładach na główny zakład, przy którym znajdowała się siedziba zarządu. Jako miejsca inwestycji bezpośrednich nie brano pod uwagę fabryk zamkniętych lub przewidzianych do zamknięcia w planach ogłoszonych po pojawie-

<sup>2</sup> Preferowano posługiwanie się porównaniem zdolności produkcyjnych, ponieważ jednak rzadko dysponowano informacjami na ich temat, najczęściej korzystano z danych o przychodach, a w sytuacji ich braku o wielkości zatrudnienia.

<sup>3</sup> W rzeczywistości podstawową jednostką analizy przestrzennej były miejscowości, wystarczające było więc poznanie wartości inwestycji w poszczególnych miejscowościach, w których funkcjonowały zakłady przedsiębiorstwa; podział na poszczególne zakłady w obrębie miejscowości nie miał istotnego znaczenia.



niu się zagranicznego inwestora. Nie uwzględniano również zarządów, jednostek dystrybucyjnych i gospodarstw rolnych zlokalizowanych w innych miejscowościach niż zakłady produkcyjne firmy.

Jednostkowy błąd wynikający z dezagregacji danych jest zapewne przeciętnie mniejszy niż błąd szacowania wartości inwestycji dla przedsiębiorstw, jego sumaryczny wpływ na uzyskane wyniki może być jednak większy, dotyczy on bowiem większych firm. Jeśliby przyjąć, że przeciętny błąd dezagregacji nakładów między poszczególne miejscowości wynosi 1/3 to – ponieważ mógł on wystąpić w przypadku 15,8% nakładów – jego ogólny efekt nie powinien być większy od 5% wartości inwestycji. Błąd szacowania brakujących danych o inwestycjach nie byłby większy nawet gdyby przyjąć, że wynosi on średnio aż 100% dla 3,1% nakładów, których dotyczy (4,4% łącznie z szacunkami w oparciu o kapitał zakładowy). Kumulacja tego błędu i błędu dezagregacji mogła wystąpić rzadko, pierwszy z nich dotyczy bowiem głównie małych firm, drugi natomiast niektórych większych i średnich inwestorów.

## **Zbieranie i opracowanie danych o zatrudnieniu i innych cechach firm i zakładów**

Informacje na temat liczby pracowników czerpano z baz danych Hoppenstedt Bonnier, rzadziej TeleAdreson, list 500 największych polskich przedsiębiorstw *Gazety Bankowej* i *Rzeczpospolitej*, ankiet, informacji o spółkach giełdowych i NFI, zarządzających specjalnymi strefami ekonomicznymi, administracji lokalnej lub regionalnej oraz źródeł prasowych (przede wszystkim *Rzeczpospolitej*). Przydatne były także prace poświęcone konkretnym firmom. Z ww. źródeł pochodziły również dane o przychodach ze sprzedaży, wykorzystywane przy szacunkach wartości inwestycji lub zatrudnienia.

W firmach, dla których nie uzyskano danych na temat zatrudnienia w 1998 r., a posiadano je dla lat wcześniejszych, przyjmowano jego obniżenie o 10% w ciągu roku dla przedsiębiorstw sprywatyzowanych oraz utrzymanie na tym samym poziomie dla spółek nie będących w przeszłości przedsiębiorstwami państwowymi. Szacunku liczby pracowników dokonywano na podstawie wielkości sprzedaży oraz nakładów inwestycyjnych w firmie, a podziału zatrudnienia między poszczególne zakłady podobnie jak podziału nakładów inwestycyjnych.

W przeciwieństwie do PAIZ, GUS i NBP, które podają kraj zarejestrowania (zamieszkania) podmiotu bezpośrednio inwestującego w Polsce, w niniejszej pracy kierowano się przynależnością inwestorów do grup kapitałowych i jako kraj pochodzenia przyjmowano państwo, w którym miał siedzibę główny właściciel (grupa kapitałowa). Informacje na ten temat uzyskiwano i weryfikowano dzięki internetowym stronom www inwestorów oraz ankietom. W ten sposób poszukiwano także informacji na temat tego, czy inwestor jest firmą ponadnarodową. W firmach, w których zaangażowali się inwestorzy z różnych krajów, dysponowano zazwyczaj danymi o wielkości nakładów inwestycyjnych każdego z nich, zatrudnienie nato-

miast przypisywano temu, z którego pochodziła większość inwestycji. W przypadku zbliżonej wartości nakładów dwóch inwestorów zatrudnienie dzielono po połowie między dwa kraje, podobnie postępowano z zatrudnieniem i inwestycjami koncernów dwunarodowych (np. Unilever, ABB).

Klasyfikowanie zakładów do działów, grup i klas EKD opierało się w pierwszej kolejności na informacjach od samych firm podanych w ankietach, bazach danych oraz listach 500 największych przedsiębiorstw. Informacje te korygowano w przypadku wyraźnych błędów lub niekonsekwencji w oparciu o Polską Klasyfikację Wyrobów i Usług. Wszystkie dane będące podstawą analizy statystycznej, prezentowane w tabelach, mapach inwestycji i zatrudnienia według województw oraz mapach zatrudnienia według miejscowości, oparte są na metodzie zakładowej, tj. całość inwestycji i zatrudnienia każdego zakładu przypisano do działu, grupy i klasy EKD, jaką reprezentował przeważający w nim rodzaj produkcji. W trakcie szczegółowych analiz rozmieszczenia poszczególnych rodzajów produkcji uwzględniono jednak również fakt wytwarzania w wielu zakładach wyrobów zaliczanych do innych kategorii EKD niż główny wyrób. Znajduje to odbicie w mapach inwestycji w poszczególnych przemysłach według miejscowości (rozdział 10), na użytek których dokonano szacunkowego podziału nakładów w zakładach obejmujących produkcję klasyfikowaną w różnych działach, grupach lub klasach EKD.

Dane na temat udziału eksportu i importu czerpano z ankiet, list 500 największych przedsiębiorstw oraz źródeł prasowych. O ile nie dysponowano bardziej szczegółowymi informacjami, dane na ten temat przypisywano wszystkim zakładom w ramach firmy.

W przypadku większości analizowanych cech zebrano informacje dla zakładów reprezentujących co najmniej 97% zainwestowanego kapitału. Dane o wysokości eksportu dotyczą 77% inwestycji, dane o imporcie 45%, bardzo niski odsetek informacji uzyskano dla udziału kosztów pracy – 20%.

Istotne znaczenie dla analizy czynników lokalizacji nowych fabryk oraz dla oceny regionalnych i lokalnych skutków inwestycji zagranicznych miały informacje i opinie uzyskane drogą wywiadów z zarządzającymi 55 dużymi firmami<sup>4</sup>. Dodatkowym źródłem danych porównawczych była ankieta przeprowadzona wśród władz 59 gmin, na terenie których miała miejsce lokalizacja nowych zakładów zagranicznych. W analizie skutków inwestycji wykorzystano również wyniki badań autora na temat efektów relokacji produkcji przez koncerny z Unii Europejskiej do Polski w zakresie rynku pracy (Domański 2001), informacje giełdowe oraz materiały prasowe.

---

<sup>4</sup>Wywiady przeprowadzono we wrześniu 1999 r. z pomocą firmy VRG Strategia z Krakowa. Zwrócono się do 96 firm, z których 55 zgodziło się na wywiad.

## SPOSÓB ANALIZY I UKŁAD PRACY

Przyjęte podejście miało pozwolić uniknąć słabości dotychczasowych badań, utrudniających trafną analizę przestrzennego zróżnicowania inwestycji, dzięki:

- 1) ograniczeniu się do badania inwestycji w jeden rodzaj działalności gospodarczej – przemysł, zamiast zgeneralizowanej analizy działalności o różnych tendencjach lokalizacyjnych,
- 2) prowadzeniu analizy na poziomie zakładów produkcyjnych, a nie przedsiębiorstw,
- 3) posługiwaniu się miernikami skumulowanej wartości zagranicznych inwestycji bezpośrednich (do 1998 r.) i liczby zatrudnionych (w 1998 r.), a nie liczby firm,
- 4) odrębnym potraktowaniu prawidłowości lokalizacji inwestycji w nowe zakłady (inwestycji *greenfield*),
- 5) uwzględnieniu wielu cech charakteryzujących miejsce lokalizacji inwestycji.

Wyniki niniejszych badań obarczone są błędami i nieścisłościami wynikającymi po pierwsze, z różnej jakości wykorzystywanych danych, po drugie, z konieczności oszacowania kilku procent inwestycji i po trzecie, nie objęcia analizą wszystkich firm, gdzie miały one miejsce. Porównanie uzyskanych wyników z danymi PAIZ oraz GUS pozwala przypuszczać, że praca objęła co najmniej 90%, być może nawet ponad 95%, inwestycji bezpośrednich zrealizowanych w przemyśle Polski. Mniejszy jest zapewne odsetek pracujących w analizowanych zakładach w stosunku do ogólnej liczby pracowników zakładów przemysłowych z kapitałem zagranicznym, wobec pominięcia kilku tysięcy małych podmiotów. Pewien wpływ może mieć nieprecyzyjny podział wartości inwestycji między miejscowości w ramach niektórych przedsiębiorstw. W sumie wpływ niedoskonałości pomiaru rozmiarów inwestycji nie powinien przekraczać kilku procent ogólnej wartości nakładów, relatywnie większy może być on w regionach o niskich inwestycjach.

Podstawową jednostką analizy przestrzennej były miejscowości – miasta i wsie, w których miały miejsce inwestycje. Wszelkie dane na temat inwestycji zapisane zostały miejscowościom o lokalizacji określonej w układzie współrzędnych geograficznych, co umożliwiło dalszą analizę za pomocą geograficznych systemów informacji w oparciu o program *ArcView*. Na tej podstawie opracowano między innymi zamieszczone w książce mapy rozmieszczenia różnych rodzajów inwestycji. Zróżnicowanie regionalne analizowano i prezentowano według województw oraz okręgów przemysłowych. Szczegółowe metody analizy poszczególnych cech inwestycji przedstawiono w poświęconych im rozdziałach.

Książka składa się z czterech części różnej objętości. Pierwsza z nich obejmuje sześć rozdziałów, w których przedstawiono ogólną wielkość zaangażowania kapitału zagranicznego w istniejące i nowe zakłady przemysłowe w Polsce oraz podstawowe cechy inwestycji. Przedmiotem rozważań są kolejno: okres rozpoczęcia inwestycji, rodzaje inwestorów i sposób ich wejścia do polskich przedsiębiorstw, struktura wielkościowa nakładów i zatrudnienia w zakładach, kapitałochłonność



i pracochłonność inwestycji, ich struktura branżowa, rynki zbytu i udział importu, i wreszcie kraje pochodzenia kapitału. Szczególną uwagę zwrócono we wszystkich przypadkach na inwestycje *greenfield*.

Zasadniczą, składającą się z pięciu rozdziałów, część pracy stanowi analiza rozmieszczenia inwestycji zagranicznych w polskim przemyśle. Rozpoczyna ją w rozdziale 8 prezentacja zróżnicowania przestrzennego inwestycji ogółem oraz *greenfield*, najpierw regionalnego według województw, a następnie z punktu widzenia wielkości miast i wsi, ich położenia w stosunku do 11 głównych ośrodków regionalnych kraju (wielkich miast oraz konurbacji GOP i Trójmiasta), dróg, projektowanych autostrad, przejść granicznych, a także funkcji miejscowości, cech lokalnego przemysłu oraz degradacji ekologicznej i atrakcyjności krajobrazowej. Aktywność inwestorów zagranicznych w poszczególnych regionach i miejscowościach analizowano między innymi w odniesieniu do liczby ich mieszkańców oraz poziomu uprzemysłowienia. Uwzględniono ponadto usytuowanie fabryk w specjalnych strefach ekonomicznych oraz lokalizację szczegółową nowych zakładów w terenach dotychczas nie zainwestowanych („zielonych”) lub wykorzystywanych już wcześniej dla działalności pozarolniczej.

Rozdział 9 dotyczy regionalnego i lokalnego zróżnicowania inwestycji rozpoczętych w różnych latach – według województw i ww. cech miejscowości, takich jak wielkość i położenie, oraz analogicznego zróżnicowania inwestycji podjętych przez firmy ponadnarodowe, średnich i małych inwestorów oraz *venture capital*. Obejmuje również porównanie rozmieszczenia inwestycji bardzo dużych oraz średnich i małych, a także przedsięwzięć kapitałochłonnych i pracochłonnych.

Najobszerniejszy jest rozdział 10 poświęcony przestrzennemu zróżnicowaniu inwestycji według branż. Szczegółową analizę poszczególnych branż poprzedza ogólne porównanie rozmieszczenia inwestycji w różnych działach EKD według województw, wielkości miejscowości, położenia wobec głównych ośrodków (obszarów metropolitalnych i peryferyjnych), autostrad i przejść granicznych, funkcji miejscowości, okręgów przemysłowych, cech lokalnego przemysłu i stref ekonomicznych. W dalszych podrozdziałach przedstawiono kolejno prawidłowości rozmieszczenia zagranicznego kapitału i zatrudnienia w górnictwie i kopalnictwie, 23 działach przemysłu przetwórczego (działalności produkcyjnej) oraz zaopatrywaniu w energię i wodę. Drugą część pracy kończą rozdziały 11 i 12 prezentujące różnice w układzie przestrzennym inwestycji w produkcję zorientowaną na eksport i ukierunkowanych na rynek krajowy oraz nakładów w zakładach o wysokim imporcie i o przewadze zaopatrzenia krajowego, a także rozmieszczenie kapitału napływającego z poszczególnych krajów.

W trzeciej części pracy skupiono uwagę na lokalizacji nowych zakładów. Po krótkiej dyskusji motywów podejmowania przez zagranicznych inwestorów działalności produkcyjnej w Polsce w ogóle oraz przyczyn budowy nowych fabryk, zamiast przejęcia istniejących zakładów, rozważany jest proces wyboru lokalizacji na terenie Polski. Czynniki lokalizacji nowych fabryk analizowane są w świetle prowadzonych w firmach wywiadów i zaobserwowanych prawidłowości lokali-

zacji na tle wyników wcześniejszych badań. Omówiono wpływ poszczególnych czynników na lokalizację w różnych typach miejscowości i regionów. Szczególną uwagę zwrócono na rolę władz lokalnych. W rozdziale 14 omówiono trudności napotymane przez inwestorów przy uruchamianiu nowych zakładów oraz ocenę warunków lokalizacji *ex post*.

Skutki inwestycji zagranicznych rozważane są w części czwartej, najpierw w skali całego kraju (rozdział 15), a następnie regionalnej i lokalnej (rozdział 16). Pierwszy z tych rozdziałów obejmuje dyskusję nad przepływami kapitału, wpływem zagranicznych producentów na bilans handlowy kraju, poziom technologii, organizację produkcji oraz wielkość i jakość zatrudnienia. Cechy te, wraz z rodzajem i jakością wytwarzanych wyrobów oraz pozycją polskich zakładów w ramach wielkich koncernów, kształtują konkurencyjność przedsiębiorstw, a pośrednio całej gospodarki. Istotna jest ponadto skala powiązań firm zagranicznych w Polsce. Oddziaływanie zagranicznych inwestorów na rynek pracy oraz różnorodne powiązania i relacje z miejscową gospodarką i społecznością mają również ogromne znaczenie w skali lokalnej i regionalnej. Powiązania te stanowią o stopniu lokalnego i regionalnego zakorzenienia inwestorów oraz sile efektów mnożnikowych ich działalności. Omawiany jest udział firm zagranicznych w różnych częściach kraju oraz postrzeganie skutków inwestycji przez władze lokalne.

Książka jest wynikiem pracy całego zespołu osób oraz wsparcia i współpracy różnych instytucji. Podstawowe badania zrealizowane zostały w ramach grantu Komitetu Badań Naukowych pt. *Regionalne i lokalne zróżnicowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w przemyśle Polski – prawidłowości, uwarunkowania i skutki*. Autor nawiązał współpracę z kierowanym przez Zbigniewa Olesińskiego Departamentem Badań PAIZ, który udostępnił dane i opracowania własne. Wywiady w wybranych firmach, które uruchomiły w Polsce nowe fabryki, przeprowadziła firma VRG Strategia kierowana przez Lucjana i Małgorzatę Klyszcz. Problemy podjęte w pracy były przedmiotem wielu dyskusji w gronie pracowników i doktorantów Zakładu Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Jagiellońskiego, którzy zaangażowani byli również w zbieranie i opracowanie danych. Podstawową analizę statystyczną przeprowadził Robert Guzik, który wraz z Krzysztofem Gwosdzem wprowadził dane o położeniu inwestycji w układzie współrzędnych geograficznych. Krzysztof Gwosdz przygotował wszystkie mapy. Korekty angielskich tytułów rysunków i tabel dokonała Alison Stenning. Projekt wydawniczy książki opracowała Elżbieta Bilska-Wodecka, Małgorzata Ciemborowicz i Agnieszka Sobala-Gwosdz wykonały ogromną pracę przygotowania i składu całości. Marian Drażek przygotował okładkę i zdjęcia, udostępnione przez wymienione wcześniej firmy, oraz nadzorował cały proces opracowania wydawniczego i druku książki w firmie Multipress. Autor chce wyrazić wdzięczność wszystkim wymienionym osobom, bez zaangażowania których praca ta nie mogłaby powstać i przybrać ostatecznego kształtu. Podziękowania należą się również pracownikom firm, samorządów i innych instytucji, które poświęciły swój czas przygotowaniu informacji wykorzystanych w niniejszej pracy. Autor będzie zobowiązany za wszelkie przesłane uwagi i uzupełnienia.

## **CZĘŚĆ I**

# **Wielkość i struktura inwestycji zagranicznych w przemyśle Polski**



## Wielkość zaangażowania kapitału zagranicznego

### INWESTYCJE OGÓLEM

W końcu 1998 r. w systemie REGON zarejestrowanych było w Polsce 9691 firm z kapitałem zagranicznym, które zadeklarowały prowadzenie działalności przemysłowej. W 4289 spółkach składających sprawozdania GUS pracowało 516 tys. osób, co stanowiło 13,9% ogółu pracujących w przemyśle kraju. Skupiały one 11,1% majątku trwałego przemysłu i generowały 29,7% jego przychodów. Zdecydowana większość spółek z kapitałem zagranicznym zajmowała się działalnością produkcyjną (tj. poza górnictwem i energetyką), w której ich udział wynosił 16,4% pracujących, 21,9% majątku i aż 37,6% przychodów. Dane te obejmują wszystkie przedsiębiorstwa posiadające udziałowców zagranicznych, niezależnie od tego, czy są to udziałowcy mniejszościowi czy większościowi. Podmioty z przewagą kapitału zagranicznego reprezentowały 8,3% ogółu pracujących w działalności produkcyjnej i 15,0% wartości produkcji sprzedanej. Statystyki GUS nie biorą pod uwagę tego, czy w firmach miały miejsce nakłady kapitałowe spełniające kryteria inwestycji bezpośrednich.

Niniejsze badania objęły 1572 firmy, w których bezpośrednie inwestycje podmiotów zagranicznych wyniosły co najmniej 0,5 mln USD lub, w których pracowało co najmniej 50 osób. Firmy będące przedmiotem inwestycji bezpośrednich, posiadające zagranicznych udziałowców w grudniu 1998 r., zatrudniały łącznie 504 tys. osób, w tym 488 tys. w 2020 zakładach produkcyjnych bez jednostek administracyjnych, dystrybucyjnych i gospodarstw rolnych zlokalizowanych w innych miejscowościach niż owe zakłady. Odpowiada to 13,6% ogółu pracujących w przemyśle Polski, w przypadku działalności produkcyjnej odsetek ten sięga 16,0% (497 tys. pracowników). Łącznie z firmami posiadającymi znaczących udziałowców zagranicznych (powyżej 10% udziałów/akcji), którzy nie podjęli inwestycji bez-

pośrednich, lecz przejęli firmy np. przez konwersję wierzytelności, zatrudnienie wynosiło 511 tys. osób. Porównanie tych wielkości z danymi GUS sugeruje, że liczba pracowników wszystkich firm przemysłowych z kapitałem zagranicznym, w tym kilku tysięcy najmniejszych o niewielkim udziale zagranicznym lub bez inwestycji bezpośrednich, może być większa nawet o kilkadziesiąt tysięcy, a ich udział w zatrudnieniu przemysłowym Polski wyższy o kilka punktów procentowych.

W świetle przeprowadzonych badań wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w polskim przemyśle sięgnęła do 1998 r. prawie 20 mld USD (19 937 mln USD). Objęcie analizą większej liczby podmiotów, dzięki wykorzystaniu dodatkowych źródeł informacji i przyjęciu nieco szerszych kryteriów, sprawia, że wartość ta jest wyższa od podawanej przez PAIZ. Na ogólną sumę 27,3 mld USD zagranicznych inwestycji zrealizowanych według PAIZ w Polsce do 1998 r. na przemysł przypadało 16,2 mld USD, tj. prawie 60%. PAIZ szacował, że inwestycje podmiotów, których nakłady nie sięgały 1 mln USD, wynosiły w sumie 3,4 mld USD. Przyjmując ostrożnie, że połowa tego kapitału przypadała na przemysł, otrzymujemy całkowitą wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przemyśle Polski rzędu 18 mld USD. Według niniejszych badań inwestycje o wartości 1 mln USD lub więcej, a więc takie, jakie są przedmiotem obserwacji PAIZ, wyniosły 19,6 mld USD.

## INWESTYCJE W ZAKŁADY NOWE I ISTNIEJĄCE

Podstawowym podziałem w przypadku zagranicznych inwestycji w produkcję przemysłową jest rozróżnienie inwestycji w zakłady istniejące i w nowe fabryki. Rozróżnienie to wymaga jednoznacznego sprecyzowania kryteriów lokalizacyjnych i własnościowych. Do inwestycji w istniejące zakłady przejęte w całości lub w części przez podmioty zagraniczne, czy to poprzez zakup akcji/udziałów przedsiębiorstwa lub jego majątku, czy wniesienie do spółki *joint venture*, zaliczono w niniejszej pracy:

- 1) rozbudowę lub modernizację dotychczasowej lub zbliżonej produkcji bez znaczącego rozszerzenia terenu zakładu,
- 2) uruchomienie nowego rodzaju produkcji na terenie części zakładu przez podmiot związany kapitałowo z jego właścicielem, tj. spółkę-córkę lub spółkę *joint venture*, np. fabryka suchych zapraw Dyckerhoff Sopro na terenie cementowni w Sitkówcze-Nowinach, zakład blach trapezowych Florprofile na terenie Huty Florian w Świętochłowicach,
- 3) rozbudowę lub modernizację dotychczasowej lub zbliżonej produkcji w bezpośrednim sąsiedztwie zakładu nabytego przez inwestora, np. wytwórnia wełny szklanej Gullfiber w Gliwicach, fabryki cegieł i dachówek Röben w Środzie Śl. i BTS w Kunicach,
- 4) uruchomienie nowego rodzaju produkcji (lub nowej technologii) w bezpośrednim sąsiedztwie zakładu nabytego przez inwestora, np. nowa huta szkła float obok starej huty Pilkington Sandoglass w Sandomierzu, linia produkcji cementu metodą suchą na terenie Cementowni Chełm, fabryka płyt gipsowych Rigips w Szarbkowie.

Nowe zakłady uruchamiane przez firmy z kapitałem zagranicznym określane są w niniejszej pracy skrótowo angielskim terminem *greenfield*. Mogą być one lokalizowane w terenach dotychczas nie zainwestowanych („zielonych”) lub w wykorzystywanych już wcześniej dla działalności pozarolniczej. Pierwsze z nich określane są mianem *greenfield sensu stricto* i rozumiane jako nowe fabryki zlokalizowane w terenach rolniczych lub leśnych nie przylegających do zakładu należącego do inwestora. Ta ostatnia cecha odróżnia je od rozbudowy istniejącej fabryki. Innym typem lokalizacji szczegółowej nowych zakładów jest uruchomienie nowego rodzaju produkcji w terenie przynajmniej częściowo zainwestowanym pozarolniczo, wykorzystywanym wcześniej dla działalności odmiennej od nowo uruchamianej (innej branży) i nie sąsiadującym z istniejącym zakładem inwestora. Tego rodzaju lokalizacja nowego zakładu, wykorzystująca gotowe budynki lub infrastrukturę, określana jest dalej jako *brownfield*<sup>5</sup>. Obejmuje ona następujące przypadki:

- 1) uruchomienie nowego rodzaju produkcji w obiektach produkcyjnych, magazynowych itp., wykorzystywanych w przeszłości do innych celów, np. tłocznia profili aluminiowych Hydro w hali Fabloku w Chrzanowie, zakład obróbki włókien wiskozowych Enka w halach Stilonu w Gorzowie Wlkp., wytwórnia paneli podłogowych Melnox i fabryka okładzin Crane Plastics w strefie ekonomicznej na terenach WSK Mielec,
- 2) uruchomienie nowego rodzaju produkcji w halach będących wcześniej miejscem innej działalności, a następnie budowa nowych obiektów w sąsiedztwie, np. fabryka Procter & Gamble w halach Warszawskich Zakładów Telewizyjnych na Targówku w Warszawie, montownia ciężarówek Volvo w halach firmy Torf we Wrocławiu i drukarnia czasopism Donnelley na terenie magazynów w Krakowie-Płaszowie,
- 3) uruchomienie nowego rodzaju produkcji w nowych obiektach w terenie zainwestowanym, np. tlenownie budowane przez niezależne firmy zagraniczne na terenie hut stali, fabryka rur z PCV Mabo Turlen i zakład prefabrykatów betonowych Waza na terenie elektrowni atomowej Żarnowiec w Kartoszynie, wytwórnia płyt Krono-Wood w Mielcu,
- 4) dokończenie przez nowego inwestora budowy zakładu przerwanej przez pierwotnego (najczęściej państwowego) właściciela, zgodnie z planowanym profilem produkcji, np. zakłady mięsne Constar w Starachowicach i Prime Food w Przechlewie.

Blisko 3/4 kapitału zagranicznego, jaki trafił do polskiego przemysłu, zainwestowane zostało w istniejące zakłady. Wartość inwestycji *greenfield* w najszerszym rozumieniu, czyli nowych fabryk, sięga 5,0 mld USD, co odpowiada 26% całości inwestycji. Łączna liczba dużych i średnich zakładów uruchomionych przez firmy

---

<sup>5</sup> Termin ten używany jest powszechnie w planowaniu miast w Wielkiej Brytanii dla określenia obszarów, które były uprzednio zainwestowane (użytki miejskie). Wśród ekonomistów spotyka się użycie terminu *brownfield* w odniesieniu do inwestycji w istniejące zakłady.



z udziałem zagranicznym jest znaczna – 623. Inwestorzy dokonywali w ich przypadku wyboru nowej lokalizacji, a tym samym mogli w szczególny sposób wpływać na ukształtowany układ przestrzenny przemysłu w Polsce.

Średnia wielkość nowych fabryk jest prawie dwukrotnie niższa (8 mln USD) od przeciętnej wartości nakładów w zakładach istniejących, a w kategoriach zatrudnienia nawet dwu i półkrotnie niższa (147 osób). Udział nowych fabryk w liczbie pracujących w firmach z kapitałem zagranicznym (21%) jest mniejszy od ich udziału w wartości inwestycji. Łączna liczba miejsc pracy stworzonych w nowych fabrykach wynosi co najmniej 92 tysiące (tab. 1).

Warto zwrócić uwagę, że w zakresie inwestycji w istniejące zakłady ponad miliard dolarów, tj. 5,5% ogółu inwestycji zagranicznych, przypada na ujętą w punktach 2-4 (str. 26) rozbudowę fabryk, zachodzącą nierzadko w formie wznoszenia nowych obiektów w sąsiedztwie już istniejących. Są to inwestycje podobne do budowy całkowicie nowych zakładów, z tą zasadniczą różnicą, że nie wybrano w ich przypadku nowej lokalizacji, odrębnej od funkcjonującego już zakładu inwestora.

Jedna czwarta inwestycji w nowe zakłady ma miejsce w terenach uprzednio zainwestowanych pozarolniczo (*brownfield*), trzykrotnie większe są zagraniczne nakłady w terenach „zielonych” (*greenfield sensu stricto*) – 3740 mln USD w 451 fabrykach. Ponieważ informacje o warunkach lokalizacji szczegółowej zakładów nie są pełne, udział inwestycji *brownfield* może być nieco zaniżony.

## ZAKŁADY ZLIKWIDOWANE, SPRZEDANE POLSKIM INWESTOROM LUB W BUDOWIE

Kapitał o wartości 518 mln USD (2,6% całości) zainwestowany został w 118 zakładach, które w grudniu 1998 r. nie prowadziły działalności produkcyjnej w ramach firm z udziałem zagranicznym. Składają się na to trzy grupy zakładów:

- 1) 42 fabryki, które zaprzestały produkcji (155 mln USD),
- 2) 23 zakłady, które zostały przejęte przez kapitał polski (16 mln USD),
- 3) 53 zakłady w budowie, czyli inwestycje w toku, przed uruchomieniem produkcji (347 mln USD).

Wspólną cechą ww. zakładów jest to, że jakkolwiek miały w nich miejsce inwestycje bezpośrednie, ujęte w sposób skumulowany dla wszystkich lat do 1998 r., to stan zatrudnienia na koniec owego roku przyjęto jako zero.

Zamknięcie 16 fabryk wynikało z wybudowania nowych zakładów, do których przeniesiono produkcję, najczęściej w niedalekiej lub w tej samej miejscowości, rzadziej na dużą odległość (zob. rozdział 16). W 12 przypadkach likwidacja związana była ze skoncentrowaniem działalności w mniejszej liczbie fabryk w ramach przedsiębiorstwa wielozakładowego, w 14 doszło do całkowitego zaprzestania produkcji inwestora w Polsce.



Tab. 1. Inwestycje zagraniczne w istniejące i nowe zakłady

Tab. 1. Foreign investment in existing and greenfield plants

Typ lokalizacji	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
<b>Istniejące zakłady</b>	<b>951</b>	<b>14345,0</b>	<b>341558</b>	<b>60,4</b>	<b>74,1</b>	<b>78,8</b>
rozbudowa lub modernizacja dotychczasowej lub zbliżonej produkcji bez rozszerzenia terenu zakładu	867	13284,4	324062	55,1	68,7	74,8
uruchomienie nowej produkcji na terenie zakładu przez podmiot związany kapitałowo z jego właścicielem	63	253,9	6713	4,0	1,3	1,5
rozbudowa lub modernizacja dotychczasowej lub zbliżonej produkcji w sąsiedztwie zakładu nabytego przez inwestora	12	380,2	8313	0,8	2,0	1,9
uruchomienie nowej produkcji lub technologii w sąsiedztwie zakładu nabytego przez inwestora	9	426,5	2470	0,6	2,2	0,6
<b>Nowe zakłady (greenfield)</b>	<b>623</b>	<b>5003,0</b>	<b>91882</b>	<b>39,6</b>	<b>25,9</b>	<b>21,2</b>
<i>Brownfield</i> czyli w terenach zainwestowanych	172	1262,0	24835	10,9	6,5	5,7
uruchomienie nowej produkcji w obiektach wykorzystywanych wcześniej dla innej działalności	137	649,6	17712	8,7	3,4	4,1
uruchomienie nowej produkcji w obiektach wykorzystywanych wcześniej dla innej działalności, a następnie budowa nowych w sąsiedztwie	5	279,4	3071	0,3	1,4	0,7
uruchomienie nowego rodzaju produkcji w nowych obiektach w terenie zainwestowanym	26	302,5	2530	1,7	1,6	0,6
dokończenie przez nowego inwestora budowy zakładu przerwanej przez pierwotnego właściciela zgodnie z planowanym profilem produkcji	4	30,6	1522	0,3	0,2	0,4
<i>Greenfield sensu stricto</i> czyli w terenach rolniczych i leśnych	451	3741,0	67047	28,7	19,3	15,5
<b>Razem</b>	<b>1574</b>	<b>19348,0</b>	<b>433440</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Brak danych o typie lokalizacji	446	589,0	54401	22,1	3,0	11,2
<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>19937,0</b>	<b>487841</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Podmiotami z kapitałem rodzimym, które najczęściej odkupywały akcje/udziały inwestora zagranicznego, byli polscy partnerzy w spółkach *joint venture*, np. w Inter-Groclinie w Grodzisku Wlkp., Konspolu w Nowym Sączu, Schupbach Ergu w Wąbrzeźnie, rzadziej zupełnie nowi udziałowcy. W sumie właściciela zmieniło 16 firm, obejmujących 19 fabryk, ponadto kilka firm wielozakładowych sprzedało polskim inwestorom pojedyncze wytwórnie. Dalsze przejęcia firm lub zakładów przez kapitał polski miały miejsce w 1999 r.

---

---

## Okres rozpoczęcia inwestycji w Polsce

Najdłuższą historię wśród badanych firm ma polsko-węgierska spółka Haldex utworzona na mocy porozumienia między rządami socjalistycznych Węgier i PRL w 1959 r. w celu odzyskiwania węgla z hałd górnośląskich. Najstarsze jej zakłady funkcjonują od lat 1961-1962 w Siemianowicach Śl. i Bytomiu. Pozostałością polsko-radzieckiego przedsiębiorstwa Miraculum, do którego w 1987 r. wniesiono krakowską fabrykę, są dziś mniejszościowe rosyjskie udziały w spółce. Przędzalnia Przyjaźń (dziś Zawiercie), założona jako wspólne przedsięwzięcie Polski i NRD, jest obecnie w całości własnością Skarbu Państwa Polskiego.

Większość przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, które pojawiły się przed rokiem 1989, działała na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z 14 maja 1976 r. o prowadzeniu przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne działalności gospodarczej oraz ustawy z 6 lipca 1982 r. o zagranicznych przedsiębiorstwach drobnej wytwórczości – określano je powszechnie jako firmy polonijne. W latach 90. część z nich przekształciła się w spółki prawa handlowego, niektóre posiadają dziś po kilka zakładów produkcyjnych. Największych inwestycji dokonały wielobranżowe firmy Alpha (Kraków), Haste (Siemianice) i Marbet (Bielsko-Biała). W kategoriach zatrudnienia wyróżnia się producent odzieży Markit-2 z Rypina, który razem z bliźniaczą toruńską firmą Markit zatrudnia około 1800 osób w sześciu zakładach, oraz Haste zatrudniające około 1100 osób w pięciu fabrykach.

W sumie w grupie badanych zakładów znajdują się 73 fabryki uruchomione przed 1989 r. Łączna wartość inwestycji zrealizowanych w nich do 1998 r. sięga 100 mln USD, tj. 0,5% całości nakładów zagranicznych w polskim przemyśle. Reprezentują one 2,2% zatrudnienia w firmach zagranicznych. Inwestycje rozpoczęte w ostatnim roku przed zmianą systemu polityczno-gospodarczego Polski – 1988 – wyniosły 27 mln USD. Powstały wówczas m.in. spółki Vonkpol w Morągu

(sery), Union Vis w Bielsku-Białej (papiery ściernie) i Gwarex Ryan w Trachach (eksploatacja hałd).

Przełomowy rok 1989 przyniósł napływ kilkakrotnie większego kapitału – zakłady, w których pojawił się on w owym roku, przyciągnęły do chwili obecnej 132 mln USD, tj. średnio 2,6 mln USD w jednym zakładzie. Zapoczątkowały swoją działalność m.in. Mazurskie Meble (obecnie kilkanaście zakładów i ponad 3000 pracowników) i fabryka mebli w Łowyniu, pierwszych inwestycji w cukrownie dokonał British Sugar (Unisław, Ostrowite), a Eridania Beghin-Say weszła do spółki ze Spółdzielnią Produkcji Rolnej Osnowo, dając początek holdingowi Central Soya, największemu dziś producentowi pasz w Polsce. Zasadniczy skok dokonał się jednak w kolejnych dwóch latach – wartość inwestycji rozpoczętych w 1990 r. wynosi ponad 600 mln USD (średnio 7,4 mln USD w 1 fabryce), a rozpoczętych w 1991 r. 1853 mln USD (średnio 12,4 mln USD). Pojawiły się w Polsce pierwsze koncerny ponadnarodowe.

Chronologicznie rzecz biorąc, pierwszą korporacją ponadnarodową, która podjęła ryzyko inwestowania w produkcję przemysłową w Polsce na dużą skalę, był szwedzko-szwajcarski ABB, który w maju 1990 r. przejął kosztem 12 mln USD elbląski Zamech, a kilka miesięcy później wrocławski Dolmel. W tym samym roku szwedzka Intercellulosa utworzyła spółkę *joint venture* z Zakładami Celulozowo-Papierniczymi w Ostrołęce, a austriacki Krono (Ernst Kaindl) nabył fabrykę płyt wiórowych w Szczecinku. Rok 1991 przyniósł zakup fabryki żarówek w Pile przez Philipsa, zamkniętej wytwórni kineskopów w Piasecznie przez Thomsona i wejście PepsiCo do Wedla (17-35 mln USD). Równocześnie w fabrykach chemii gospodarczej w Bydgoszczy i Raciborzu pojawili się Unilever i Henkel, w browarach w Elblągu i Braniewie inwestorzy australijscy.

W 1992 r. doszło do transakcji prywatyzacyjnych na skalę wielokrotnie przekraczającą te z lat poprzednich. Amerykański International Paper nabył za 120 mln USD największe polskie zakłady celulozowo-papiernicze w Kwidzynie, zobowiązując się równocześnie do zainwestowania w nie 175 mln USD. Fiat sfinansował przejęcie Fabryki Samochodów Małolitrażowych z zakładami w Bielsku Białej, Tychach i kilku innych miastach wnosząc 180 mln USD oraz zobowiązania do inwestycji 830 mln USD i spłaty długów. Stanowiło to początek zaangażowania wielkich koncernów samochodowych w Polsce. Równocześnie amerykański AT&T (dziś Lucent Technologies) i niemiecki Siemens zapoczątkowały zagraniczne inwestycje w produkcję sprzętu telekomunikacyjnego, kupując bydgoską Telfę (AT&T) i warszawski ZWUT (Siemens – w transakcji wiązanej z zakupem wrocławskiego Elwro), a włoska grupa Lucchini stała się właścicielem Huty Warszawa.

W 1992 r. uruchomione zostały także pierwsze wielkie fabryki wybudowane przez koncerny ponadnarodowe od podstaw. Były nimi przede wszystkim zakłady amerykańskich producentów wyrobów konsumpcyjnych na polski rynek – Coca Coli, Marsa, Colgate Palmolive i Levi Straussa. Rok 1993 przyniósł nowe wytwórnie Coca Coli i PepsiCo, rok następny Procter & Gamble i Reynolds. Poza

wytwórniami napojów zlokalizowane one były wyłącznie w regionie stołecznym. Nowymi zakładami dużych firm europejskich były wytwórnia leków Solco Basel w Warszawie (1991), wiązek elektrycznych Volkswagena i Siemens w Gorzowie Wlkp. (1992), palarnia kawy Tchibo w Markach (1993), rozlewnia Nałęczowianki (m.in. Nestle) w Kolonii Bochofnicy (1993) i fabryka czekolady Cadbury w Bielanach Wrocław. (1994). Ta ostatnia była pierwszą nieamerykańską inwestycją *greenfield* w Polsce o wartości sięgającej 50 mln USD.

Na fabryki, w których inwestycje zaczęły się do 1991 r. przypada łącznie 14% kapitału zainwestowanego w polski przemysł. Od 1992 r. co roku podejmowane lub uruchamiane było przez firmy zagraniczne od 160 do 200 zakładów, a skumulowana wartość zrealizowanych w nich nakładów sięga od 2,0 do 2,6 mld USD. Większy strumień kapitału napłynął do zakładów, które stały się częścią firm zagranicznych w 1992 i 1996 r., kiedy to przejęte zostały m.in. FSM i FSO. Biorąc pod uwagę liczbę lat, w czasie których realizowane były inwestycje, oznacza to, że

Tab. 2. Wartość inwestycji zagranicznych według roku ich rozpoczęcia

Tab. 2. Foreign investment by year of initial investment

Data wejścia inwestora zagranicznego lub uruchomienia nowego zakładu	Liczba zakładów	Skumulowana wartość inwestycji od roku rozpoczęcia do 1998 r. (mln USD)			Liczba zatrudnionych w 1998 r.
		Ogółem	Srednio w 1 zakładzie	Srednio w 1 roku	
przed 1989	73	101,5	1,4	1	9549
1989	51	131,5	2,6	13	13757
1990	81	603,3	7,4	67	18929
1991	149	1853,4	12,4	232	40158
1989-1991	281	2588,2	9,2	182	72844
1992	172	3272,3	19,0	467	57844
1993	191	2468,1	12,9	411	48573
1994	191	2113,1	11,1	423	41473
1995	158	2155,1	13,6	539	51746
1992-1995	712	10008,6	14,1	459	199636
1996	162	2593,9	16,0	865	56289
1997	176	1715,8	9,7	858	50635
1998	202	2009,4	9,9	2009	52748
1996-1998	540	6319,1	11,7	1227	159672
w budowie	53	347,4	6,6	x	729
<b>Razem</b>	<b>1659</b>	<b>19364,8</b>	<b>11,7</b>	<b>674</b>	<b>442430</b>
brak danych o roku inwest. zagranicznej	361	572,2	1,6	x	45411
<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>19937,0</b>	<b>9,9</b>	<b>x</b>	<b>487841</b>

Uwaga: rok rozpoczęcia inwestycji oznacza rok wejścia inwestora zagranicznego do istniejącego zakładu lub uruchomienia produkcji nowej fabryki

Note: the year of initial investment indicates the year of acquisition of an existing plant or production start-up of a greenfield factory

średnioroczna wartość nakładów wynosiła 410-470 mln USD dla przedsięwzięć rozpoczynanych w latach 1992-1994, a następnie rosła, osiągając ponad 850 mln USD dla lat 1996-1997 i 2 mld USD dla roku 1998. Obrazuje to stały proces podejmowania w Polsce nowych inwestycji o coraz większej wartości, który, w połączeniu z nakładami w zakładach przejętych lub wybudowanych w latach poprzednich, składa się na dynamiczny wzrost wartości kapitału zagranicznego zaangażowanego w polskim przemyśle. Przypadająca na jeden zakład skumulowana wartość inwestycji podjętych od 1989 r. (12,1 mln USD) jest prawie dziesięciokrotnie większa od przeciętnej wartości inwestycji rozpoczętych przed 1989 r. (1,4 mln USD) – pomimo krótszego okresu inwestowania. Warto zauważyć, że przy rosnącej skali inwestycji, liczba osób zatrudnianych w kolejnych latach w zakładach firm z kapitałem zagranicznym jest bardzo podobna i wynosi co roku od 50 do 60 tysięcy (z wyjątkiem 1994 r.) – tab. 2.

W przypadku budowy nowych zakładów od 1992 r. firmy z kapitałem zagranicznym uruchamiały w Polsce co roku od 41 do 71 nowych dużych i średnich fabryk o wartości 410-560 mln USD. Rekordowe były pod tym względem lata 1994 i 1998 – w każdym z nich otwarto po około 70 fabryk o wartości odpowiednio 817 i 892 mln USD. Przeciętna wartość kapitału przypadająca na nową fabrykę utrzymywała się w latach 1992-1998 na tym samym poziomie – od 10 do 13 mln USD, co przy uwzględnieniu faktu, że w zakładach uruchomionych wcześniej mieszczą się w tym także dodatkowe nakłady realizowane w latach późniejszych, oznacza większe rozmiary najnowszych inwestycji. W sumie tylko 8% wartości inwestycji *greenfield* przypada na zakłady uruchomione do 1991 r., a aż 43% na fabryki wybudowane w latach 1996-1998. W latach 1997-1998 nakłady na nowe zakłady rosły szybciej niż inwestycje w zakładach istniejących. Dodatkowo 53 fabryki znajdowały się w grudniu 1998 r. w budowie, co świadczy o podtrzymaniu wzrostowego trendu inwestycji.



---

---

## Rodzaj inwestora, wielkość nakładów oraz kapitałochłonność i pracochłonność inwestycji

### FIRMY PONADNARODOWE, ŚREDNI I MALI INWESTORZY ORAZ VENTURE CAPITAL

Decydujące znaczenie w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w polskim przemyśle mają firmy ponadnarodowe prowadzące działalność produkcyjną w co najmniej kilku krajach – pochodzi od nich 86% zainwestowanego kapitału (17,1 mld USD), w tym prawie połowa od kilkudziesięciu wielkich korporacji działających na skalę globalną. Do firm ponadnarodowych należy w Polsce ponad 900 zakładów, które w 1998 r. zatrudniały 300 tys. osób (tab. 3).

Sto największych koncernów obecnych w Polsce zainwestowało łącznie 14,2 mld USD (71%). Nakłady rzędu 100 mln USD i więcej poniosły 42 koncerny, w tym 22 co najmniej 200 mln USD. Zdecydowanie największy kapitał zaangażowały firmy samochodowe Fiat i Daewoo, tę samą branżę reprezentuje trzeci na liście General Motors. Najliczniejsi są w gronie wielkich inwestorów producenci napojów, artykułów spożywczych i papierosów, znajdujemy tu ponadto producentów wyrobów elektrycznych i elektronicznych, papieru i wyrobów z drewna, farmaceutyków oraz szkła i materiałów budowlanych. Pięć spośród dziesięciu największych to koncerny amerykańskie (General Motors, International Paper, Phillip Morris, Coca Cola, PepsiCo), na 11. miejscu plasuje się brytyjski Glaxo Wellcome, na 13. francuski Thomson (w sumie cztery firmy francuskie w pierwszej 20.), a dopiero na 15. największy inwestor niemiecki Tchibo (z Reemtsmą). Większy kapitał zainwestowały m.in. holenderskie Heineken i Philips, szwedzko-szwajcarski ABB, szwajcarski Nestle i austriacki Krono (Kaindl). Koncernami spoza Europy i USA, których nakłady sięgają 200 mln USD, są Mondi i SAB z RPA (tab. 5).

Tab. 3. Inwestycje zagraniczne według rodzaju inwestora

Tab. 3. Foreign investment by type of investor

Rodzaj inwestora	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudnionych	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
Firma ponadnarodowa	901	17108,9	297601	85,8	61,0
wielka korporacja działająca na skalę globalną	245	9622,9	142720	48,3	29,3
inna duża firma posiadająca zakłady w co najmniej kilku krajach	656	7486,0	154881	37,5	31,7
Średnia lub mała firma	1060	2211,5	157407	11,1	32,3
Fundusz <i>venture capital</i>	92	378,1	21014	1,9	4,3
Instytucja międzynarodowa	28	179,3	5519	0,9	1,1
Bank lub fundusz inwestycyjny	21	59,2	6300	0,3	1,3
<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>19937,0</b>	<b>487841</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Uwaga: suma liczby zakładów przekracza liczbę badanych fabryk ponieważ w niektórych zakładach zaangażowani są inwestorzy kilku rodzajów

Note: the number of factories does not add up to the total number of researched plants because some factories have investors of more than one type

W zakładach 100 największych koncernów pracuje 216 tys. osób (44% ogółu), 21 z nich zatrudnia co najmniej 3000, a 8 powyżej 5000 ludzi. Na czoło wysuwają się zdecydowanie producenci samochodów oraz wyrobów elektrycznych i elektro-nicznych. W 28 fabrykach Daewoo pracowało w 1998 r. 29 tys. osób, spółki Fiata zatrudniały prawie 15 tys., a ABB ponad 10 tys. Wśród firm, które zainwestowały mniej niż 100 mln USD, dużym zatrudnieniem wyróżniały się niemiecki Schieder z blisko 10 tys. pracowników i Volkswagen (ponad 5 tys.).

Wielkie firmy prowadzą zazwyczaj produkcję w kilku lub więcej fabrykach: 29 w co najmniej pięciu, a 13 w ponad dziesięciu. Wiąże się to z faktem, że inwestycje większości koncernów nie mają charakteru jednorazowych przedsięwzięć, lecz rosnących stopniowo nakładów na modernizację i rozbudowę zdolności produkcyjnych, przejście lub budowę kolejnych fabryk. Aż 50 zakładów wchodziło w skład niemiecko-belgijskiej grupy Heidelberger Zement-CBR (cementownie, zakłady wapieniczne, wytwórnie betonu, kopalnie kruszywa, kamieniołomy), przedsiębiorstwa kontrolowane przez Schiedera skupiały 37 fabryk mebli. Po kilkanaście zakładów obejmowały ABB, Ikea, koncerny prasowo-poligraficzne Orkla i Passauer Neue Presse oraz producenci wyrobów z surowców niemetalicznych Saint Gobain, Pilkington, Lafarge i Readymix. Najwięcej wytwórni spożywczych należało do Eridania Beghin-Say (pasze, tłuszcze roślinne), a chemicznych do British Oxygen (gazy techniczne).

Średnie i małe firmy zagraniczne, działające dotychczas wyłącznie w obrębie własnego kraju, reprezentują 11% inwestycji w polskim przemyśle (2,2 mld USD),



przypada na nie blisko 1/3 zatrudnionych (157 tys.) i większość zakładów. Należy pamiętać, że istnieje ponadto kilka tysięcy zakładów małych firm nie objętych badaniami.

Fundusze *venture capital* zainwestowały 380 mln USD w 92 zakładach, ich rola w całości inwestycji zagranicznych jest więc ograniczona – 1,9% nakładów i 4,3% zatrudnienia. Największymi są Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości (PAFP), którego nakłady w 33 fabrykach przekroczyły 130 mln USD i Schooner (White Eagle) obecny w siedmiu zakładach (83 mln USD) – tab. 4. Ten ostatni przejął większościowe pakiety akcji stosunkowo dużych firm: zakładów tłuszczowych w Brzegu i Bodaczu, Wielkopolskich Fabryk Mebli. Inwestorem strategicznym jest również UNP Holding z Toronto (fabryki maszyn w Gnieźnie, Bydgoszczy i Białymstoku). PAFP występuje zarówno jako inwestor strategiczny w dużych (np. Stomil Sanok, Polfa Kutno), średnich i małych firmach, jak i mniejszościowy (m.in. zakłady metali Kęty, huta szkła Jarosław). Zgodnie ze strategią działania *venture capital*, PAEF i UNP sprzedały z czasem akcje/udziały kilku firm, np. białostockiego Pakpolu, wrocławskiego Polaru, huty szkła w Poznaniu. Pozostałe fundusze są prawie wyłącznie inwestorami mniejszościowymi. Suma nakładów wyróżnia Simest (54 mln USD), towarzyszący firmom włoskim (m.in. Fiatowi),

Tab. 4. Fundusze *venture capital* inwestujące w przemyśle Polski do 1998 r.

Tab. 4. Venture capital in Polish manufacturing and mining, 1998

Fundusz <i>venture capital</i>	Kraj pochodzenia	Wartość inwestycji (mln USD)		Liczba zakładów
		Ogółem	w tym jako udziałowiec większościowy	
Polish-American Enterprise Fund (Enterprise Investors)	USA	130,4	55,9	33
White Eagle Industries (Schooner Capital)	USA	82,9	82,9	7
Simest	Włochy	53,6	0,0	18
New Europe East Investment Fund	W. Brytania	22,6	0,0	4
UNP Holding	Kanada	22,3	22,3	6
Pioneer Poland Fund	USA	12,6	4,0	3
Nordic Environment Finance Corp. (NEFCO)	Finlandia	11,4	0,0	5
Investment Fund for Central and Eastern Europe	Dania	7,6	0,0	6
Deutsche Investitions und Entwicklung	Niemcy	6,3	0,0	1
Polish Pre-IPO Fund	USA	6,3	0,0	2
Swedfund	Szwecja	6,1	0,0	2
Fortrade Financing	Włochy	5,5	2,5	2

*Wielkość i struktura inwestycji zagranicznych w przemyśle Polski*

Tab. 5. Wielkie koncerny inwestujące w przemyśle Polski do 1998 r.

Tab. 5. Transnational corporations in Polish manufacturing and mining, 1998

Lp.	Nazwa inwestora	Kraj pochodzenia	Wartość inwestycji (mln USD)	w tym inwestycje <i>greenfield</i>	Liczba zatrud. w 1998 r.	Liczba zakładów w 1998 r.	Rok pierwszej inwestycji w Polsce
1	Fiat	Włochy	1283,0	0,0	14851	7	1992
2	Daewoo	Korea	838,0	33,9	28994	28	1994
3	General Motors	USA	478,6	367,9	5473	7	1994
4	International Paper	USA	439,2	0,0	3445	2	1992
5	Philip Morris	USA	423,7	16,6	3318	4	1993
6	Coca Cola	USA	360,0	360,0	320	4	1992
7	Heineken	Holandia	344,3	0,0	4368	9	1994
8	PepsiCo	USA	339,3	100,0	818	3	1991
9	ABB	Szwecja, Szwajcaria	310,0	1,0	10265	17	1990
10	Philips	Holandia	310,0	22,5	8590	7	1991
11	Glaxo Wellcome	W. Brytania	309,4	10,4	1613	2	1997
12	Nestle	Szwajcaria	309,3	40,0	4490	7	1993
13	Thomson	Francja	264,0	40,0	6172	3	1991
14	Krono (Kaindl)	Austria	260,0	128,7	2429	7	1990
15	Tchibo	Niemcy	249,0	105,0	2407	3	1993
16	Heidelberger Zement-CBR	Niemcy, Belgia	247,9	12,2	3723	50	1993
17	Saint Gobain	Francja	245,6	155,0	1474	16	1994
18	Michelin	Francja	232,0	0,0	4168	2	1995
19	Pilkington	W. Brytania	222,1	40,1	1691	15	1993

Rodzaj inwestora, wielkość nakładów oraz kapitałochłonność i pracochłonność inwestycji

Lp.	Miejsce lokalizacji zakładów	Główne wyroby
1	Tychy, Bielsko-Biała, Sosnowiec, Dąbrowa Górna, Skoczów, Plock	samochody osobowe, silniki i inne części, odlewy, kombajny zbożowe
2	Warszawa, Lublin, Andrychów, Nysa, Opole, Elk, Wyszków, Elbląg, Koźuchów, Ciechanów, Siedlce, Grójec, Łódź, Świdnik, Pruszków, Starogard Gd. i 4 inne miejscowości	samochody osobowe i dostawcze, silniki i inne części, telewizory
3	Gliwice, Warszawa, Krosno, Ostrów Wlkp., Jeleśnia, Tychy	samochody osobowe, amortyzatory, chłodnice, wiązki elektryczne i inne części
4	Kwidzyn, Klucze	masa celulozowa, papier, chusteczki higieniczne
5	Kraków, Leżajsk, Cieszyn; <i>Chorzele, Kalisz, Oświęcim</i>	papierosy, wyroby czekoladowane, czekolada
6	Radzymin, Staniątki, Środa Śl., Łódź; <i>Warszawa, Gdynia, Bydgoszcz</i>	napoje gazowane
7	Żywiec, Elbląg, Braniewo, Gdańsk, Nowy Staw, Warka, Leżajsk, Cieszyn, Łańcut; <i>Bielsko Biała</i>	piwo, stół
8	Grodzisk Maz., Michrów, Żnin; <i>Warszawa, Płońsk</i>	napoje gazowane, chipsy ziemniaczane, chrupki kukurydziane
9	Elbląg, Wrocław, Łódź, Warszawa, Przasnysz, Łębork, Katowice, Żory,	turbiny, generatory, transformatory, aparatura rozdzielcza, rury preizolowane, pociągi elektryczne
10	Piła, Pabianice, Bielsko-Biała, Kwidzyn, Kętrzyn, Skierniewice, Gniezno	żarówki i ich części, telewizory, tunery i płyty bazowe, oprawy oświetleniowe, magnesy ferrytowe, baterie
11	Poznań, Warszawa	farmaceutyki
12	Poznań, Kargowa, Leszno, Kalisz, Toruń, Kobylnica, Kolonia Bochoznica	czekolada, pieczywo cukiernicze, zupy instant, przyprawy, odżywki dla dzieci, płatki śniadaniowe, kawa, przetwory mleczarskie, woda mineralna
13	Piaseczno, Żyrardów	kineskopy, telewizory, lampy elektronowe
14	Szczecinek, Żary, Poznań, Tarnowo Podgórne, Mielec, Nowy Świętów	płyty wiórowe, panele podłogowe, papier
15	Marki, Jankowice, Kościan; <i>Poznań</i>	kawa, papierosy
16	Chorula, Góraźdże, Strzelce Op., Opole, Ogrodzieniec oraz wytwórnie betonu, kopalnie kruszywa i kamieniołomy w 42 miejscowościach	ceмент, wapno, masa betonowa, wyroby z betonu, kruszywo, granit, bazalt
17	Dąbrowa Górna, Żary, Żory, Namysłów, Gorzów Wlkp., Niepołomice, Gdynia, Lubartów, Pruszków, Poznań, Szczecin, Lubiąż, Gliwice, Ostrowiec Św.	szkło płaskie, szyby samochodowe, szyby zespolone, wełna mineralna i szklana
18	Olsztyn, Bisztynek	opony
19	Sandomierz, Poznań, Wrocław, Szczecin, Gdynia, Bydgoszcz, Toruń, Białystok, Kraków, Lublin, Radom, Koszalin, Łódź	szkło płaskie, szyby samochodowe, szyby zespolone



Wielkość i struktura inwestycji zagranicznych w przemyśle Polski

Lp.	Nazwa inwestora	Kraj pochodzenia	Wartość inwestycji (mln USD)	w tym inwestycje <i>greenfield</i>	Liczba zatrud. w 1998 r.	Liczba zakładów w 1998 r.	Rok pierwszej inwestycji w Polsce
20	Lafarge	Francja	220,7	27,8	3076	14	1995
21	Mondi	RPA	203,7	2,0	3129	2	1997
22	South African Breweries (SAB)	RPA	200,0	0,0	1900	4	1995
23	Procter and Gamble	USA	190,0	190,0	1021	1	1994
24	Orkla	Norwegia	188,9	71,0	2322	19	1992
25	British Oxygen Corp. (BOC)	W. Brytania	180,0	88,6	550	11	1993
26	Siemens	Niemcy	171,0	25,5	4138	8	1992
27	Mars	USA	163,0	163,0	1246	1	1992
28	British American Tobacco (BAT)	W. Brytania	158,0	0,0	962	1	1995
29	Intercellulosa	Szwecja	152,5	4,8	2448	5	1990
30	Danone	Francja	146,0	0,0	2065	3	1991
31	Unilever	W. Brytania, Holandia	143,9	18,0	2420	9	1991
32	Passauer Neue Presse	Niemcy	143,4	20,0	2880	17	1993
33	Lucent Technologies	USA	139,0	0,0	1250	1	1992
34	Pliva	Chorwacja	138,5	0,0	1283	1	1997
35	Goodyear	USA	133,0	0,0	4795	1	1995
36	Cadbury Schweppes	W. Brytania	126,5	50,0	1567	2	1994
37	Dyckerhoff	Niemcy	123,2	2,0	1101	9	1996
38	Seita	Francja	120,0	0,0	1669	3	1995
39	Praxair	USA	118,0	28,0	550	8	1993
40	Eridania Beghin-Say	Włochy	101,8	3,0	2305	13	1989
41	Owens Illinois	USA	101,8	0,0	1030	2	1993
42	Fjord	USA	100,0	57,0	2687	3	1995

*Rodzaj inwestora, wielkość nakładów oraz kapitałochłonność i pracochłonność inwestycji*

Lp.	Miejsce lokalizacji zakładów	Główne wyroby
20	Bielawy, Małogoszcz, Wierzbica, Opole, Płońsk, Skrzyńsko oraz wytwórnie betonu w 9 miejscowościach	cement, wapno, masa betonowa, wyroby z betonu, dachówki betonowe i ceramiczne
21	Świecie, Mielec	masa celulozowa, papier, tektura, opakowania z papieru i tektury
22	Tychy, Poznań, Ostrów Wlkp.	piwo
23	Warszawa	pieluchomajtki, podpaski, kosmetyki
24	Warszawa, Jaworowa, Koninko, Bydgoszcz, Wrocław, Opole, Białystok, Lublin, Rzeszów, Koszalin, Kraków, Kottlin	wydawanie i druk prasy, przetwory owocowo-warzywne, napoje gazowane
25	Poznań, Siewierz, Wrocław, Brzeg Dolny, Częstochowa, Gliwice, Ostrowiec Święt., Dąbrowa Górń., Piła, Kędzierzyn-Koźle, Odolanów	gazy techniczne
26	Warszawa, Węgrów, Wrocław, Płakowice, Jedlina Zdrój, Łódź, Gorzów Wlkp.	cyfrowe centrale telefoniczne, sprzęt teletransm., części urządzeń elektronicznych z tworzyw szt., izolatory, pralki, wiązki przewodów samochod.
27	Kożuszki-Parcele	karma dla psów i kotów, batony czekoladowe
28	Augustów	papierosy
29	Ostrołęka, Łódź, Tychy, Wojkowice	masa celulozowa, papier, tektura, opakowania z papieru i tektury, urządzenia budowlane
30	Płońsk, Warszawa, Bieruń	pieczywo cukiernicze, jogurty, przetwory mleczne
31	Bydgoszcz, Katowice, Trzebinia, Banino, Dąbrowa Chełmińska, Lipno, Adamów	proszki do prania, środki czystości, margaryna, olej roślinny, lody, mrożone przetwory rybne
32	Katowice, Kraków, Wrocław, Bielany Wrocl., Poznań, Gdańsk, Łódź	wydawanie i druk prasy
33	Bydgoszcz	cyfrowe centrale telefoniczne, sprzęt teletransmisyjny
34	Kraków	farmaceutyki
35	Dębica	opony
36	Warszawa, Bielany Wrocl.	czekolada, wyroby czekoladowane
37	Sitkówka-Nowiny, Warszawa oraz wytwórnie betonu w 6 miejscowościach	cement, wapno, suche zaprawy, masa betonowa
38	Radom, Jędrzejów	papierosy
39	Gliwice, Katowice, Bytom, Oświęcim, Zdzeszowice, Kędzierzyn, Warszawa, Białystok	gazy techniczne
40	Kruszwica, Osnowo, Brzozowo, Krąplewice, Świecie, Olsztynek, Białystok, Łobez, Jarosław, Dobrzeliń, Tworóg, Chełmno, Bieganów	margaryna, oleje roślinne, pasze
41	Jarosław, Poznań	opakowania szklane
42	Płońsk, Praszka, Duszniki Zdrój	samochody dostawcze i osobowe, zespoły hamulcowe, wycieraczki samochodowe

Wielkość i struktura inwestycji zagranicznych w przemyśle Polski

Lp.	Nazwa inwestora	Kraj pochodzenia	Wartość inwestycji (mln USD)	w tym inwestycje <i>greenfield</i>	Liczba zatrud. w 1998 r.	Liczba zakładów w 1998 r.	Rok pierwszej inwestycji w Polsce
43	Alcatel	Francja	97,3	0,0	1425	2	1990
44	Linde	Niemcy	94,0	0,0	636	4	1993
45	Lucchini	Włochy	90,9	0,0	2220	1	1992
46	Electricité de France	Francja	90,0	0,0	796	1	1998
47	Giorgio Foods	USA	82,6	40,0	1441	4	1992
48	Trebruk	Szwecja	80,7	0,0	675	1	1993
49	Ferrero	Włochy	80,0	80,0	434	2	1995
50	Schieder	Niemcy	77,0	25,1	9501	37	1989
51	Akzo Nobel	Holandia	71,3	17,3	1101	2	1996
52	Carlsberg	Dania	69,7	0,0	1055	3	1996
53	Cement Road Holding (CRH)	Irlandia	68,6	0,0	1602	2	1995
54	Danfoss	Dania	68,5	52,0	620	2	1992
55	Cargill	USA	67,8	56,0	458	7	1992
56	Volkswagen	Niemcy	67,3	24,3	5114	6	1992
57	Belersdorf	Niemcy	66,3	0,0	1182	3	1997
58	VIAG	Niemcy	64,0	54,0	425	3	1990
59	Alstom	Francja	61,0	0,0	1506	3	1996
60	United Biscuits	W. Brytania	60,0	0,0	918	3	1994
61	Rumeli	Turcja	60,0	0,0	359	1	1997
62	Wani Industries	Norwegia	60,0	0,0	162	1	1998
63	Rockwool	Dania	57,3	0,0	648	3	1993
64	Röben	Niemcy	56,0	0,0	538	1	1995
65	Pfeifer und Langen	Niemcy	55,6	10,0	1431	5	1991
66	Nabisco	USA	55,0	55,0	458	1	1994
67	Sanitec	Finlandia	52,4	18,0	698	3	1993
68	Südzucker	Niemcy	51,9	27,0	1111	3	1994
69	BTS Baukeramik	Niemcy	51,6	0,0	220	2	1993
70	ICN Pharmaceuticals	W. Brytania	51,1	0,0	800	1	1997
71	Readymix	W. Brytania	50,8	3,5	1001	16	1994
72	Rugby	W. Brytania	50,5	1,0	1015	2	1996



Rodzaj inwestora, wielkość nakładów oraz kapitałochłonność i pracochłonność inwestycji

Lp.	Miejsce lokalizacji zakładów	Główne wyroby
43	Poznań, Warszawa	cyfrowe centrale telefoniczne, sprzęt teletransmisyjny
44	Mielec, Tarnów, Skarżysko Kamienna, Pszczyna	gazy techniczne
45	Warszawa	stal
46	Kraków	elektrociepłownia
47	Brzesko, Kraków, Bydgoszcz	opakowania metalowe
48	Kostrzyn	papier, opakowania z papieru
49	Belsk Duży, Warszawa	wyroby czekoladowe, cukierki
50	Olsztyn, Szczytno, Mrągowo, Bartoszyce, Nidzica, Iława, Nowe Miasto Lubawskie, Bydgoszcz, Słupsk, Kobylnica, Chełmno, Wieruszów, Świecie, Nakło n. Notecią i 11 innych miejscowości	meble
51	Włocławek, Gorzów Wlkp.	farby i lakiery, włókna wiskozowe
52	Brzesko, Kraków, Chociwiel	piwo
53	Ożarów, Rejowiec	cement
54	Grodzisk Maz., Wrocław, Warszawa	termostatyczne zawory grzejnikowe, urządzenia hydrauliki siłowej
55	Bielany Wrocław., Sierpc, Siedlce, Krzemieniewo, Pruszcz Gd., Ropczyce, Krzepice	syrop glukozowy, pasze
56	Poznań, Gorzów Wlkp., Polkowice Dln., Lublin, Minkowice	samochody dostawcze i osobowe, silniki i inne części, wiązki przewodów samochodowych, fotele, ciągniki rolnicze
57	Poznań	środki czyszczące, kosmetyki
58	Kraków, Niepołomice, Radomsko	opakowania metalowe, preformy do butelek PET
59	Świebodzice, Chorzów, Mikołów	elektroenergetyczne urządzenia zabezpieczające i kontrolne, tramwaje, wagony kolejowe, transformatory
60	Jarosław, Bystrowice	pieczywo cukiernicze
61	Kraków	cement
62	Brzezie	plyty gipsowo-kartonowe
63	Cigacice, Małkinia	włna mineralna
64	Środa Śl.	cegły i dachówki ceramiczne
65	Środa Wlkp., Gostyń, Kościan, Miejska Górka, Nysa	cukier, chipsy ziemniaczane, chrupki kukurydziane
66	Piaseczno	papierosy
67	Koło, Włocławek, Miński Maz.	ceramika sanitarna, wanny akrylowe
68	Namysłów, Ropczyce, Kazimierza Wielka	lody, cukier
69	Kunice, Prochowice	cegły i dachówki ceramiczne
70	Rzeszów	farmaceutyki
71	Rudniki, Szczecin, Rzepin, Ostrołęka, Sieradz oraz wytwornie betonu w 11 miejscowościach	cement, wapno, masa betonowa, wyroby z betonu
72	Chełm, Gdynia	cement



*Wielkość i struktura inwestycji zagranicznych w przemyśle Polski*

Lp.	Nazwa inwestora	Kraj pochodzenia	Wartość inwestycji (mln USD)	w tym inwestycje <i>greenfield</i>	Liczba zatrud. w 1998 r.	Liczba zakładów w 1998 r.	Rok pierwszej inwestycji w Polsce
73	Corn Production Corp. (CPC)	USA	50,1	0,0	1085	2	1992
74	Südwolle	Niemcy	50,0	0,0	476	1	1992
75	British Plaster Board (BPB)	W. Brytania	50,0	0,0	130	3	1995
76	NSK	Japonia	49,7	0,0	3645	1	1998
77	Novartis	Szwajcaria	49,7	8,8	1233	3	1993
78	PLM	Szwecja	49,0	0,0	761	1	1996
79	Bahlsen	Niemcy	47,7	1,0	1081	3	1993
80	NKT	Dania	47,0	3,2	2638	8	1993
81	Cussons	W. Brytania	46,8	0,0	1435	2	1993
82	Donnelley	USA	46,0	46,0	660	1	1994
83	Wrigley	USA	46,0	46,0	300	1	1996
84	General Mills	USA	45,0	0,0	591	1	1994
85	Bridgestone	Japonia	45,0	0,0	150	1	1998
86	Enron	USA	45,0	45,0	0	1	1999
87	Dr. Oetker	Niemcy	44,6	0,0	1097	3	1991
88	Bitburger Brauerei	Niemcy	43,9	0,0	431	2	1996
89	Legrand	Francja	43,0	0,0	1372	2	1996
90	Henkel	Niemcy	43,0	17,0	767	7	1991
91	Brau	Niemcy	42,3	0,0	0	0	1994
92	KNP	Holandia	41,5	13,5	560	3	1994
93	Solco Basel	Szwajcaria	41,2	41,2	30	1	1991
94	British Sugar	W. Brytania	41,0	0,0	908	4	1991
95	Rhone Poulenc	Francja	40,4	0,0	4247	2	1993
96	Knauf	Niemcy	40,4	0,0	195	3	1996
97	Shell	Holandia	40,0	0,0	503	1	1991
98	Farm Frites	Holandia	40,0	40,0	210	1	1994
99	Ahlström	Finlandia	39,4	0,0	2425	6	1994
100	Ikea	Szwecja	39,0	18,0	3000	16	1992

*Uwaga:* kursywą zaznaczono zakłady sprzedane lub zlikwidowane

*Note:* italics indicate plants that were sold or closed

Rodzaj inwestora, wielkość nakładów oraz kapitałochłonność i pracochłonność inwestycji

Lp.	Miejsce lokalizacji zakładów	Główne wyroby
73	Poznań, Toruń	zupy instant, przyprawy i desery, majonez, przetwory ziemniaczane
74	Łódź	przędza wełniana
75	Szarbków, Gacki, Borków	plyty gipsowo-kartonowe
76	Kielce	łożyska toczne, świece zapłonowe
77	Rzeszów, Wrocław, Warszawa	soki owocowe, odżywki dla dzieci, pieczywo chrupkie i lekkie
78	Gostyń	opakowania szklane
79	Skawina, Olawa, Stanowice	pieczywo cukiernicze, chipsy ziemniaczane
80	Czechowice-Dziedzice, Knurów, Warszawa, Warszawice, Szczecinek, Bydgoszcz, Chojnice, Miastko	kable i przewody, granulaty kablowe, sprzęt elektroinstalacyjny
81	Wrocław, Warszawa	środki czyszczące, kosmetyki
82	Kraków	druk kolorowych czasopism i książek telefonicznych
83	Poznań	guma do żucia
84	Toruń	plątki śniadaniowe
85	Poznań	opony
86	Nowa Sarzyna	elektrociepłownia
87	Białystok, Gdańsk, Toruń	piwo, desery, wino
88	Szczecin, Rzeniszów	piwo, woda mineralna
89	Ząbkowice Śl.	przekazniki i wyłączniki elektryczne
90	Racibórz, Stara Góra, Wrząca, Dzierżoniów, Ciechanów, Sosnowiec, Kraków; <i>Helenówek</i>	środki czyszczące, kosmetyki, zaprawy klejące
91	<i>Brzesko, Kraków</i>	piwo
92	Pruszcz Gd., Drezdenko, Warszawa	tektura, opakowania z tektury
93	Warszawa	farmaceutyki
94	Zygmuntowo, Unisław, Ostrowite, Świecie	cukier
95	Gorzów Wlkp., Olsztyn	włókna poliamidowe, szczepy bakterii i grzybków dla fabryk spożywczych
96	Rogowiec, Jaworzno, Kwidzyn	plyty gipsowo-kartonowe, tynki gipsowe, kształtki styropianowe
97	Buk	rury z tworzyw szt.
98	Lębork	frytki ziemniaczane
99	Szczecinek, Bydgoszcz, Chojnice, Miastko, Białystok	sprzęt elektroinstalacyjny, folie
100	Lubawa, Borek, Zbąszyń, Babimost, Niesięcin, Skoczów, Goleniów, Stepnica, Resko i 4 inne	meble, tarcica

skandynawskie Nordic Environment Finance Corp., Investment Fund for Central and Eastern Europe i Swedfund (m.in. fabryki papieru w Ostrołęce i Kostrzynie, zakłady mięsne w Przechlewie) oraz brytyjski New Europe East Investment Fund (m.in. huty szkła w Sandomierzu i Jarosławiu). Pewne cechy kapitału ryzyka posiadają niektórzy inwestorzy ujęci jako średnie lub duże firmy.

Nakłady instytucji międzynarodowych, takich jak Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju oraz Międzynarodowa Korporacja Finansowa (agenda Banku Światowego) wynoszą 180 mln USD (0,9%), banków i funduszy inwestycyjnych są jeszcze mniejsze (0,3%). Wymienione instytucje najczęściej partycypują kapitałowo w dużych projektach inwestycyjnych realizowanych przez wielkie korporacje. EBOiR jest m.in. udziałowcem Fiata Auto Poland, Hortexu, PWN i Intercellu w Ostrołęce, MKF huty szkła Pilkington w Sandomierzu i słodowni Baltic Malt w Gdańsku. Należy zwrócić uwagę, że ogólne zaangażowanie kapitałowe funduszy *venture capital*, instytucji międzynarodowych i banków zagranicznych w polskim przemyśle jest większe od powyższych sum, składają się na nie bowiem również liczne kilkuprocentowe udziały w różnych przedsiębiorstwach, nie stanowią one jednak inwestycji bezpośrednich, będących przedmiotem niniejszego studium.

Istnieje wyraźna różnica między przeciętną wielkością nakładów w jednym zakładzie firm ponadnarodowych oraz średnich i małych podmiotów. Dla korporacji operujących na skalę globalną wartość ta wynosi 40 mln USD, w przypadku pozostałych wielkich firm 11 mln USD, a tylko 2 mln USD, gdy inwestorem są średnie i małe przedsiębiorstwa zagraniczne. Przeciętna wielkość zakładów, w które zaangażowany jest *venture capital*, jest dwukrotnie większa niż w przypadku firm średnich i małych.

Tab. 6. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według rodzaju inwestora

Tab. 6. Greenfield foreign investment by type of investor

Rodzaj inwestora	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudnionych	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
Firma ponadnarodowa	278	4057,7	45426	81,1	49,4
wielka korporacja działająca na skalę globalną	77	2175,1	17384	43,5	18,9
inna duża firma posiadająca zakłady w co najmniej kilku krajach	201	1882,6	28042	37,6	30,5
Średnia lub mała firma	338	900,6	44725	18,0	48,7
Fundusz <i>venture capital</i>	19	37,8	1731	0,8	1,9
Instytucja międzynarodowa	3	6,9	0	0,1	0,0
<b>Łącznie</b>	<b>623</b>	<b>5003,0</b>	<b>91882</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Uwaga: suma liczby zakładów przekracza liczbę badanych fabryk ponieważ w niektórych zakładach zaangażowani są inwestorzy kilku rodzajów

Note: the number of factories does not add up to the total number of researched plants because some factories have investors of more than one type

W zakresie inwestycji *greenfield* udział firm ponadnarodowych przekracza 80%, rola średnich i małych podmiotów zagranicznych (18%) jest jednak nieco większa niż w przypadku inwestycji w istniejące zakłady. Warto w szczególności zauważyć, że średni i mali inwestorzy reprezentują 1/2 zatrudnienia w nowych zakładach. Rzadko angażuje się w budowę nowych fabryk kapitał ryzyka (tab. 6).

## SPOSÓB WEJŚCIA INWESTORA ORAZ UDZIAŁ WIĘKSZOŚCIOWY I MNIEJSZOŚCIOWY

Najczęstszą formą pojawienia się zagranicznego inwestora jest zakup akcji/udziałów polskiego przedsiębiorstwa lub części jego majątku – 46% ogółu inwestycji. Połowę tej sumy stanowią nakłady inwestycyjne w samych zakładach, pozostałą część (ponad 4,5 mld USD) wydatki na nabycie firm lub ich majątku (bez wkładu do spółek *joint venture* i nakładów na objęcie akcji/udziałów w podniesionym kapitale spółek, które służyć mogły finansowaniu ich inwestycji). Sprzedającym był najczęściej Skarb Państwa, którego dochody z tego tytułu były bliskie 3,0 mld USD, rzadziej krajowe podmioty prywatne – 1,05 mld USD (w tym 400 mln USD Narodowe Fundusze Inwestycyjne). Transakcje sprzedaży akcji/udziałów przedsiębiorstw w Polsce między firmami zagranicznymi osiągnęły wartość 540 mln USD.

Dalsze 30% kapitału przypada na wejście podmiotu zagranicznego w spółkę *joint venture* z polskim partnerem, w tym wniesienie całości lub większości polskiej firmy do spółki. W ten sposób przejęte zostały m.in. takie wielkie przedsiębiorstwa, jak FSM, FSO i Huta Warszawa. Relatywnie mniejsze są spółki tworzone jako nowe podmioty z udziałem funkcjonującego nadal odrębnie polskiego przedsiębiorstwa. Kapitał zagraniczny wnoszony do *joint venture* zasila *de facto* spółkę, a nie stanowi dochodu jej dotychczasowego właściciela.

Samodzielne uruchomienie produkcji przez firmy zagraniczne, bez jakiegokolwiek udziału podmiotów polskich, reprezentuje 24% nakładów. Inwestycje te są bardziej kapitałochłonne, tj. tworzą proporcjonalnie mniej miejsc pracy, a zarazem przeciętnie mniejsze od istniejących zakładów nabywanych przez obcych inwestorów.

W przypadku inwestycji *greenfield* 87% kapitału i 74% miejsc pracy stanowią samodzielne przedsięwzięcia firm zagranicznych. Owe samodzielne inwestycje są średnio dwukrotnie większe od nakładów na nowe fabryki uruchamiane z polskimi partnerami.

Inwestycje w firmach, w których podmioty zagraniczne mają udziały przeważające (co najmniej 50%), wyniosły 19,4 mld USD, pracuje w nich 419 tys. osób. Tylko 2,6% całości nakładów miało miejsce w przedsiębiorstwach, gdzie inwestorzy

<sup>6</sup> Nierzadko jednak inwestorzy mogli początkowo nabyć tylko mniejszościowy pakiet akcji dużych prywatyzowanych firm, np. tytoniowych, Goplany, cementowni Górażdże, a dopiero po zrealizowaniu zobowiązań inwestycyjnych, przejąć większość.



zagraniczni są dziś udziałowcami mniejszościowymi<sup>6</sup>. Te ostatnie cechuje kilkakrotnie niższa przeciętna wartość inwestycji w jednym zakładzie – 2,3 mln wobec 11,0 mln USD, zatrudniają one natomiast aż 13,5% ogółu pracujących w firmach z kapitałem zagranicznym. W przypadku inwestycji *greenfield* tylko 1,4% przypada na podmioty z mniejszościowym udziałem zagranicznym.

## WIELKOŚĆ NAKŁADÓW I ZATRUDNIENIA W ZAKŁADACH

Około 90% zainwestowanego w polskim przemyśle kapitału przypada na inwestycje duże o wartości 5 mln USD i więcej – do 1998 r. miały one miejsce w 589 zakładach na terenie Polski. Blisko 3/4 kapitału pochłonęło przy tym 216 fabryk o nakładach co najmniej 20 mln USD, a ponad połowę 84 fabryki o inwestycjach sięgających 50 mln USD (tab. 7). Jedenaście największych inwestycji przekracza wartość 200 mln USD (1/5 kapitału). Są w tym gronie fabryki samochodów Fiata w Tychach i Bielsku-Białej, Daewoo w Warszawie i Opla w Gliwicach, fabryki papieru International Paper w Kwidzynie i Frantschach w Świeciu, papierosów Philip Morris w Krakowie, farmaceutyków Glaxo Wellcome w Poznaniu, opon Michelin w Olsztynie, browar w Żywcu (Heineken i inni) oraz wytwórnia kineskopów Thomsona w Piasecznie.

Znajdujemy ponadto 778 inwestycji średniej wielkości (od 1 do 5 mln USD), które skupiają 9% kapitału. Analiza objęła również 653 zakłady, w które zainwestowano poniżej miliona USD – reprezentują one zaledwie 1,5% nakładów, ale aż 13% pracujących w firmach z kapitałem zagranicznym. W sumie na zakłady będące przedmiotem inwestycji poniżej 5 mln USD przypada 40% pracujących (194 tys.), czyli czterokrotnie więcej niż kapitału. Oznacza to, że łącznie z kilkoma tysiącami małych firm nie objętych badaniami, małe i średnie zakłady przemysłowe z udziałem zagranicznym odgrywają istotną rolę na krajowym rynku pracy.

Do 1998 r. wybudowano w Polsce 201 dużych nowych fabryk o wartości co najmniej 5 mln USD (87% inwestycji *greenfield*). W gronie tym znajduje się 56 inwestycji sięgających 20 mln USD, w tym 20 zakładów o wartości ponad 50 mln USD (36% kapitału). Największą inwestycją *greenfield* stanowi fabryka Opla w Gliwicach (360 mln USD), w czterech dalszych nakłady przekroczyły 100 mln USD: Procter & Gamble w Warszawie, Mars w Kożuszkach, Saint Gobain w Dąbrowie Górniczej i Krono w Mielcu (razem 19% kapitału). Średniej wielkości inwestycje (1-5 mln USD) miały miejsce w 255 zakładach, w 167 zarejestrowano nakłady poniżej 1 mln USD (tab. 8). Te ostatnie reprezentują 1,6% kapitału i 16% zatrudnienia w nowych fabrykach zagranicznych (47% łącznie z inwestycjami średnich rozmiarów).

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne miały miejsce w 235 zakładach zatrudniających 500 i więcej osób – przypada na nie 55% pracujących i 59% kapitału. W gronie tym 72 fabryki zatrudniały co najmniej 1000 pracowników (31% ogółu),

Tab. 7. Inwestycje zagraniczne według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 7. Foreign investment by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudn.	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudn.
poniżej 1	653	301,2	63064	32,3	1,5	12,9
1-2	362	468,7	47198	17,9	2,4	9,7
2-5	416	1235,0	83942	20,6	6,2	17,2
5-10	227	1480,0	61360	11,2	7,4	12,6
10-20	146	1950,6	46958	7,2	9,8	9,6
20-50	132	3874,5	72609	6,5	19,4	14,9
50-100	50	3312,0	38185	2,5	16,6	7,8
100-200	23	3225,0	32995	1,1	16,2	6,8
200 i więcej	11	4090,1	41530	0,5	20,5	8,5
<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>19937,0</b>	<b>487841</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

a 19 powyżej 2000 osób (16%). Największym zagranicznym zakładem w Polsce była fabryka Daewoo-FSO w Warszawie na Żeraniu, zatrudniająca około 10 tysięcy ludzi. W zakładach Fiata w Tychach i Bielsku-Białej, Daewoo w Lublinie, Thomsona w Piasecznie, Goodyeara w Dębicy, Michelin w Olsztynie i wrocławskim Polarze pracowało od 4 do 6 tysięcy osób. Funkcjonowało ponadto 898 zakładów zatrudniających od 100 do 500 osób (36% pracowników i 29% kapitału), 887 badanych zakładów posiadało mniej niż 100 pracowników, w tym 418 mniej niż 50.

W 32 nowych fabrykach powstało ponad 500 miejsc pracy (31% ogółu i 27% inwestycji), w tym w 9 ponad 1000. Największym jest zakład Volkswagen Elektro-Systemy w Gorzowie Wlkp. (2600), bardzo dużymi Opel w Gliwicach, Star Foods w Tomaszowie Maz., Master Foods w Kozuszkach, Constar w Starachowicach,

Tab. 8 Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 8. Greenfield foreign investment by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudn.	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudn.
poniżej 1	167	80,4	14328	26,8	1,6	15,6
1-2	111	146,2	11507	17,8	2,9	12,5
2-5	144	428,6	17337	23,1	8,6	18,9
5-10	89	565,8	15121	14,3	11,3	16,5
10-20	56	757,9	12492	9,0	15,1	13,6
20-50	36	1202,7	12717	5,8	24,0	13,8
50-100	15	882,6	4006	2,4	17,6	4,4
100 i więcej	5	938,7	4374	0,8	18,8	4,8
<b>Ogółem</b>	<b>623</b>	<b>5003,0</b>	<b>91882</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

United Technologies w Mielcu, Procter & Gamble w Warszawie, Christianapol w Łowyniu, Reemtsma w Jankowicach, VF w Łodzi i Daewoo w Pruszkowie. Ponad 1/2 zatrudnienia w fabrykach *greenfield* (55%) przypada na 246 zakładów zatrudniających 100-500 osób (45% kapitału), liczne są zakłady mniejsze.

## KAPITAŁOCHŁONNOŚĆ I PRACOCHŁONNOŚĆ INWESTYCJI ORAZ KOSZTY PRACY

Podstawową relacją, jaką można przeanalizować w odniesieniu do inwestycji zagranicznych w przemyśle Polski, jest stosunek nakładów inwestycyjnych do liczby pracowników. Wartość inwestycji na 1 zatrudnionego traktowana jest jako wskaźnik kapitałochłonności/pracochłonności inwestycji. Posługiwanie się tym wskaźnikiem stanowi pewne uproszczenie z co najmniej dwóch powodów. Po pierwsze, całkowita wartość inwestycji obejmuje w różnej proporcji nakłady na zakup akcji i udziałów przedsiębiorstw oraz kapitał zainwestowany w samych zakładach. Po drugie, czas realizacji poszczególnych inwestycji jest różny – mamy do czynienia z przedsięwzięciami zakończonymi, będącymi w toku i dopiero rozpoczynanymi.

Średnia wartość inwestycji na 1 zatrudnionego wynosi 40 tys. USD. Nakłady poniżej średniej dotyczą 70% zakładów i reprezentują 21% kapitału. W zakładach tych pracuje też prawie 70% ogółu zatrudnionych, w tym 54% w jednostkach o inwestycjach poniżej 20 tys. USD na 1 pracownika. Dokładnie połowa kapitału przypada na przedsięwzięcia przekraczające 100 tys. USD na osobę, 15% to inwestycje ponad 200 tys. USD (80 fabryk).

Nowe zakłady uruchamiane przez firmy zagraniczne odznaczają się wyższymi nakładami na 1 pracownika (49 tys. USD) niż inwestycje w zakłady istniejące. Czterdzieści nowych fabryk o kapitałochłonności przekraczającej 200 tys. USD na 1 zatrudnionego skupia 1/3 kapitału przy niespełna 5% miejsc pracy. Dwie trzecie inwestycji *greenfield* przypada na 125 zakładów, w których na 1 osobę zainwestowano ponad 80 tys. USD. Równocześnie 69% osób pracuje w nowych fabrykach, gdzie wartość ta nie przekracza 40 tys. USD (16% kapitału).

Powyższe dane obrazują istnienie z jednej strony pewnej liczby dużych kapitałochłonnych inwestycji, a z drugiej licznych firm zagranicznych, których zaangażowanie kapitałowe jest relatywnie ograniczone, ale liczba zatrudnianych osób znaczna. Odzwierciedla to omawiane dalej różnice w pracochłonności branż oraz kontrast między kapitałochłonnymi inwestycjami firm ponadnarodowych (56 tys. USD na 1 pracownika, w tym 66 tys. USD w korporacjach działających na skalę globalną) a pracochłonnymi średnich i małych firm (13 tys. USD). Różnica między tymi dwoma grupami inwestorów jest jeszcze większa w przypadku zakładów nowych. Kapitałochłonność inwestycji *greenfield* korporacji globalnych (113 tys. USD na osobę) jest prawie dwukrotnie wyższa od kapitałochłonności ich inwestycji w istniejące zakłady, co oznacza, że nowe fabryki charakteryzuje znacznie wyższa wydajność pracy i relatywnie mniejsze zatrudnienie. Generalną cechą przedsięwzięć,



w które zaangażowany jest *venture capital*, jest zazwyczaj pracochłonność (18 tys. USD), ustępująca jednak pracochłonności inwestycji średnich i małych firm.

Ponad czterokrotnie wyższa jest kapitałochłonność inwestycji dokonywanych w latach 90. niż podjętych przed 1989 r. Trzeba podkreślić, że wartość inwestycji *greenfield* na 1 zatrudnionego systematycznie rośnie w kolejnych latach, co oznacza relatywnie mniejszą liczbę nowych miejsc pracy tworzonych w coraz większych fabrykach budowanych przez zagraniczne koncerny (tab. 9).

Wysoka kapitałochłonność charakteryzuje z jednej strony inwestycje w zakłady największe (ponad 2000 pracowników), z drugiej pewna liczba fabryk o kapitałochłonnej technologii znajduje się w gronie zakładów o niewielkiej liczbie miejsc pracy. Wartość inwestycji na 1 pracownika jest relatywnie najniższa w zakładach średnich pod względem wielkości zatrudnienia (100-500 osób) – należą tu liczne zakłady najbardziej pracochłonnych branż.

Prawie 2/3 kapitału i ponad 1/2 zatrudnienia przypada na firmy, w których udział kosztów pracy nie przekracza 20%. Tylko nieco ponad 1/4 zakładów, reprezentujących 14% kapitału i 18% pracowników, charakteryzują koszty pracy na poziomie 30% i więcej, w tym zaledwie co dziesiąty ponad 40% (4% inwestycji i 7% pracujących). Zakłady większe i bardziej kapitałochłonne cechują koszty pracy poniżej 20%. W przypadku nowych fabryk udział działalności o kosztach pracy przekraczających 30% jest większy niż wśród inwestycji w zakłady istniejące – 21% kapitału i 28% zatrudnienia.

Tab. 9. Wartość inwestycji zagranicznych na 1 zatrudnionego według roku rozpoczęcia inwestycji (w tys. USD)

Tab. 9. Foreign investment per employee by year of initial investment (USD thousand)

Rok rozpoczęcia inwestycji	Inwestycje ogółem	Inwestycje <i>greenfield</i>
przed 1989	9,9	9,3
1989-1991	35,3	20,1
1992-1995	49,1	55,2
1996-1998	39,4	89,5
<b>Ogółem</b>	<b>39,7</b>	<b>49,2</b>



---

---

## Struktura branżowa inwestycji

### INWESTYCJE OGÓŁEM

Zagraniczne inwestycje w górnictwo i kopalnictwo nie sięgają 100 mln USD (0,5% kapitału w przemyśle), a zaangażowanie w zaopatrzenie w energię i wodę jest do 1998 r. niewiele większe (156 mln USD – 0,8%). Oznacza to, że blisko 99% analizowanych inwestycji skupia przemysł przetwórczy, w ramach którego dotyczą one wszystkich działów produkcji.

Jedna czwarta inwestycji przypada na produkcję artykułów spożywczych i napojów – 4,9 mld USD zainwestowane w 374 fabrykach. Na drugim miejscu z prawie 16% udziałem znajduje się przemysł samochodowy (3,1 mld USD). Ponad 2 mld dolarów przyciągnęło wytwarzanie wyrobów z surowców niemetalicznych (tj. materiałów budowlanych, szkła i ceramiki – 11%), 1,7 mld USD produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych (8%), a 1,2 mld USD papieru i wyrobów z papieru (6%). Dalsze 4-5% inwestycji przypada na wyroby tytoniowe oraz z gumy i tworzyw sztucznych (tab. 10).

W zakresie produkcji maszynowej wyróżnia się wytwarzanie aparatury elektrycznej oraz sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego (elektroniki) – razem 8%. Inwestycje w produkcję maszyn i urządzeń (bez elektrycznych) reprezentują niespełna 3% całości, jeszcze mniejsze są nakłady w branży instrumentów medycznych i precyzyjnych oraz komputerów. Ogółem produkcja wyrobów metalowych, maszyn, sprzętu elektrycznego i elektroniki (działy EKD 28-33) skupia 13% inwestycji, a wraz z produkcją środków transportu 29%.

Pod względem liczby pracowników na pierwszych miejscach znajdują się również przemysły spożywczy i samochodowy, lecz ich przewaga nad innymi branżami jest w tym zakresie mniejsza, co wiąże się z ponadprzeciętną kapitałochłonnością. Zwraca uwagę pracochłonność takich dziedzin, jak produkcja aparatury elektrycz-

Tab. 10. Inwestycje zagraniczne według działów EKD

Tab. 10. Foreign investment by NACE industry

EKD	Przemysł	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudnionych	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
15	spożywczy	374	4898,9	83550	24,6	17,1
34	samochodowy	90	3090,1	59989	15,5	12,3
26	p. z sur. niemetal.	199	2207,3	34313	11,1	7,0
24	chemiczny	130	1661,5	25020	8,3	5,1
21	papierniczy	54	1171,2	15656	5,9	3,2
16	tytoniowy	13	936,0	7670	4,7	1,6
25	p. z gumy i tw. szt.	126	860,7	23722	4,3	4,9
31	p. elektryczne	75	820,4	36752	4,1	7,5
32	elektroniczny	32	750,7	15560	3,8	3,2
22	wydaw. i poligraf.	109	637,1	15150	3,2	3,1
29	maszynowy	97	553,7	31067	2,8	6,4
28	p. metalowe	96	368,3	14137	1,8	2,9
17	włókienniczy	58	367,2	11482	1,8	2,4
36	meblarski	160	343,7	36693	1,7	7,5
20	drzewny	71	325,7	13771	1,6	2,8
27	metale	21	263,7	8350	1,3	1,7
18	odzieżowy	154	183,8	30853	0,9	6,3
40	zaopatr. w energię	9	152,9	1393	0,8	0,3
35	inne śr. transportu	17	98,5	6846	0,5	1,4
14	kamień i kruszywo	64	93,5	4061	0,5	0,8
33	instrumenty	16	43,4	2166	0,2	0,4
19	skórzany	25	34,7	6383	0,2	1,3
37	zagosp. odpadów	15	30,3	1022	0,2	0,2
30	komputery	3	24,0	764	0,1	0,2
23	rafineryjny	8	12,5	417	0,1	0,1
10	węgiel i torf	3	4,0	294	0,0	0,1
41	zaopatr. w wodę	1	3,0	760	0,0	0,2
	<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>19937,0</b>	<b>487841</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

nej (7,5% zatrudnienia i 4,1% kapitału), mebli (odpowiednio 7,5% i 1,7%) oraz odzieży (6,3% i 0,9%).

Udział dziewięciu branż, które przyciągnęły największe inwestycje zagraniczne, jest wyraźnie wyższy od ich udziału w ogólnej wartości produkcji sprzedanej i dodanej oraz liczbie pracujących w przemyśle Polski. Najbardziej, bo aż czterokrotnie, inwestycje i zatrudnienie w firmach z kapitałem zagranicznym przekraczają udziały przemysłu tytoniowego i samochodowego, niewiele mniej papierniczego (tab. 11). W przypadku wyrobów z surowców niemetalicznych, elektrycznych i elektronicznych zaangażowanie firm zagranicznych jest do dwóch i pół razy większe od roli tych branż w przemyśle kraju. Ponadprzeciętne, chociaż w mniejszym stopniu, są także zagraniczne inwestycje w przemysłach spożywczym, chemicznym oraz wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych. Inwestycje na poziomie odpowiadającym udziałowi w przemyśle Polski charakteryzują natomiast działal-

Tab. 11. Inwestycje zagraniczne według działów EKD na tle struktury przemysłu Polski w 1998 r. (%)

Tab. 11. Foreign investment compared to total sales, value added and employment by NACE industry, 1998 (%)

EKD	Przemysł	Firmy zagraniczne		Przemysł Polski ogółem		
		Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Wartość produkcji sprzedanej	Wartość produkcji dodanej brutto	Liczba pracujących
10	węgiel i torf	0,0	0,1	4,6	8,1	6,7
14	kamień i kruszywo	0,5	0,8	-	-	-
15	spożywczy	24,6	17,1	19,8	13,7	15,3
16	tytoniowy	4,7	1,6	1,0	1,1	0,3
17	włókienniczy	1,8	2,4	2,2	2,3	3,7
18	odzieżowy	0,9	6,3	2,6	3,4	8,4
19	skórzany	0,2	1,3	0,8	0,9	2,1
20	drzewny	1,6	2,8	3,0	3,0	4,1
21	papierniczy	5,9	3,2	1,9	1,5	1,2
22	wydaw. i poligraf.	3,2	3,1	3,2	3,9	2,8
23	rafineryjny	0,1	0,1	3,3	2,1	0,7
24	chemiczny	8,3	5,1	5,8	5,6	3,5
25	p. z gumy i tw. szt.	4,3	4,9	3,6	3,8	3,4
26	p. z sur. niemetal.	11,1	7,0	4,2	4,9	5,1
27	metale	1,3	1,7	5,3	4,1	3,5
28	p. metalowe	1,9	2,9	4,7	5,5	6,2
29	maszynowy	2,8	6,4	5,3	6,2	7,7
30	komputery	0,1	0,2	0,3	0,2	0,1
31	p. elektryczne	4,1	7,5	2,7	3,0	2,9
32	elektryczny	3,8	3,2	1,9	1,5	1,2
33	instrumenty	0,2	0,4	1,0	1,4	1,3
34	samochodowy	15,5	12,3	5,9	3,1	3,1
35	inne śr. transportu	0,5	1,4	2,3	2,2	2,6
36	meblarski	1,7	7,5	3,6	4,2	5,5
37	zagosp. odpadów	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3
40	zaopatr. w energię	0,8	0,3	8,2	10,3	5,3
41	zaopatr. w wodę	0,0	0,2	0,9	1,5	1,6
	<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

ność wydawniczą i poligraficzną, w produkcji mebli obserwujemy duże zatrudnienie w firmach zagranicznych przy ograniczonych inwestycjach w stosunku do wartości produkcji tego przemysłu.

Widoczna jest niewielka obecność zagranicznego kapitału w gałęziach o tradycyjnie wysokim udziale w przemyśle Polski – górnictwie węglowym i hutnictwie metali oraz w przemyśle lekkim (produkcji tkanin, odzieży i wyrobów ze skóry). Skrajnie niskimi nakładami odznaczają się przemysł rafineryjny i energetyka, w przypadku których decyzje polityczne o prywatyzacji były wielokrotnie odkładane. Na tle ogólnej struktury produkcji i zatrudnienia w przemyśle kraju stosunkowo

nieduże są ponadto inwestycje zagraniczne w produkcję maszyn i urządzeń (bez elektrycznych), sprzętu transportowego (poza samochodami), wyrobów metalowych, a także wyrobów z drewna.

Nawiązując do trzech typów przemysłów będących zdaniem P. Dickena (1998) przedmiotem głównego zainteresowania korporacji ponadnarodowych, możemy stwierdzić, że w przypadku Polski jest to przede wszystkim wielkoskalowa produkcja markowych dóbr konsumpcyjnych (np. papierosów, napojów, żywności, kosmetyków) – ponad 30% kapitału, oraz średniozaawansowanych technologicznie dóbr trwałego użytku (np. samochodów, telewizorów) – 23%. Na wąsko rozumiane przemysły wysokiej techniki przypada 6-7% inwestycji. Duże nakłady mają poza tym miejsce w branży materiałów budowlanych, szkła, papieru i chemikaliów. Taka struktura inwestycji charakterystyczna jest dla kraju na średnim poziomie rozwoju i sprzyja upodabnianiu się struktury branżowej polskiego przemysłu do struktury krajów wyżej rozwiniętych.

Koncentrację kapitału w wielkich zakładach obserwujemy przede wszystkim w przemyśle tytoniowym i samochodowym, a ponadto sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego oraz papieru. Najmniejsza przeciętna wielkość inwestycji w jednym zakładzie cechuje produkcję odzieży, obuwia, mebli oraz wydobywanie kamienia i kruszyw. W tej ostatniej najniższa też jest, obok branży rafinerijnej i zagospodarowania odpadów, średnia wielkość zakładu w kategoriach zatrudnienia.

Skrajnie wysoką kapitałochłonnością odznacza się przemysł tytoniowy, w którym duże inwestycje koncentrują się w nielicznych zakładach, bardzo wysoką energetyka, produkcja papiernicza, chemiczna oraz wyrobów z surowców niemetalicznych. Ponadprzeciętne nakłady na 1 pracownika znajdujemy również w przemysłach spożywczych, samochodowym oraz sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego. Na drugim biegunie plasują się pracochłonne branże, takie jak odzieżowa, skórzana i meblarska, gdzie kapitał zainwestowany na 1 zatrudnionego jest średnio dziesięciokrotnie niższy niż w czterech działach wymienionych na wstępie (tab. 12). Do działalności o znacznej pracochłonności należą ponadto przemysły drzewny, metalowy, maszynowy, aparatury elektrycznej, pozostałych środków transportu oraz wydobywanie kamienia i kruszyw.

Branżami o wysokim udziale kosztów pracy są przede wszystkim produkcja odzieży, maszyn, wyrobów włókienniczych, z drewna oraz mebli, a w znacznym stopniu także aparatury elektrycznej, wyrobów metalowych, z gumy i tworzyw sztucznych oraz surowców niemetalicznych. Spośród branż o mniejszym napływie kapitału zagranicznego należą tu produkcja instrumentów, innych środków transportu, obuwia oraz wydobywanie kamienia i kruszyw. Niski udział kosztów pracy charakteryzuje przemysły spożywczy, papierniczy, tytoniowy, metali (hutnictwo) i chemiczny. W przemyśle samochodowym znajdujemy firmy zarówno o niskich, jak i stosunkowo wysokich kosztach pracy.



Tab. 12. Wartość inwestycji zagranicznych na 1 zatrudnionego według działów EKD (w tys. USD)

Tab. 12. Foreign investment per employee by NACE industry (USD thousand)

Kapitałochłonność	EKD	Przemysł	Inwestycje ogółem	Inwestycje <i>greenfield</i>
skrajnie wysoka	16	tytoniowy	112,9	58,5
bardzo wysoka	21	papierniczy	74,5	58,9
	40	zaopatr. w energię	70,3	200,0
	24	chemiczny	65,6	76,4
	26	p. z sur. niemetal.	63,1	112,5
wysoka	15	spożywczy	56,0	78,3
	34	samochodowy	50,7	114,9
	32	elektroniczny	47,4	39,4
przeciętna	22	wydaw. i poligraf.	41,0	53,7
	25	p. z gumy i tw. szt.	35,5	40,8
niska	17	włókienniczy	32,0	96,2
	30	komputery	31,5	14,6
	27	metale	31,4	121,1
bardzo niska	28	p. metalowe	26,1	50,3
	37	zagosp. odpadów	24,3	26,3
	20	drzewny	23,4	51,9
	31	p. elektryczne	22,1	16,6
	14	kamień i kruszywo	21,1	277,8
	33	instrumenty	19,8	9,5
	29	maszynowy	16,7	43,3
	35	inne śr. transportu	14,4	9,4
skrajnie niska	36	meblarski	8,9	10,8
	18	odzieżowy	5,9	8,2
	19	skórzany	5,4	6,1
Ogółem			39,7	49,2

## INWESTYCJE GREENFIELD

Blisko 1/3 nowych inwestycji ma miejsce w przemyśle spożywczym, w którym podmioty zagraniczne zaangażowały się w budowę prawie 100 zakładów (1640 mln USD). Na fabryki samochodowe przypada 14% inwestycji, znaczny kapitał napłynął ponadto do przemysłu chemicznego (8%), wyrobów z surowców niemetalicznych (7%) oraz wydawnictw i poligrafii (5%). Wielkość inwestycji *greenfield* w stosunku do inwestycji w zakłady istniejące jest szczególnie wysoka w przemyśle spożywczym oraz w wydawnictwach i poligrafii, ponadprzeciętna także w produkcji wyrobów metalowych, mebli, drewna, odzieży oraz włókienniczych (tab. 13 i rys. 1).

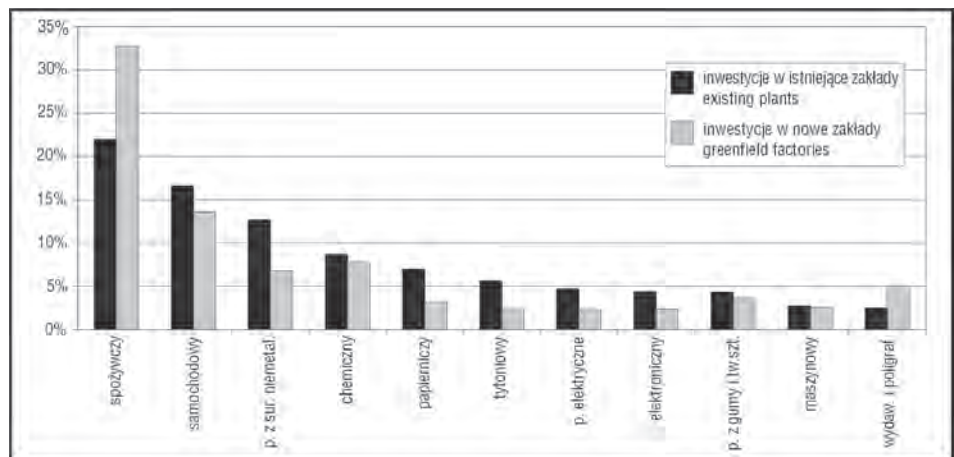
Struktura zatrudnienia w nowych fabrykach wyraźnie różni się od struktury inwestycji. Dominacja przemysłu spożywczego jest w kategoriach zatrudnienia mniejsza (20%), aż 14% miejsc pracy przypada na zakłady odzieżowe, a 12% na meblarskie (w każdą z tych branż zainwestowano poniżej 3% kapitału). Udział pracujących w nowych wytwórniach aparatury elektrycznej (7%) jest trzykrotnie



Tab. 13. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady przemysłowe według działów EKD

Tab. 13. Greenfield foreign investment by NACE industry

EKD	Przemysł	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudnionych	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
15	spożywczy	98	1640,0	18228	32,8	19,8
34	samochodowy	30	681,0	5633	13,6	6,1
24	chemiczny	57	390,8	4883	7,8	5,3
26	p. z sur. niemetal.	70	342,1	2677	6,8	2,9
22	wydaw. i poligraf.	41	253,3	4477	5,1	4,9
17	włókienniczy	8	213,2	2216	4,3	2,4
25	p. z gumy i tw. szt.	48	179,8	3774	3,6	4,1
21	papierniczy	26	159,6	2380	3,2	2,6
28	p. metalowe	25	141,7	2798	2,8	3,0
36	meblarski	48	140,2	11376	2,8	12,4
20	drzewny	14	132,9	2531	2,7	2,8
29	maszynowy	21	128,5	2302	2,6	2,5
16	tytoniowy	3	124,0	2118	2,5	2,3
32	elektroniczny	11	119,8	2812	2,4	3,1
31	p. elektryczne	15	117,8	6649	2,4	7,2
18	odzieżowy	67	105,3	12641	2,1	13,8
40	zaopatr. w energię	4	57,0	10	1,1	0,0
27	metale	4	24,0	190	0,5	0,2
37	zagosp. odpadów	10	23,3	678	0,5	0,7
19	skórzaný	13	13,7	2242	0,3	2,4
	pozostałe działy	10	15,1	1267	0,3	1,3
	<b>Dgółem</b>	<b>623</b>	<b>5003,0</b>	<b>91882</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>



Rys. 1. Struktura inwestycji zagranicznych w istniejące i nowe zakłady według działów EKD

Fig. 1. Foreign investment in existing plants and greenfield factories by NACE industry

wyższy od ich udziału w wartości inwestycji. Na tle wysokich poniesionych nakładów widoczna jest relatywnie mała liczba miejsc pracy powstałych w nowych fabrykach samochodowych, materiałów budowlanych i szkła, chemicznych, włókienniczych oraz wspomnianych już spożywczych. Jest to odbiciem kapitałochłonności inwestycji *greenfield* w tych branżach. Zwraca uwagę niska kapitałochłonność nowych inwestycji w wytwarzanie sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego kontrastująca z wysoką inwestycji w istniejące zakłady tej branży.

## STRUKTURA BRANŻOWA A RODZAJ INWESTORA

Inwestycje w branży spożywczej stanowią około 1/4 kapitału zaangażowanego przez firmy ponadnarodowe, jak i średnie i małe podmioty. Udział nakładów na produkcję wyrobów z surowców niemetalicznych i papieru jest nieco większy w dużych korporacjach, których zdecydowana dominacja ma miejsce w przemyśle samochodowym, chemicznym, tytoniowym oraz sprzętu elektrycznego i elektronicznego (tab. 14).

Tab. 14. Inwestycje zagraniczne według rodzaju inwestora i działów EKD (%)

Tab. 14. Foreign investment by type of investor and NACE industry (%)

EKD	Przemysł	Wartość inwestycji		Liczba zatrudnionych	
		firmy ponadnarodowe	firmy średnie i małe	firmy ponadnarodowe	firmy średnie i małe
15	spożywczy	24,1	26,7	17,2	16,1
34	samochodowy	16,9	5,7	17,9	3,2
26	p. z sur. niemetal.	11,4	9,1	7,5	7,0
24	chemiczny	9,1	3,2	6,2	3,2
21	papierniczy	6,1	4,7	4,4	1,5
16	tytoniowy	5,4	0,0	2,6	0,0
31	p. elektryczne	4,5	1,3	10,4	2,0
32	elektroniczny	4,2	0,7	4,7	0,9
25	p. z gumy i tw. szt.	4,0	7,5	4,3	5,6
22	wydaw. i poligraf.	3,3	2,7	4,1	1,8
29	maszynowy	2,2	3,9	4,5	6,7
20	drzewny	1,5	2,5	1,8	4,9
28	p. metalowe	1,4	5,8	1,5	5,3
17	włókienniczy	1,2	6,5	1,0	5,1
27	metale	1,2	1,4	1,4	0,7
36	meblarski	1,1	5,6	6,1	10,5
40	zaopatr. w energię	0,8	0,5	0,4	0,2
35	inne śr. transportu	0,5	0,7	1,2	1,6
33	instrumenty	0,4	1,1	0,3	1,2
18	odzieżowy	0,4	5,3	1,9	15,9
14	kamień i kruszywo	0,3	2,0	0,5	1,3
	pozostałe działy	0,1	3,2	0,1	5,4
	<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

W przypadku średnich i małych inwestorów wyjątkowo dużą rolę odgrywa produkcja odzieży, mebli, wyrobów z metalu, gumy i tworzyw sztucznych, relatywnie większą niż w inwestycjach firm ponadnarodowych także wytwarzanie maszyn (bez elektrycznych), wyrobów z drewna, włókienniczych i skórzanych. W przemyśle odzieżowym bezwzględna wartość inwestycji średnich i małych firm zagranicznych dwukrotnie przewyższa nakłady dużych korporacji. Przemysł ten skupia aż 16% pracujących w średnich i małych firmach, dorównując pod tym względem spożywczemu, ponad 10% przypada tu na produkcję mebli.

## 6

# Rynki krajowe i zagraniczne oraz udział importu

### PRODUKCJA NA EKSPORT I RYNEK KRAJOWY

Ważną cechą odzwierciedlającą strategię działania inwestorów i wpływającą na skutki inwestycji jest odsetek produkcji eksportowej. Analiza rynków zbytu potwierdza, że większość zagranicznych inwestycji w przemyśle Polski zorientowana jest na rynek wewnętrzny. Blisko połowa (45%) kapitału przypada na zakłady produkujące w ponad 90% na polski rynek, a prawie 2/3 na takie, dla których eksport nie sięga 30%. Sprzedaż ponad połowy produkcji za granicą charakterystyczna jest dla fabryk skupiających 13% inwestycji, w tym 8% nakładów dotyczy eksportujących 70% i więcej (tab. 15).

Producentów wyspecjalizowanych w eksporcie cechuje wyższa pracochłonność i mniejsze rozmiary zakładów. Przypada na nich 27% pracujących w firmach zagranicznych, tj. dwukrotnie więcej niż kapitału. Kapitałochłonnością odznaczają

Tab. 15. Inwestycje zagraniczne według wielkości eksportu

Tab. 15. Foreign investment by share of exports

Udział eksportu	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudnionych	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
70% i więcej	155	1241,6	55286	8,1	17,0
50-70%	88	787,2	32393	5,1	9,9
30-50%	78	3489,4	61904	22,8	19,0
10-30%	129	2842,4	66197	18,6	20,3
poniżej 10%	472	6926,0	110337	45,3	33,8
<b>Razem</b>	<b>922</b>	<b>15286,6</b>	<b>326117</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
brak danych	1098	4650,4	161724	23,3	33,2
<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>19937,0</b>	<b>487841</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Tab. 16. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według wielkości eksportu

Tab. 16. Greenfield foreign investment by share of exports

Udział eksportu	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudnionych	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
70% i więcej	69	420,1	20107	13,0	36,3
50-70%	26	263,2	5977	8,2	10,8
30-50%	26	428,7	5255	13,3	9,5
10-30%	33	619,6	7876	19,2	14,2
poniżej 10%	179	1487,9	16133	46,2	29,1
<b>Razem</b>	<b>333</b>	<b>3219,5</b>	<b>55348</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
brak danych	290	1783,5	36534	35,6	39,8
<b>Ogółem</b>	<b>623</b>	<b>5003,0</b>	<b>91882</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

się generalnie zakłady ukierunkowane na rynek wewnętrzny, a największą przeciętną wielkością inwestycji firmy eksportujące od 30 do 50% produkcji (m.in. Fiat).

W przypadku inwestycji *greenfield* udział eksporterów (ponad 1/2 eksportu) jest relatywnie większy niż w zakładach istniejących – 21% kapitału i 47% pracujących (tab. 16). Warto zwrócić uwagę, że rola producentów zorientowanych całkowicie na rynek krajowy (poniżej 10% eksportu) jest podobna w nowych i istniejących zakładach, niższy natomiast jest udział nowych fabryk o eksporcie na poziomie 30-50%. Pracochłonność produkcji eksportowej w nowych zakładach jest zdecydowanie wyższa niż produkcji zorientowanej na rynek polski – nakłady wynoszą odpowiednio 26 i 77 tys. USD na 1 zatrudnionego. Prawidłowość ta znajduje potwierdzenie w fakcie, że fabryki produkujące w większości na eksport wykazują zdecydowanie wyższy poziom kosztów pracy od sprzedających wyroby na rynku krajowym.

## PRODUKCJA NA EKSPORT I RYNEK KRAJOWY WEDŁUG BRANŻ I RODZAJU INWESTORA

Najbardziej eksportową orientację mają zagraniczne inwestycje w wytwarzanie mebli, odzieży i sprzętu elektronicznego – ponad 3/4 kapitału przypada tu na fabryki eksportujące co najmniej połowę produkcji. Istnienie licznych wytwórni mebli i odzieży jest przyczyną niższych przeciętnych rozmiarów zakładów nastawionych na eksport. Udział inwestycji w produkcję eksportową wynosi około 50% w wydobyciu kamienia i kruszyw oraz branżach maszynowej i elektrycznej. Znaczący eksport, przy relatywnie większej roli rynku krajowego, charakteryzuje przemysł samochodowy (64% inwestycji w fabryki eksportujące ponad 30% produkcji), papierniczy, wyrobów z metalu, drewna, gumy i tworzyw sztucznych.

Większość branż o bardzo dużym napływie kapitału zagranicznego odznacza się wyraźną przewagą rynku wewnętrznego: spożywcza (69% inwestycji w zakłady



o eksporcie poniżej 10%), chemiczna (60%) i wyrobów z surowców niemetalicznych (41%, a 82% w fabrykach o eksporcie do 30%). Działami całkowicie zorientowanymi na rynek polski są produkcja tytoniowa, wydawnictwa i poligrafia oraz energetyka (tab. 17).

Silniejsza orientacja eksportowa inwestycji *greenfield* niż produkcji w zakładach istniejących ma miejsce w przemysłach samochodowym, maszynowym, aparatury elektrycznej i mebli. Odsetek eksportu jest natomiast mniejszy w nowych niż w starych wytwórniach wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych.

Jak zauważono wcześniej, branże eksportowe cechuje pracochłonność. W przemysłach chemicznym, wyrobów z gumy i tworzyw oraz drzewnym wyższa jest pracochłonność zakładów nastawionych na eksport niż na rynek krajowy. Odwrotna prawidłowość występuje w produkcji papieru, maszyn, telewizorów i samochodów.

Przedstawione proporcje inwestycji w produkcję na eksport i rynek wewnętrzny odzwierciedlają przede wszystkim tendencje występujące wśród wielkich inwestorów. Udział produkcji eksportowej w średnich i małych firmach zagranicznych okazuje się wyższy – aż 32% nakładów przypada w nich na zakłady eksportujące ponad 1/2 produkcji (wobec 12% w firmach ponadnarodowych). Należy jednak

Tab. 17. Wartość inwestycji zagranicznych według wielkości eksportu i działów EKD (%)

Tab. 17. Foreign investment by share of exports and NACE industry (%)

EKD	Dział EKD	Udział eksportu				Ogółem
		50% i więcej	30-50%	10-30%	poniżej 10%	
32	elektroniczny	98,6	1,4	0,0	0,0	100,0
18	odzieżowy	86,0	6,7	0,6	6,7	100,0
36	meblarski	75,7	8,7	6,3	9,3	100,0
35	inne śr. transportu	72,1	0,0	25,9	2,0	100,0
14	kamień i kruszywo	53,2	3,3	4,6	38,9	100,0
29	maszynowy	45,7	11,6	32,9	9,7	100,0
31	p. elektryczne	44,3	33,2	9,9	12,5	100,0
27	metale	31,7	56,4	11,9	0,0	100,0
25	p. z gumy i tw. szt.	25,7	42,6	14,5	17,2	100,0
17	włókienniczy	25,3	0,3	72,2	2,1	100,0
21	papierniczy	12,2	61,7	4,7	21,4	100,0
28	p. metalowe	11,0	47,2	23,8	18,0	100,0
34	samochodowy	7,4	56,3	4,9	31,5	100,0
20	drzewny	6,6	38,8	31,9	22,7	100,0
22	wydaw. i poligraf.	5,7	0,0	2,4	91,9	100,0
24	chemiczny	4,0	12,3	23,9	59,8	100,0
15	spożywczy	3,1	2,0	25,9	69,0	100,0
26	p. z sur. niemetal.	2,6	15,0	41,8	40,6	100,0
16	tytoniowy	0,0	6,3	0,0	93,7	100,0
	<b>Ogółem</b>	<b>13,3</b>	<b>22,8</b>	<b>18,6</b>	<b>45,3</b>	<b>100,0</b>

Tab. 18. Wartość inwestycji zagranicznych według wielkości eksportu i rodzaju inwestora (%)

Tab. 18. Foreign investment by share of exports and type of investor (%)

Rodzaj inwestora	Udział eksportu				Ogółem
	50% i więcej	30-50%	10-30%	poniżej 10%	
Firma ponadnarodowa	12,2	23,7	18,3	45,8	100,0
Średnia lub mała firma	32,4	9,3	16,2	42,2	100,0
Fundusz <i>venture capital</i>	10,1	14,2	27,4	48,3	100,0
Instytucja międzynarodowa	6,7	45,5	30,3	17,5	100,0
<b>Ogółem</b>	<b>13,3</b>	<b>22,8</b>	<b>18,6</b>	<b>45,3</b>	<b>100,0</b>

podkreślić, że dysponowano danymi na temat eksportu dla większości dużych inwestorów, ale mniej niż dla połowy firm średnich i małych, wśród których znajdowało się wiele zakładów odzieżowych i meblarskich, odsetek eksporterów może być więc w tej grupie zawyżony.

Warto zwrócić uwagę, że – przy generalnie wyższej pracochłonności inwestycji średnich i małych firm – kontrast między pracochłonnymi inwestycjami w produkcję na eksport i kapitałochłonnymi w zorientowaną na rynek krajowy jest bardziej wyraźny w przypadku firm ponadnarodowych. Średnia wartość kapitału zainwestowanego na 1 pracownika nowych fabryk wielkich korporacji jest 3,5 razy niższa w zakładach o przewadze eksportu niż w jednostkach eksportujących poniżej 30% (odpowiednio 32 i 109 tys. USD), podczas gdy w średnich i małych firmach różnica ta jest dwukrotna (15 i 30 tys. USD).

Można zauważyć, że wyjątkowo małe jest zaangażowanie w produkcję eksportową funduszy *venture capital*. Ponad 3/4 tego rodzaju kapitału trafiło do fabryk sprzedających co najmniej 70% produkcji na rynku wewnętrznym (tab. 18).

## PRODUKCJA NA EKSPORT I RYNEK KRAJOWY WEDŁUG OKRESU ROZPOCZĘCIA INWESTYCJI

Odsetek inwestycji w produkcję ukierunkowaną głównie na eksport okazuje się zaskakująco stały i nie różni się dla zakładów, w których zagraniczni inwestorzy pojawili się w latach 1992-1995 i 1996-1998. Inwestycje w produkcję o 30-50% eksporcie są relatywnie większe w zakładach przejętych lub uruchomionych w pierwszym z tych okresów, udział inwestycji zorientowanych w całości na rynek krajowy (poniżej 10% eksportu) jest natomiast najwyższy wśród inwestorów najnowszych – aż 58% wobec 37-42% w latach poprzednich. Świadczy to zapewne o tym, że po początkowym nastawieniu wielu firm zagranicznych na rynek krajowy następuje stopniowe zwiększanie eksportu.

W przypadku nowych fabryk bardziej eksportowy charakter mają zakłady budowane od 1996 r. niż uruchomione w latach 1992-1995. Cechą najnowszych eksportowych inwestycji *greenfield* jest także wyższa kapitałochłonność niż analo-



gicznych inwestycji w latach poprzednich, ustępująca jednak kapitałochłonności nakładów na produkcję na rynek polski.

## IMPORT I ZAOPATRZENIE KRAJOWE

Z punktu widzenia udziału importu firmy zagraniczne działające w polskim przemyśle dzielą się na dwie wyraźne grupy. Prawie 2/3 kapitału i zatrudnienia przypada na producentów, dla których import stanowi poniżej 30% zaopatrzenia, w tym dla 30% nawet mniej niż 10%. Z drugiej strony 30% inwestycji ma miejsce w fabrykach importujących ponad 1/2 surowców, materiałów i części, a 10% w zakładach o imporcie przekraczającym 70% (tab. 19).

Tab. 19. Inwestycje zagraniczne według wielkości importu

Tab. 19. Foreign investment by share of imports

Udział importu	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudnionych	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
70% i więcej	111	885,5	24415	10,0	11,9
50-70%	77	1796,7	34981	20,2	17,1
30-50%	46	479,6	13933	5,4	6,8
10-30%	231	3061,2	80201	34,5	39,1
poniżej 10%	241	2661,7	51543	30,0	25,1
<b>Razem</b>	<b>706</b>	<b>8884,8</b>	<b>205073</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
brak danych	1314	11052,2	282768	55,4	58,0
<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>19937,0</b>	<b>487841</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Brak jest jednoznacznego związku między udziałem importu a kapitałochłonnością inwestycji. Zauważyć można natomiast, że największą przeciętną wielkością inwestycji w jednym zakładzie odznaczają się producenci importujący od 50 do 70% zaopatrzenia.

Nowe zakłady firm zagranicznych charakteryzuje większy import niż istniejące fabryki. Aż 46% inwestycji *greenfield* przypada na producentów importujących co najmniej 1/2 zaopatrzenia, podobny jest udział inwestycji w nowe fabryki o niskim imporcie (poniżej 30%) – 48%. Nie można zapominać, że analiza opiera się na danych o imporcie tylko dla części inwestorów, dlatego podawane wskaźniki procentowe należy traktować jako przybliżone.

## IMPORT WEDŁUG BRANŻ

Branżami o bardzo dużym imporcie są przemysły odzieżowy, sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego oraz tytoniowy. W przemyśle samochodowym zakłady importujące połowę lub więcej zaopatrzenia skupiają 47% kapitału, podobne wskaźniki notujemy w produkcji wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych,-

Tab. 20. Wartość inwestycji zagranicznych według wielkości importu i działów EKD (%)

Tab. 20. Foreign investment by share of imports and NACE industry (%)

EKD	Przemysł	Udział importu				Ogółem
		50% i więcej	30-50%	10-30%	poniżej 10%	
16	tytoniowy	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0
32	elektroniczny	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0
17	włókienniczy	95,5	2,8	1,3	0,5	100,0
18	odzieżowy	93,6	0,0	0,0	6,4	100,0
28	p. metalowe	59,3	2,7	19,0	19,0	100,0
25	p. z gumy i tw. szt.	50,1	15,4	34,4	0,1	100,0
34	samochodowy	46,7	0,0	51,8	1,4	100,0
31	p. elektryczne	32,7	16,9	38,2	12,2	100,0
26	p. z sur. niemetal.	22,1	0,0	15,9	61,9	100,0
29	maszynowy	17,1	44,2	36,9	1,9	100,0
21	papierniczy	16,1	2,4	0,0	81,4	100,0
24	chemiczny	13,8	12,3	5,5	68,4	100,0
15	spożywczy	6,9	8,8	52,7	31,6	100,0
20	drzewny	2,4	0,0	29,3	68,3	100,0
36	meblarski	1,0	8,3	75,9	14,7	100,0
	<b>Ogółem</b>	<b>30,2</b>	<b>5,4</b>	<b>34,5</b>	<b>30,0</b>	<b>100,0</b>

niższe natomiast w wytwarzaniu aparatury elektrycznej oraz maszyn i urządzeń. Z działów o bardzo dużym napływie kapitału zagranicznego ograniczony import wykazują przemysły spożywczy (84% inwestycji w fabrykach o imporcie do 30%) oraz wyrobów z surowców niemetalicznych, tj. materiałów budowlanych i szkła (78%). Skrajnie niski import charakteryzuje produkcję meblarską, drzewną i papierniczą (tab. 20).

Warto zauważyć, że import przekracza 50% we wszystkich nowych fabrykach branży samochodowej i elektronicznej, dla których uzyskano dane. Zdecydowanie wyższy udział importu w zakładach *greenfield* niż w istniejących obserwujemy także w produkcji wyrobów z papieru, gumy i tworzyw oraz maszyn i urządzeń. Brak jest takiej prawidłowości w przemysłach spożywczym, drzewnym i meblarskim.

## IMPORT A EKSPORT

Szczególnie interesująca jest relacja między udziałem importu a rynkami zbytu inwestorów zagranicznych. Związek eksportu i importu okazuje się bardzo silny. Wśród eksporterów aż 57% inwestycji przypada na zakłady importujące co najmniej połowę zaopatrzenia i *vice versa* – udział produkcji eksportowej jest największy wśród fabryk o dużym imporcie. Równocześnie 30% inwestycji w produkcję eksportową skupiają zakłady o niskim imporcie.

Tab. 21. Inwestycje zagraniczne według wielkości eksportu i importu (%)

Tab. 21. Foreign investment by share of exports and imports (%)

Udział importu	Udział eksportu			
	50% i więcej	30-50%	10-30%	poniżej 10%
70% i więcej	36,4	3,3	5,2	8,9
50-70%	20,4	3,8	10,4	27,9
30-50%	13,1	6,8	9,9	1,7
10-30%	18,7	59,0	39,4	25,2
poniżej 10%	11,4	27,1	35,1	36,2
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Wśród producentów zorientowanych w 90% na rynek krajowy 61% nakładów ma miejsce w zakładach sprowadzających z zagranicy poniżej 30% zaopatrzenia, a 37% w importujących co najmniej połowę materiałów i części. Udział zaopatrzenia krajowego jest najwyższy w fabrykach eksportujących 30-50% wyrobów (tab. 21).

W sumie wyróżnić można z tego punktu widzenia kilka grup producentów zagranicznych:

- 1) eksporterzy o dużym imporcie (7% ogółu inwestycji) – zakłady odzieżowe, włókiennicze, elektroniczne, niektóre samochodowe, aparatury elektrycznej, chemiczne (włókna sztuczne), poligraficzne, wyrobów z tworzyw sztucznych i maszyn, np. Volkswagen, Volvo, Daewoo w Pruszkowie, Philips w Kwidzynie,
- 2) eksporterzy o ograniczonym imporcie (4% inwestycji przy eksporcie 1/2 produkcji i 30% kapitału przy eksporcie ponad 30%) – fabryki mebli, niektóre spożywcze, papiernicze, drzewne, metalowe, samochodowe, maszyn, aparatury elektrycznej, cementownie, cegielnie i kamieniołomy, np. Fiat, ABB Dolmel, International Paper Kwidzyn,
- 3) firmy produkujące na rynek krajowy o znacznym imporcie (18% inwestycji) – liczne zakłady samochodowe, wyrobów z tworzyw sztucznych, poligraficzne, farmaceutyczne, tytoniowe, część fabryk spożywczych (palarnie kawy, rozlewnie soków), metalowych, chemicznych, wyrobów z papieru i surowców niemetalicznych, np. Daewoo-FSO, MAN, Polfa Kutno,
- 4) firmy zorientowane na rynek krajowy o małym imporcie (37% kapitału) – wytwórnie artykułów spożywczych (mięsne, tłuszczowe, cukiernicze, mleczarskie, paszowe) i napojów, gazów technicznych, wyrobów z betonu, cementu, wydawnictwa, zakłady przetwarzania odpadów, kopalnie kamienia i kruszywa, energetyczne, a także część samochodowych, maszyn, aparatury elektrycznej, papierniczych, wyrobów z tworzyw sztucznych, np. Daewoo Motor Lublin, ABB Zamech, Polfloat Saint Gobain, Hortex.

W zakresie inwestycji *greenfield* związek eksportu z importem jest jeszcze wyraźniejszy. Większy niż w przypadku istniejących zakładów jest odsetek inwestycji w produkcję na rynek krajowy o niewielkim imporcie (47% kapitału zainwestowanego w nowe fabryki), a także w produkcję eksportową o dużym imporcie

Tab. 22. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według wielkości eksportu i importu (%)

Tab. 22. Greenfield foreign investment by share of exports and imports (%)

Udział importu	Udział eksportu			
	50% i więcej	30-50%	10-30%	poniżej 10%
70% i więcej	46,9	16,4	18,6	17,6
50-70%	26,5	0,0	5,1	6,7
30-50%	7,3	27,7	10,5	3,0
10-30%	9,2	6,7	37,7	58,9
poniżej 10%	10,0	49,3	28,1	13,9
<b>Łącznie</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

(17%). Wśród eksporterów prawie 3/4 kapitału przypada na zakłady importujące połowę lub więcej materiałów i części (tab. 22). Udział inwestycji w nowe fabryki o niewielkim imporcie (poniżej 30%) maleje wraz z rosnącą orientacją na rynki zagraniczne: od 73% w zakładach, w których eksport nie sięga 1/10 sprzedaży, do 19% w gronie eksportujących co najmniej połowę produkcji.

Porównanie wartości nakładów na 1 pracownika pokazuje, że najbardziej kapitałochłonne są inwestycje zorientowane na rynek krajowy przy małym imporcie, najwyższa pracochłonność cechuje natomiast produkcję eksportową o ograniczonym imporcie.

---

---

## Kraje pochodzenia kapitału

### INWESTYCJE OGÓLEM

Największym inwestorem w polskim przemyśle są firmy amerykańskie – 4,6 mld USD (23%). Kapitał z sąsiednich Niemiec stanowi 14% inwestycji (2,9 mld USD), po około 9% pochodzi z Włoch, Francji i Wielkiej Brytanii (tab. 23). Zwraca uwagę znaczne zaangażowanie firm z mniejszych krajów: Holandii<sup>7</sup>, Szwecji i Szwajcarii. Łącznie prawie 2/3 zainwestowanego kapitału wywodzi się z Europy, w tym 60% z krajów Unii Europejskiej, a niespełna 1% z Europy Środkowej i Wschodniej. Napływ kapitału z Azji przekroczył 1,2 mld USD (6%), a największymi inwestorami są firmy koreańskie. Przedsiębiorstwa japońskie zainwestowały 226 mln USD, czyli niewiele ponad 1%, więcej przypada na inwestorów z RPA i Australii.

Wybitna rola inwestorów amerykańskich jest widoczna w porównaniu z udziałem USA w handlu zagranicznym Polski, 6-8 razy niższym od napływu kapitału zza Atlantyku. Stosunkowo wysokie są także z tego punktu widzenia nakłady firm z krajów pozaeuropejskich, takich jak RPA i Australia, o słabych powiązaniach handlowych z Polską. Inwestycje koreańskie przewyższają o połowę udział polskiego importu z Korei, japońskie nie dorównują skali importu z tego kraju (tab. 24).

Skala napływu kapitału europejskiego jest relatywnie mniejsza od udziału w polskim handlu zagranicznym (ponad 90% eksportu i 80% importu). Dysproporcja ta dotyczy najbardziej krajów Europy Środkowej i Wschodniej, udział Unii

---

<sup>7</sup> Udział Holandii jest jeszcze wyższy według PAIZ, który jako kraj pochodzenia kapitału przyjmuje miejsce rejestracji spółki inwestującej w Polsce, a nie siedzibę głównego właściciela (grupy kapitałowej); w Holandii zarejestrowane są spółki zależne wielu koncernów, np. amerykańskich.



Tab. 23. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia

Tab. 23. Foreign investment by country of origin

Kraj	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudn.	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudn.	Inwestycje w tys. USD na 1 zatrud.
USA	302	4560,1	96581	22,9	20,0	45,0
Niemcy	598	2881,8	106571	14,5	22,1	25,6
Włochy	103	1893,2	32617	9,5	6,8	57,5
Francja	145	1862,1	36035	9,4	7,5	51,2
W. Brytania	140	1746,2	24712	8,8	5,1	69,5
Holandia	95	1108,1	22949	5,6	4,8	47,9
Korea	31	888,6	29385	4,5	6,1	30,2
Szwecja	135	835,6	26231	4,2	5,4	31,3
Szwajcaria	91	667,4	18992	3,4	3,9	34,5
Australia	18	488,5	4651	2,5	1,0	103,3
Austria	55	417,6	8186	2,1	1,7	48,9
RPA	8	416,1	5316	2,1	1,1	77,9
Dania	65	361,2	11262	1,8	2,3	30,6
Norwegia	46	301,2	6388	1,5	1,3	40,3
Finlandia	46	271,6	7717	1,4	1,6	34,9
Belgia	73	253,3	9119	1,3	1,9	27,1
Japonia	21	226,4	9796	1,1	2,0	23,1
Chorwacja	1	138,5	1283	0,7	0,3	108,0
Irlandia	5	91,4	2607	0,5	0,5	35,1
Turcja	4	64,7	993	0,3	0,2	65,2
Kanada	21	50,6	2090	0,3	0,4	15,4
Izrael	9	32,0	1480	0,2	0,3	21,6
Hiszpania	5	31,9	2188	0,2	0,5	14,6
Liechtenstein	13	31,5	1711	0,2	0,4	18,4
Grecja	4	27,9	1780	0,1	0,4	15,7
Stowenia	4	14,4	995	0,1	0,2	14,5
Luksemburg	2	10,1	851	0,1	0,2	11,8
Tajwan	2	8,2	1590	0,0	0,3	5,2
Czechy	5	6,1	713	0,0	0,1	8,6
Pozostałe kraje	23	22,8	2309	0,1	0,5	9,9
<b>Europa</b>	<b>1559</b>	<b>12957,0</b>	<b>323912</b>	<b>65,1</b>	<b>67,1</b>	<b>38,9</b>
Unia Europejska	1424	11823,5	294646	59,4	61,1	39,1
Kraje Europy Zach. poza UE	117	968,6	25380	4,9	5,3	36,0
Europa Środkowa i Wsch.	18	165,0	3886	0,8	0,8	42,5
Ameryka Pn.	322	4610,7	98671	23,2	20,4	44,4
Azja	75	1235,8	44247	6,2	9,2	27,9
Australia	18	488,5	4651	2,5	1,0	103,3
Afryka	8	416,1	5316	2,1	1,1	77,9
Ameryka Pd. i Środkowa	6	0,8	301	0,0	0,1	2,7
Instytucje międzynarodowe	14	179,6	5519	0,9	1,1	31,7
<b>Razem</b>	<b>1980</b>	<b>19888,4</b>	<b>482617</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>40,0</b>
Brak danych o kraju	40	48,6	5224	0,2	1,1	9,3
<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>19937,0</b>	<b>487841</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>39,7</b>

*Uwagi:*

1. w przypadku koncernów dwunarodowych (np. Unilever, ABB) inwestycje podzielono po połowie między dwa kraje;
2. zatrudnienie przypisano krajowi, z którego pochodziła większość inwestycji, a w przypadku zbliżonych wartości inwestycji i koncernów dwunarodowych podzielono po połowie między dwa kraje;
3. liczba zakładów odnosi się do zakładów, w których firma z danego kraju jest największym inwestorem; suma liczby zakładów przekracza liczbę badanych fabryk ponieważ w niektórych z nich podobną wartość miały inwestycje pochodzące z kilku różnych krajów lub miały miejsce inwestycje firm dwunarodowych;
4. instytucje międzynarodowe należą do głównych inwestorów w 14 zakładach, a w 14 dalszych są inwestorem mniejszościowym.

*Notes:*

1. investment in some companies have been split between two countries, e.g. Unilever, ABB;
2. employment refers to the country, from which the largest investment in a plant comes, or is split between two countries in the case of similar size of investment;
3. number of plants refers to the country, from which the largest investment in a plant comes; the number of factories does not add up to the total number of researched plants because in some factories investors from two or more countries have made similar investment;
4. international organisations are among major investors in 14 plants, and are minority investors in another 14 factories.

Europejskiej odpowiada około 90% jej udziału w wymianie handlowej Polski. Pozycji Niemiec jako głównego partnera handlowego Polski nie dorównuje ich rola jako inwestora – inwestycje z tego kraju są 2,5 razy niższe od jego udziału w polskim eksporcie. Krajami, które charakteryzuje niższy udział w nakładach inwestycyjnych niż w wymianie handlowej z Polską, są ponadto Belgia i Dania, dla Austrii odsetki te są mniej więcej równe. Pozostali poważni inwestorzy europejscy odznaczają się nakładami większymi od ich pozycji w polskim eksporcie, w przypadku Włoch dorównują one ich udziałowi w imporcie do Polski. Największy napływ kapitału obserwujemy z tego punktu widzenia ze Szwajcarii, a następnie Wielkiej Brytanii, Francji, Norwegii i Szwecji.

Wśród krajów postsocjalistycznych wyjątkową pozycję zajmuje Chorwacja, której nakłady kilkakrotnie przewyższają jej udział w wymianie handlowej z Polską. W stosunku do ponad 5% udziału w tej wymianie znikome są w polskim przemyśle inwestycje rosyjskie.

Firmy europejskie są źródłem nie tylko inwestycji dużych, ale również wielu średnich i drobnych. Aż 30% wszystkich zakładów należy do firm z sąsiednich Niemiec, udział niemieckiego kapitału w inwestycjach podmiotów nie będących firmami ponadnarodowymi sięga 1/3. Relatywnie duża jest także liczba mniejszych inwestorów skandynawskich, szwajcarskich, austriackich i belgijskich, obecność małych firm włoskich dorównuje w kategoriach względnych zaangażowaniu włoskich koncernów (tab. 25). Nie można tego powiedzieć o przedsiębiorstwach francuskich, brytyjskich i holenderskich, a tym bardziej amerykańskich i azjatyckich. W tej sytuacji przeciętne rozmiary inwestycji kapitału pozaeuropejskiego są dwukrotnie większe od europejskich. W zakładach małych i średnich inwestorów pracuje aż 40% zatrudnionych w firmach europejskich, a tylko 16% amerykańskich.

Tab. 24. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia i udziału w handlu zagranicznym Polski

Tab. 24. Foreign investment by country of origin compared to Poland's exports and imports by country

Kraj	Odsetek inwestycji zagr.	Odsetek eksportu Polski	Odsetek importu Polski	Stosunek inwestycji zagr. do eksportu	Stosunek inwestycji zagr. do importu
USA	22,9	2,7	3,8	8,5	6,0
Niemcy	14,5	36,3	25,8	0,4	0,6
Włochy	9,5	5,9	9,4	1,6	1,0
Francja	9,4	4,7	6,5	2,0	1,4
W. Brytania	8,8	3,9	4,9	2,3	1,8
Holandia	5,6	4,8	3,8	1,2	1,5
Korea	4,5	0,0	2,8	90,0	1,6
Szwecja	4,2	2,4	2,9	1,8	1,4
Szwajcaria	3,4	0,7	1,4	4,8	2,4
Australia	2,5	0,1	0,1	24,6	24,6
Austria	2,1	2,0	1,9	1,0	1,1
RPA	2,1	0,1	0,2	20,9	10,5
Dania	1,8	2,7	2,0	0,7	0,9
Norwegia	1,5	0,8	0,8	1,9	1,9
Finlandia	1,4	0,9	1,7	1,5	0,8
Belgia	1,3	2,5	2,8	0,5	0,5
Japonia	1,1	0,2	1,9	5,7	0,6
Chorwacja	0,7	0,2	0,1	3,5	7,0
<b>Europa</b>	<b>65,1</b>	<b>91,2</b>	<b>81,4</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>
Unia Europejska	59,4	68,3	65,9	0,9	0,9
Kraje Europy Zach. poza UE	4,9	1,7	2,2	2,9	2,2
Europa Środkowa i Wsch.	0,8	21,2	13,3	0,0	0,1
Ameryka Pn.	23,2	3,0	4,3	7,7	5,4
Azja	6,2	3,6	11,6	1,7	0,5
Australia	2,5	0,1	0,1	24,6	24,6
Afryka	2,1	1,3	1,1	1,6	1,9
Ameryka Pd. i Środkowa	0,0	0,8	1,5	0,0	0,0
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>

Prawie 70% *venture capital*, jaki pojawił się w polskim przemyśle, pochodzi z Atlantyku, głównie z USA. Dalsze 16% zaangażowały fundusze włoskie, po 6-7% skandynawskie i brytyjskie, znikomy jest udział niemieckich.

Inwestycje amerykańskie odznaczają się nieco wyższą kapitałochłonnością niż europejskie (odpowiednio 45 i 39 tys. USD na 1 pracownika). Stosunkowo wysoka jest przeciętna kapitałochłonność przedsięwzięć brytyjskich, włoskich, francuskich i holenderskich, niska dotyczy przede wszystkim krajów z dużą liczbą zakładów i mniejszych inwestorów, np. niemieckich (26 tys. USD na osobę). Zdecydowana pracochłonność, przy znacznych średnich rozmiarach zakładów, cechuje inwestycje azjatyckie.

Tab. 25. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia i rodzaju inwestora (%)

Tab. 25. Foreign investment by country of origin and type of investor (%)

Kraj	Wartość inwestycji			Liczba zatrudnionych	
	firmy ponadnarodowe	firmy średnie i małe	Fundusze <i>venture capital</i>	firmy ponadnarodowe	firmy średnie i małe
USA	23,7	9,6	65,1	20,0	10,2
Niemcy	12,7	32,9	1,7	16,3	36,9
Francja	10,0	6,9	0,0	9,9	4,2
W. Brytania	9,6	3,5	6,4	6,1	4,3
Włochy	9,6	8,8	15,6	7,2	6,8
Holandia	5,9	4,1	0,0	5,2	4,9
Korea	5,2	0,1	0,0	9,8	0,2
Szwecja	4,2	4,9	1,6	5,7	6,0
Szwajcaria	3,2	4,9	0,7	3,7	4,2
Australia	2,7	0,9	0,0	1,2	0,7
RPA	2,4	0,2	0,0	1,8	0,0
Austria	1,8	4,6	0,0	0,9	3,6
Dania	1,7	2,9	1,9	1,9	3,7
Norwegia	1,7	0,9	0,0	1,4	1,5
Japonia	1,3	0,1	0,0	3,2	0,2
Finlandia	1,2	2,2	3,2	2,0	1,1
Belgia	1,0	3,9	0,0	1,4	3,2
Europa	64,3	84,4	31,0	63,6	85,0
Ameryka Pn.	23,8	10,2	69,0	20,1	10,6
Azja	6,7	4,3	0,0	13,3	3,4
Australia	2,7	0,9	0,0	1,2	0,7
Afryka	2,4	0,2	0,0	1,8	0,0
Pozostałe	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

## INWESTYCJE W ISTNIEJĄCE I NOWE ZAKŁADY

Odmiennosc inwestycji amerykańskich widoczna jest szczególnie w proporcji nakładów w zakładach istniejących i uruchamianych przez zagranicznego inwestora. O ile w przypadku firm europejskich inwestycje w tych pierwszych 3,5 razy przewyższają wartość nowych fabryk (22%), to aż 44% kapitału z USA trafia do nowych zakładów. Wysoki odsetek inwestycji w nowe obiekty cechuje też firmy japońskie, w przeciwieństwie do koreańskich. W gronie inwestorów europejskich znaczne inwestycje *greenfield* realizują przedsiębiorstwa niemieckie (31%), stosunkowo małe włoskie, holenderskie, brytyjskie i francuskie.

Kapitałochłonność nowych inwestycji amerykańskich i japońskich jest zdecydowanie wyższa (odpowiednio 84 i 72 tys. USD na osobę), a tym samym zatrudnienie relatywnie mniejsze niż w fabrykach firm europejskich (39 tys. USD). Wiąże się to z analizowaną dalej branżową strukturą inwestycji, a być może także



Tab. 26. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według kraju pochodzenia

Tab. 26. Greenfield foreign investment by country of origin

Kraj	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudn.	Inwestycje w tys. USD na 1 zatrud.
USA	101	1968,1	20731	39,5	22,9	83,8
Niemcy	173	833,2	26004	16,7	28,8	29,5
Francja	40	330,9	3430	6,6	3,8	91,5
W. Brytania	57	310,2	6092	6,2	6,7	46,8
Włochy	28	220,8	3523	4,4	3,9	57,8
Austria	16	192,2	1770	3,9	2,0	99,0
Szwecja	38	179,1	6525	3,6	7,2	25,8
Szwajcaria	35	171,5	4329	3,4	4,8	37,5
Holandia	22	147,9	3294	3,0	3,6	39,7
Japonia	10	96,2	1341	1,9	1,5	71,6
Dania	21	93,4	3052	1,9	3,4	25,1
Norwegia	13	92,2	1287	1,8	1,4	37,4
Finlandia	11	86,2	1321	1,7	1,5	61,9
Belgia	13	55,3	995	1,1	1,1	49,5
Korea	1	33,9	966	0,7	1,1	35,1
Grecja	1	26,0	1400	0,5	1,5	18,6
Hiszpania	3	21,9	105	0,4	0,1	208,6
Izrael	5	19,6	790	0,4	0,9	24,8
Australia	3	18,7	266	0,4	0,3	40,2
Kanada	6	16,3	374	0,3	0,4	10,1
Pozostałe kraje	22	70,0	2766	1,4	3,1	25,3
<b>Europa</b>	<b>484</b>	<b>2808,6</b>	<b>64995</b>	<b>56,4</b>	<b>71,9</b>	<b>39,4</b>
Unia Europejska	428	2526,9	58674	50,7	64,9	39,7
Kraje Europy Zach. poza UE	48	263,6	5616	5,3	6,2	37,5
Europa Środkowa i Wsch.	8	18,1	705	0,4	0,8	25,7
Ameryka Pn.	107	1984,4	21105	39,8	23,4	82,5
Azja	23	161,0	3995	3,2	4,4	40,3
Australia	3	18,7	266	0,4	0,3	40,2
Afryka	1	4,0	0	0,1	0,0	0,0
Instytucje międzynarodowe	0	6,9	0	0,1	0,0	0,0
<b>Razem</b>	<b>608</b>	<b>4983,5</b>	<b>90361</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>49,8</b>
Brak danych o kraju	15	19,5	1521	0,4	1,7	12,8
<b>Ogółem</b>	<b>623</b>	<b>5003,0</b>	<b>91882</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>49,2</b>

stosowaniem nowszych technologii. Szczególnie pracochłonny charakter mają niemieckie, duńskie i szwedzkie inwestycje *greenfield*, bardziej kapitałochłonne są analogiczne przedsięwzięcia francuskie, austriackie i fińskie (tab. 26).



## KRAJE POCHODZENIA KAPITAŁU A OKRES ROZPOCZĘCIA INWESTYCJI

Analiza porównawcza dla poszczególnych okresów pokazuje, że udział inwestorów europejskich systematycznie malał: wynosił on 94% dla inwestycji podjętych przed 1989 r., 73% w okresie przełomu 1989-1991 i tylko 57% dla przedsięwzięć rozpoczętych w 1996 r. i później. Odsetek inwestycji amerykańskich wykazywał tendencję wzrostową do 1995 r., w ostatnim okresie nieco zmalał, ale wciąż wynosi 22%. Druga połowa lat 90. przyniosła pojawienie się znaczących inwestycji koreańskich i japońskich (15%), których udział w okresach poprzednich nie sięgał 2%. Pozaeuropojscy inwestorzy z RPA są również zjawiskiem stosunkowo nowym, odwrotnie niż australijscy, którzy pojawili się na początku transformacji. Organizacje międzynarodowe angażowały się w projekty inwestycyjne w polskim przemyśle przede wszystkim w pierwszej połowie lat 90.

Udział inwestorów niemieckich jest stosunkowo stabilny: od 17% w okresie socjalizmu (1. miejsce), przez charakterystyczny spadek wyrażający ostrożność w okresie przełomu 1989-1991 (12%), a następnie ponowny wzrost do 14-15% (tab. 27). Kilka odważnych koncernów francuskich sprawiło, że najwyższy udział tego kraju dotyczy inwestycji rozpoczętych w latach 1989-1991 (17%), po czym nastąpiło pewne obniżenie i ponowny wzrost po 1996 r. (9%). Największe inwe-

Tab. 27. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia i roku rozpoczęcia inwestycji (%)

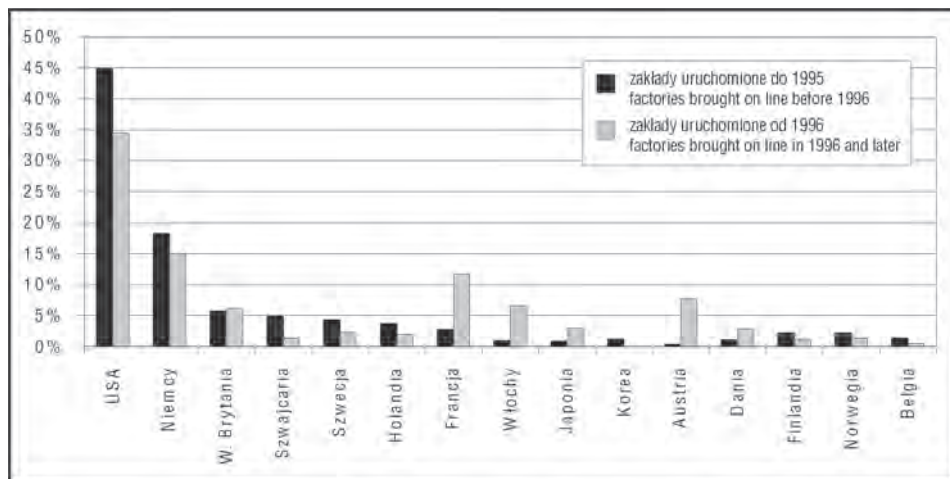
Tab. 27. Foreign investment by country of origin and year of initial investment (%)

Kraj	Ogółem				Greenfield	
	przed 1989	1989-1991	1992-1995	1996-1998	do 1995	1996-1998
USA	5,1	16,6	25,9	22,2	44,9	34,5
Niemcy	17,1	12,2	15,0	13,8	18,3	15,0
Włochy	8,0	1,8	14,4	4,4	1,0	6,5
Francja	5,2	17,2	7,8	9,3	2,8	11,8
W. Brytania	12,8	5,7	8,7	10,0	5,7	6,2
Holandia	1,5	6,7	5,5	5,5	3,8	2,0
Korea	0,0	0,0	1,3	11,1	1,2	0,0
Szwecja	8,1	11,0	3,4	2,6	4,4	2,3
Szwajcaria	10,5	8,4	3,7	0,9	4,9	1,4
Japonia	0,0	0,8	0,3	2,5	0,9	3,0
Pozostałe kraje	31,7	19,6	14,1	17,7	12,1	17,2
Europa	94,2	72,9	67,5	56,9	51,5	60,7
Ameryka Pn.	5,1	16,7	26,2	22,4	45,0	35,2
Azja	0,7	1,2	1,9	14,7	3,2	3,2
Australia	0,0	8,6	2,1	1,0	0,4	0,4
Afryka	0,0	0,0	1,1	4,5	0,0	0,2
Pozostałe	0,0	0,7	1,3	0,5	0,0	0,3
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

stycje włoskie mają swoje korzenie w latach 1992-1995 (m.in. Fiat), dla brytyjskich charakterystyczny jest stały wzrost od 1989 r. (ostatnio 10%), jakkolwiek najwyższy był ich udział w latach 80. Względna rola inwestorów szwedzkich i szwajcarskich była duża również w okresie firm polonijnych oraz w latach 1989-1991 (8-11%), kiedy kilka koncernów podjęło w Polsce duże inwestycje (m.in. ABB); od tego czasu postępuje systematyczny spadek udziału inwestycji rozpoczynanych przez firmy z tych krajów. Pozycja inwestorów z Austrii jest relatywnie niska w porównaniu z sytuacją z lat 80., stały jest natomiast wysoki udział firm holenderskich (około 6%) od 1989 r.

Duże inwestycje *greenfield* datują się od lat 1992-1994, kiedy rozpoczęła się ekspansja wielkich amerykańskich producentów dóbr konsumpcyjnych. Znajduje ona odbicie w dominującym udziale koncernów z USA w wartości nakładów w fabrykach uruchomionych do 1995 r. (45%). Druga połowa lat 90. przyniosła szybszy wzrost europejskich niż amerykańskich inwestycji *greenfield* – odsetek tych ostatnich obniżył się do 35% (rys. 2). Udział kapitału z krajów azjatyckich utrzymuje się na tym samym poziomie, rośnie jednak rola firm japońskich (z 1 do 3%).

W gronie inwestorów europejskich 15% nakładów na fabryki wybudowane od 1996 r. przypada na firmy niemieckie, których udział w okresie wcześniejszym był nieco wyższy (18%). Zasadniczy wzrost inwestycji *greenfield* w stosunku do pierwszej połowy lat 90. charakteryzuje koncerny francuskie (z 3 do 12%), włoskie (z 1 do 7%) i austriackie, relatywnie wysokie w obu okresach są natomiast inwestycje brytyjskie. Zaangażowanie w budowę nowych fabryk inwestorów szwajcarskich, holenderskich i skandynawskich (z wyjątkiem duńskich) było większe przed 1996 r.



Rys. 2 Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według kraju pochodzenia i okresu rozpoczęcia produkcji

Fig. 2. Greenfield foreign investment by country of origin and year of initial investment

## KRAJE POCHODZENIA KAPITAŁU A BRANŻE

### Inwestycje ogółem

Inwestycje europejskie cechuje znaczne zróżnicowanie i brak zdecydowanej dominacji jednej branży. Największy udział, po przemyśle spożywczym (22%), ma produkcja wyrobów z surowców niemetalicznych (15%), wyprzedzając nawet branżę samochodową (12%). W stosunku do inwestorów z innych kontynentów europejskie firmy dominują ponadto zdecydowanie w takich dziedzinach, jak produkcja aparatury elektrycznej i elektroniki, instrumentów, metali, mebli, wyrobów chemicznych i z drewna (tab. 28).

Kapitał amerykański wyróżnia bardzo silne zaangażowanie w produkcję artykułów spożywczych i napojów (30%), udział przemysłu samochodowego (14%) jest nieco wyższy niż wśród inwestorów europejskich. Pojedyncze firmy

Tab. 28. Inwestycje zagraniczne według grup krajów i działu EKD (%)

Tab. 28. Foreign investment by group of countries and NACE industry (%)

EKD	Przemysł	Europa	Amer. Pn.	Azja	Australia	Afryka	Pozostałe	Ogółem
14	kamień i kruszywo	85,6	13,8	0,0	0,5	0,0	0,0	100,0
15	spożywczy	57,5	28,5	0,6	8,7	4,1	0,6	100,0
16	tytoniowy	52,5	47,5	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
17	włókienniczy	43,3	56,5	0,3	0,0	0,0	0,0	100,0
18	odzieżowy	72,9	25,0	2,0	0,0	0,0	0,0	100,0
20	drzewny	91,5	5,0	3,5	0,1	0,0	0,0	100,0
21	papierniczy	43,0	38,3	0,2	0,0	17,4	1,0	100,0
22	wydaw. i poligraf.	75,2	18,0	0,0	4,7	0,0	2,1	100,0
24	chemiczny	84,8	14,8	0,3	0,0	0,0	0,0	100,0
25	p. z gumy i tw. szt.	69,4	24,6	6,0	0,0	0,0	0,0	100,0
26	p. z sur. niemetal.	88,0	5,8	3,9	1,0	0,0	1,3	100,0
27	metale	89,5	8,5	0,3	0,0	0,0	1,7	100,0
28	p. metalowe	51,7	44,4	2,0	0,1	0,0	1,8	100,0
29	maszynowy	66,9	19,4	11,7	0,3	1,6	0,0	100,0
31	p. elektryczne	83,4	10,6	6,0	0,0	0,0	0,0	100,0
32	elektroniczny	70,2	22,6	7,2	0,0	0,0	0,0	100,0
34	samochodowy	49,4	20,3	27,6	0,0	0,1	2,7	100,0
35	inne śr. transportu	57,0	43,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
36	meblarski	79,1	14,1	6,9	0,0	0,0	0,0	100,0
	<b>Ogółem</b>	<b>65,1</b>	<b>23,2</b>	<b>6,2</b>	<b>2,5</b>	<b>2,1</b>	<b>0,9</b>	<b>100,0</b>

Uwaga: uwzględniono działy EKD, w które zainwestowano co najmniej 50 mln USD w minimum 10 zakładach

Note: figures include industries where foreign investment exceeds 50 million USD in at least 10 plants

amerykańskie są źródłem dużych inwestycji w branżach tytoniowej, papierniczej i włókienniczej, znaczący jest także ich udział w wytwarzaniu wyrobów metalowych, niski natomiast maszyn i urządzeń.

Na tym tle inwestycje azjatyckie jawią się jako zdominowane przez przemysł samochodowy (70%), co jest najbardziej widoczne w przypadku inwestycji koreańskich (89%). Udział branży samochodowej w nakładach firm japońskich wynosi 25%, ale sięga prawie 80%, jeśli uwzględnimy wytwarzanie części samochodowych zaliczanych do innych branż – świec zapłonowych, łożysk, opon i wiązek elektrycznych<sup>8</sup>.

Największy europejski inwestor, Niemcy, wykazują zróżnicowaną strukturę inwestycji, w której stosunkowo najwyższy jest udział artykułów spożywczych (21%) i wyrobów z surowców niemetalicznych (18%). Kapitał niemiecki odgrywa dominującą rolę w takich branżach, jak wydawnictwa i poligrafia oraz meble, jest też głównym inwestorem w wydobywcie kamienia i kruszyw oraz produkcję materiałów budowlanych i odzieży (tab. 29). Zwrócić należy uwagę na relatywnie ograniczone inwestycje niemieckie w przemyśle samochodowym (4% niemieckiego kapitału), pozostające daleko w tyle za amerykańskimi, koreańskimi i włoskimi.

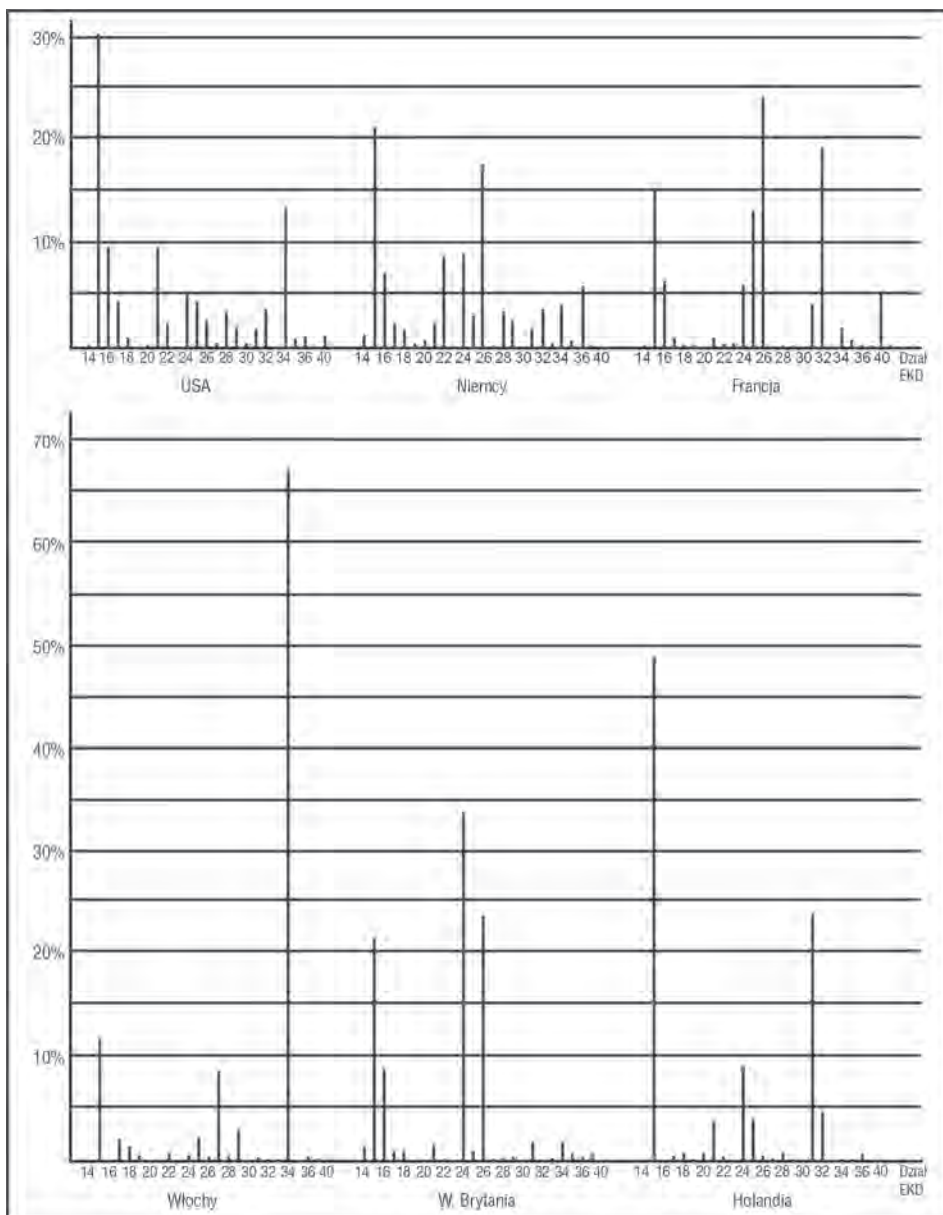
Najbardziej ukierunkowane samochodowo są wśród inwestorów europejskich firmy włoskie (2/3 kapitału, a prawie 3/4 z produkcją pokrewną). Są one również głównymi inwestorami w produkcji metali i znaczącymi w przemysłach odzieżowym, włókienniczym i skórzanym. Specyficzną strukturę mają inwestycje brytyjskie, gdzie 1/3 przypada na wyroby chemiczne, a 1/5 z surowców niemetalicznych i spożywcze (rys. 3). Podobnie wysoki udział produkcji szkła i materiałów budowlanych cechuje inwestycje francuskie, które ponadto przewyższają nakłady z jakiegokolwiek innego kraju w branży sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego oraz wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych. Inwestorów szwedzkich wyróżnia szczególnie zaangażowanie w wytwarzanie papieru (33%, a 40% z meblami i wyrobami z drewna). Poważne inwestycje szwedzkie i szwajcarskie dotyczą produkcji maszyn i urządzeń oraz aparatury elektrycznej (razem 20%), w przypadku firm holenderskich aparatura elektryczna reprezentuje 24% inwestycji (najwięcej spośród wszystkich krajów), a łącznie z elektroniką nawet 29%. Aż połowę kapitału szwajcarskiego i holenderskiego skupia przemysł spożywczy.

## Inwestycje *greenfield*

Amerykańskie inwestycje *greenfield* dotyczą w nieproporcjonalnie dużym stopniu dwóch branż: spożywczej (43%) i samochodowej (23%), w każdej z nich reprezentując ponad połowę kapitału. Za sprawą Procter & Gamble USA jest także największym inwestorem w produkcję włókienniczą, podobnie jak w elektrownie i zakłady odzieżowe, pojedyncze duże inwestycje mają miejsce w przemyśle tyto-

---

<sup>8</sup> Analogiczny udział kapitału zaangażowanego w szeroko zakreśloną produkcję związaną z pojazdami mechanicznymi wynosi 19% w inwestycjach firm z USA i 15% z Europy.



Rys. 3. Struktura branżowa inwestycji pochodzących z wybranych krajów

Fig. 3. Foreign investment from selected countries by NACE industry



Tab. 29. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia i działu EKD (%)  
 Tab. 29. Foreign investment by country of origin and NACE industry (%)

EKD	Przemysł	USA	Niemcy	Włochy	Francja	W. Brytania	Holandia	Korea	Szwecja	Szwajcaria	Austria	Dania	Norwegia	Finia	Belgia	Japonia	Ogółem
14	kamień i kruszywo	13,8	39,3	0,4	2,2	26,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	3,8	6,1	7,7	0,0	100,0
15	spożywczy	28,3	12,6	4,6	5,9	7,8	11,1	0,0	0,3	7,5	0,8	2,3	1,4	1,3	0,7	0,0	100,0
16	tytoniowy	47,5	22,1	0,0	12,8	15,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
17	włókienniczy	56,5	19,3	11,1	4,5	4,2	1,5	0,3	1,5	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,8	0,0	100,0
18	odzieżowy	24,8	29,1	14,3	1,6	9,3	4,1	0,1	1,3	0,1	2,4	6,7	0,4	0,3	2,3	0,0	100,0
20	drzewny	4,7	6,5	0,0	0,2	0,2	2,4	0,0	5,5	2,5	73,1	0,3	0,0	0,0	0,5	3,1	100,0
21	papierniczy	36,3	5,8	0,0	1,4	2,3	3,7	0,0	23,5	1,6	1,4	0,0	0,1	1,9	0,0	0,0	100,0
22	wydaw. i poligraf.	18,0	40,3	2,2	1,0	0,2	0,7	0,0	3,4	3,8	2,0	0,2	20,2	0,0	0,0	0,0	100,0
24	chemiczny	14,8	15,8	0,6	6,7	35,7	6,2	0,0	6,3	3,2	0,1	0,3	0,1	0,3	0,2	0,0	100,0
25	p. z gumy i tw. szt.	23,2	10,2	4,9	27,8	1,7	5,1	0,6	2,0	1,6	4,2	1,0	0,6	7,0	2,6	5,1	100,0
26	p. z sur. niemetal.	5,5	23,2	0,3	20,5	18,9	0,2	0,6	3,1	0,0	2,0	3,4	2,9	2,7	6,9	0,6	100,0
27	metala	8,5	2,5	63,0	0,0	0,6	1,0	0,0	3,6	5,3	2,4	1,2	5,8	0,0	4,3	0,0	100,0
28	p. metalowe	43,7	27,0	2,3	0,7	0,8	2,6	0,6	8,9	1,5	3,0	0,0	0,0	4,7	0,2	0,0	100,0
29	maszynowy	16,7	14,0	10,8	0,4	0,8	0,2	0,0	16,5	11,5	0,4	9,8	0,2	1,6	0,5	10,3	100,0
31	p. elektryczne	10,5	7,9	0,7	9,3	3,9	32,5	2,6	9,4	9,1	0,0	6,5	0,0	3,2	0,7	3,4	100,0
32	elektroniczny	22,3	14,0	0,2	43,2	0,0	7,0	5,8	0,3	0,4	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	100,0
34	samochodowy	20,2	3,9	41,4	1,1	1,0	0,0	25,7	1,5	0,0	0,0	0,0	0,3	0,1	0,0	1,9	100,0
35	inne sr. transportu	43,0	19,3	0,0	13,6	10,6	1,0	0,0	5,3	5,3	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	100,0
36	meblarski	14,1	50,5	2,1	1,2	1,6	2,0	3,9	12,4	3,7	0,0	2,3	0,2	0,0	0,1	2,9	100,0
	<b>Ogółem</b>	<b>22,9</b>	<b>14,5</b>	<b>9,5</b>	<b>9,4</b>	<b>8,8</b>	<b>5,6</b>	<b>4,5</b>	<b>4,2</b>	<b>3,4</b>	<b>2,1</b>	<b>1,8</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,1</b>	<b>100,0</b>

Uwaga: uwzględniono działy EKD, w które zainwestowano co najmniej 50 mln USD w minimum 10 zakładach  
 Note: figures include industries where foreign investment exceeds 50 million USD in at least 10 plants

niowym. Firmy azjatyckie inwestują przede wszystkim w fabryki części samochodowych (35%) oraz sprzętu telewizyjnego i aparatury elektrycznej (razem 40%), te ostatnie są jedynymi branżami, w których inwestorzy azjatyccy są źródłem znaczącej części kapitału zainwestowanego w Polsce w nowe zakłady (około 1/4).

Nowe inwestycje europejskie są bardziej urozmaiczone branżowo. Przeważa również przemysł spożywczy (27%), a w dalszej kolejności wyrobów z surowców niemetalicznych i chemicznych (po 11%). Firmy europejskie dominują całkowicie w dwóch ostatnich branżach, podobnie jak w dziedzinie maszyn oraz aparatury elektrycznej, wyrobów z gumy i tworzyw, wydawnictw i poligrafii, a także wyrobów z metalu, papieru, drewna, włókienniczych i mebli.

W przypadku inwestorów niemieckich udział żadnej branży, poza spożywcą (28%) oraz wydawnictwami i poligrafią (12%), nie sięga 8%. Przewagę niemieckich inwestycji *greenfield* obserwujemy m.in. w przemysłach tytoniowym, maszyn, metalowym, mebli, wydawniczym i poligraficznym oraz papierniczym (od 1/3 do 1/2 kapitału). Relatywnie mały jest natomiast niemiecki udział w branżach spożywczej (14%) i samochodowej (9%).

Firmy francuskie wyróżniają przede wszystkim nowe wytwórnie szkła i materiałów budowlanych (1/2 branży) oraz telewizorów, brytyjskie – fabryki chemiczne i wyrobów ze szkła, a także jedne z nielicznych nowych zakładów włókienniczych. Połowa nowych inwestycji włoskich dotyczy przetwórstwa spożywczego, znaczące są one również w produkcji wyrobów z tworzyw sztucznych. Szwajcarię i Holandię cechuje zaangażowanie w nowe fabryki spożywcze i chemiczne, firmy holenderskie także w zakłady urządzeń elektrycznych. Inwestycje austriackie koncentrują się w przemyśle drzewnym, szwedzkie w papierniczym i meblarskim, a w mniejszym stopniu chemicznym i samochodowym. Znaczący kapitał z innych krajów skandynawskich zainwestowany został w nowe zakłady poligraficzne (norweski), maszyny i urządzeń (duński) oraz wyrobów z tworzyw sztucznych i metalu (fiński).

## **KRAJE POCHODZENIA KAPITAŁU A EKSPORT**

Rola produkcji eksportowej jest największa wśród inwestycji japońskich, gdzie 78% przypada na fabryki sprzedające za granicę co najmniej połowę wyrobów<sup>9</sup>. Stosunkowo znaczny udział produkcji na eksport wykazują również firmy z Holandii i Szwecji (33%) oraz częściowo Francji (20%). Na tym tle podkreślić trzeba umiarkowaną eksportową orientację inwestycji niemieckich (15%), których 70% ma miejsce w zakładach produkujących w zdecydowanej większości na rynek polski (poniżej 30% eksportu), w tym 56% w eksportujących mniej niż 1/10 produkcji (tab. 30). Jest to ważne z punktu widzenia nierzadkich opinii o napływie

---

<sup>9</sup> Wśród firm koreańskich odsetek ten jest niewielki, trzeba jednak pamiętać, że w sensie strategicznym samochodowe inwestycje Daewoo były również zorientowane na rynek UE.

Tab. 30. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia i wielkości eksportu (%)

Tab. 30. Foreign investment by country of origin and share of exports (%)

Kraj	Udział eksportu			Ogółem
	50% i więcej	30-50%	poniżej 30%	
USA	12,4	22,8	64,8	100,0
Niemcy	14,6	15,1	70,3	100,0
Włochy	10,3	78,1	11,6	100,0
Francja	19,8	21,7	58,5	100,0
W. Brytania	3,9	4,2	91,9	100,0
Holandia	31,7	8,6	59,7	100,0
Korea	4,0	0,0	96,0	100,0
Szwecja	33,9	6,9	59,2	100,0
Szwajcaria	5,8	11,3	82,9	100,0
Japonia	77,7	2,7	19,6	100,0

kapitału z Niemiec jako procesie przenoszenia produkcji do Polski motywowanym głównie różnicami w kosztach pracy. Ten rodzaj inwestycji, związany z włączaniem fabryk na terenie Polski w globalną sieć produkcji wielkich koncernów, okazuje się tymczasem szczególnie typowy dla Philipsa, Thomsona, ABB czy amerykańskich producentów samochodowych.

Ogólnie rzecz biorąc, koncerny amerykańskie wyróżniają się jednak silnym zorientowaniem na rynek polski – tylko 12% z nich żyje głównie z eksportu. W jeszcze większym stopniu dotyczy to inwestorów brytyjskich i szwajcarskich, duża rola zarówno rynku polskiego, jak i eksportu charakteryzuje natomiast firmy włoskie.

## **CZĘŚĆ II**

# **Rozmieszczenie inwestycji zagranicznych w Polsce**

*Tytuł części*



---

---

## Ogólne rozmieszczenie kapitału zagranicznego

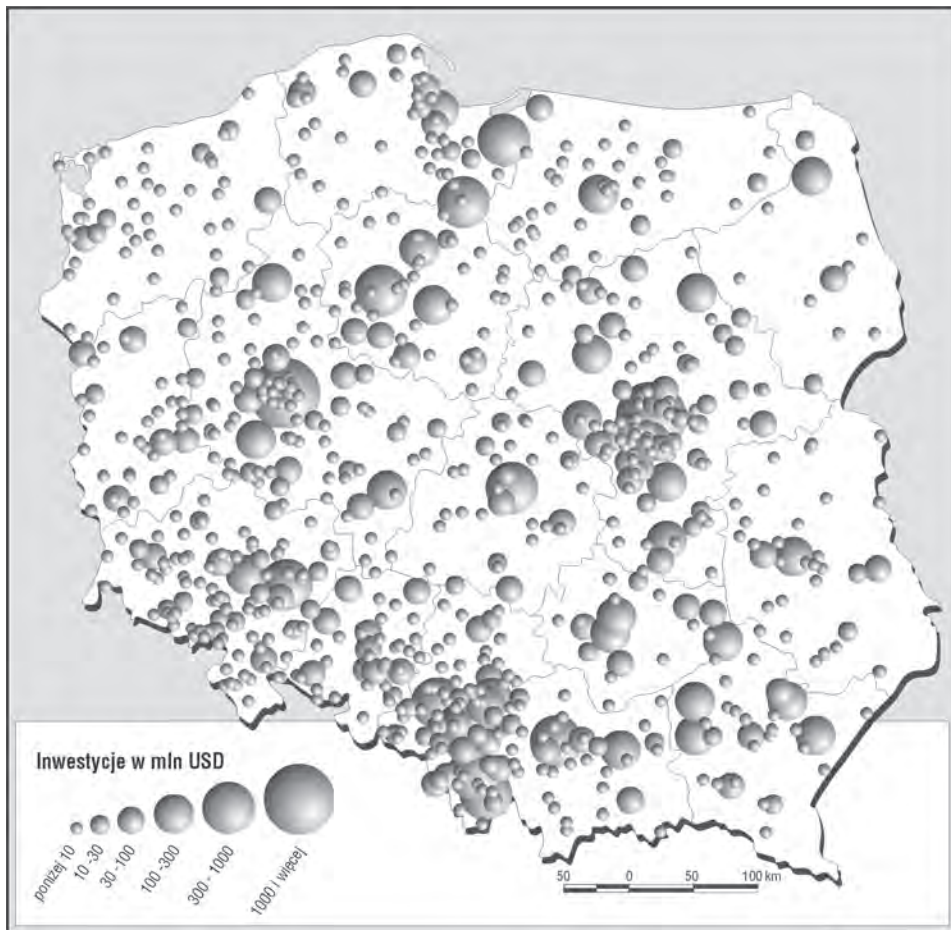
W celu uchwycenia istotnych cech rozmieszczenia inwestycji zagranicznych podjęto ich analizę najpierw w kategoriach ogólnego zróżnicowania regionalnego według województw, a następnie z punktu widzenia bardziej szczegółowych cech, takich jak wielkość miast i wsi, ich funkcje, cechy lokalnego przemysłu oraz położenie w stosunku do głównych ośrodków regionalnych, dróg i przejść granicznych.

### PRZESTRZENNY ROZKŁAD INWESTYCJI WEDŁUG WOJEWÓDZTW

#### Inwestycje ogółem

Zdecydowanie największy kapitał zainwestowany został w województwach mazowieckim (4,1 mld USD) i śląskim (3,4 mld USD), to ostatnie charakteryzują najwyższe nakłady na 1 km<sup>2</sup>. Łącznie z wielkopolskim (2,4 mld USD) trzy wymienione województwa skupiają połowę zagranicznego kapitału produkcyjnego w Polsce (tab. 31). Ponadprzeciętne inwestycje w stosunku do powierzchni wykazuje także małopolskie. W sumie 1/3 kapitału skupia się w uprzemysłowionych regionach południa Polski (dolnośląskie – małopolskie), a ponad 40% w Polsce środkowej (rys. 4). Najniższymi inwestycjami odznaczają się województwa wschodnie – podlaskie i lubelskie (razem 3%), i przygraniczne zachodnie – zachodniopomorskie i lubuskie (razem 4%). Zwracają także uwagę stosunkowo ograniczone nakłady w centralnie położonym łódzkim i na północy kraju.

Rozkład wartości inwestycji na 1 mieszkańca potwierdza szczególną koncentrację kapitału w mazowieckim oraz silną w śląskim i wielkopolskim. Jako



Rys. 4. Inwestycje zagraniczne według miejscowości

Fig. 4. Foreign investment by locality

ponadprzeciętne jawią się z tego punktu widzenia inwestycje w świętokrzyskim, opolskim i warmińsko-mazurskim, a znaczące w kujawsko-pomorskim i pomorskim (rys. 5). Przestrzenne zróżnicowanie w kategoriach zatrudnienia jest nieco mniejsze, zwraca uwagę stosunkowo silne zaangażowanie firm zagranicznych w zachodniej części kraju, zwłaszcza w Wielkopolsce (rys. 6).

Na tle ogólnego rozmieszczenia przemysłu w Polsce wyróżniają się zagraniczne inwestycje w słabo uprzemysłowionym warmińsko-mazurskim i świętokrzyskim. Zauważyć trzeba, że relatywnie mały napływ kapitału w stosunku do poziomu uprzemysłowienia cechuje trzy silnie uprzemysłowione województwa: łódzkie, dolnośląskie i śląskie (rys. 7).

Tab. 31. Inwestycje zagraniczne według województw

Tab. 31. Foreign investment by voivodship

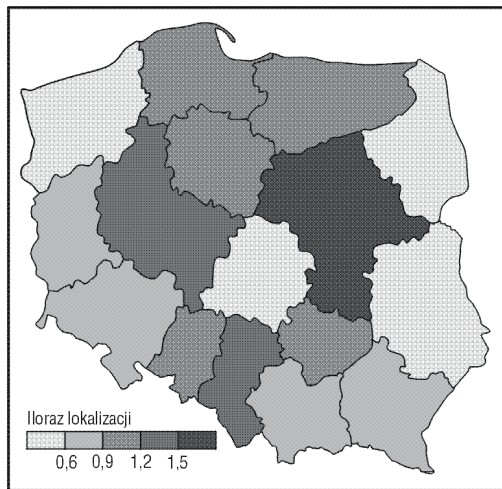
Województwo	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudnionych	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych	Inwestycje na 1 mieszcz. (USD)
Mazowieckie	322	4134,2	80093	20,7	16,4	816
Śląskie	231	3440,3	53319	17,3	10,9	703
Wielkopolskie	246	2381,9	65229	11,9	13,4	712
Małopolskie	116	1358,6	28590	6,8	5,9	424
Dolnośląskie	203	1182,1	38095	5,9	7,8	396
Kujawsko-pomorskie	125	1068,9	30627	5,4	6,3	509
Pomorskie	124	1040,2	24827	5,2	5,1	477
Podkarpackie	67	947,8	24116	4,8	4,9	448
Warmińsko-mazurskie	77	790,4	26007	4,0	5,3	541
Łódzkie	127	780,7	25128	3,9	5,2	292
Świętokrzyskie	45	770,0	14511	3,9	3,0	580
Opolskie	73	600,3	15462	3,0	3,2	550
Lubuskie	74	448,0	17880	2,2	3,7	439
Zachodniopomorskie	99	376,9	18293	1,9	3,7	218
Lubelskie	52	310,6	15782	1,6	3,2	139
Podlaskie	39	306,3	9882	1,5	2,0	250
<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>19937,0</b>	<b>487841</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>516</b>

## Inwestycje *greenfield*

Zarysowany obraz przedstawia przede wszystkim zaangażowanie kapitału zagranicznego w istniejące zakłady. Na specjalną uwagę zasługują inwestycje w nowe fabryki. Odmiennosc rozkładu przestrzennego tych dwóch typów inwestycji pokazują niskie współczynniki korelacji – według powiatów: 0,150 dla wartości inwestycji *per capita* i 0,353 dla nakładów na 1 km<sup>2</sup>, według województw: 0,329 dla inwestycji *per capita*, ale 0,855 dla inwestycji na 1 km<sup>2</sup>.

Inwestycje *greenfield* wykazują dużo silniejszą koncentrację przestrzenną od nakładów na istniejące zakłady. Blisko 1/3 z nich przypada na województwo mazowieckie, ponad 15% na śląskie. Znaczące inwestycje w nowe fabryki miały także miejsce w wielkopolskim, dolnośląskim, małopolskim i łódzkim, w tym ostatnim kontrastują one z ograniczonym zaangażowaniem firm zagranicznych w istniejące zakłady. Rzucają się w oczy niewielkie inwestycje *greenfield* w Polsce wschodniej, północnej i wzdłuż granicy zachodniej (rys. 8). Województwa warmińsko-mazurskie, podlaskie i lubelskie przyciągnęły łącznie mniej niż 3% kapitału, lubuskie i zachodniopomorskie poniżej 4%, ograniczone inwestycje charakteryzują także opolskie i świętokrzyskie. Na siedem wymienionych przed chwilą województw (41% powierzchni i 26% ludności kraju przypada razem mniej niż 1/10 inwestycji w nowe fabryki).

Mała atrakcyjność wschodniej i północno-wschodniej części kraju dla loka-



Rys. 5. Inwestycje zagraniczne względem liczby ludności

Fig. 5. Foreign investment compared to population by voivodship (location quotient)



Rys. 6. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych względem liczby ludności

Fig. 6. Employment in foreign companies compared to population by voivodship (location quotient)

lizacji nowych zakładów widoczna jest także w odniesieniu do liczby mieszkańców (rys. 9). W województwach podlaskim i warmińsko-mazurskim inwestycje *greenfield per capita* są 15-krotnie niższe niż w mazowieckim, kontrast między województwami o największych i najmniejszych nakładach na 1 km<sup>2</sup> jest nawet 50-krotny. Na tym tle inwestycje na 1 mieszkańca w lubuskim dorównują m.in. nakładom w małopolskim i pomorskim (tab. 32).

Porównanie inwestycji w nowe zakłady z poziomem uprzemysłowienia województw potwierdza ich ogromną koncentrację w mazowieckim (iloraz lokalizacji 2,16). Poza nim tylko w wielkopolskim zagraniczne inwestycje *greenfield* są proporcjonalne do udziału województwa w przemyśle kraju, a w dolnośląskim, łódzkim i podkarpackim niewiele niższe. Do obszarów o nakładach niższych od poziomu uprzemysłowienia należy m.in. województwo śląskie, stanowiące w kategoriach bezwzględnych drugą co do wielkości koncentrację nowych inwestycji w kraju.

Rozmieszczenie miejsc pracy powstałych w wyniku budowy nowych zakładów wygląda nieco odmiennie od rozmieszczenia nakładów firm zagranicznych. Mniejsza jest w kategoriach zatrudnienia dominacja mazowieckiego (23%), zwraca uwagę relatywnie duża liczba pracujących w wielkopolskim (14%), a także lubuskim, zachodniopomorskim i kujawsko

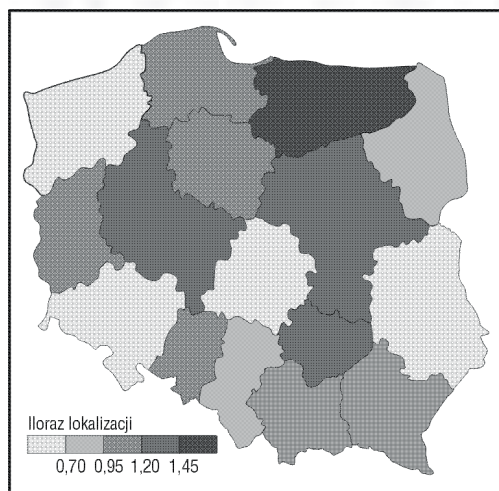


Tab. 32. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według województw

Tab. 32. Greenfield foreign investment by voivodship

Województwo	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudnionych	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych	Inwestycje na 1 mieszk. (USD)	Iloraz lokalizacji inwestycji greenfield wobec zatrud. w przemyśle ogółem
Mazowieckie	138	1616,0	21297	32,3	23,2	319	2,16
Śląskie	69	777,1	9044	15,5	9,8	159	0,78
Wielkopolskie	75	470,6	13090	9,4	14,2	141	1,04
Dolnośląskie	65	420,3	5687	8,4	6,2	141	0,95
Łódzkie	40	339,6	5587	6,8	6,1	127	0,93
Małopolskie	43	289,2	5311	5,8	5,8	90	0,83
Podkarpackie	26	215,5	3769	4,3	4,1	102	0,93
Kuj.-pom.	29	198,8	5494	4,0	6,0	95	0,80
Pomorskie	36	198,1	3784	4,0	4,1	91	0,86
Lubuskie	12	95,8	4540	1,9	4,9	94	0,82
Zachodniopom.	22	88,9	3992	1,8	4,3	51	0,53
Świętokrzyskie	14	85,2	2221	1,7	2,4	64	0,62
Lubelskie	18	81,0	2579	1,6	2,8	36	0,49
Opolskie	13	66,6	1485	1,3	1,6	61	0,53
War.-maz.	12	33,7	2186	0,7	2,4	23	0,27
Podlaskie	11	26,5	1816	0,5	2,0	22	0,27
<b>Ogółem</b>	<b>623</b>	<b>5003,0</b>	<b>91882</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>129</b>	<b>1,00</b>

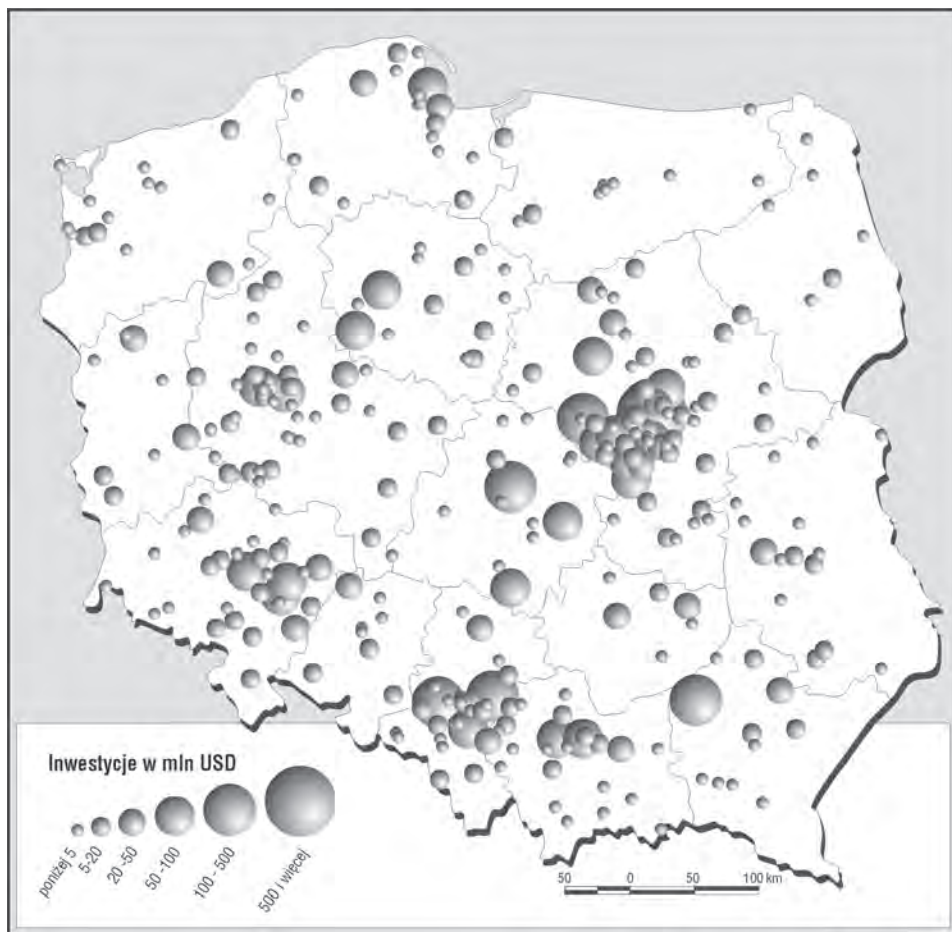
-pomorskim. Na tym tle stosunkowo mało miejsc pracy stworzył kapitał zainwestowany w województwie śląskim (10%), a także dolnośląskim. Ogólnie rzecz biorąc, relatywnie niewiele nowych miejsc pracy powstało w zagranicznych zakładach – zwłaszcza w stosunku do uprzemysłowienia – na południu kraju, więcej natomiast w Polsce zachodniej i środkowej (rys. 10).



Rys. 7. Inwestycje zagraniczne względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle

Fig. 7. Foreign investment compared to general industrial employment by voivodship (location quotient)





Rys. 8. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według miejscowości

Fig. 8. Greenfield foreign investment by locality

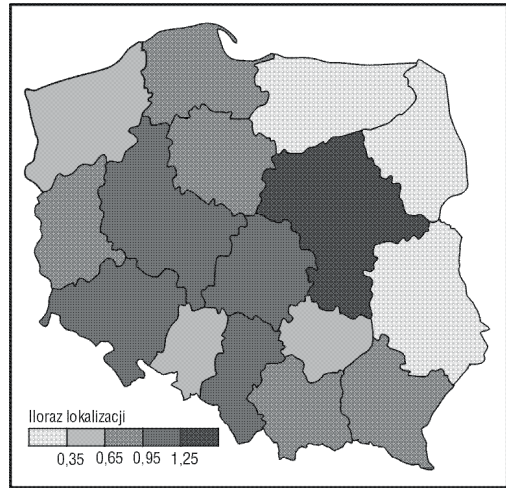
## WIELKOŚĆ MIEJSCOWOŚCI

### Inwestycje ogółem

Badania objęły zakłady przemysłowe usytuowane w 815 miejscowościach, w tym 595 takich, w których zainwestowano 1 mln USD lub więcej. W 347 miastach i wsiach nakłady wyniosły co najmniej 5 mln USD, a w 220 nawet 10 mln USD. Zidentyfikowano 695 miejscowości, w których w fabrykach firm zagranicznych pracowało 50 lub więcej pracowników, w tym 552 o zatrudnieniu od 100 osób w górę i 194 o co najmniej 500 pracujących.

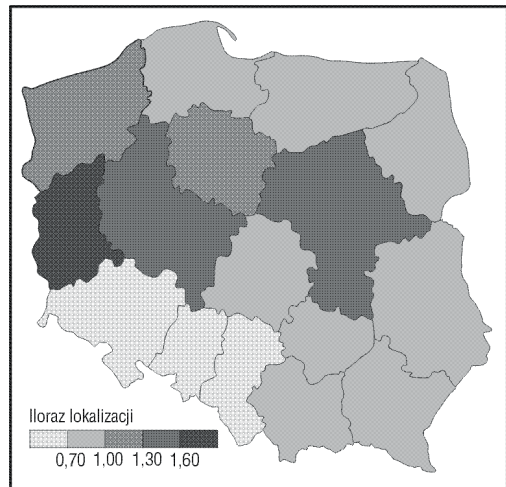
Blisko połowa inwestycji przypada na duże miasta (ponad 100 tys. mieszkańców), w tym prawie 23% na ośrodki ponad półmilionowe. Małe miasta (do 25 tys. mieszkańców) przyciągnęły 16% kapitału, miejscowości wiejskie 12% (tab. 33). W świetle wskaźnika nakładów na 1 mieszkańca oraz w relacji do ogólnego poziomu uprzemysłowienia widoczna jest szczególna koncentracja inwestycji w miastach największych i 25-50-tysięcznych (rys. 11). Małe miasta skupiają znaczący kapitał w stosunku do liczby ludności, poziom inwestycji względem uprzemysłowienia jest tu natomiast identyczny jak na wsi. Niskie inwestycje zagraniczne wykazują miasta 50-100-tysięczne.

Zróźnicowanie wielkości zagranicznych inwestycji między poszczególnymi miastami jest duże. W wartościach bezwzględnych na czoło wybija się Warszawa, na którą przypada 9% kapitału zainwestowanego w polskim przemyśle (1,8 mld USD) i 7% miejsc pracy, a w dalszej kolejności Poznań (1,1 mld USD) i Kraków (0,8 mld USD). Inwestycje w Łodzi, Wrocławiu i Bydgoszczy mieszczą się w przedziale 320-425 mln USD, w pozostałych wielkich ośrodkach są wyraźnie mniejsze. W przeliczeniu na 1 mieszkańca miejscem największej koncentracji zagranicznych inwestycji produkcyjnych jest w grupie wielkich miast Poznań (tab. 34). Warszawa wraz z Krakowem zajmują w tym rankingu drugie miejsce, wyprzedzając Bydgoszcz, a w dalszej kolejności Wrocław i Łódź. Pozycja Łodzi,



Rys. 9. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady względem liczby ludności

Fig. 9. Greenfield foreign investment compared to population by voivodship (location quotient)



Rys. 10. Zatrudnienie w nowych zakładach firm zagranicznych względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle

Fig. 10. Employment in greenfield foreign plants compared to general industrial employment by voivodship (location quotient)

Tab. 33. Inwestycje zagraniczne według wielkości miejscowości

Tab. 33. Foreign investment by settlement size

Wielkość miejscowości		Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudnionych	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych	Inwestycje na 1 mieszk. (USD)
miasta	> 500 tys. mieszk.	338	4488,2	84158	22,5	17,3	1021
	100 - 500 tys. mieszk.	407	5145,6	119747	25,8	24,5	719
	50 - 100 tys. mieszk.	170	1423,2	45371	7,1	9,3	424
	25 - 50 tys. mieszk.	220	3247,0	73284	16,3	15,0	1038
	10 - 25 tys. mieszk.	296	2185,0	67211	11,0	13,8	584
	do 10 tys. mieszk.	172	1046,7	35288	5,3	7,2	489
wsie	417	2401,3	62782	12,0	12,9	163	
<b>Ogółem</b>		<b>2020</b>	<b>19937,0</b>	<b>487841</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>516</b>

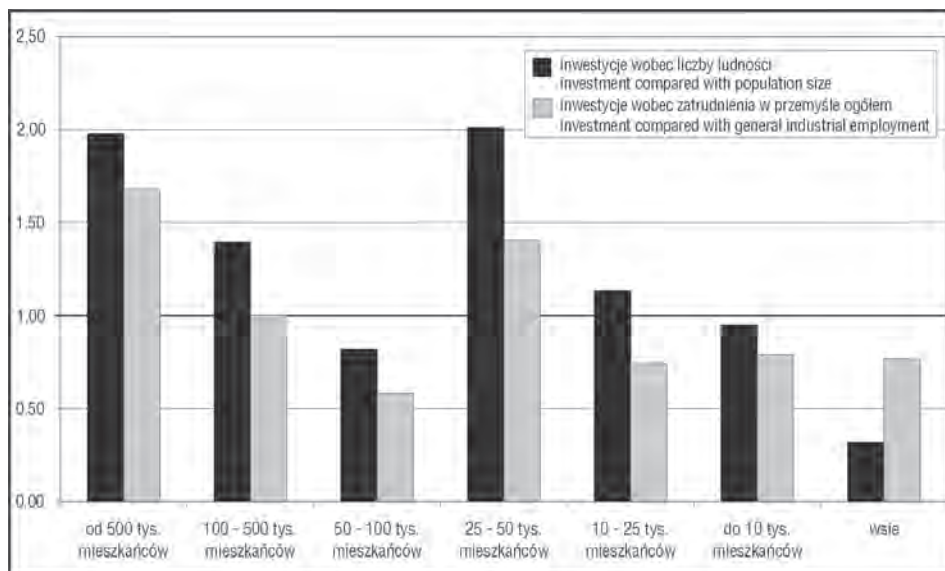
jakkolwiek niższa od ww. ośrodków, odpowiada jej potencjałowi ludnościowemu (iloraz lokalizacji 1,01). Atrakcyjność inwestycyjna pozostałych wielkich miast, w tym Gdańska, jest z punktu widzenia nakładów *per capita* oraz wartości inwestycji względem potencjału przemysłowego miasta wyraźnie mniejsza, a najniższa w Szczecinie. Ustępuje ona inwestycjom w wielu mniejszych ośrodkach.

Wśród miast ponad 100-tysięcznych wyróżniają się przede wszystkim Tychy, Gliwice i Dąbrowa Górnicza w obrębie GOP, niedalekie Bielsko-Biała, Elbląg i Olsztyn na północy, a także Toruń, Kalisz i Kielce w centrum kraju, w grupie miast średnich Kwidzyn, Świecie, Ostrołęka, Piła i Augustów w północnej Polsce, Piaseczno koło Warszawy, oraz Żywiec, Mielec, Sandomierz, Jarosław i Dębica

Tab. 34. Inwestycje zagraniczne w 11 największych miastach Polski

Tab. 34. Foreign investment in the 11 largest Polish cities

Miasto	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudnionych	Odsetek inwestycji krajowych	Inwestycje na 1 mieszk. (USD)	Iloraz lokalizacji inwestycji względem zatrudnienia w przemyśle ogółem	Wartość inwestycji <i>greenfield</i> (mln USD)
Warszawa	1822,3	33601	9,1	1122	1,89	512,0
Poznań	1066,2	16769	5,3	1838	2,77	71,7
Kraków	800,8	9038	4,0	1081	1,67	73,5
Łódź	425,1	8698	2,1	523	0,82	202,2
Wrocław	373,7	16052	1,9	585	1,13	67,7
Bydgoszcz	318,6	7090	1,6	825	1,16	97,9
Gdańsk	183,6	5229	0,9	398	0,79	34,0
Katowice	146,0	4027	0,7	418	0,42	4,5
Lublin	115,4	8287	0,6	324	0,62	10,9
Szczecin	92,9	4111	0,5	222	0,39	15,0
Białystok	84,6	2856	0,4	299	0,58	6,8
Razem 11 miast	5429,3	115758	27,2	816	1,32	1096,2
<b>Ogółem</b>	<b>19937,0</b>	<b>487841</b>	<b>100,0</b>	<b>516</b>	<b>1,00</b>	<b>5003,0</b>



Rys. 11. Iloraz lokalizacji wartości inwestycji względem liczby mieszkańców oraz zatrudnienia w przemyśle ogółem według wielkości miejscowości

Fig. 11. Location quotient comparing foreign investment with population size and with general industrial employment by settlement size

na południu. Wśród małych miast na czoło wysuwa się Płońsk, a ponadto Brzesko, Leżajsk, Środa Śl. i Kościan, wśród miejscowości wiejskich Kożuszki-Parcele koło Sochaczewa, a także Sitkówka-Nowiny koło Kielc, Chorula w opolskim, Jankowice koło Poznania i Bielany Wrocławskie (tab. 35).

## Inwestycje w nowe i istniejące zakłady

Nakłady na istniejące zakłady są bardziej skoncentrowane w miastach dużych niż inwestycje w nowe fabryki – udział miast powyżej 100 tys. mieszkańców wynosi w przypadku tych pierwszych 52% kapitału w porównaniu z 41% inwestycji *greenfield* (tab. 36). Znaczne inwestycje obserwowane w miastach 25-50-tysięcznych dotyczą przede wszystkim istniejących fabryk. Zwracają uwagę nieproporcjonalnie duże inwestycje w nowe zakłady na wsi (24 wobec 7% w zakładach istniejących). Iloraz lokalizacji zagranicznych inwestycji *greenfield* w stosunku do uprzemysłowienia miejscowości pokazuje ich dwubiegunowy rozkład w Polsce – z jednej strony ponadprzeciętne skupienie w ośrodkach największych, a z drugiej w miejscowościach wiejskich (rys. 12). Oznacza to, że zagraniczny kapitał przyczynia się do wzrostu ich roli w przemyśle kraju kosztem wielu miast średnich i dużych, w tym ośrodków 100-500-tysięcznych, które skupiają aż 1/4 ogółu pracujących w przemyśle Polski. W kategoriach nowych miejsc pracy udział wsi sięga nawet 26%, a



Tab. 35. Miejscowości o największych inwestycjach zagranicznych według klas wielkości  
 Tab. 35. Localities with greatest foreign investment by settlement size

Wielkość miejscowości		Lp.	Miasta	Inwestycje (mln USD)	Inwestycje na 1 mieszkańca (USD)
miasta	ponad 100 tys. mieszkańców (poza 11 największymi)	1	Tychy	973,0	7301
		2	Bielsko-Biała	586,1	3259
		3	Gliwica	485,6	2282
		4	Elbląg	306,0	2365
		5	Ólsztyn	242,6	1428
		6	Dąbrowa Górnicza	202,1	1538
		7	Kielce	165,4	778
		8	Kalisz	145,9	1367
		9	Toruń	135,3	657
		10	Radom	117,2	504
		11	Sosnowiec	104,5	428
		12	Opole	92,1	708
		13	Rzeszów	90,6	562
		14	Włocławek	86,5	701
		15	Gorzów Wielkopolski	85,0	676
	50-100 tys. mieszk.	1	Piła	207,5	2707
		2	Mielec	172,4	2679
		3	Ostrołęka	166,9	3036
		4	Ostrów Wielkopolski	60,3	806
		5	Chełm	58,2	828
		6	Tomaszów Mazowiecki	57,8	830
		7	Gniezno	57,0	800
		8	Pruszków	56,9	1067
		9	Radomsko	53,0	1042
		10	Nowy Sącz	43,1	517
	25 - 50 tys. mieszk.	1	Kwidzyn	477,2	12082
		2	Żywiec	323,2	9950
		3	Piaseczno	288,5	11097
		4	Świecie	218,4	8070
		5	Sandomierz	212,1	7818
		6	Jarosław	168,6	4038
		7	Dębica	166,2	3393
		8	Augustów	158,1	5259
		9	Grodzisk Mazowiecki	95,0	3768
		10	Szczecinek	91,8	2164
	10 - 25 tys. mieszk.	1	Płońsk	227,9	9927
		2	Brzesko	141,3	7944
		3	Leżajsk	128,2	8699
		4	Kościan	121,1	4945
5		Warka	105,3	9263	
6		Kostrzyn	98,2	5677	
7		Strzelce Opolskie	92,0	4224	
8		Braniewo	77,1	4105	
9		Gostyń	66,5	3203	
10		Skawina	59,5	2446	



Wielkość miejscowości		Lp.	Miasta	Inwestycje (mln USD)	Inwestycje na 1 mieszkańca (USD)
miasta	poniżej 10 tys. mieszk.	1	Sroda Śląska	131,8	15039
		2	Małogoszcz	86,4	19991
		3	Radzimin	67,0	9626
		4	Ożarów	54,0	10093
		5	Kruszwica	53,8	5561
		6	Nowa Sarzyna	45,0	6365
		7	Buk	41,6	6615
		8	Chorzele	39,5	14750
		9	Praszka	36,5	4300
		10	Kargowa	31,2	8710
wsie		1	Kożuszki-Parcele (gm. Sochaczew)	163,0	-
		2	Sitkówka-Nowiny	106,0	-
		3	Jankowice (gm. Tarnowo Podgórne)	95,4	-
		4	Bielany Wrocławskie (gm. Kobierzycy)	91,3	-
		5	Chorula (gm. Gogolin)	81,1	-
		6	Staniatki (gm. Niepołomice)	74,0	-
		7	Bielawy (gm. Barcin)	67,0	-
		8	Brzezie (gm. Dobrzeń Wielki)	60,0	-
		9	Kunice	59,5	-
		10	Michrów (gm. Pniewy)	58,0	-

iloraz lokalizacji względem poziomu uprzemysłowienia 1,65.

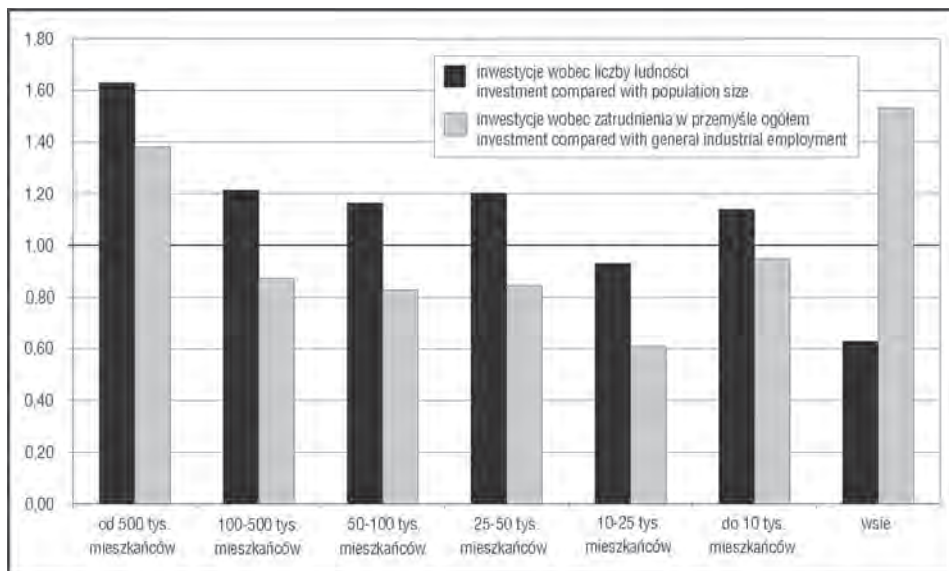
Interesujący jest brak istotnych różnic w rozmiarach zakładów uruchamianych na wsi i w miastach różnej wielkości. Odwrotnie jest przy inwestycjach w istniejące zakłady, gdzie średnia wielkość nakładów w jednym zakładzie w miastach ponad półmilionowych jest dwukrotnie większa niż w miastach mniej niż 100-tysięcznych i czterokrotnie większa niż na wsi.

Przewaga miasta stołecznego nad innymi miastami w zakresie inwestycji

Tab. 36. Inwestycje zagraniczne w nowe i istniejące zakłady według wielkości miejscowości

Tab. 36. Foreign investment in greenfield and existing plants by settlement size

Wielkość miejscowości		Inwestycje <i>greenfield</i>					Odsetek inwestycji w istniejące zakłady
		Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudnionych	Inwestycje na 1 mieszk. (USD)	Odsetek inwestycji	
miasta	> 500 tys. mieszk.	111	927,0	13473	211	18,5	24,2
	100 - 500 tys. mieszk.	127	1124,1	19438	157	22,5	27,4
	50 - 100 tys. mieszk.	65	505,7	11606	150	10,1	6,1
	25 - 50 tys. mieszk.	62	486,6	9391	156	9,7	18,8
	10 - 25 tys. mieszk.	69	450,3	9575	120	9,0	11,4
	do 10 tys. mieszk.	37	314,9	4753	147	6,3	4,8
wsie		152	1194,4	23646	81	23,9	7,4
<b>Ogółem</b>		<b>623</b>	<b>5003,0</b>	<b>91882</b>	<b>129</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>



Rys. 12. Iloraz lokalizacji wartości inwestycji w nowe zakłady względem liczby mieszkańców oraz zatrudnienia w przemyśle ogółem według wielkości miejscowości

Fig. 12. Location quotient comparing greenfield foreign investment with population size and with general industrial employment by settlement size

*greenfield* (10% ogółu) jest podobna jak w przypadku nakładów na istniejące zakłady. Drugie skupienie nowych zakładów stanowi w grupie największych miast Łódź (4%), gdzie inwestycje te są dwu-trzykrotnie wyższe niż w Bydgoszczy, Krakowie, Poznaniu i Wrocławiu (tab. 34). Z innych dużych miast wyróżniają się przede wszystkim Gliwice oraz Dąbrowa Górnicza i Tychy. Wśród miast średniej wielkości zdecydowanie największe inwestycje *greenfield* przyciągnął Mielec, a ponadto liczne ośrodki satelitarne Warszawy – Grodzisk Maz., Piaseczno, Pruszków, Żyrardów, kilka innych miast w Polsce centralnej – Radomsko, Tomaszów Maz. i Gniezno oraz Lębork na północy. W grupie miast małych ośrodkami największych inwestycji są Płońsk, Środa Śl., Żnin i Radzymin, wśród wsi podwarszawskie Kożuszki-Parcele, Michrów, Belsk Duży, Wola Worowska i Baniocha, podpoznańskie Jankowice i Sady (gm. Tarnowo Podgórne), Bielany Wrocl. (gm. Kobierzyce) oraz Staniątka koło Niepołomic i Kolonia Bochotnica koło Nałęczowa. Kożuszki-Parcele, Bielany Wrocl. i Jankowice znajdują się w grupie 10 miejscowości o największych inwestycjach *greenfield* w Polsce (tab. 37).

Tab. 37. Miejscowości o największych inwestycjach zagranicznych w nowe zakłady według klas wielkości

Tab. 37. Localities with greatest greenfield foreign investment by settlement size

Wielkość miejscowości		Lp.	Miasta	Inwestycje (mln USD)	Inwestycje na 1 mieszkańca (USD)
miasta	ponad 100 tys. mieszkańców (poza 11 największymi)	1	Gliwice	397,2	1867
		2	Dąbrowa Górnicza	137,1	1043
		3	Tychy	86,7	650
		4	Gdynia	64,0	254
		5	Gorzów Wielkopolski	41,3	328
		6	Kielce	40,6	191
		7	Częstochowa	30,9	119
		8	Bielsko-Biała	19,0	105
		9	Włocławek	18,0	146
		10	Opole	16,0	123
	25- 100 tys. mieszk.	1	Mielec	144,2	2241
		2	Grodzisk Mazowiecki	94,8	3762
		3	Piaseczno	64,2	2470
		4	Pruszków	56,4	1058
		5	Radomsko	53,0	1042
		6	Tomaszów Mazowiecki	52,1	748
		7	Żyrardów	50,0	1148
		8	Gniezno	45,8	643
		9	Lębork	40,0	1084
		10	Ciechanów	29,8	631
	poniżej 25 tys. mieszk.	1	Płońsk	74,5	3245
		2	Środa Śląska	72,3	8253
		3	Radzymin	67,0	9626
		4	Żnin	50,0	3460
		5	Nowa Sarzyna	45,0	6365
		6	Marki	43,2	2645
		7	Brzesko	40,0	2249
		8	Kargowa	31,2	8710
		9	Namysłów	30,5	1838
		10	Tuczno	20,0	10477
wsie	1	Kożuszki-Parcele (gm. Sochaczew)	163,0	-	
	2	Jankowice (gm. Tarnowo Podgórne)	93,0	-	
	3	Bielany Wrocławskie (gm. Kobierzyce)	91,3	-	
	4	Staniątki (gm. Niepołomice)	74,0	-	
	5	Michrów (gm. Pniewy)	58,0	-	
	6	Belsk Duży	55,0	-	
	7	Kolonia Bocholnica (gm. Nałęczów)	36,0	-	
	8	Sady (gm. Tarnowo Podgórne)	34,8	-	
	9	Wola Worowska (gm. Grójec)	30,3	-	
	10	Baniocha (gm. Góra Kalwaria)	30,0	-	

## POŁOŻENIE W STOSUNKU DO GŁÓWNYCH OŚRODKÓW REGIONALNYCH

### Inwestycje ogółem

Inwestycje zagranicznych firm produkcyjnych w jednostkach osadniczych różnej wielkości trudno rozpatrywać w oderwaniu od ich położenia względem głównych ośrodków regionalnych. Przedmiotem analizy był stopień koncentracji inwestycji wokół 11 największych miast kraju – Warszawy, Łodzi, Krakowa, Wrocławia, Poznania, Gdańska, Szczecina, Bydgoszczy, Lublina, Katowic i Białegostoku. Badano rozmieszczenie inwestycji w kilku strefach wokół ww. ośrodków:

- A) w gminach sąsiadujących (graniczących) z miastem, określanych dalej skrótowo jako strefa podmiejska,
- B) do 30 km odległości drogowej od granic wielkiego miasta (do 60 km od Warszawy), co odpowiada w przybliżeniu funkcjonalnemu regionowi miejskiemu o intensywnych dojazdach do pracy do wielkiego miasta/konurbacji,
- C) w odległości 31-60 km od granic wielkiego miasta (61-100 km od Warszawy), reprezentującej zewnętrzną strefę ciężarów metropolitalnych,
- D) w odległości ponad 60 km od granic wielkiego miasta i ponad 100 km od Warszawy, nazywanej strefą peryferyjną lub pozametropolitalną.

W przypadku Gdańska ww. odległości liczono od granic Trójmiasta (Gdańska, Sopotu i Gdyni), w przypadku Katowic od granic 13 miast stanowiących trzon konurbacji katowickiej (Gliwice, Bytom, Zabrze, Ruda Śl., Świętochłowice, Chorzów, Siemianowice Śl., Katowice, Mysłowice, Sosnowiec, Będzin, Czeladź, Dąbrowa Górń.).

Tab. 38. Inwestycje zagraniczne według odległości od głównych ośrodków regionalnych  
Tab. 38. Foreign investment by distance from major regional centres

Położenie wobec 11 ośrodków regionalnych	Ogółem			Greenfield		
	Liczba zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudn.	Liczba zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudn.
11 ośrodków regionalnych (z GOP i Trójmiastem)	554	32,1	26,1	177	34,8	23,7
gminy przyległe do miasta	207	11,4	8,6	99	15,5	14,3
inne do 30 km od granic miasta lub do 60 km od Warszawy	212	8,6	7,5	79	19,4	14,1
31-60 km od granic miasta lub 61-100 km od Warszawy	342	16,7	18,8	96	12,7	14,4
ponad 60 km od granic miasta i ponad 100 km od Warszawy	705	31,2	39,0	172	17,6	33,4
<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>623</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>



Łącznie w zakreślonych w powyższy sposób obszarach metropolitalnych Polski (strefy A, B i C razem z miastami centralnymi) zainwestowane zostało 69% zagranicznego kapitału. Dokładnie 1/5 całości inwestycji przypada na strefę do 30 km wokół największych miast (60 km wokół Warszawy), co oznacza, że tak ujęte regiony miejskie – wraz z miastami centralnymi (w tym Trójmiastem i konurbacją katowicką) – skupiają ponad połowę kapitału (tab. 38).

Największe skupienie kapitału zagranicznego (3,8 mld USD) reprezentuje obszar metropolitalny Warszawy (do 100 km od miasta stołecznego), na który przypada 19% inwestycji krajowych (w tym 17% do 60 km od Warszawy). Drugą co do wielkości koncentrację stanowi GOP wraz z obrzeżem (3,2 mld USD<sup>10</sup>), duży kapitał przyciągnął także obszar metropolitalny Poznania (ponad 1,6 mld USD, tj. 8% inwestycji krajowych) – rys. 4. Obszary metropolitalne pięciu innych wielkich miast skupiają inwestycje o wartości od 0,7 (Łódź) do 1,2 mld USD (Kraków). Na tym tle inwestycje w rejonie Lublina i Szczecina (0,2 mld USD), a tym bardziej Białegostoku (poniżej 0,1 mld USD) należą do niewielkich (tab. 39). Pod

Tab. 39. Inwestycje zagraniczne w obszarach metropolitalnych 11 największych miast Polski

Tab. 39. Foreign investment in the metropolitan areas of the 11 largest Polish cities

Obszar metropolitalny	Wartość inwestycji (mln USD)	Odsetek inwestycji krajowych	w tym udział (w %)		Liczba zatrudnionych	Wartość inwestycji greenfield (mln USD)
			miasta lub konurbacji centralnej <sup>1</sup>	strefy do 30 km od miasta centralnego <sup>2</sup>		
Warszawa	3834,9	19,2	47,5	36,2	74558	1569,4
Katowice	3216,1	16,1	32,5	44,1	52116	828,8
Poznań	1645,6	8,3	64,8	21,5	36925	365,7
Kraków	1163,8	5,8	68,8	15,4	17826	223,5
Wrocław	1044,2	5,2	35,8	31,2	27565	392,4
Bydgoszcz	908,8	4,6	35,0	2,2	21943	165,1
Gdańsk	758,0	3,8	33,3	11,0	19628	180,0
Łódź	665,3	3,3	63,9	13,2	22494	279,6
Lublin	204,7	1,0	56,4	30,3	11755	59,7
Szczecin	181,4	0,9	51,2	39,6	9205	47,0
Białystok	90,8	0,5	93,2	0,8	3506	9,8
Razem 11 obszarów metropolitaln.	13713,5	68,8	46,7	29,1	297518	4121,0
<b>Ogółem</b>	<b>19937,0</b>	<b>100,0</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>487841</b>	<b>5003,0</b>

Uwagi: <sup>1</sup> w przypadku Katowic jako konurbację centralną przyjęto 13 miast, w przypadku Gdańska Trójmiasto; <sup>2</sup> do 60 km od Warszawy

Notes: <sup>1</sup> 13 towns were treated as the central conurbation of Katowice metropolitan area, Gdańsk, Gdynia and Sopot as the centre of Gdańsk metropolitan area; <sup>2</sup> up to 60 km from Warsaw

<sup>10</sup> W tym 120 mln USD w powiatach olkuskim, chrzanowskim i oświęcimskim położonych do 30 km od konurbacji katowickiej i 30-60 km od Krakowa.



względem wartości inwestycji *per capita* przoduje obszar metropolitalny Poznania, następnie Warszawy, Bydgoszczy, *ex equo* Wrocławia i Krakowa, a dalej konurbacji katowickiej, i wreszcie Gdańska i Łodzi.

W sumie rozkład zagranicznych inwestycji produkcyjnych według obszarów metropolitalnych potwierdza bardzo silną pozycję Warszawy i Poznania, a także Krakowa i Bydgoszczy. Ilustruje ponadto wyższą rangę Wrocławia, niż wskazywałyby na to inwestycje w samym tylko mieście, a także relatywnie słabą pozycję Łodzi i Gdańska w grupie największych polskich miast oraz najslabszą Szczecina, Lublina i Białegostoku. Napływ zagranicznego kapitału do GOP i jego obrzeża przewyższa jego udział w liczbie ludności, ale jest niższy od udziału w potencjale przemysłowym kraju (ilorazy lokalizacji 1,36 i 0,87).

Dla obszarów metropolitalnych Poznania, Krakowa i Łodzi charakterystyczne jest to, że około 2/3 kapitału przypada na miasto centralne. Udział stolicy w inwestycjach w jej obszarze metropolitalnym nie sięga 50%, jeszcze niższy jest w przypadku konurbacji katowickiej, Wrocławia, Trójmiasta i Bydgoszczy (33-36%). Bezwzględnie największe nakłady w promieniu do 30 km od wielkich miast (strefy A i B), poza konurbacją katowicką i otoczeniem Warszawy, występują w okolicach Poznania i Wrocławia (po 325-355 mln USD) i w nieco mniejszym stopniu Krakowa (275 mln USD). Zwrócić można uwagę na relatywnie mniejsze inwestycje w pobliżu Łodzi i znikome wokół Bydgoszczy i Białegostoku. W przypadku Trójmiasta i Bydgoszczy znaczące inwestycje obserwujemy natomiast w strefie 30-60 km od głównego miasta (np. Elbląg, Świecie).

Wśród inwestycji zrealizowanych do 30 km wokół największych miast (strefy A i B) 26% przypada na miasta mniejsze niż 25-tysięczne, a 27% na wsie. Udział małych miast i wsi maleje ze wzrostem odległości od głównych ośrodków regionalnych i w obszarach peryferyjnych (strefa D) wynosi odpowiednio 21% (małe miasta) i 15% (wsie). Bezwzględnie największe nakłady w małych miastach i wsiach obserwujemy wokół Warszawy, duże także w obszarach metropolitalnych Poznania i Wrocławia. Na województwa mazowieckie, wielkopolskie i dolnośląskie przypada 52% inwestycji na wsi i 43% nakładów w małych miastach.

Pod względem znaczących inwestycji pozametropolitalnych wyróżniają się województwa podkarpackie i świętokrzyskie, wielkopolskie i lubuskie oraz pomorskie i warmińsko-mazurskie.

## Inwestycje *greenfield*

Szczególnym wskaźnikiem atrakcyjności miejsc i regionów są inwestycje *greenfield*. Aż 82% z nich koncentruje się w obszarach metropolitalnych (tab. 38). W 11 głównych miastach zainwestowano 27% kapitału, jaki napłynął do wybudowanych w Polsce nowych fabryk, 35% z całą konurbacją katowicką i Trójmiastem. Dalsze 35% znajdujemy w strefie do 30 km od nich (strefy A i B). Uderzająca jest dominacja obszaru metropolitalnego Warszawy – aż 33% inwestycji, w tym 28%

w stolicy i strefie do 60 km (rys. 8). Na tle analizowanych wcześniej nakładów ogółem znaczące inwestycje *greenfield* wyróżniają obszar metropolitalny Wrocławia, a w pewnym stopniu także Katowic i Łodzi (tab. 39). Ogólnie rzecz biorąc, potwierdzona zostaje atrakcyjność obszarów metropolitalnych głównych ośrodków regionalnych zachodniej Polski – Poznania i Wrocławia. Regiony Krakowa i Bydgoszczy jawią się jako mniej atrakcyjne dla budowy nowych zakładów niż w zakresie inwestycji w zakłady istniejące. Potwierdzenie znajduje także drugorzędna pozycja Trójmiasta. Zdecydowanie *in minus* wyróżniają się Lublin i Szczecin, a jeszcze bardziej Białystok.

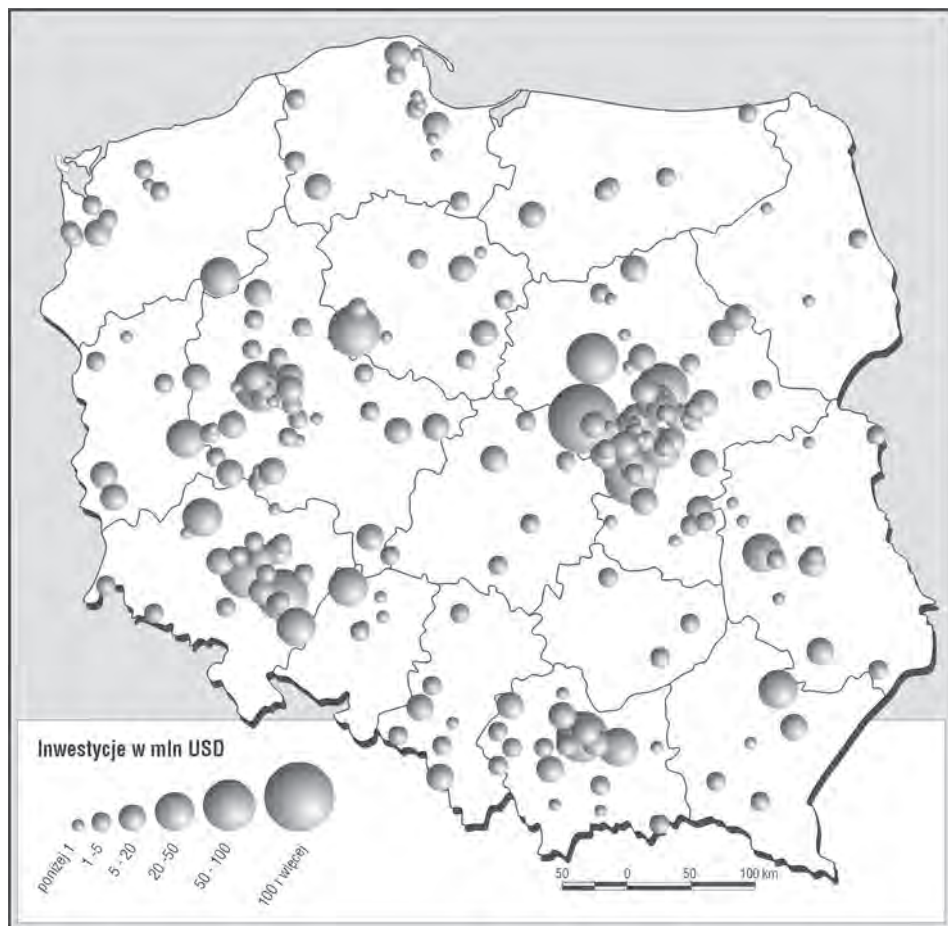
W Poznaniu, Wrocławiu i Gdańsku na miasto centralne przypada mniej niż 1/5 inwestycji *greenfield* w obszarze metropolitalnym, w Krakowie około 1/4. Jedynymi obszarami metropolitalnymi, w których większość nowych inwestycji koncentruje się w obrębie miasta centralnego, są Łódź, Bydgoszcz i Białystok.

Zwraca uwagę fakt, że ponad połowa inwestycji w strefie do 30 km od wielkich miast zlokalizowanych zostało w miejscowościach wiejskich (tab. 40). Prawie 80% wiejskich inwestycji *greenfield* skupia się w obszarach metropolitalnych czterech miast: Warszawy, Poznania, Wrocławia i Krakowa, z tego 38% w strefie do 60 km wokół samej Warszawy, a 20% w okolicach Poznania (rys. 13). Na tym tle inwestycje wiejskie wokół Gdańska, Łodzi i innych wielkich miast są niewielkie. W przypadku małych miast 36% inwestycji *greenfield* przypada na obszar metropolitalny Warszawy

Tab. 40. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według wielkości miejscowości oraz odległości od głównych ośrodków regionalnych (%)

Tab. 40. Greenfield foreign investment by settlement size and distance from major regional centres (%)

Położenie wobec 11 ośrodków regionalnych	Miasta (w tys. mieszkańców)			Wsie	Ogółem
	> 100	25-100	< 25		
11 ośrodków regionalnych (z GOP i Trójmiastem)	83,4	2,9	0,0	0,0	34,8
do 30 km od granic miasta lub do 60 km od Warszawy	4,2	40,0	39,9	80,2	34,9
31-60 km od granic miasta lub 61-100 km od Warszawy	4,7	21,1	32,5	6,6	12,7
ponad 60 km od granic miasta i ponad 100 km od Warszawy	7,6	36,0	27,6	13,2	17,6
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
11 ośrodków regionalnych (z GOP i Trójmiastem)	98,3	1,7	0,0	0,0	100,0
do 30 km od granic miasta lub do 60 km od Warszawy	5,0	22,7	17,4	54,9	100,0
31-60 km od granic miasta lub 61-100 km od Warszawy	15,3	33,0	39,3	12,4	100,0
ponad 60 km od granic miasta i ponad 100 km od Warszawy	17,7	40,5	24,0	17,8	100,0
<b>Ogółem</b>	<b>41,0</b>	<b>19,8</b>	<b>15,3</b>	<b>23,9</b>	<b>100,0</b>



Rys. 13. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady w miejscowościach poniżej 25 tysięcy mieszkańców

Fig. 13. Greenfield foreign investment in settlements below 25,000 inhabitants

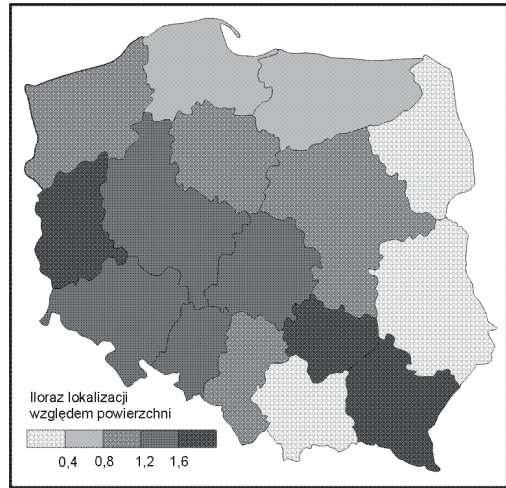
(22% do 60 km), a łącznie na obszary metropolitalne 11 największych ośrodków 72%. Znaczące inwestycje w małych miastach obserwujemy wokół Wrocławia.

Na odrębną uwagę zasługuje lokalizacja nowych zakładów firm zagranicznych w obszarach pozametropolitalnych. Przypada na nie 18% inwestycji *greenfield* (33% miejsc pracy) i maleją one z zachodu i południowego zachodu w kierunku wschodnim i północnym (rys. 14). Znaczące inwestycje miały miejsce w kilku miastach Polski południowo-wschodniej i centralnej, nie wyróżniają się natomiast położone w większej odległości od Warszawy tereny województwa mazowieckiego. Najmniej atrakcyjne okazują się peryferyjne regiony Polski wschodniej i północno-wschodniej.

Około 40% inwestycji pozametropolitalnych miało miejsce w miastach średniej wielkości (25-100 tys. mieszkańców), blisko 1/4 w miastach małych. Na miejscowości wiejskie przypada tu tylko 18% nakładów, podobnie jak na duże miasta. Prawie 1/3 wiejskich inwestycji pozametropolitalnych zlokalizowana została w Wielkopolsce. Ogólnie rzecz biorąc, w województwie wielkopolskim – łącznie w obszarze metropolitalnym Poznania i terenach bardziej peryferyjnych – aż 60% nakładów na nowe fabryki znajdujemy na wsi. Znaczące wiejskie inwestycje pozametropolitalne mają miejsce w dolnośląskim, lubuskim i śląskim, względna „pustka” występuje w Polsce centralnej łącznie z mazowieckim, południowo-wschodniej i na Śląsku Opolskim. Kilka większych zakładów usytuowano w lubelskim, jeden w podlaskim.

W lubelskim nowe inwestycje na wsi są większe niż w miastach, ich bezwzględna wartość jest jednak pięciokrotnie niższa niż w wielkopolskim.

Warto podkreślić kapitałochłonny charakter inwestycji wiejskich w obszarach metropolitalnych i pracochłonny w miejscowościach peryferyjnych, w tych ostatnich znajdujemy 14% kapitału i aż 34% miejsc pracy. Relatywnie wyższy udział w zatrudnieniu niż w wartości nakładów jest generalną cechą nowych fabryk lokalizowanych z dala od głównych ośrodków.



Rys. 14. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady w obszarach pozametropolitalnych

Fig. 14. Greenfield foreign investment in non-metropolitan areas

## POŁOŻENIE WZGLĘDEM GŁÓWNYCH DRÓG

Dostępność komunikacyjna uznawana jest powszechnie za jeden z najważniejszych czynników lokalizacji zakładów przemysłowych. Przeanalizowano rozmieszczenie inwestycji zagranicznych z punktu widzenia odległości drogowej od dwóch najważniejszych dróg tranzytowych wschód–zachód: Terespol–Warszawa–Poznań–Świecko i Przemyśl–Kraków–Wrocław–Zgorzelec/Olszyna oraz głównej drogi północ–południe: Gdańsk–Łódź–Cieszyn i Warszawa–Cieszyn. Dodatkowo badano rozkład inwestycji w zależności od odległości drogowej od zjazdów z projektowanych autostrad A1, A2, A3 i A4.



## Inwestycje ogółem

Korytarze do 15 km od ww. najważniejszych dróg krajowych skupiają łącznie 59% całości zagranicznych inwestycji produkcyjnych. Południkowe drogi z Gdańska i Warszawy do Cieszyna koncentrują prawie 32% nakładów, w tym 15% poza Warszawą i rejonem skrzyżowania z trasą Kraków–Wrocław w obrębie GOP (tab. 41). Duże inwestycje (25%) miały miejsce wzdłuż drogi Przemysł–Kraków–Wrocław–Zgorzelec/Olszyna, z czego 22% przypada na odcinek od Krakowa na zachód, 8% na skrzyżowanie koło Katowic. Trzeba pamiętać, że droga ta przebiega generalnie przez regiony silniej uprzemysłowione od drugiej drogi wschód–zachód Terespol–Warszawa–Poznań–Świecko. Inwestycje wzdłuż tej ostatniej stanowią 19% kapitału zaangażowanego w polskim przemyśle, z czego mniej niż 1% przypada na odcinek między Terespołem a Warszawą.

Ponad połowa zagranicznego kapitału zainwestowana została w miejscowościach położonych mniej niż 15 km od zjazdów z przyszłych autostrad, a ponad 3/4 w strefie do 50 km od nich (tab. 42). Gros z tych inwestycji skupia się w pobliżu autostrad równoleżnikowych – 33% wzdłuż autostrady A4 i 29% przy autostradzie A2, w tym po 2-3% przypada na okolice ich skrzyżowań z autostradą A1 z Gdańska (tab. 43). W sąsiedztwie tej ostatniej znajdujemy – poza ww. skrzyżowaniami – 12% kapitału, wielokrotnie mniej wzdłuż drugiej projektowanej autostrady północ–południe A3 ze Szczecina do Lubawki (2%).

W województwach lubuskim, dolnośląskim, opolskim, małopolskim i łódzkim ponad 90% kapitału zagranicznego zainwestowano w odległości do 50 km od autostrad, w śląskim, podkarpackim, pomorskim, kujawsko-pomorskim i mazo-

Tab. 41. Inwestycje zagraniczne w pobliżu głównych dróg

Tab. 41. Foreign investment in the vicinity of main roads

Odległość od głównych dróg	Ogółem			Odsetek inwestycji <i>greenfield</i>	Odsetek inwestycji w istniejące zakłady
	Liczba zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych		
do 15 km od drogi Warszawa–Poznań–Świecko (z Warszawą)	278	18,1	14,4	22,4	16,8
do 15 km od drogi Terespol–Warszawa (bez Warszawy)	31	0,8	1,2	1,8	0,5
do 15 km od drogi Kraków–Wrocław–Zgorzelec/Olszyna (z Krakowem)	247	13,6	10,0	16,5	12,6
do 15 km od drogi Przemysł–Kraków (bez Krakowa)	41	3,7	3,3	2,9	4,1
do 15 km od drogi Gdańsk–Łódź–Cieszyn lub Warszawa–Cieszyn (bez Warszawy)	311	14,5	14,5	15,4	14,1
skrzyżowanie k. Kutna	6	0,1	0,3	0,0	0,2
skrzyżowanie GOP	93	8,0	4,8	5,4	9,1
ponad 15 km od w/w dróg	1013	41,2	51,4	35,6	42,7
<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>



Tab. 42. Inwestycje zagraniczne według odległości od projektowanych autostrad

Tab. 42. Foreign investment by distance from planned motorways

Odległość od autostrad	Ogółem			Odsetek inwestycji <i>greenfield</i>	Odsetek inwestycji w istniejące zakłady
	Liczba zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudn.		
do 15 km od autostrady	963	51,6	45,4	55,5	50,2
15-30 km od autostrady	278	10,7	11,2	19,7	7,5
30-50 km od autostrady	254	14,1	13,9	11,4	15,3
ponad 50 km od autostrad	525	23,6	29,6	13,3	27,1
<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Tab. 43. Inwestycje zagraniczne w pobliżu projektowanych autostrad

Tab. 43. Foreign investment in the vicinity of planned motorways

Odległość od autostrad	Ogółem			<i>Greenfield</i>		
	Liczba zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudn.	Liczba zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudn.
do 50 km od A1 Gdańsk-Łódź-Gorzyce	291	12,3	14,0	81	9,6	12,6
do 50 km od A2 Terespol-Warszawa-Poznań-Świecko	477	26,3	23,3	180	36,6	30,9
do 50 km od A3 Szczecin-Lubawka	117	2,4	5,3	30	3,5	6,4
do 50 km od A4 Medyka-Kraków-Wrocław-Zgorzelec/Olszyna	496	30,1	24,6	157	24,4	21,3
skrzyżowanie k. Łodzi	66	2,4	2,1	20	4,0	2,6
skrzyżowanie GOP	48	2,9	1,1	22	8,5	2,8
ponad 50 km od autostrad	525	23,6	29,6	133	13,3	23,4
<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>623</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

wieckim co najmniej 80%. Udział miejscowości bardziej oddalonych od autostrad jest relatywnie większy w wielkopolskim (ponad 1/4), a zdecydowanie dominuje w większości województw północnych i wschodnich.

Można zauważyć, że przeciętna wielkość nakładów w jednym zakładzie jest wyraźnie wyższa w przypadku inwestycji wzdłuż autostrad równoleżnikowych niż fabryk położonych przy drogach północ-południe i oddalonych od autostrad.

Tab. 44. Inwestycje zagraniczne według odległości od autostrad i wielkości miejscowości (%)

Tab. 44. Foreign investment by distance from motorways and settlement size (%)

Odległość od autostrad	miasta (w tys. mieszkańców)				wsie	Ogółem
	> 500	100 - 500	25 - 100	< 25		
do 15 km od autostrady	43,7	26,4	14,3	8,0	7,6	100,0
15-30 km od autostrady	0,0	10,1	29,5	24,0	36,4	100,0
30-50 km od autostrady	0,0	34,2	27,9	30,9	7,1	100,0
ponad 50 km od autostrad	0,0	26,7	37,9	21,9	13,6	100,0
<b>Ogółem</b>	<b>22,5</b>	<b>25,8</b>	<b>23,4</b>	<b>16,3</b>	<b>12,0</b>	<b>100,0</b>

Największe nakłady w pobliżu autostrad koncentrują duże miasta – w obszarach do 15 km od zjazdów 70% kapitału przypada na miasta ponad 100-tysięczne. Udział wsi jest największy w strefie 15-30 km od autostrad, małych miast w strefie 30-50 km, a miast średnich w odległości ponad 50 km od autostrad (tab. 44). Zwraca uwagę wyjątkowo niski udział inwestycji na wsi i w małych miastach wzdłuż autostrady A1 (odpowiednio 6 i 8%), najwyższy obserwujemy wzdłuż autostrady A2 (po 15%), a jeszcze wyższy w oddaleniu od autostrad (14 i 22%).

## Inwestycje w nowe i istniejące zakłady

Inwestycje *greenfield* wykazują silniejsze skupienie w strefie do 15 km od głównych dróg niż nakłady na istniejące zakłady. Przyczyniają się do tego przede wszystkim duże nowe fabryki przy drodze Warszawa–Poznań–Świecko. W rejonie skrzyżowania głównych dróg w GOP inwestycje *greenfield* nie dorównują zaangażowaniu w istniejące zakłady.

Widoczna jest również przestrzenna koncentracja nowych fabryk w pobliżu autostrad. Ogólnie rzecz biorąc, prawie 56% inwestycji *greenfield* skupia się w zasięgu 15 km od nich, a 75% do 30 km. Zaledwie 13% kapitału ulokowano dalej niż 50 km od zjazdu z jednej z czterech głównych autostrad, jakie mają powstać w Polsce, wobec 27% nakładów na istniejące zakłady (tab. 42).

Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady koncentrują się przede wszystkim w pobliżu autostrad A2 (41%) i A4 (33%), przy czym większość do 30 km od nich (odpowiednio 37 i 29%). Pod względem wielkości zakładów wyróżnia się autostrada A2 i skrzyżowanie A4 i A1 na terenie GOP. Pięćdziesięciokilometrowy korytarz głównej autostrady północ–południe A1 reprezentuje 22% inwestycji *greenfield*, z tego jednak mniej niż 10% poza skrzyżowaniami z A2 i A4 (tab. 43). W rejonie skrzyżowania autostrad A4 i A1 w GOP ma miejsce niespełna 9% inwestycji, 4% w obszarze skrzyżowania A2 i A1 koło Łodzi. Tylko 3,5% kapitału przypada na korytarz autostrady A3 biegnącej równolegle do zachodniej granicy Polski.

W korytarzu do 50 km od projektowanych autostrad znajdujemy ponad 94% inwestycji *greenfield* w województwach lubuskim, dolnośląskim, opolskim, śląskim, małopolskim, podkarpackim i łódzkim, w mazowieckim i wielkopolskim 87-88%, ponad połowę także w pomorskim i kujawsko-pomorskim. Aż 69% kapitału zaangażowanego w nowe zakłady usytuowane w ciągu autostrady A2 zainwestowano w mazowieckim, 20% w wielkopolskim, a ponad 10% w łódzkim. Przygraniczny odcinek autostrady w lubuskim to zaledwie 0,2% nakładów. Rozkład inwestycji *greenfield* wzdłuż autostrady A4 jest nieco bardziej równomierny: 44% przypada na województwo śląskie, odpowiednio 22 i 17% na dolnośląskie i małopolskie, przy 12% udziale podkarpackiego. Gros kapitału wzdłuż autostrady A1 skupiają śląskie i łódzkie, gdzie spotyka się ona z równoleżnikowymi drogami A2 i A4 (łącznie 72%), po 13% inwestycji miało miejsce w pomorskim i kujawsko-pomorskim. Generalnie ograniczone inwestycje wzdłuż autostrady A3 rozmieszczone są relatywnie bardziej równomiernie, najwięcej w środkowym odcinku w województwie lubuskim (47%).

Tab. 45. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według odległości od autostrad i wielkości miejscowości (%)

Tab. 45. Greenfield foreign investment by distance from motorways and settlement size (%)

Odległość od autostrad	miasta (w tys. mieszkańców)				wsie	Ogółem
	> 500	100 - 500	25 - 100	< 25		
do 15 km od autostrady	33,4	27,0	16,1	8,4	15,1	100,0
15-30 km od autostrady	0,0	15,1	22,0	11,9	51,0	100,0
30-50 km od autostrady	0,0	23,1	21,3	32,0	23,5	100,0
ponad 50 km od autostrad	0,0	14,0	31,0	34,5	20,5	100,0
<b>Ogółem</b>	<b>18,5</b>	<b>22,5</b>	<b>19,8</b>	<b>15,3</b>	<b>23,9</b>	<b>100,0</b>

Około 60% inwestycji *greenfield* w odległości do 15 km od zjazdu z autostrady skupiają duże miasta. Udział miast średnich i małych rośnie wraz ze wzrostem odległości od zjazdów, przy czym nakłady w miastach małych przewyższają tę w średnich w odległości większej niż 30 km od autostrad (tab. 45). W strefie 15-30 km od autostrad ponad 1/2 kapitału zainwestowano na wsi, w większej odległości udział miejscowości wiejskich przekracza nieco 20%. Podkreślić trzeba, że aż 89% nakładów na nowe fabryki na wsi mieści się w strefie do 50 km od autostrad, w tym 77% w strefie do 30 km. Większą koncentrację wzdłuż autostrad wykazują tylko miasta ponad 100-tysięczne (odpowiednio 95 i 89%). Wzdłuż autostrady A2 39% inwestycji *greenfield* przypada na miasta duże, a 35% na miejscowości wiejskie. W sąsiedztwie A1 i A4 udział dużych miast przekracza 1/2, wyraźnie mniejszy jest natomiast udział wsi, najmniejszy wzdłuż autostrady A1 (5%). Miasta małe i średnie odgrywają relatywnie największą rolę w pobliżu autostrady A4 (tab. 46).

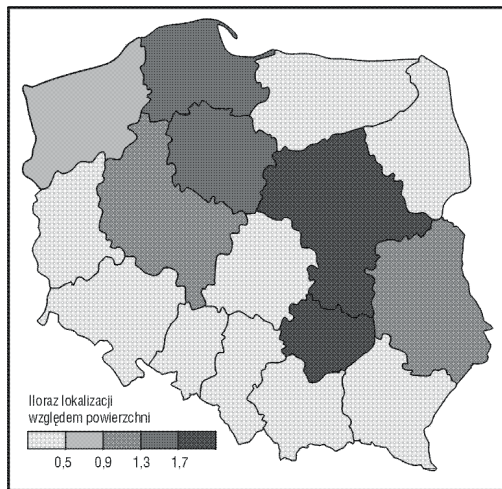
Tab. 46. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady w pobliżu projektowanych autostrad według wielkości miejscowości (%)

Tab. 46. Greenfield foreign investment in the vicinity of planned motorways by settlement size (%)

Odległość od autostrad	miasta (w tys. mieszkańców)				wsie	Ogółem
	> 500	100 - 500	25 - 100	< 25		
do 50 km od A1 Gdańsk-Lódź-Gorzycze	18,3	60,8	13,0	2,9	5,0	100,0
do 50 km od A2 Terespol-Warszawa-Poznań-Świecko	38,6	0,0	16,6	10,0	34,8	100,0
do 50 km od A3 Szczecin-Lubawka	0,0	40,2	1,4	31,6	26,9	100,0
do 50 km od A4 Medyka-Kraków-Wrocław-Zgorzelec/Olszyna	8,6	41,8	19,2	15,1	15,4	100,0
ponad 50 km od autostrad	0,0	14,0	31,0	34,5	20,5	100,0
<b>Ogółem</b>	<b>18,5</b>	<b>22,5</b>	<b>19,8</b>	<b>15,3</b>	<b>23,9</b>	<b>100,0</b>

*Uwaga:* uwzględniono wszystkie inwestycje wzdłuż danej autostrady łącznie z inwestycjami w rejonie skrzyżowań z innymi autostradami

*Note:* figures include all investment along each motorway including investment near motorway junctions



Rys. 15. Zagraniczne inwestycje w nowe zakłady przemysłowe zlokalizowane w odległości ponad 50 km od projektowanych autostrad

Fig. 15. Greenfield foreign investment in plants located farther than 50 km from planned motorways

regionów położonych daleko od projektowanych autostrad największe inwestycje *greenfield* występują w świętokrzyskim i lubelskim.

Inwestycje w nowe fabryki z dala od autostrad charakteryzuje wyjątkowo częsta lokalizacja w miastach małych i średniej wielkości (łącznie 2/3), przy umiarkowanym skupieniu na wsi (20%) i niewielkim w miastach ponad 100-tysięcznych (14%). Blisko 40% tych inwestycji znajdujemy w granicach dwóch województw: mazowieckiego i wielkopolskiego – pokazuje to, że niezależnie od silnej koncentracji wzdłuż autostrady A2, mają tu miejsce duże inwestycje w innych miejscowościach. Znaczące inwestycje *greenfield* obserwujemy także w większej odległości od autostrady A1 w województwach pomorskim i kujawsko-pomorskim. Na tym tle zwraca uwagę generalny brak dużych nowych fabryk poza ciągiem autostrady A4 w Polsce południowej, a także w centralnie położonym łódzkim (rys. 15).

## POŁOŻENIE WZGLĘDEM PRZEJŚĆ GRANICZNYCH

Nierzadko, zwłaszcza wśród autorów zachodnioeuropejskich, pojawia się argument o szczególnej atrakcyjności terenów przygranicznych krajów Europy Środkowej i Wschodniej dla inwestycji zagranicznych. Szczegółowa analiza rozmieszczenia tych inwestycji w Polsce pokazuje, że w zasięgu do 50 km od drogowych towarowych przejść granicznych zainwestowano mniej niż 1/10 kapitału, jaki napłynął do polskiego przemysłu. Prawie połowa z tej sumy przypada przy tym na okolice przejścia w Cieszynie na granicy z Czechami (m.in. Bielsko-Biała i Żywiec). Wartość nakładów w strefie do 50 km od granicy z Niemcami sięga 540 mln USD, co stanowi 2,7% inwestycji w Polsce, około 250 mln USD (1,3%) zainwestowane zostało w pobliżu granicy z Ukrainą (m.in. Jarosław, Chełm). Inwestycje w innych obszarach wzdłuż granicy wschodniej są znikome (łącznie 0,6%), podobnie jak przy granicy ze Słowacją (0,4%). Średnie rozmiary nakładów w jednym zakładzie są największe w południowo-wschodniej i południowej Polsce, a relatywnie małe w ponad 100 zakładach na pograniczu zachodnim. Dodatkowo



2,6% kapitału zagranicznego przypada na strefę do 50 km od portów w Gdańsku, Gdyni, Szczecinie i Świnoujściu.

Ograniczoną atrakcyjność inwestycyjną terenów przygranicznych pokazuje brak lokalizacji większej liczby nowych dużych fabryk. Firmy z kapitałem zagranicznym zainwestowały w nich 227 mln USD, co odpowiada 4,5% inwestycji *greenfield* w Polsce, w tym 2,7% przypada na pogranicze z Niemcami, a 1,4% z Czechami. Pogranicze wschodnie przyciągnęło zaledwie 0,3% kapitału. Przeciętna wielkość inwestycji w nowych fabrykach w obszarach przygranicznych jest niższa od średniej wartości inwestycji *greenfield* w Polsce.

W obrębie pogranicza niemieckiego największe stosunkowo inwestycje obserwujemy w województwie lubuskim, a następnie zachodniopomorskim, bardzo niewielkie natomiast w dolnośląskim. W lubuskim 90% całości inwestycji *greenfield* zrealizowano w odległości do 50 km od przejść granicznych, w zachodniopomorskim prawie 1/2. Na pograniczu czeskim nowe zakłady powstawały przede wszystkim w województwie śląskim. W miastach portowych i ich sąsiedztwie miało miejsce 3,2% inwestycji *greenfield*.

## FUNKCJE MIEJSCOWOŚCI

### Inwestycje ogółem

W celu bliższego poznania relacji inwestycji zagranicznych oraz cech miast i wsi przeprowadzono analizę rozkładu tych inwestycji według miejscowości o różnych funkcjach. Funkcje te określono w uproszczony sposób na podstawie struktury zatrudnienia w podmiotach powyżej 5 pracujących.

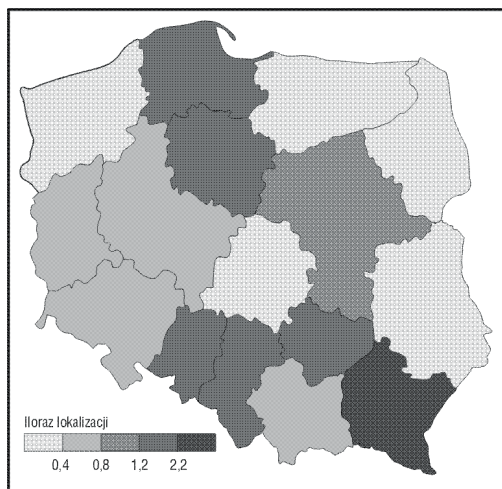
Blisko 70% kapitału trafia do miast o zróżnicowanych funkcjach usługowo-przemysłowych (tj. ponad 60% pracujących w usługach), 22% nakładów

Tab. 47. Inwestycje zagraniczne według funkcji miejscowości

Tab. 47. Foreign investment by settlement functions

Funkcje dominujące miejscowości	Ogółem			Odsetek inwestycji <i>greenfield</i>	Odsetek inwestycji w istniejące zakłady
	Liczba zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudn.		
przemysłowe (powyżej 40% pracujących w przemyśle)	312	21,6	21,6	13,1	25,0
wyspecjalizowane w 1-2 branżach	182	11,2	10,9	10,3	11,9
zróżnicowane branżowo	130	10,3	10,7	2,9	13,1
usługowo-przemysłowe (20-40% pracujących w przemyśle)	1279	69,0	67,5	62,6	71,6
usługowe (poniżej 20% pracujących w przemyśle)	140	3,2	4,0	3,8	2,6
rolnicze (poniżej 20% pracujących w przemyśle)	289	6,2	6,9	20,4	0,8
<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>





Rys. 16. Inwestycje zagraniczne w miejscowościach o funkcjach przemysłowych względem liczby ludności

Fig. 16. Foreign investment in settlements with strong industrial functions compared to population by voivodship (location quotient)

funkcji przemysłowej sięga 1/3 w miastach średnich i małych oraz w miejscowościach wiejskich, te ostatnie są zazwyczaj zdominowane przez jedną branżę (zakład). Tylko połowa inwestycji na wsi ma miejsce w miejscowościach o przewadze funkcji rolniczych.

Największe skupienie kapitału w ośrodkach o funkcji przemysłowej w stosunku do liczby mieszkańców obserwujemy w Polsce południowo-wschodniej, przede wszystkim w województwie podkarpackim, a także świętokrzyskim. Wyróżniają się pod tym względem również opolskie i śląskie oraz pomorskie i kujawsko-pomorskie. Odznaczające się generalnie bardzo dużymi inwestycjami mazowieckie i wielkopolskie charakteryzuje relatywnie małe zaangażowanie w miejscowościach o funkcji przemysłowej, podobna sytuacja występuje w dolnośląskim i małopolskim (rys. 16).

## Inwestycje w nowe i istniejące zakłady

Występuje wyraźny kontrast między rozkładem zagranicznych inwestycji w nowe fabryki i istniejące zakłady ze względu na miejscowości o różnych funkcjach. W przypadku inwestycji *greenfield* dwukrotnie niższy jest udział ośrodków o funkcjach przemysłowych (13%). Równocześnie aż 20% kapitału zaangażowanego w nowe zakłady trafia do miejscowości o funkcjach rolniczych, gdzie nakłady na istniejące

ma miejsce w miejscowościach o bardzo silnej funkcji przemysłowej (tj. ponad 40% pracujących w przemyśle). Wśród tych ostatnich mieszczą się w zbliżonym stopniu ośrodki zdominowane przez jedną lub dwie branże, jak i miasta o zróżnicowanej strukturze przemysłowej (tab. 47). Tylko 9% zagranicznych inwestycji produkcyjnych przypada na miejscowości słabo uprzemysłowione (tj. poniżej 20% pracujących w przemyśle), z tego gros na rolnicze, a najmniej na usługowe. Przeciętna wartość nakładów w jednym zakładzie jest większa w miastach przemysłowych niż usługowo-przemysłowych, a najniższa w słabo uprzemysłowionych.

W grupie miast dużych ponad 90% kapitału zagranicznego znaj-dujemy w miastach usługowo-przemysłowych. Udział ośrodków o

fabryki są minimalne (1%). W sumie aż 86% inwestycji *greenfield* na wsi zlokalizowane jest w miejscowościach rolniczych, a zaledwie 3% w silnie uprzemysłowionych. Stosunkowo najwyższy udział miast o funkcjach przemysłowych występuje w grupie miast średniej wielkości (28%), znaczący także w miastach małych.

Inwestycje *greenfield* w ośrodkach o funkcjach przemysłowych koncentrują się przede wszystkim w trzech województwach: podkarpackim (m.in. Mielec, Nowa Sarzyna), śląskim (np. Dąbrowa Górna) i mazowieckim (np. Radzymin, Piaseczno). Łącznie przypada na nie prawie 80% omawianych inwestycji. Niewielki kapitał inwestowany jest w ośrodkach zdominowanych przez przemysł, m.in. w wielkopolskim i łódzkim.

## UPRZEMYSŁOWIENIE LOKALNE I REGIONALNE

### Okręgi przemysłowe

Szerszą analizę rozmieszczenia inwestycji zagranicznych z punktu widzenia uprzemysłowienia miast i regionów rozpocząć można od przyjrzenia się temu rozmieszczeniu w stosunku do okręgów przemysłowych, czyli obszarów przestrzennej koncentracji przemysłu w Polsce. Posłużono się w tym celu zmodyfikowanym podziałem na okręgi S. Misztala (1974).

W 24 wyodrębnionych okręgach przemysłowych skupia się 73% kapitału, jaki napłynął do polskiego przemysłu i 65% miejsc pracy. Największe zagraniczne inwestycje przyciągnął okręg warszawski – 3,0 mld USD (15%). Obszar największej koncentracji przemysłu w kraju, Górnośląski Okręg Przemysłowy, jest drugi pod względem bezwzględnej wartości nakładów – 2,2 mld USD (11%). Niewielkie inwestycje charakteryzują sąsiadujące okręgi na terenie zagłębia węglowego: jaworznicko-chrzanowski i rybnicki, duże natomiast bielski i krakowski (po 5-6%). Łącznie zespół siedmiu okręgów określanych jako Górnośląsko-Krakowski Zespół Okręgów Przemysłowych (razem z opolskim i częstochowskim) skupia 1/4 zagranicznego kapitału produkcyjnego w Polsce (tab. 48).

Ograniczone inwestycje w stosunku do istniejącego potencjału przemysłowego obserwujemy w starym okręgu sudeckim oraz w sąsiednich zielonogórskim i legnicko-głogowskim. Zdecydowanie wyższe są one w okręgach opartych na wielkich miastach. Obok wspomnianego już warszawskiego na czoło wysuwa się tu okręg poznański (7%), a następnie krakowski i wrocławski. W gronie tym wyróżnia się *in minus* silny w przeszłości okręg łódzki, gdzie nakłady nie przekraczają 3% inwestycji w kraju i są podobne jak w bydgoskim. Nadmorskie okręgi – gdański i szczeciński – przyciągnęły razem niewiele ponad 2% kapitału zagranicznego. Większe inwestycje przypadają na historyczny okręg staropolski, okręgi przemysłowe w Polsce południowo-wschodniej (tarnowsko-rzeszowski, tarnobrzeski, karpacki) skupiają razem ze staropolskim 9% kapitału. Łączny 1% udział okręgów wschodnich – lubelskiego i białostockiego – jest na tym tle bardzo niski.

Tab. 48. Inwestycje zagraniczne według okręgów przemysłowych

Tab. 48. Foreign investment by industrial district

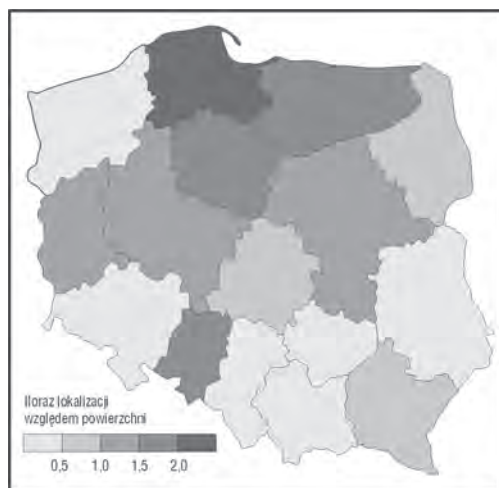
Okręg przemysłowy	Ogółem					Odsetek inwestycji <i>greenfield</i>	Odsetek inwest. w istniejące zakłady
	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrudn.	Odsetek inwest.	Odsetek zatrudn.		
Warszawski	235	3033,9	58291	15,2	11,9	26,2	11,4
Górnośląski	138	2184,9	28351	11,0	5,8	13,8	10,3
Poznański	123	1420,5	28918	7,1	5,9	6,1	7,6
Bielski	56	1118,2	22188	5,6	4,5	0,7	7,4
Krakowski	64	974,5	12157	4,9	2,5	3,5	5,5
Wrocławski	87	722,2	19999	3,6	4,1	6,1	2,7
Staropolski	50	660,6	15914	3,3	3,3	2,1	3,8
Tarnowsko-rzeszowski	36	622,1	14232	3,1	2,9	3,8	3,0
Łódzki	95	592,9	18219	3,0	3,7	5,4	2,0
Bydgoski	68	537,7	13887	2,7	2,8	2,2	2,8
Tarnobrzegi	14	398,4	4076	2,0	0,8	1,1	2,4
Opolski	49	376,6	9993	1,9	2,0	0,5	2,3
Gdański	60	324,3	9187	1,6	1,9	2,2	1,3
Sudecki	72	277,7	13655	1,4	2,8	0,8	1,5
Kalisko-ostrowski	21	223,6	7371	1,1	1,5	0,3	1,4
Zielonogórski	33	179,8	5619	0,9	1,2	0,1	1,0
Szczeciński	40	160,3	8108	0,8	1,7	0,9	0,7
Karpacki	19	141,7	9067	0,7	1,9	0,1	0,9
Lubelski	19	128,3	8590	0,6	1,8	0,4	0,7
Jaworznicko-chrzanowski	18	111,7	2201	0,6	0,5	1,1	0,4
Legnicko-głogowski	16	106,8	1470	0,5	0,3	0,9	0,4
Białostocki	18	87,8	3156	0,4	0,6	0,2	0,5
Częstochowski	13	79,2	3146	0,4	0,6	0,7	0,3
Rybnicki	14	50,3	1189	0,3	0,2	0,4	0,2
poza okręgami przem.	662	5422,9	168857	27,2	34,6	20,3	29,3
<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>19937,0</b>	<b>487841</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

W sumie kapitał zagraniczny wzmacnia pozycję kilku okręgów opartych na wielkich miastach, przede wszystkim warszawskiego i poznańskiego, a także krakowskiego i wrocławskiego, oraz niektórych innych, np. bielskiego. Nie dotyczy to okręgów nadmorskich i łódzkiego. Warto zauważyć, że, poza poznańskim i wrocławskim, inwestycje zagraniczne w okręgach przemysłowych zachodniej Polski są stosunkowo ograniczone. We wschodniej części kraju silniejszą obecność kapitału zagranicznego obserwujemy w okręgach Polski południowo-wschodniej i staropolskim, przeżywających zapaść rozwijanego tu przez wiele lat przemysłu o orientacji militarnej. Napływ kapitału do największego okręgu przemysłowego – GOP – jest znaczący, ale nie dorównuje jego udziałowi w potencjale produkcyjnym kraju.

Inwestycje zagraniczne w terenach poza okręgami przemysłowymi sięgają prawie 5,5 mld USD, co odpowiada 27% ogółu inwestycji. Jest to więcej, niż wynosi udział obszarów poza okręgami w ogólnym zatrudnieniu w przemyśle kraju i ozna-

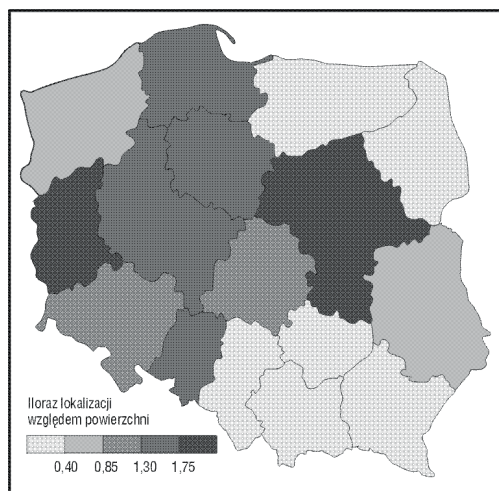
cza, że firmy zagraniczne wzmocniają industrializację niektórych terenów mniej uprzemysłowionych. Dotyczy to w pierwszej kolejności Polski północnej – na województwa pomorskie, warmińsko-mazurskie i kujawsko-pomorskie przypada 38% nakładów poza okręgami przemysłowymi (rys. 17). Znaczące inwestycje mają miejsce także w słabiej uprzemysłowionych częściach wielkopolskiego i mazowieckiego (łącznie 31%). Kontrastują z tym ograniczone nakłady poza okręgami w Polsce południowej – pięć województw tej części kraju skupia tylko 11% tych inwestycji (głównie w opolskim i podkarpackim), chociaż przypada na nie aż 38% kapitału zainwestowanego w okręgach przemysłowych. Niewielkie inwestycje charakteryzują również Polskę wschodnią i północno-zachodnią.

Przestrzenna koncentracja w okręgach przemysłowych fabryk budowanych od podstaw okazuje się większa niż inwestycji w istniejące zakłady. W wyróżnionych 24 okręgach skupia się 80% zagranicznych inwestycji *greenfield*, w tym aż 26% w okręgu warszawskim. Około 14% kapitału zaangażowane jest w GOP, koncentracja w całym Górnośląsko-Krakowskim Zespole Okręgów Przemysłowych jest jednak w tym przypadku mniejsza (21%) niż w zakresie inwestycji w zakłady istniejące (26%). Okręgami, w których mają miejsce znaczące inwestycje zagraniczne w istniejące fabryki, a które nie są równie atrakcyjne dla lokalizacji nowych zakładów, są między innymi bielski, krakowski i



Rys. 17. Inwestycje zagraniczne poza okręgami przemysłowymi

Fig. 17. Foreign investment outside industrial districts



Rys. 18. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady poza okręgami przemysłowymi

Fig. 18. Greenfield foreign investment outside industrial districts



staropolski (tab. 48). Niższy udział w zakresie inwestycji *greenfield* dotyczy również opolskiego i sudeckiego oraz okręgów w Polsce południowo-wschodniej i wschodniej. Odwrotną sytuację obserwujemy przede wszystkim w okręgu warszawskim (11% udział w nakładach na istniejące zakłady), a także wrocławskim, łódzkim i częściowo górnośląskim. Okręgi warszawski i górnośląski wyróżniają największe przeciętne rozmiary nowych zakładów.

Lokalizacja nowych fabryk poza okręgami przemysłowymi (1 mld USD) wykazuje koncentrację w wyżej rozwiniętych regionach Polski zachodniej i w centralnej części kraju. Samo województwo mazowieckie skupia 28% inwestycji tego typu, wielkopolskie dalsze 15%. W sumie na pas województw od pomorskiego przez kujawsko-pomorskie i wielkopolskie do lubuskiego, dolnośląskiego i opolskiego przypada połowa kapitału (rys. 18). Widoczny jest generalny brak inwestycji *greenfield* poza okręgami przemysłowymi w Polsce południowo-wschodniej, wschodniej i północno-wschodniej. Kilka znaczących inwestycji wyróżnia jedynie Lubelszczyznę, pozostałe pięć województw tej części kraju reprezentuje zaledwie 7% zainwestowanego kapitału.

## Wielkość ośrodków przemysłowych

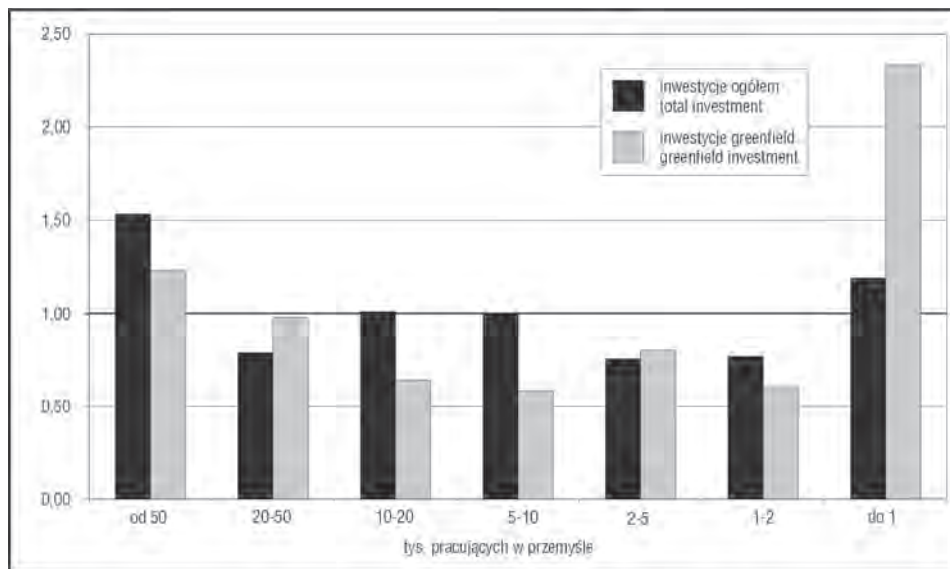
Połowa nakładów firm zagranicznych przypada na miasta, w których liczba pracujących w przemyśle (w firmach o 6 i więcej pracowników) przekracza 10 tys. osób. Największe ośrodki o 50 i więcej tys. pracujących w przemyśle skupiają 23% kapitału, chociaż ich udział w ogólnym zatrudnieniu w przemyśle kraju sięga tylko 15% (tab. 49). Z drugiej strony, inwestycje zagraniczne przekraczają także udział w przemyśle krajowym w przypadku ośrodków najmniejszych (do 1 tys. pracujących), potwierdzając tezę o dwubiegunowym rozkładzie inwestycji w stosunku do sieci osadniczej (rys. 19). Napływ kapitału z zagranicy jest rela-

Tab. 49. Inwestycje zagraniczne według wielkości ośrodków przemysłowych

Tab. 49. Foreign investment by size of industrial centres (number of employees in thousands)

Wielkość ośrodka przemysłowego (tys. pracujących w przemyśle)	Ogółem				Odsetek inwestycji <i>greenfield</i>	Odsetek inwestycji w istniejące zakłady
	Liczba zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych	Inwestycje na 1 mieszk. (USD)		
ponad 50,0	361	23,2	18,1	976	18,6	25,1
20,1 - 50,0	263	14,3	13,6	571	17,8	13,3
10,1 - 20,0	170	13,7	13,5	859	8,7	15,7
5,1 - 10,0	211	15,1	15,4	776	8,8	17,4
2,1 - 5,0	300	13,3	15,0	465	14,2	13,0
1,0 - 2,0	172	7,0	8,8	364	5,5	7,2
poniżej 1,0	543	13,4	15,7	217	26,5	8,3
<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>516</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>





Rys. 19. Iloraz lokalizacji wartości inwestycji wobec zatrudnienia w przemyśle ogółem według wielkości ośrodka

Fig. 19. Location quotient comparing foreign investment with general industrial employment by settlement size (according to total industrial employment)

tywnie mniejszy od roli w przemyśle Polski w miejscowościach, w których pracuje w przemyśle 1-5 tys. i 20-50 tys. osób.

W przeliczeniu na 1 mieszkańca inwestycje rosną systematycznie ze wzrostem wielkości ośrodka, z wyjątkiem stosunkowo niskich nakładów w ośrodkach o 20-50 tys. pracujących w przemyśle. Średnia wartość inwestycji w jednym zakładzie jest wyższa w dużych i średnich ośrodkach przemysłowych niż w ośrodkach małych (do 5 tys. pracowników), w tym zwłaszcza najmniejszych.

Małe ośrodki przemysłowe skupiają prawie połowę kapitału w okręgu wrocławskim, ich udział jest też znaczący w warszawskim i poznańskim (około 1/4). W każdym z nich od 14 do 20% inwestycji przypada przy tym na miejscowości, w przemyśle których pracuje poniżej 1 tys. osób (tab. 50). Duży udział małych ośrodków charakterystyczny jest ponadto dla okręgów staropolskiego, tarnobrzeskiego, opolskiego i sudeckiego, niewielki natomiast m.in. dla górnośląskiego, bielskiego i łódzkiego (5-7%). Poza okręgami przemysłowymi 54% kapitału zainwestowano w ośrodkach małych (w tym 21% w najmniejszych), pozostałą część w ośrodkach średniej wielkości.

Ogólnie rzecz biorąc, połowa zagranicznego kapitału, jaki trafia do małych ośrodków przemysłowych, koncentruje się w trzech województwach: mazowiec-

Tab. 50. Inwestycje zagraniczne według okręgów przemysłowych i wielkości ośrodków (%)

Tab. 50. Foreign investment by industrial district and size of industrial centres (%)

Okręg przemysłowy	Wielkość ośrodka przemysłowego (tys. pracujących w przemyśle)					Ogółem
	ponad 50,0	20,1 - 50,0	5,1 - 20,0	1,0 - 5,0	poniżej 1,0	
Warszawski	60,1	0,0	12,2	13,7	14,1	100,0
Górnośląski	6,7	37,2	50,4	3,6	2,2	100,0
Poznański	75,1	0,0	0,0	7,5	17,4	100,0
Bielski	0,0	52,4	42,9	3,1	1,6	100,0
Krakowski	82,2	0,0	0,0	6,5	11,3	100,0
Wrocławski	51,7	0,0	0,0	27,8	20,5	100,0
Staropolski	0,0	42,8	8,5	34,9	13,9	100,0
Tarnowsko-rzeszowski	0,0	18,1	54,4	27,2	0,3	100,0
Łódzki	71,7	0,0	21,1	5,9	1,3	100,0
Bydgoski	0,0	84,4	0,5	12,8	2,3	100,0
Tarnobrzegi	0,0	0,0	2,3	97,7	0,0	100,0
Opolski	0,0	0,0	35,5	26,0	38,5	100,0
Gdański	0,0	77,3	0,0	14,5	8,2	100,0
Sudecki	0,0	0,0	20,6	53,2	26,2	100,0
Kalisko-ostrowski	0,0	0,0	95,8	2,9	1,3	100,0
Zielonogóski	0,0	0,0	46,7	18,8	34,5	100,0
Szczeciński	0,0	57,9	6,7	17,1	18,2	100,0
Karpacki	0,0	0,0	97,2	0,7	2,1	100,0
Lubelski	0,0	90,0	4,5	0,0	5,6	100,0
Jaworznicko-chrzanowski	0,0	0,0	59,7	38,6	1,7	100,0
Legnicko-głogowski	0,0	0,0	30,7	0,0	69,3	100,0
Białostocki	0,0	96,4	0,0	3,4	0,2	100,0
Częstochowski	0,0	50,5	0,0	37,6	11,9	100,0
Rybnicki	0,0	22,7	21,4	39,4	16,6	100,0
poza okręgami przemysłowymi	0,0	0,0	46,2	33,1	20,7	100,0
<b>Ogółem</b>	<b>23,2</b>	<b>14,3</b>	<b>28,8</b>	<b>20,3</b>	<b>13,4</b>	<b>100,0</b>

kim, wielkopolskim i dolnośląskim. Dotyczy to w szczególności sposobu ośrodków najmniejszych, w przypadku których najniższe inwestycje obserwujemy w podlaskim i podkarpackim.

Podstawowa różnica między inwestycjami w zakłady istniejące i nowe polega na tym, że 26% tych ostatnich trafia do ośrodków najmniejszych (poniżej 1 tys. pracowników), co trzykrotnie przekracza ich udział w nakładach zagranicznych na istniejące fabryki i prawie dwu- i półkrotnie udział w zatrudnieniu przemysłowym kraju (tab. 49). Ilustruje to rolę kapitału zagranicznego w industrializacji niektórych miejscowości pozbawionych dotychczas większego przemysłu.

Lokalizacja nowych fabryk w ośrodkach przemysłowych średniej wielkości nie dorównuje mającym tu miejsce inwestycjom w istniejące zakłady. Ośrodki największe (ponad 50 tys. pracujących w przemyśle) jako jedyne, obok najmniejszych, charakteryzują inwestycje *greenfield* przekraczające ich rolę w przemyśle Polski. Inwestycje *greenfield per capita* rosną ze wzrostem wielkości ośrodka powyżej

5 tys. pracujących w przemyśle, są natomiast generalnie niskie w ośrodkach mniejszych. Przeciętna wartość nakładów w jednym nowym zakładzie nie wykazuje związku z wielkością ośrodków przemysłowych, w przeciwieństwie do inwestycji w istniejących zakładach.

W okręgach poznańskim i wrocławskim ponad 3/4, a w warszawskim i krakowskim ponad 1/2 kapitału zaangażowanego w nowe fabryki przypada na małe ośrodki przemysłowe, przy czym w poznańskim są to prawie wyłącznie miejscowości, w przemyśle których pracuje poniżej 1 tys. osób. Kontrastuje z tym niewielki udział małych ośrodków w zagranicznych inwestycjach *greenfield* w okręgach górnośląskim, łódzkim, gdańskim i bydgoskim (do 10%). Potwierdzeniem skrajnie nierównomiernego rozmieszczenia nowych inwestycji w najmniejszych ośrodkach jest to, że aż 37% z nich ma miejsce w województwie mazowieckim, a dalsze 22% w wielkopolskim. Łącznie z dolnośląskim i krakowskim skupiają one 80% kapitału zainwestowanego w nowe fabryki w najmniejszych ośrodkach. Na trzy inne województwa w centralnej części kraju (kujawsko-pomorskie, łódzkie i świętokrzyskie) przypada tylko 1% inwestycji tego rodzaju, na cztery województwa wschodnie (warmińsko-mazurskie, podlaskie, lubelskie, podkarpackie) 7%, z tego większość na lubelskie.

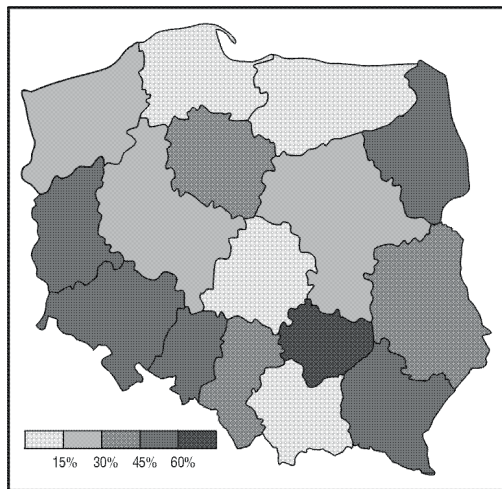
Poza okręgami przemysłowymi małe ośrodki przyciągnęły 3/4 inwestycji *greenfield*, w tym 40% ośrodki najmniejsze.

## Dominacja dużych firm w przemyśle lokalnym

Jedna trzecia kapitału zagranicznego zainwestowana została w ośrodkach przemysłowych zdominowanych przez jedno przedsiębiorstwo, tj. podmiot zatrudniający co najmniej 33% pracujących w przemyśle lokalnym, przy czym prawie 1/5 trafia do miejscowości, gdzie jedna firma reprezentuje ponad połowę pracujących. Dalsza 1/5 inwestycji ma miejsce w ośrodkach, gdzie dwie lub trzy firmy skupiają co najmniej 40% pracujących w przemyśle.

Dominacja pojedynczych firm w przemyśle lokalnym jest ściśle związana z wielkością ośrodków – jest cechą bardzo częstą w małych i średnich ośrodkach przemysłowych, a rzadką w miastach dużych. W miastach, w przemyśle których pracuje ponad 20 tys. osób, tylko 12% inwestycji przypada na ośrodki o wysokim udziale kilku dużych firm, w tym zaledwie 4% na ośrodki o dominacji jednego pracodawcy przemysłowego. W miastach o 1-5 i 5-20 tys. pracujących w przemyśle odsetki te wynoszą odpowiednio 41-42% i 71-77%. W miejscowościach, gdzie liczba pracowników przemysłu nie przekracza 1 tys., dominacja wielkich firm jest zjawiskiem powszechnym – aż 85% kapitału zainwestowano w ośrodkach zdominowanych przez jedno przedsiębiorstwo, w tym 76% tam, gdzie zatrudnia ono ponad połowę pracujących w przemyśle.

Stoień zdominowania przemysłu lokalnego przez jedną lub kilka firm jest silnie zróżnicowany regionalnie. Największe skupienie inwestycji zagranicznych w ośrodkach monofabrycznych ma miejsce w województwie świętokrzyskim, wysokie jest także w sąsiednim podkarpackim, czyli w obszarze dawnego Cen-



Rys. 20. Udział ośrodków przemysłowych zdominowanych przez jedną wielką firmę w inwestycjach zagranicznych

Fig. 20. Share of industrial centres dominated by a single enterprise in total foreign investment

fabryki – 41% inwestycji *greenfield* przypada na ośrodki o dominacji jednej firmy, w tym 30% na takie, w których skupia ona ponad połowę pracujących w przemyśle. Zdominowanie przez pojedyncze firmy jest powszechne w małych miejscowościach, stosunkowo częste także w ośrodkach średniej wielkości, gdzie 1/2 kapitału za-inwestowana została w miastach o dominacji jednego przedsiębiorstwa. Nawet w miastach, gdzie w przemyśle pracuje 20-50 tys. osób, odsetek ten sięga 23%, a łącznie z ośrodkami, w których dominują 2-3 firmy, nawet 68%.

Lokalizacja nowych zakładów w ośrodkach monofabrycznych jest szczególnie częsta z jednej strony w Polsce zachodniej, a z drugiej we wschodniej. W Wielkopolsce i na Dolnym Śląsku ma to związek z usytuowaniem wielu nowych inwestycji w małych miastach i na wsi, podobnie jest w lubuskim, zachodniopomorskim, lubelskim i podlaskim, gdzie bezwzględna skala nakładów jest jednak kilkakrotnie mniejsza. Najwyższy udział inwestycji *greenfield* w miejscowościach zdominowanych przez jedną firmę wykazuje województwo podkarpackie, gdzie największe nakłady mają miejsce w takich miastach, jak Mielec i Nowa Sarzyna. Niski udział inwestycji w ośrodkach tego rodzaju charakteryzuje pas województw od pomorskiego na północy, przez kujawsko-pomorskie, łódzkie i mazowieckie, do śląskiego i małopolskiego na południu.

tralnego Okręgu Przemysłowego (odpowiednio 3/4 i ponad 1/2 inwestycji). Zbliżony do 50% udział inwestycji w ośrodkach o dominacji jednego przedsiębiorstwa obserwujemy w Polsce południowo-zachodniej (rys. 20), a duże inwestycje w miejscowościach o wysokim udziale kilku firm w regionach północnych. Relatywnie najniższy udział ośrodków zdominowanych przez wielkie firmy charakteryzuje środkową część kraju: województwa wielkopolskie, mazowieckie i łódzkie, a także małopolskie, przy czym zdecydowanie najniższy jest w łódzkim (11% kapitału w ośrodkach monofabrycznych).

Inwestycje w nowe zakłady w większym stopniu trafiają do miejscowości zdominowanych przez wielkie przedsiębiorstwa przemysłowe niż nakłady na istniejące



## ATRAKCYJNOŚĆ KRAJOBRAZOWA I ZAGROZENIA EKOLOGICZNE

Interesujące jest rozmieszczenie inwestycji zagranicznych w stosunku do obszarów o zdegradowanym środowisku oraz terenów o ponadprzeciętnej atrakcyjności krajobrazu naturalnego. Ponad 40% kapitału zainwestowano w miejscach zaliczonych przez A. Kassenberga i Cz. Rolewicz (1985) do obszarów zagrożenia ekologicznego, w tym 11% w terenach zaklasyfikowanych jako obszary kłęski ekologicznej (tab. 51). Wiąże się to ze znaczną koncentracją inwestycji w dużych okręgach przemysłowych, gdzie od początku lat 90. nastąpiła jednak znacząca poprawa warunków ekologicznych, zwłaszcza w zakresie zanieczyszczenia atmosfery. Przeciętna wartość nakładów w jednym zakładzie jest wyższa w obszarach zdegradowanych ekologicznie, a niższa w terenach atrakcyjnych krajobrazowo. Udział terenów wyróżniających się w zakresie atrakcyjności krajobrazu naturalnego jest umiarkowany – 28% kapitału, w tym około 14% trafia w tereny najbardziej atrakcyjne krajobrazowo w Polsce: wybrzeże Bałtyku, Pojezierza Pomorskie, Mazurskie, Suwalskie i Lubuskie, Puszczę Białowieską oraz Karpaty i Sudety. Największy udział w inwestycjach w terenach o najwyższej atrakcyjności krajobrazowej ma województwo pomorskie (28%) i sąsiednie warmińsko-mazurskie (15%), znaczący śląskie (13%) dzięki inwestycjom w Żywcu i okolicy. Napływ zagranicznego kapitału na obszar większości Karpat poza województwem śląskim jest ograniczony (poniżej 6%), jeszcze niższy charakteryzuje silnie uprzemysłowione Sudety (3%).

Inwestycje *greenfield* w mniejszym stopniu lokalizowane są w obszarach atrakcyjnych krajobrazowo niż inwestycje w istniejące zakłady – obszary te skupiają odpowiednio 17 i 31% kapitału, w tym tereny o najwyższej atrakcyjności odpowiednio 6 i 16%. Ponad połowa kapitału zaangażowanego w nowe fabryki w obszarach

Tab. 51. Inwestycje zagraniczne według stopnia zagrożenia ekologicznego i atrakcyjności krajobrazu

Tab. 51. Foreign investment in areas of environmental hazard and areas of attractive landscape

Rodzaj obszaru	Ogółem			Greenfield		Odsetek inwestycji w istniejące zakłady
	Liczba zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych	Liczba zakładów	Odsetek inwestycji	
obszary kłęski ekologicznej	178	10,8	6,2	64	15,1	9,6
obszary zagrożenia ekologicznego	568	30,6	29,2	168	24,0	33,0
obszary o nie wyróżniającej się atrakcyjności krajobrazu	570	30,7	27,7	211	43,6	26,4
obszary o wyróżniającej się atrakcyjności krajobrazu	345	14,3	17,0	101	11,2	15,5
obszary o najwyższej atrakcyjności krajobrazu	359	13,6	20,0	79	6,1	15,5
<b>Ogółem</b>	<b>2020</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>623</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>



atrakcyjnych przypada na trzy województwa zachodnie i północno-zachodnie (wielkopolskie, lubuskie, zachodniopomorskie), a dalsze 30% na województwo pomorskie. Znikoma część ma miejsce w Sudetach i Karpatach (po 4%). Duże nowe fabryki uruchomione na terenie Górnośląskiego Okręgu Przemysłowego oznaczają, że udział obszarów kłeski ekologicznej jest w tym zakresie wyższy (15%) niż w przypadku nakładów na zakłady istniejące (10%).

## SPECJALNE STREFY EKONOMICZNE

Wartość zagranicznych inwestycji zrealizowanych do końca 1998 r. w specjalnych strefach ekonomicznych przekroczyła 700 mln USD, co stanowiło 3,5% całości nakładów w Polsce i 14% kapitału zainwestowanego w nowe zakłady. Na sumę tę składają się 23 fabryki, które rozpoczęły produkcję przed ww. datą, oraz 27 zakładów w budowie. Usytuowane są one w 17 miejscowościach w obrębie siedmiu stref. Dane te obrazują stan procesu inwestycyjnego o dużej dynamice, co ilustruje fakt, że w 1999 r. nakłady w strefach ekonomicznych uległy podwojeniu. Podmioty zagraniczne są źródłem ponad 4/5 ogółu inwestycji w strefach. Łącznie w zagranicznych fabrykach uruchomionych w strefach ekonomicznych do 1998 r. powstało około 6 tys. miejsc pracy.

Rozkład inwestycji między poszczególnymi strefami jest skrajnie nierównomierny. Nie tylko, że w połowie z nich nie zlokalizowano żadnej inwestycji zagranicznej (część stref faktycznie nie rozpoczęła działalności), to jeszcze 2/3 kapitału przypadło na jedną strefę, a 1/5 na drugą.

Rekordowe inwestycje miały miejsce w strefie katowickiej. W samych Tychach uruchomiono w 1998 r. 5 zakładów, a w Gliwicach fabrykę Opla, będącą największym nowym obiektem przemysłowym w Polsce. Razem z dalszymi zakładami budowanymi w Tychach, Gliwicach, Dąbrowie Górniczej, Sosnowcu i Warszowicach koło Żor na strefę tę przypada 14% całości kapitału zagranicznego w województwie śląskim i aż 61% inwestycji *greenfield* (tab. 52).

Największy udział inwestycji przyciągniętych przez strefy ekonomiczne charakteryzuje województwo podkarpackie (16% ogółem i 71% nowych). Decydujący wpływ ma na to najstarsza polska strefa w Mielcu, gdzie wśród ponad 20 podmiotów było 7 dużych fabryk zagranicznych, kolejne były w trakcie realizacji. W Stalowej Woli w strefie tarnobrzesckiej zdążył rozpocząć produkcję jeden zakład z kapitałem zagranicznym, dalsze były w budowie.

W regionie dolnośląskim zainwestowano około 55 mln USD w strefach wałbrzyskiej i legnickiej (14% miejscowych inwestycji *greenfield*). Składają się na to 2 fabryki usytuowane w Wałbrzychu, kolejne budowane były również w tym mieście, w Dzierżonowie, Kłodzku oraz Polkowicach Dln. i Legnicy. Ich uruchomienie w 1999 r. (m.in. fabryki silników Volkswagena) wiązało się z kilkukrotnym wzrostem nakładów.

Tab. 52. Inwestycje zagraniczne w specjalnych strefach ekonomicznych według województw

Tab. 52. Foreign investment in special economic zones by voivodship

Województwo (strefa)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji do 1998 r. (mln USD) <sup>1</sup>	Odsetek inwestycji w strefach w Polsce	Odsetek inwestycji <i>greenfield</i> w wojewódz.	Odsetek inwestycji ogółem w wojewódz.	Wartość inwestycji do 1999 r. (mln USD) <sup>2</sup>
Śląskie (strefa katowicka)	14	476,0	67,4	61,2	13,9	864,4
Podkarpackie	15	153,3	21,7	71,1	16,4	199,3
strefa mielecka	12	144,2	20,4	66,9	15,4	188,3
strefa tarnobrzeska	3	9,1	1,3	4,2	1,0	11,0
Dolnośląskie	12	57,3	8,1	13,6	4,9	347,5
strefa legnicka	4	35,4	5,0	8,4	3,0	230,3
strefa wałbrzyska	8	21,9	3,1	5,2	1,9	117,2
Łódzkie (strefa łódzka)	4	12,9	1,8	3,8	1,7	15,5
Warmińsko-mazurskie (strefa suwalska)	2	3,9	0,5	11,4	0,5	
Podlaskie (strefa suwalska)	3	3,2	0,5	12,0	1,0	
<b>Ogółem</b>	<b>50</b>	<b>706,4</b>	<b>100,0</b>	<b>14,1</b>	<b>3,5</b>	<b>1426,7</b>

Uwagi: <sup>1</sup> badania własne; <sup>2</sup> według PAIZ

Notes: <sup>1</sup> author's research; <sup>2</sup> PAIZ data

Strefa łódzka przyciągnęła kilku zagranicznych inwestorów do Łodzi i Ozorkowa (kilkanaście milionów USD do 1998 r.), ich udział w ogólnym napływie kapitału do regionu jest bardzo mały (4% inwestycji *greenfield*). Nieco większy jest on (12%), pomimo bezwzględnie niższych nakładów, na północnym wschodzie kraju, gdzie kilka fabryk średniej wielkości usytuowano w Suwałkach i Elku.

Rok 1999 przyniósł wspomniany wzrost inwestycji w strefie katowickiej, na Dolnym Śląsku i w Mielcu, oraz pierwszą znaczącą lokalizację w Kostrzynie. W 2000 r. zmieniono granice kilku stref, m.in. włączając do nich tereny należące do Fiata w Bielsku-Białej.

Można zauważyć, że gros dotychczasowych inwestycji w strefach ekonomicznych trafia do miast 100-250-tysięcznych (Gliwice, Tychy, Wałbrzych), znacząca część do miast średniej wielkości (Mielec). Z mniejszych miejscowości największy kapitał przyciągnęły Polkowice Dln. Metropolitalny charakter mają inwestycje w strefach katowickiej i łódzkiej, częściowo legnickiej i wałbrzyskiej, pozostałe strefy przyciągają inwestorów do ośrodków oddalonych od wielkich miast.

Istotny wpływ na wybór lokalizacji w konkretnych strefach i podstrefach ma dostępność komunikacyjna. Jej wpływ widoczny jest zwłaszcza przy lokalizacji największych fabryk samochodowych w Tychach, Gliwicach i Polkowicach położonych dogodnie z punktu widzenia zaawansowanej budowy i modernizacji autostrady A4. Znaczenie może mieć także w niektórych przypadkach bliskość odbiorców i wielkość regionalnych rynków zbytu – sprzyja to np. lokalizacji na południu kraju czy w strefie łódzkiej. Słaba dostępność, oddalenie od głównych rynków oraz

małe rozmiary miejscowego rynku są niewątpliwie barierami hamującymi zainteresowanie zagranicznych inwestorów strefami na północy Polski. W przeciwieństwie do stref na południu kraju inwestują tu głównie polskie firmy średniej wielkości. Oferowane przez strefy udogodnienia nie są czynnikiem zdolnym przewyciężyć występujące tu niekorzystne warunki dla dużych inwestorów.

## LOKALIZACJA SZCZEGÓŁOWA NOWYCH FABRYK W TERENACH ZAINWESTOWANYCH I „ZIELONYCH”

Warto przyrzeć się przestrzennemu zróżnicowaniu dwóch rodzajów lokalizacji szczegółowej nowych zakładów: w terenach „zielonych” (*greenfield sensu stricto*) i w terenach uprzednio zainwestowanych pozarolniczo (*brownfield*).

Bezwzględnie największe inwestycje w nowe zakłady uruchamiane przez firmy z kapitałem zagranicznym w terenach zainwestowania miejskiego mają miejsce w Warszawie (ponad 300 mln USD), Mielcu (144 mln USD) i Łodzi (70 mln USD). W grupie największych miast inwestycje *brownfield* rzędu 44-50 mln USD cechują Kraków i Wrocław, 3-4-krotnie mniejsze Gdańsk i Szczecin. Liczne znaczące lokalizacje tego typu spotykamy w średniej wielkości miastach Polski centralnej: Kielcach, Ostrowcu Święt., Starachowicach, Tomaszowie Maz., Częstochowie, Włocławku i niektórych ośrodkach satelitarnych stolicy, np. Pruszkowie i Żyrardowie (rys. 21). W zachodniej Polsce wyróżniają się pod tym względem Gorzów Wlkp. i Piła, w północnej części kraju Kartoszyńno – miejsce budowy niedokończonej Elektrowni Atomowej Żarnowiec. Kartoszyńno jest miejscowością wiejską o największych przemysłowych inwestycjach *brownfield* w skali kraju. Mielec wyróżnia to, że inwestycje takie stanowią zdecydowaną większość zagranicznych nakładów w mieście, ich dominacją odznaczają się ponadto Tomaszów Maz. i Pruszków.

Zwracają uwagę względnie rzadkie tego typu lokalizacje dużych zakładów w starych okręgach przemysłowych – górnośląskim i sudeckim, w obrębie GOP stosunkowo największe znajdujemy w Dąbrowie Górni. i Tychach. Brak istotnych inwestycji *brownfield* jest charakterystyczny dla Wielkopolski, stanowiącej obszar dużych zagranicznych inwestycji *greenfield sensu stricto* (wielkopolskie reprezentuje odpowiednio 3 i 11% tych inwestycji w kraju). Poznań jest jedynym wśród wielkich miast Polski, gdzie wielokrotnie większy kapitał zaangażowano w nowe fabryki usytuowane w terenach „zielonych” niż zainwestowanych.

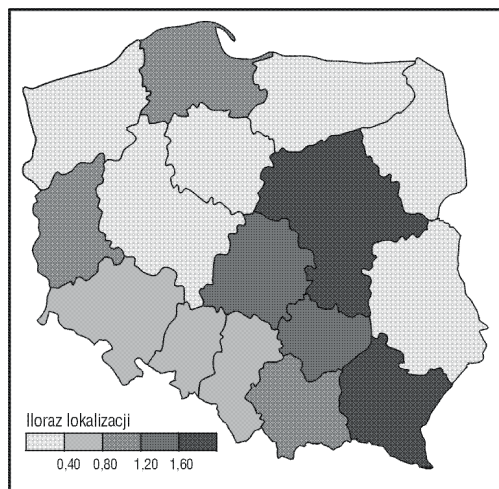
Ogólnie rzecz biorąc, inwestycje *brownfield* są zjawiskiem najbardziej charakterystycznym dla wielkich miast. Ich bezwzględna wartość jest tu zbliżona do wielkości inwestycji *greenfield sensu stricto*. Duże inwestycje w terenach zainwestowanych pozarolniczo znajdujemy ponadto w miastach średnich (50-100 tys. mieszkańców), gdzie przekraczają one nawet wartość nakładów *greenfield sensu stricto*. We wszystkich innych grupach wielkościowych miast lokalizacja typu *brownfield* jest kilkakrotnie rzadsza od lokalizacji w terenach uprzednio nie zainwestowanych. W sumie prawie 80% inwestycji *brownfield* przypada na ośrodki ponad 50-tysięcz-

ne. W zakresie inwestycji *greenfield sensu stricto* wyjątkowo duży okazuje się udział wsi (28% kapitału), stosunkowo znaczny najmniejszych miast (10%). Na miejscowości poniżej 25 tys. mieszkańców przypada łącznie 1/2 nakładów w terenach „zielonych”.

W strefie do 30 km wokół 11 największych miast/konurbacji znajdujemy 42% kapitału zagranicznego, jaki napłynął do fabryk wybudowanych w Polsce w terenach „zielonych”, a jedynie 14% nowych inwestycji w terenach uprzednio zainwestowanych pozarolniczo. W obszarze tym stosunek inwestycji *greenfield sensu stricto* do nakładów *brownfield* wynosi 9:1, podczas gdy w granicach największych miastach (wraz z konurbacją katowicką i Trójmiastem) oraz w miejscowościach położonych dalej od nich tylko 2:1. W omawianej strefie do 30 km od głównych ośrodków ponad połowa inwestycji *greenfield sensu stricto* ma miejsce na wsi, a prawie 1/4 w małych miastach. Ogólny udział miejscowości słabo uprzemysłowionych, w tym rolniczych, w tego typu inwestycjach w Polsce jest znaczny: odpowiednio 28 i 24%, w porównaniu do 6 i 3% inwestycji *brownfield*.

Relatywnie częstsza lokalizacja nowych fabryk w terenach uprzednio zainwestowanych cechuje miasta o silnych funkcjach przemysłowych i okręgi przemysłowe. W okręgach skupia się w sumie 85% nakładów *brownfield* i 78% inwestycji *greenfield sensu stricto*. Zdecydowanie największy kapitał zaangażowany został w budowę nowych fabryk zarówno w terenach „zielonych”, jak i zainwestowanych, w okręgu warszawskim. Obszary zdegradowane ekologicznie skupiają 1/2 inwestycji *brownfield* i nieco ponad 1/3 inwestycji w terenach nie zainwestowanych.

Gros inwestycji *brownfield* zlokalizowane jest na terenie zakładów przemysłowych, które dysponują zbędnymi nieruchomościami fabrycznymi lub uległy likwidacji. Nowe duże fabryki powstały np. na terenie Warszawskich Zakładów Telewizyjnych, WSK w Mielcu, zakładów wełnianych Tomtex w Tomaszowie Maz., zakładów dziewiarskich Bistona w Łodzi, Stilonu w Gorzowie Wlkp., Fabloku w Chrzanowie, zakładów drobiarskich w Kielcach, fabryki fajansu we Włocławku i elektrowni atomowej Żarnowiec w Kartoszynie. Obserwujemy także lokalizacje w terenach portowych, m.in. w Gdańsku.



Rys. 21. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady w terenach zainwestowanych pozarolniczo względem liczby ludności

Fig. 21. Greenfield foreign investment in areas of urban use compared to population by voivodship (location quotient)





---

---

## Rozmieszczenie inwestycji a ich podstawowe cechy

### OKRES ROZPOCZĘCIA INWESTYCJI W POLSCE

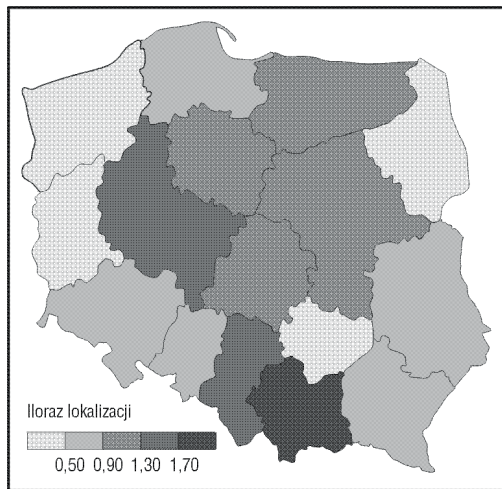
#### Inwestycje rozpoczęte przed 1989 r.

Badania rozmieszczenia firm zagranicznych (polonijnych) w Polsce w latach 80. pokazywały ich silną koncentrację w Warszawie i jej sąsiedztwie, znaczną atrakcyjność regionu poznańskiego oraz częstą lokalizację w głównych aglomeracjach miejskich. Według B. Manikowskiej, R. Matykowskiego i T. Stryjakiewicza (1985) na 5 wielkich miast (z Trójmiastem) przypadało 39% firm polonijnych, a łącznie ze strefą do 50 km wokół nich 66%. W. Skalmowski (1988) wykazał istnienie tendencji malejącej koncentracji owych firm w województwie warszawskim – między rokiem 1978 i 1986 jego udział obniżył się z 40 do 26% ogólnej liczby firm i do 19% zatrudnionych. Dane te dotyczą lokalizacji siedzib firm, przestrzenne rozproszenie działalności produkcyjnej mogło być więc większe.

Analiza rozmieszczenia zatrudnienia w objętych niniejszymi badaniami zakładach sprzed 1989 r. potwierdza ich ponadprzeciętne skupienie w województwach mazowieckim i wielkopolskim (po 14%) oraz znaczne w łódzkim (7%). Firmy polonijne zlokalizowane są nie tylko w Warszawie, Poznaniu i Łodzi, ale także w strefie podmiejskiej stolicy (m.in. Wesoła, Kawęczyn, Nasielsk, Marki) i Poznania (m.in. Przeźmierowo, Śrem, Bnin)<sup>11</sup>. Znaczną liczbą pracowników wyróżniają się również w Polsce centralnej ośrodki produkcji obuwia sportowego w Dębowej Górze (pow. skierniewicki) i Radomiu (Junopol, Sofix).

---

<sup>11</sup> Do największych należą tu m.in. firmy odzieżowe Dantex i Karma Bella oraz kosmetyczna Inter-Fragrances.



Rys. 22. Zatrudnienie w zakładach, w których inwestycje zagraniczne rozpoczęto przed 1989 r. względem liczby ludności

Fig. 22. Employment in plants with pre-1989 investment compared to population by voivodship (location quotient)

Jeszcze większy okazuje się udział pracujących w województwach śląskim (20%) i małopolskim (18%). W tym pierwszym składa się na to przede wszystkim Bielsko-Biała, stanowiące jedno z głównych skupisk firm polonijnych w kraju (m.in. Marbet, Damari, Natalex), w regionie górnośląskim działają m.in. przedsiębiorstwa eksploatacji hałd Haldex i Gwalex Ryan. Na pozycję Małopolski wpływają najbardziej Alpha i Miraculum z Krakowa, oraz Kegel-Błażusiak z Nowego Targu.

Na tle wymienionych pięciu województw, skupiających razem 3/4 pracujących w firmach zagranicznych założonych przed 1989 r., widoczny jest ograniczony udział przygranicznych województw zachodnich (6%) i wschodnich (7%) – rys. 22. Do największych należy tu fabryka mebli

Haste w Siemianicach (pow. trzebnicki).

Posłużenie się wartością inwestycji na 1 mieszkańca podnosi pozycję warmińsko-mazurskiego i podkarpackiego (rys. 23), na co wpływ mają jednak pojedyncze firmy: Vonkpol w Morągu (przetwory mleczarskie) i Comindex z zakładami w Rzeszowie (leki) i w Przeworsku (ketchup). Przy niewielkiej sumie nakładów (100 mln USD) w zakładach pochodzących z tego okresu, wpływ pojedynczych fabryk na obraz rozmieszczenia jest znaczny.

## Inwestycje rozpoczęte w latach 1989-1991

W okresie 1989-1991 pojawiły się w Polsce pierwsze korporacje ponadnarodowe i rozmieszczenie inwestycji odzwierciedla przede wszystkim przestrzenny układ ich aktywności. Skrajnie duża była koncentracja kapitału w województwie mazowieckim (40%), porównywalna tylko z sytuacją po otwarciu drzwi dla podmiotów zagranicznych w końcu lat 70. Inwestycje w Warszawie podjęły m.in. PepsiCo (Wedel), Danone i koncerny prasowe. Równocześnie Thomson przejął fabrykę w Piasecznie, Intercellulosa weszła do spółki z zakładami w Ostrołęce, a Curtis uruchomił wytwórnię telewizorów w Mławie.

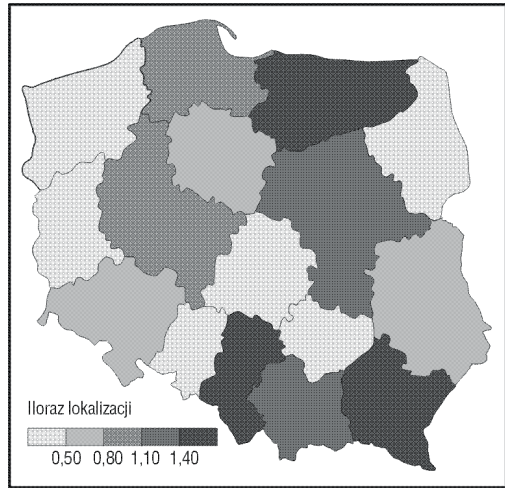
Duże inwestycje pojawiły się w tym czasie także w północnej części kraju, zwłaszcza w warmińsko-mazurskim (15%) i kujawsko-pomorskim (8%). W

pierwszym z nich składa się na to powstanie Elbrowery z browarami w Elblągu i Braniewie, nabycie Zamechu przez ABB i Olsztyńskich Fabryk Mebli przez Schiedera (Mazurskie Meble), w drugim utworzono spółkę Toruń Pacific, Unilever kupił Pollenę w Bydgoszczy, a Eridania zaangażowała się w produkcję pasz w rejonie Chełmna (Osnowo). Ponadto 11% inwestycji ma miejsce w Wielkopolsce (m.in. Philips w Pile). Brak wielkich inwestorów na miarę ww. sprawia, że udział województwa śląskiego jest w tym okresie niższy (5%) niż w latach późniejszych. Na trzy województwa wschodnie przypada tylko 1% kapitału (rys. 24).

### Inwestycje rozpoczęte w latach 1992-1995

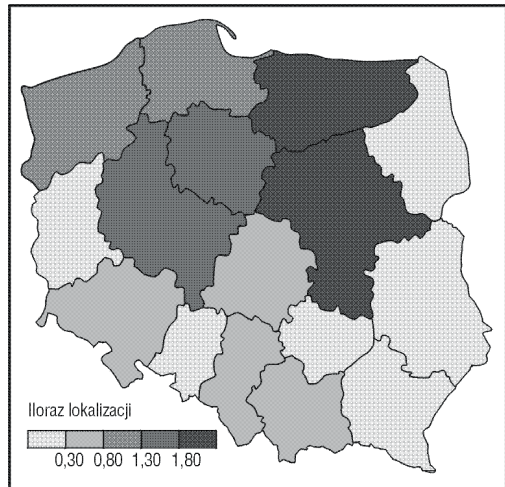
Połowa kapitału zagranicznego w polskim przemyśle zainwestowana została w zakładach, w których inwestorzy pojawili się w latach 1992-1995. Ogólny rozkład inwestycji jest najbardziej zbliżony do rozmieszczenia inwestycji zapoczątkowanych w tym właśnie okresie.

Prawie 1/2 nakładów przypada na trzy województwa: śląskie, mazowieckie i wielkopolskie, przy czym wartość inwestycji w śląskim (22%) przewyższa ich skalę w mazowieckim (17%) – rys. 25. Dzieje się tak w niemalym stopniu za sprawą zaangażowania się w regionie Fiata, a także Heinekena (Żywiec). W porównaniu do liczby mieszkańców ponadprzeciętne inwestycje obserwujemy ponadto



Rys. 23. Inwestycje zagraniczne rozpoczęte przed 1989 r. względem liczby ludności

Fig. 23. Pre-1989 foreign investment compared to population by voivodship (location quotient)



Rys. 24. Inwestycje zagraniczne rozpoczęte w latach 1989-1991 względem liczby ludności

Fig. 24. Foreign investment begun 1989-1991 compared to population by voivodship (location quotient)

w pomorskim, świętokrzyskim i opolskim. W dwóch ostatnich ma to związek głównie z inwestycjami w cementownie (m.in. Chorula, Strzelce Op., Małogoszcz i Ożarów) i hutę szkła w Sandomierzu, w pomorskim wielki udział ma International Paper w Kwidzynie.

Pewien wzrost w stosunku do lat wcześniejszych wykazują województwa wschodnie (8%) i lubuskie (3%). Pojawiają się tu duzi inwestorzy, tacy jak BAT w Augustowie, Goodyear w Dębicy, Owens Illinois w Jarosławiu i Daewoo w Lublinie. Udział inwestycji w dolnośląskim (6%) i łódzkim (5%) jest również wyższy niż w pierwszych latach transformacji.

## Inwestycje rozpoczęte w latach 1996-1998

Generalna dominacja mazowieckiego, wielkopolskiego i śląskiego utrzymuje się w ostatnich latach na tym samym poziomie, co w okresie poprzednim. Reprezentują one razem połowę kapitału, a udział każdego z nich jest podobny (15-18%), przy niewielkiej przewadze mazowieckiego w wartościach bezwzględnych i wielkopolskiego w przeliczeniu na 1 mieszkańca (rys. 26). Wielkopolskie jako jedyne w tym gronie wykazuje względny przyrost inwestycji w stosunku do lat poprzednich, czyli szybsze od ogólnokrajowego tempo napływu kapitału.

Zwraca uwagę proces znaczącego, stałego wzrostu udziału Polski południowo-wschodniej (małopolskie i podkarpackie) w nakładach zagranicznych od 1989 r.: odpowiednio 4, 9 i 19% w kolejnych wyróżnionych okresach (tab. 53).

Tab. 53. Inwestycje zagraniczne według roku ich rozpoczęcia i województw (%)

Tab. 53. Foreign investment by year of initial investment and voivodship (%)

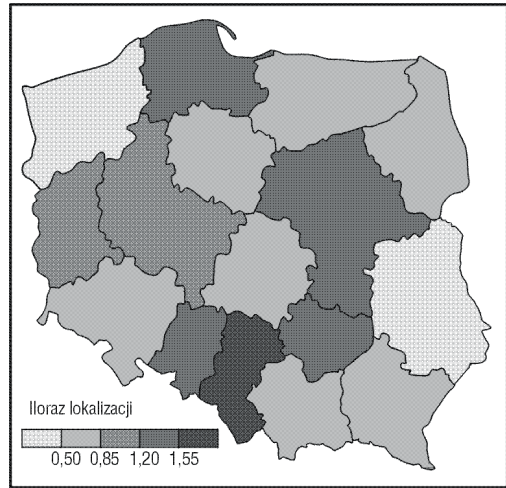
Województwo	Rok rozpoczęcia inwestycji				
	przed 1989	1989-1991	1992-1995	do 1995	1996-1998
Mazowieckie	15,0	39,8	17,3	21,9	18,3
Śląskie	23,8	4,5	21,8	18,3	15,7
Wielkopolskie	8,1	11,3	10,1	10,3	15,3
Małopolskie	9,5	3,0	4,9	4,5	11,5
Dolnośląskie	5,8	4,2	5,8	5,4	6,7
Kujawsko-pomorskie	4,3	8,1	3,7	4,6	6,7
Pomorskie	5,3	5,0	7,7	7,1	1,6
Podkarpackie	11,4	0,9	3,9	3,3	7,8
Warmińsko-mazurskie	9,4	15,1	3,0	5,5	1,0
Łódzkie	2,4	2,8	4,6	4,3	2,7
Świętokrzyskie	0,0	0,3	4,8	3,8	4,2
Opolskie	0,5	0,2	3,8	3,1	2,9
Lubuskie	0,0	0,5	3,1	2,6	1,5
Zachodniopomorskie	0,9	3,8	1,5	1,9	1,6
Lubelskie	3,8	0,2	1,5	1,3	1,9
Podlaskie	0,0	0,4	2,4	2,0	0,7
<b>Łącznie</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>



Równie systematyczny względny wzrost, choć wielokrotnie mniejszy w wartościach bezwzględnych, odnotowuje sąsiednie lubelskie (do 2% w okresie najnowszym). Kontrastuje to z malejącym udziałem Polski północno-wschodniej i północnej. Udział trzech województw północnych kurczy się radykalnie od lat 1989-1991, gdy wynosił aż 24%, do 12 i 4% w okresach następnych. Spadek ten w największym stopniu dotyczy warmińsko-mazurskiego i pomorskiego.

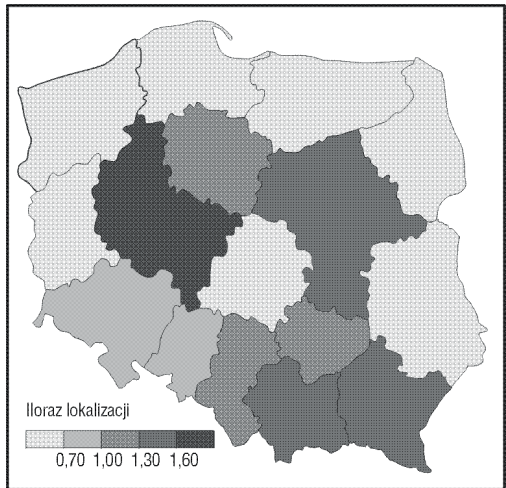
Ostatnim województwem, którego rola w inwestycjach zagranicznych w latach 90. stale powoli rośnie, jest dolnośląskie – od 4 do 7%. Pomimo wzrostu nie dorównuje ona potencjałowi ludnościowemu i przemysłowemu Dolnego Śląska (iloraz lokalizacji poniżej 1). Jeszcze niższa jest z tego punktu widzenia pozycja łódzkiego, którego udział obniżył się po 1995 r. do 3%. Ponadprzeciętne inwestycje mają natomiast w ostatnim okresie miejsce w kujawsko-pomorskim i świętokrzyskim. W tym ostatnim, podobnie jak w łódzkim, śląskim, opolskim, lubuskim, podlaskim i pomorskim, stosunkowo największy kapitał związany jest z zakładami, które rozpoczęły działalność w ramach firm zagranicznych w latach 1992-1995.

Ogólnie rzecz biorąc, zbieżność przestrzennego rozkładu inwestycji zagranicznych w Polsce w pierwszej i w drugiej połowie lat 90. jest jednak dość znaczna. Świadczą o tym współczynniki korelacji wartości inwestycji na 1 km<sup>2</sup>



Rys. 25. Inwestycje zagraniczne rozpoczęte w latach 1992-1995 względem liczby ludności

Fig. 25. Foreign investment begun 1992-1995 compared to population by voivodship (location quotient)



Rys. 26. Inwestycje zagraniczne rozpoczęte w latach 1996-1998 względem liczby ludności

Fig. 26. Foreign investment begun 1996-1998 compared to population by voivodship (location quotient)

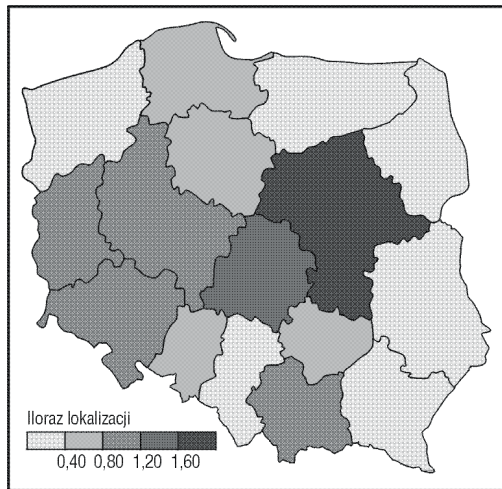


w tych dwóch okresach: 0,825 dla województw i 0,447 dla powiatów (oba istotne na poziomie  $t = 0,001$ ). Brak jest istotnych korelacji dla nakładów *per capita*.

Zmiany udziału poszczególnych województw w liczbie pracujących w firmach z kapitałem zagranicznym w kolejnych okresach są generalnie mniejsze niż w nakładach inwestycyjnych. Wzrost dotyczy południowo-zachodniej części kraju (dolnośląskie, opolskie i lubuskie – do 20%), a także południowo-wschodniej i świętokrzyskiego. Zwraca ponadto uwagę w miarę stały wysoki udział wielkopolskiego (12-15%) i dość stabilny łódzkiego (5%).

## Inwestycje *greenfield* do 1995 r.

Duże zagraniczne inwestycje *greenfield* pojawiły się później niż przejmowanie fabryk przez koncerny ponadnarodowe. Pierwsza połowa lat 90. była okresem absolutnej dominacji lokalizacji nowych zakładów w województwie mazowieckim – trafiło tu 43% kapitału. W Warszawie i okolicy wybudowano w tych latach 8 z 13 uruchomionych w kraju fabryk o wartości powyżej 50 mln USD – 4 z 5 pozostałych to wytwórnie Coca Coli.



Rys. 27. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady, które uruchomiono do 1995 r. względem liczby ludności

Fig. 27. Greenfield foreign investment in factories brought on line before 1996 compared to population by voivodship (location quotient)

Prawie 10% nakładów przypada na łódzkie, a po niespełna 8% na inne regiony z wielkimi miastami – małopolskie, dolnośląskie i wielkopolskie (rys. 27). Na tym tle zwracają uwagę bardzo niewielkie inwestycje *greenfield* w tym okresie w województwie śląskim (4%). Nieduży kapitał przyciągnęła Polska północna (7%), a znikomy wschodnia (3% w trzech województwach). Z województw peryferyjnych ponadprzeciętne nakłady na nowe zakłady *per capita* charakteryzują lubuskie.

W kategoriach zatrudnienia wyraźnie większe jest znaczenie lubuskiego i wielkopolskiego (łącznie 20% pracujących), mniejsza natomiast przewaga mazowieckiego. Relatywnie duża liczba miejsc pracy

stworzonych w nowych fabrykach firm zagranicznych charakterystyczna jest dla zachodniej, środkowej i północnej Polski, niewielka dla południowej i wschodniej.

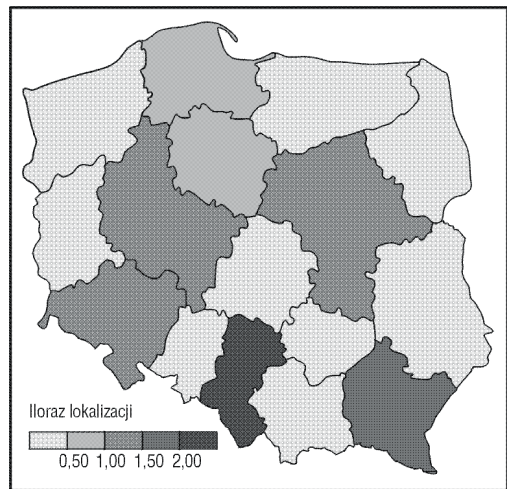
## Inwestycje *greenfield* od 1996 r.

Tendencje lokalizacyjne nowych fabryk uruchamianych w Polsce od 1996 r. różnią się poważnie od ich rozmieszczenia w latach wcześniejszych. Potwierdzają to bardzo niskie współczynniki korelacji inwestycji *greenfield* podjętych przed 1996 r. i później (0,205 według województw i 0,048 według powiatów).

Województwo mazowieckie przyciągnęło w ostatnim okresie „tylko” 18% kapitału, aż 30% zainwestowane zostało natomiast w śląskim, w czym zasadniczy udział miały koncerny samochodowe z General Motors na czele. Zauważyć trzeba równocześnie znaczny wzrost udziału wielkopolskiego (z 7 do 12%) i nieco mniejszy dolnośląskiego (z 8 do 10%). Łącznie województwa śląskie, mazowieckie i wielkopolskie skupiają 61% nakładów na nowe fabryki w latach 1996-1998, 70% razem z dolnośląskim (rys. 28).

W obszarach słabiej uprzemysłowionych duże nowe zakłady pojawiły się w podkarpackim, przede wszystkim za sprawą inwestycji w Mielcu i budowy elektrowni w Nowej Sarzynie. Udział trzech województw wschodnich i północno-wschodnich – poza podkarpackim – jest w tym okresie jeszcze niższy (2%) niż w latach ubiegłych. Ograniczone inwestycje *greenfield* charakteryzują także graniczące z Niemcami lubuskie i zachodniopomorskie (3%). W sumie na pas sześciu województw zachodnich, północnych i wschodnich – od lubuskiego do lubelskiego – przypada poniżej 8% nakładów na nowe zakłady, z czego znaczna część na pomorskie, którego udział również się obniżył. Radykalny spadek inwestycji *greenfield* obserwujemy po 1995 r. w regionie łódzkim (z 10 do 3%) i małopolskim (z 8 do 4%).

Rozmieszczenie miejsc pracy w nowo uruchomionych fabrykach nie odbiega zasadniczo od rozmieszczenia kapitału, z wyjątkiem znacznie wyższego udziału wielkopolskiego (24%) i niższego śląskiego (22%).



Rys. 28. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady, które uruchomiono od 1996 r. względem liczby ludności

Fig. 28. Greenfield foreign investment in factories brought on line in 1996 and later compared to population by voivodship (location quotient)

## Wielkość miejscowości

W drugiej połowie lat 90. nastąpił w porównaniu do pierwszej wzrost inwestycji w miastach ponad półmilionowych (z 18% do 30%), zwiększył się także nieznacznie odsetek inwestycji na wsi (do 14%), przede wszystkim kosztem miast średniej wielkości (25-100 tys. mieszkańców) – tab. 54.

W gronie największych miast Polski silnego wzrostu zagranicznych inwestycji doświadczyły konurbacja katowicka, Poznań i Kraków, relatywnie niewiele zmienił się udział Warszawy (około 9%). Udział Poznania podwoił się z 4 do 8%, konurbacji katowickiej wzrósł czterokrotnie z 2,5 do prawie 11%, a Krakowa jeszcze bardziej wobec znikomych inwestycji przed rokiem 1996 (obecnie blisko 10%). Trzy wymienione miasta i konurbacja katowicka skupiają łącznie 38% kapitału, jaki napłynął do zakładów przemysłowych w Polsce od 1996 r., czyli zdecydowaną większość inwestycji w głównych ośrodkach miejskich kraju.

Głęboki spadek zagranicznych inwestycji po 1995 r. charakteryzuje Łódź (z 2,7 do 0,7%) i Trójmiasto (z 1,6 do 0,6%), brak nowych dużych inwestorów w tym okresie widoczny jest w Bydgoszczy i Lublinie. Na podobnym poziomie utrzymują się natomiast inwestycje we Wrocławiu (1,9 i 1,7%) oraz – przy mniejszej skali – w Szczecinie i Białymstoku.

W przeliczeniu na 1 mieszkańca wielkość inwestycji rozpoczętych po 1995 r. w miastach różnej wielkości (poza największymi) jest podobna, podczas gdy w okresie wcześniejszym nakłady *per capita* w ośrodkach dużych i średnich dorównywały napływowi kapitału do wielkich miast i wyraźnie przewyższały jego zaangażowanie w miastach małych. W stosunku do poziomu uprzemysłowienia uderzający jest brak w ostatnim okresie zróżnicowania inwestycji zagranicznych między wsiami i miastami poniżej 500 tysięcy mieszkańców. Ilorazy lokalizacji inwestycji do 1995 r. względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle pokazują, że nakłady rosły wówczas systematycznie ze wzrostem wielkości miejscowości.

Tab. 54. Inwestycje zagraniczne według roku ich rozpoczęcia i wielkości miejscowości

Tab. 54. Foreign investment by year of initial investment and settlement size

Wielkość miejscowości		Odsetek inwestycji zagranicznych		Iloraz lokalizacji inwestycji zagranicznych względem liczby mieszkańców		Iloraz lokalizacji inwestycji zagranicznych względem zatrudnienia w przemyśle ogółem	
		do 1995	od 1996	do 1995	od 1996	do 1995	od 1996
miasta	> 500 tys. mieszk.	18,4	29,9	1,65	2,56	1,40	2,17
	100 - 500 tys. mieszk.	27,7	23,1	1,52	1,21	1,09	0,87
	25 - 100 tys. mieszk.	26,2	18,6	1,56	1,11	1,10	0,78
	< 25 tys. mieszk.	16,7	14,8	1,10	0,97	0,78	0,69
wsie		10,9	13,6	0,29	0,36	0,70	0,87
<b>Ogółem</b>		<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>

Jeszcze bardziej znaczące są zmiany w rozkładzie inwestycji *greenfield*. Radykalnie obniżył się udział miast największych (z 26 do 7%) oraz małych miast (z 18 do 11%). Spektakularny wzrost odnotować można w kategorii ośrodków od 100 do 500 tysięcy mieszkańców, w czym poważny udział ma fabryka samochodów w Gliwicach. Inwestycje w nowe zakłady w przeliczeniu na 1 mieszkańca rosną w ostatnim okresie wraz ze wzrostem rozmiarów miejscowości (z wyjątkiem wielkich miast), w relacji do poziomu uprzemysłowienia największymi nakładami wyróżniają się miasta 100-500-tysięczne i wsie (tab. 55).

Tab. 55. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według roku ich rozpoczęcia i wielkości miejscowości

Tab. 55. Greenfield foreign investment by year of initial investment and settlement size

Wielkość miejscowości		Odsetek inwestycji zagranicznych		Iloraz lokalizacji inwestycji zagranicznych względem liczby mieszkańców		Iloraz lokalizacji inwestycji zagranicznych względem zatrudnienia w przemyśle ogółem	
		do 1995	od 1996	do 1995	od 1996	do 1995	od 1996
miasta	> 500 tys. mieszk.	25,8	6,7	2,27	0,59	1,93	0,50
	100 - 500 tys. mieszk.	12,8	36,2	0,69	1,96	0,50	1,41
	25 - 100 tys. mieszk.	17,7	23,5	1,05	1,40	0,74	0,99
	< 25 tys. mieszk.	18,4	11,0	1,21	0,72	0,86	0,52
wsie		25,3	22,6	0,66	0,59	1,62	1,45
<b>Ogółem</b>		<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>

Najbardziej radykalny spadek inwestycji w nowe zakłady dotyczył Warszawy – odsetek lokalizowanych tu w latach 1996-1998 inwestycji *greenfield* wynosił 1,5%, wobec dziesięciokrotnie większego udziału w latach poprzednich (spadek w zakresie zatrudnienia był tylko dwukrotny). Towarzyszył temu spadek – w stosunku do lat wcześniejszych – inwestycji w Łodzi, Krakowie, Bydgoszczy i w mniejszym stopniu Wrocławiu. W tym samym czasie pojawiły się wielkie inwestycje w nowe fabryki na terenie konurbacji katowickiej, wzrosła również atrakcyjność inwestycyjna Poznania.

## Położenie w stosunku do głównych ośrodków regionalnych

Zaobserwowane wcześniej obniżenie udziału województwa mazowieckiego w inwestycjach zagranicznych po 1996 r. wynika z relatywnie mniejszego napływu kapitału do strefy metropolitalnej Warszawy. O ile miejscowości do 50 km od granic stolicy przyciągnęły 8% inwestycji rozpoczętych do 1995 r., to ich udział w latach późniejszych obniżył się do 5%. Spadek dotyczy także stref 50-100 km i 100-150 km wokół Warszawy, wzrósł nieco udział samej stolicy. W sumie jej obszar metropolitalny (do 100 km) koncentruje wciąż 18% nakładów inwestycyjnych, wobec 20% w pierwszej połowie lat 90.



Obszary metropolitalne 11 głównych ośrodków regionalnych kraju skupiają razem 73% kapitału zagranicznego, jaki pojawił się w Polsce w latach 1996-1998, tj. o sześć punktów procentowych więcej niż w okresie wcześniejszym. Składa się na to znaczący wzrost inwestycji w wielkich miastach i konurbacji katowickiej (z 27 do 42%), przy jednoczesnym spadku udziału otaczającej je strefy metropolitalnej (z 40 do 30%). W kategoriach zatrudnienia zmiany proporcji między głównymi ośrodkami i strefą metropolitalną były niewielkie.

Zwiększony napływ kapitału do wielkich miast dotyczył przede wszystkim istniejących fabryk. Około 50% udział 11 największych ośrodków w inwestycjach w nowe fabryki nie uległ zmianie, nastąpiły natomiast znaczące przesunięcia między tymi ośrodkami. Względnie obniżyła się skala inwestycji *greenfield* wokół ww. ośrodków na rzecz ich lokalizacji w obszarach pozametropolitalnych (wzrost z 13 do 22% po 1995 r.). Istotny wpływ ma na to zdecydowane zmniejszenie atrakcyjności inwestycyjnej strefy wokół Warszawy – odsetek kapitału *greenfield*, jaki trafił do strefy do 50 km wokół stolicy, spadł w ostatnim okresie z 22 do 13%, a szerszej strefy do 100 km z 27 do 17%. W połączeniu z radykalnym obniżeniem inwestycji w nowe zakłady w samej Warszawie przestrzenna koncentracja nowych inwestycji w jej obszarze metropolitalnym (miasto stołeczne ze strefą do 100 km) zmalała z 42 do 19%. Równocześnie wzrost inwestycji *greenfield* wykazał obszar metropolitalny Poznania, zarówno strefa ciężarów metropolitalnych, jak i samo miasto.

## Położenie względem autostrad

W drugiej połowie lat 90. miało miejsce dalsze zwiększenie koncentracji kapitału zagranicznego w pobliżu projektowanych autostrad. Udział inwestycji zlokalizowanych w odległości do 15 km od zjazdów z czterech głównych autostrad wzrósł z 48 do 58%, a w strefie do 30 km z 56 do 75%. Tylko 17% kapitału trafia obecnie do miejscowości oddalonych o więcej niż 50 km od autostrad, wobec 27% w okresie wcześniejszym. Wzrost obserwujemy przede wszystkim wzdłuż południowej autostrady A4 (z 30 do 40%). Odsetek inwestycji w pobliżu autostrady A2 Warszawa–Poznań–Berlin nie uległ istotnej zmianie (29%), spadł natomiast udział autostrady północ–południe A1 (poza rejonem skrzyżowania z A4) – z 16 do 12%.

Szczególnie duży przyrost inwestycji w pobliżu autostrad dotyczył po 1995 r. nakładów w istniejących fabrykach, co ma związek ze zwiększeniem napływu kapitału do niektórych wielkich miast i konurbacji katowickiej. W przypadku nowych fabryk bardzo silna koncentracja przestrzenna w sąsiedztwie autostrad miała miejsce już w pierwszej połowie lat 90. (73% kapitału do 30 km) i uległa w okresie późniejszym tylko niewielkiemu zwiększeniu (78%). Kryje się za tym zasadnicza zmiana w rozmieszczeniu inwestycji *greenfield* w stosunku do poszczególnych dróg.

Aż połowa kapitału zaangażowanego w Polsce w nowe fabryki przypadła w latach 1996-1998 na tereny położone wzdłuż autostrady A4 (wobec tylko 20% do roku 1995). Można się zastanawiać, w jakim stopniu wiąże się to z faktem,



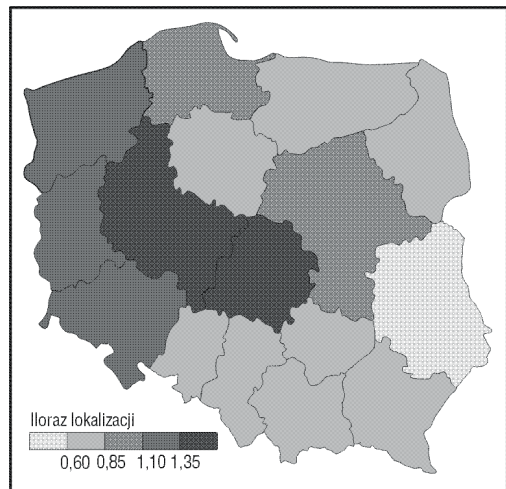
że jest to jedyna autostrada, której budowa postępuje w miarę sprawnie, i która ma szansę zostać pierwszą drogą szybkiego transportu samochodowego łączącą Polskę z sąsiednimi krajami. Miejscowości w sąsiedztwie drugiej równoleżnikowej autostrady A2 skupiły 27% najnowszych inwestycji *greenfield*, chociaż przed 1996 r. zlokalizowano tu aż 50% kapitału. Odzwierciedla to przede wszystkim spadek koncentracji nowych inwestycji w regionie metropolitalnym Warszawy i w Łodzi, przy wzroście w obszarze metropolitalnym Poznania. Widoczne jest ponadto zdecydowane zmniejszenie się nowych lokalizacji wzdłuż południkowej autostrady A1 z Gdańska (poza odcinkiem w GOP) – z 18 do 7%.

## ŚREDNI I MALI INWESTORZY ORAZ FIRMY PONADNARODOWE

### Zróznicowanie regionalne inwestycji średnich i małych firm

Ogólny obraz rozmieszczenia inwestycji zagranicznych w Polsce odzwierciedla w olbrzymiej mierze rozmieszczenie kapitału firm ponadnarodowych. Potwierdza to wysoka korelacja inwestycji tych ostatnich z wartością inwestycji ogółem na 1 mieszkańca powiatów: 0,991. Wyraźnie odmienny jest natomiast przestrzenny rozkład inwestycji średnich i małych podmiotów – ich korelacje z nakładami wielkich firm *per capita* są bliskie zera (0,074 na poziomie powiatów i  $-0,058$  na poziomie województw), w przeliczeniu na  $\text{km}^2$  są statystycznie istotne, ale niezbyt wysokie (0,364 według powiatów i 0,629 dla województw).

Stopień zróżnicowania inwestycji średnich i małych firm między województwami jest generalnie mniejszy niż nakładów firm ponadnarodowych (współczynniki zmienności odpowiednio 60 i 98%). Dużą aktywność mniejszych inwestorów zagranicznych, relatywnie przewyższającą skalę inwestycji wielkich firm, obserwujemy w zachodniej i środkowo-zachodniej części kraju. Najwięcej przypada na województwo wielkopolskie



Rys. 29. Inwestycje zagraniczne małych i średnich firm względem liczby ludności  
Fig. 29. Foreign investment by small and medium-sized investors compared to population by voivodship (location quotient)

(14%), które łącznie z trzema sąsiednimi województwami zachodnimi skupia 1/3 kapitału średnich i małych firm (rys. 29). Wiąże się to niewątpliwie z faktem, że najliczniejszą grupę stanowią w tym gronie inwestorzy niemieccy.

Najwyższe, obok wielkopolskiego, inwestycje *per capita* wykazuje łódzkie (13% kapitału). Na tym tle udział mazowieckiego tylko dorównuje jego potencjałowi demograficznemu (13%), śląskiego jest jeszcze niższy (9%). Niskie inwestycje tego rodzaju, zarówno w kategoriach względnych, jak i bezwzględnych, charakteryzują także warmińsko-mazurskie, kujawsko-pomorskie, świętokrzyskie i podkarpackie, a najniższe lubelskie. Udział żadnego województwa nie spada jednak poniżej 2% (tab. 56).

Tab. 56. Inwestycje zagraniczne według rodzaju inwestora i województw (%)

Tab. 56. Foreign investment by type of investor and voivodship (%)

Województwo	Wartość inwestycji				Liczba zatrudnionych	
	firmy ponad-narodowe	firmy średnie i małe	fundusze <i>venture capital</i>	instytucje między-narodowe	firmy ponad-narodowe	firmy średnie i małe
Mazowieckie	22,0	13,4	9,2	19,1	20,0	10,5
Śląskie	18,2	9,1	14,2	43,9	12,2	9,4
Wielkopolskie	11,8	14,4	7,6	11,7	12,4	15,0
Małopolskie	6,8	6,7	4,6	0,0	5,6	5,5
Dolnośląskie	5,4	9,6	7,3	2,8	5,3	9,6
Kujawsko-pomorskie	5,8	3,5	2,0	0,0	6,0	7,4
Pomorskie	5,1	5,9	4,7	6,3	5,1	5,7
Podkarpackie	4,9	3,3	8,6	1,8	5,2	3,5
Warmińsko-mazurskie	4,2	3,2	0,1	0,0	6,9	3,5
Łódzkie	2,8	12,7	6,8	1,0	3,1	9,2
Świętokrzyskie	4,0	2,4	3,0	9,3	4,3	1,1
Opolskie	2,8	2,4	16,2	0,0	3,8	2,2
Lubuskie	2,2	3,1	3,0	0,0	4,1	3,5
Zachodniopomorskie	1,3	5,9	2,9	0,0	2,0	7,3
Lubelskie	1,4	2,1	6,0	3,2	2,9	3,3
Podlaskie	1,4	2,4	3,7	1,1	1,1	3,5
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Pod względem zatrudnienia ponadprzeciętna okazuje się obecność średnich i małych firm w Polsce zachodniej i środkowo-zachodniej, a w pewnym stopniu także północnej, wyjątkowo niska natomiast w południowo-wschodniej części kraju. Ma to niemałe znaczenie w sytuacji, gdy prawie 1/3 wszystkich miejsc pracy w firmach produkcyjnych z kapitałem zagranicznym w Polsce pochodzi od inwestorów tego rodzaju.

Lokalizacja nowych zakładów średnich i małych firm zagranicznych nie odbiega istotnie od rozmieszczenia inwestycji w istniejące zakłady. Relatywnie większe jest jedynie skupienie w województwach wielkopolskim (19%) i mazowieckim (16%).

## Inwestycje średnich i małych firm a wielkość i położenie miejscowości

Rozmieszczenie inwestycji średnich i małych firm jest bardziej równomierne od inwestycji wielkich korporacji nie tylko w układzie regionalnym, ale także w stosunku do wielkości jednostek osadniczych. Względnie mniejsze są więc nakłady w miastach dużych i średnich, zdecydowanie większe w małych miastach i na wsi. Na małe miasta i wsie przypada łącznie prawie 1/2 kapitału średnich i małych firm zagranicznych, a tylko 1/4 firm ponadnarodowych (tab. 57). W stosunku do liczby mieszkańców największe nasilenie interesujących nas inwestycji ma miejsce w miastach do 25 tys. mieszkańców i ponad półmilionowych, w relacji do ogólnego uprzemysłowienia w miejscowościach wiejskich. Kontrastuje to z inwestycjami wielkich firm rosnącymi systematycznie ze wzrostem rozmiarów jednostek osadniczych.

W przeciwieństwie do dużych korporacji średnie i małe firmy nie wykazują koncentracji przestrzennej w Warszawie (odpowiednio 10 i 3%). Ogólnie rzecz biorąc, na 11 głównych ośrodków regionalnych kraju (wraz z konurbacją katowicką i Trójmiastem) przypada tylko 23% inwestycji analizowanych firm wobec 34% nakładów firm ponadnarodowych. Jeszcze wyraźniejszy kontrast występuje w zakresie lokalizacji nowych fabryk – w ww. ośrodkach skupia się odpowiednio 15 i 39% kapitału.

Wiejskie inwestycje *greenfield* mniejszych firm (40%) są bez porównania częstsze niż w przypadku dużych korporacji (20%). Iloraz lokalizacji średnich i małych inwestorów względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle na wsi wynosi 2,57, są oni tu źródłem prawie 1/3 zagranicznego kapitału zaangażowanego w nowe fabryki. Zauważyć można, że inwestycje *greenfield* średnich i małych firm *per capita*

Tab. 57. Inwestycje zagraniczne według rodzaju inwestora i wielkości miejscowości

Tab. 57. Foreign investment by type of investor and settlement size

Wielkość miejscowości		Odsetek inwestycji zagranicznych		Iloraz lokalizacji inwestycji zagranicznych względem liczby mieszkańców		Iloraz lokalizacji inwestycji zagranicznych względem zatrudnienia w przemyśle ogółem	
		firmy ponadnarodowe	firmy średnie i małe	firmy ponadnarodowe	firmy średnie i małe	firmy ponadnarodowe	firmy średnie i małe
miasta	> 500 tys. mieszk.	23,7	16,3	2,09	1,44	1,77	1,22
	100 - 500 tys. mieszk.	27,0	16,5	1,46	0,89	1,05	0,64
	25 - 100 tys. mieszk.	23,5	19,0	1,40	1,13	0,99	0,80
	< 25 tys. mieszk.	15,2	23,3	1,00	1,53	0,71	1,09
	wsie	10,6	24,9	0,28	0,65	0,68	1,60
<b>Ogółem</b>		<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>

Tab. 58. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według rodzaju inwestora i wielkości miejscowości

Tab. 58. Greenfield foreign investment by type of investor and settlement size

Wielkość miejscowości		Odsetek inwestycji zagranicznych		Iloraz lokalizacji inwestycji zagranicznych względem liczby mieszkańców		Iloraz lokalizacji inwestycji zagranicznych względem zatrudnienia w przemyśle ogółem	
		firmy ponadnarodowe	firmy średnie i małe	firmy ponadnarodowe	firmy średnie i małe	firmy ponadnarodowe	firmy średnie i małe
miasta	> 500 tys. mieszk.	20,3	11,2	1,79	0,98	1,51	0,83
	100 - 500 tys. mieszk.	23,8	15,7	1,28	0,85	0,92	0,61
	25 - 100 tys. mieszk.	20,3	17,6	1,21	1,05	0,85	0,74
	< 25 tys. mieszk.	15,4	15,3	1,01	1,01	0,72	0,71
wsie		20,2	40,2	0,53	1,05	1,30	2,57
Ogółem		100,0	100,0	1,00	1,00	1,00	1,00

są zupełnie niezróżnicowane między wsiami i miastami różnej wielkości, poza nieco niższymi w miastach 100-500 tysięcznych (tab. 58).

Chociaż koncentracja średnich i małych firm w głównych ośrodkach metropolitalnych jest niższa niż inwestycji firm ponadnarodowych, to odsetek nakładów w strefie wokół tych ośrodków jest podobny. Znacząco mniejszy jest przy tym kapitał zainwestowany przez nieduże podmioty w nowe fabryki do 50 km od Warszawy (10 wobec 19% w przypadku dużych korporacji). W sumie blisko 41% pracujących i 35% inwestycji *greenfield* średnich i małych inwestorów znajdujemy w obszarach pozametropolitalnych, gdzie trafia tylko 14% inwestycji wielkich firm.

Położenie obu analizowanych grup inwestorów względem projektowanych autostrad nie wykazuje istotnych różnic w przypadku nakładów na istniejące zakłady. Wyraźnie słabiej nawiązują natomiast do autostrad lokalizacje nowych fabryk mniejszych firm niż dużych korporacji – odpowiednio 38 i 59% usytuowane jest do 15 km od autostrad, a 78 i 89% w odległości do 50 km od nich. Dużo słabsze jest przede wszystkim skupienie inwestycji *greenfield* wzdłuż autostrady A4 łącznie z GOP (21 i 36%), nieco słabsze także wzdłuż autostrady A2 – przede wszystkim jej części warszawskiej, przy relatywnie wyższych nakładach średnich i małych inwestorów w rejonie Łodzi i Poznania. Stosunkowo silniejsza jest natomiast ich obecność w pobliżu autostrady A1 z Gdańska (bez GOP).

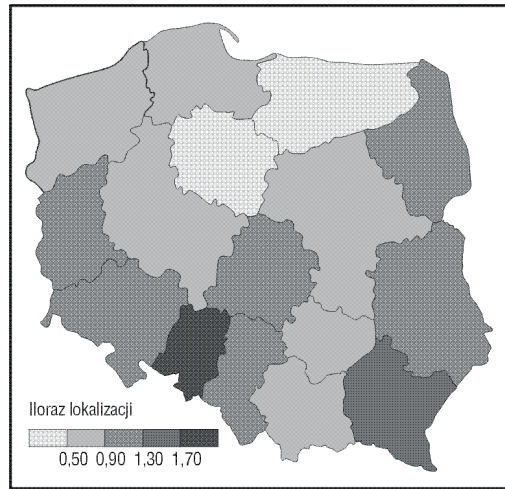
## Inwestycje *venture capital* oraz instytucji międzynarodowych

*Venture capital* stanowi niewielką część zagranicznego kapitału w polskim przemyśle, jego rozmieszczenie jest jednak interesujące. Z jednej strony obserwujemy jego silne zaangażowanie w uprzemysłowionej południowo-zachodniej części Polski, w tym zwłaszcza w opolskim i śląskim, a ponadprzeciętne w łódzkim. W tym ostatnim jest ono w kategoriach względnych dwa i pół razy większe od inwestycji



firm ponadnarodowych (tab. 56). Z drugiej strony zauważyć można stosunkowo znaczny udział trzech województw wschodnich, zwłaszcza podkarpackiego – sięga on 18% w porównaniu do 8% udziału w inwestycjach firm ponadnarodowych oraz średnich i małych (rys. 30). Na tym tle obecność *venture capital* w mazowieckim (9%) i wielkopolskim (8%) jest relatywnie mała. Oznacza to, że kapitał ryzyka wspomaga w pewien sposób działalność przemysłową w słabiej uprzemysłowionej wschodniej części kraju, omijanej przez wielkie koncerny, bezwzględna wartość tego kapitału sięga tu 70 mln USD.

Oddziaływanie instytucji międzynarodowych, takich jak EBOiR i MKF, poprzez inwestycje bezpośrednie dotyczy w nieproporcjonalnym stopniu regionów najsilniejszych. Aż 3/4 ich nakładów skupia się w województwach o największej koncentracji kapitału wielkich korporacji – śląskim, mazowieckim i wielkopolskim. Dużymi przedsięwzięciami poza tymi regionami są zaangażowanie MKF w hucie szkła w Sandomierzu i słodowni w Gdańsku oraz EBOiR w wytwórniach makaronu w Malborku i Wrocławiu (zob. Stryjakiewicz 1999).



Rys. 30. Inwestycje zagraniczne *venture capital* względem liczby ludności

Fig. 30. Foreign investment of *venture capital* compared to population by voivodship (location quotient)

## INWESTYCJE BARDZO DUŻE ORAZ ŚREDNIE I MAŁE

Decydujący wpływ na ogólny obraz rozmieszczenia kapitału zagranicznego w Polsce mają bardzo duże inwestycje o wartości 20 mln USD i więcej (łącznie 3/4 kapitału) – im zawdzięczają dominującą pozycję województwa mazowieckie i śląskie (rys. 31). Nieco odmienny jest rozkład przestrzenny inwestycji mniejszych. Mazowieckie również w tej grupie inwestycji znajduje się w czołówce, nie jest to natomiast cechą śląskiego. Zdecydowanie największe nakłady o jednostkowej wartości poniżej 20 mln USD skupia Wielkopolska, będąca równocześnie miejscem znaczącej koncentracji większych przedsięwzięć. Liczne inwestycje poniżej 20 mln USD obserwujemy ponadto w dolnośląskim i lubuskim, oraz generalnie zachodniej, środkowej i północnej Polsce. Zdecydowanie najmniejsze nakłady w tej kategorii charakteryzują 4 województwa południowo-wschodnie (rys. 32).





Rys. 31. Inwestycje w zakładach, w których nakłady zagraniczne przekraczają 20 mln USD względem liczby ludności

Fig. 31. Foreign investment in plants with outlays exceeding 20 million USD compared to population by voivodship (location quotient)



Rys. 32. Inwestycje w zakładach, w których nakłady zagraniczne nie sięgają 20 mln USD względem liczby ludności

Fig. 32. Foreign investment in plants with outlays below 20 million USD compared to population by voivodship (location quotient)

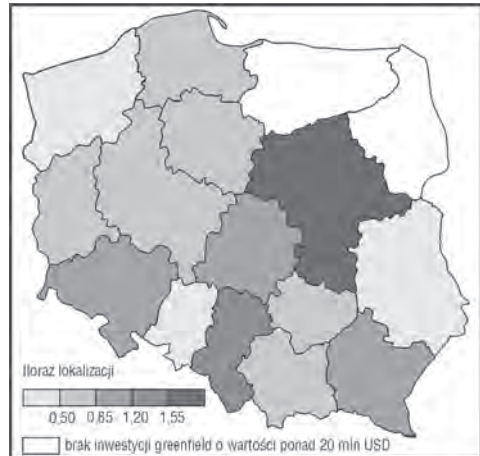


Rys. 33. Inwestycje w zakładach, w których nakłady zagraniczne nie sięgają 5 mln USD względem liczby ludności

Fig. 33. Foreign investment in plants with outlays below 5 million USD compared to population by voivodship (location quotient)

Rys. 34. Inwestycje w nowe zakłady, w których nakłady zagraniczne przekraczają 20 mln USD względem liczby ludności

Fig. 34. Greenfield foreign investment in plants with outlays exceeding 20 million USD compared to population by voivodship (location quotient)



Rys. 35. Inwestycje w nowe zakłady, w których nakłady zagraniczne nie sięgają 20 mln USD względem liczby ludności

Fig. 35. Greenfield foreign investment in plants with outlays below 20 million USD compared to population by voivodship (location quotient)



Rys. 36. Inwestycje w nowe zakłady, w których nakłady zagraniczne nie sięgają 5 mln USD względem liczby ludności

Fig. 36. Greenfield foreign investment in plants with outlays below 5 million USD compared to population by voivodship (location quotient)



Zróznicowanie to jest jeszcze wyraźniejsze w przypadku zakładów, w które zainwestowano mniej niż 5 mln USD. Na jednym biegunie znajdują się cztery województwa Polski zachodniej (z wielkopolskim), na drugim południowo-wschodnia i wschodnia część kraju oraz województwo śląskie (rys. 33). Nawiązuje to w pewien sposób do rozmieszczenia małych i średnich inwestorów zagranicznych, w tym zwłaszcza niemieckich. Pokazuje równocześnie, że o ile region warszawski czy Wielkopolska odnotowują napływ inwestycji różnych rozmiarów ze strony wielu podmiotów, to śląskie, a także małopolskie, podkarpackie i świętokrzyskie zależą przede wszystkim od ograniczonej liczby wielkich przedsięwzięć inwestycyjnych. Z województw o umiarkowanie wysokich inwestycjach równowagę obu kategorii nakładów wykazują warmińsko-mazurskie, pomorskie, kujawsko-pomorskie oraz opolskie, relatywnie większy napływ kapitału w postaci licznych mniejszych inwestycji obserwujemy w dolnośląskim, lubuskim, zachodniopomorskim i łódzkim. Niewielka skala jednych i drugich cechuje lubelskie i podlaskie.

W zakresie bardzo dużych inwestycji *greenfield* zdecydowanie dominuje mazowieckie, w dalszej kolejności śląskie oraz dolnośląskie, łódzkie i podkarpackie (rys. 34). Mazowieckie, łódzkie i dolnośląskie odznaczają się równocześnie znaczną liczbą inwestycji mniejszych rozmiarów, w zakresie których wyróżnia się ponadto wielkopolskie. Ogólnie rzecz biorąc, największe natężenie nowych inwestycji o wartości poniżej 20 mln USD cechuje Polskę środkową, a generalnie niskie województwa przygraniczne (poza dolnośląskim), najniższe 6 województw wschodnich od warmińsko-mazurskiego do małopolskiego i świętokrzyskiego (rys. 35). Jeśli skupimy uwagę wyłącznie na nowych fabrykach, w których nakłady nie przekroczyły 5 mln USD, to do regionów o znacznych inwestycjach dołącza Pomorze, a zachodniopomorskie wysuwa się na czoło pod względem nakładów *per capita*. Także w tym przypadku pas województw wschodnich przyciągnął zdecydowanie najmniejszy kapitał, relatywnie niewielki także lubuskie, kujawsko-pomorskie, opolskie i śląskie (rys. 36).

## KAPITAŁOCHŁONNOŚĆ I PRACOCHŁONNOŚĆ INWESTYCJI

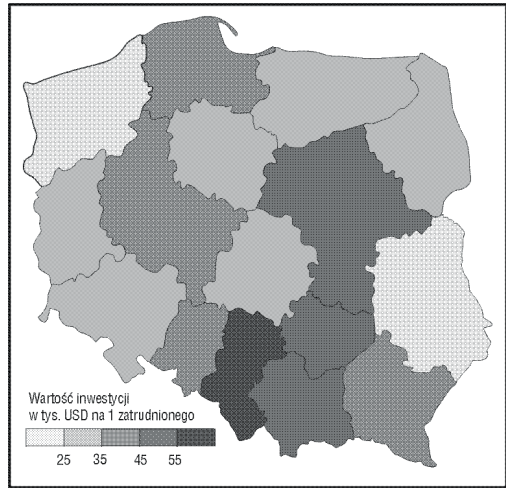
### Zróznicowanie regionalne według województw

Najwyższą kapitałochłonnością wyróżniają się zagraniczne inwestycje w województwie śląskim, wysoką także w mazowieckim, małopolskim i świętokrzyskim (rys. 37). Do przeciętnych należy kapitałochłonność w wielkopolskim, pomorskim, opolskim i podkarpackim, pracochłonność charakterystyczna jest generalnie dla inwestycji w Polsce zachodniej, wschodniej i północnej oraz w łódzkim.

Wyjątkowo duża odmienność inwestycji w zakłady nowe i istniejące cechuje województwa dolnośląskie i łódzkie, gdzie nowe fabryki odznaczają się ponad-

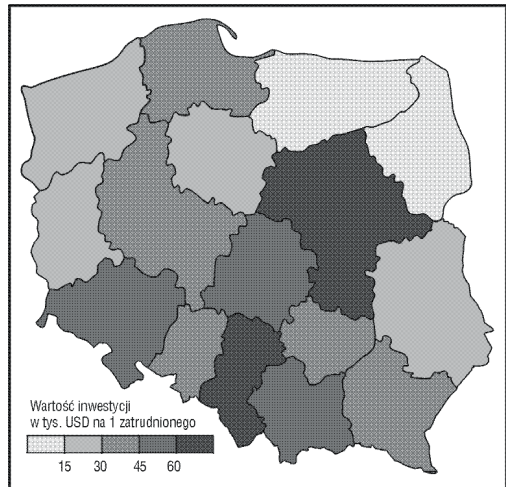
przeciętną kapitałochłonnością. Ogólnie rzecz biorąc, wysoka kapitałochłonność inwestycji *greenfield* na południu kraju i w Polsce centralnej oznacza, że kapitał inwestowany tu w nowe fabryki tworzy relatywnie mniej miejsc pracy, niż wynikałoby to z poziomu nakładów. W największym stopniu dotyczy to śląskiego i mazowieckiego, w których nakłady na 1 miejsce pracy sięgają odpowiednio 83 i 71 tys. USD. Z odwrótną sytuacją mamy do czynienia na pograniczu zachodnim, w Polsce północnej i wschodniej (rys. 38). W województwach podlaskim i warmińsko-mazurskim nakłady kapitałowe na 1 pracownika nowych zakładów są przeciętnie 6-krotnie niższe niż w śląskim.

Regionalne zróżnicowanie kapitałochłonności zagranicznych inwestycji *greenfield* w Polsce sugeruje, że ma ono związek z poziomem rozwoju regionów i położeniem metropolitalnym. Bardziej kapitałochłonne inwestycje charakterystyczne są dla regionów wyżej rozwiniętych, a zwłaszcza obszarów metropolitalnych – województw mazowieckiego i śląskiego, a także dolnośląskiego, łódzkiego i małopolskiego, inwestycje bardziej pracochłonne dla regionów peryferyjnych, np. Polski wschodniej i pogranicza zachodniego. Wyjątek od tej prawidłowości stanowią nowe fabryki w Wielkopolsce odznaczające się relatywnie wyższą pracochłonnością niż w innych rozwiniętych regionach kraju. Wiązać to można w pewnym stopniu z wyjątkowo dużym natężeniem średnich



Rys. 37. Kapitałochłonność inwestycji zagranicznych

Fig. 37. Foreign investment per employee by voivodship (USD thousand)



Rys. 38. Kapitałochłonność inwestycji zagranicznych w nowe zakłady

Fig. 38. Greenfield foreign investment per employee by voivodship (USD thousand)

i małych inwestycji, zwłaszcza firm niemieckich, być może także z przypisywanymi temu regionowi cechami kulturowymi i postawami wobec pracy, czyniącymi go szczególnie atrakcyjnym dla przedsięwzięć pracochłonnych (zob. rozdział 13).

## **Wielkość miejscowości oraz położenie w stosunku do głównych ośrodków regionalnych**

Zależność kapitałochłonności zagranicznych inwestycji od położenia w obszarach metropolitalnych znajduje potwierdzenie w rozkładzie wartości nakładów na 1 pracownika według odległości od 11 największych ośrodków regionalnych. Podobnie wysoka kapitałochłonność cechuje inwestycje w owych ośrodkach i odległości do 30 km od nich (do 60 km od Warszawy), zdecydowanie niższa inwestycje poza tą strefą. Systematyczny spadek kapitałochłonności ze wzrostem odległości od ośrodków metropolitalnych jest szczególnie widoczny w przypadku inwestycji *greenfield*: średnia ich wartość na 1 zatrudnionego wynosi od 72 tys. USD w ww. miastach/konurbacjach i 65 tys. USD w strefie do 30 km od nich, do 23 tys. USD w odległości przekraczającej 60 km. W przypadku samej Warszawy wartości te wynoszą 75 tys. USD w stolicy, 78 tys. USD w strefie do 50 km wokół niej i 43 tys. USD poza tym obszarem. Wynikiem pracochłonności inwestycji w obszarach pozametropolitalnych jest ich większy udział w liczbie pracujących w firmach zagranicznych niż w wartości zainwestowanego kapitału.

Na tle powyższej prawidłowości słabszy jest związek kapitałochłonności z wielkością miejscowości. Inwestycje najbardziej kapitałochłonne mają miejsce w wielkich miastach, umiarkowanie kapitałochłonne w miastach dużych i średnich, bardziej pracochłonne natomiast w małych miastach. Kapitałochłonność rośnie więc z wielkością ośrodka, różnice są jednak generalnie niewielkie. Zróżnicowanie to jest jeszcze mniejsze w przypadku nowych zakładów (45-50 tys. USD na osobę), jedynie największe miasta odznaczają się wyższą kapitałochłonnością. Dla wsi i małych miast najbardziej widoczny jest związek kapitałochłonności z położeniem metropolitalnym. Przykładowo w miejscowościach wiejskich wartość inwestycji *greenfield* na 1 pracownika wynosi 69 tys. USD przy lokalizacji do 30 km od wielkich miast (w tym aż 86 tys. USD w sąsiedztwie Warszawy) i zaledwie 17 tys. USD poza tą strefą. Nie różnią się pod tym względem małe miejscowości położone 30-60 km od wielkich miast i dalej. W gronie małych miast większa pracochłonność inwestycji w nowe zakłady występuje w ośrodkach o słabo rozwiniętych funkcjach przemysłowych.

Interesujące są różnice między poszczególnymi obszarami metropolitalnymi. Zdecydowana pracochłonność inwestycji charakterystyczna jest dla najmniejszych, a zarazem najbardziej peryferyjnych, spośród wyróżnionych obszarów metropolitalnych – Lublina, Szczecina i Białegostoku, ponadprzeciętna także dla Trójmiasta, Bydgoszczy i Łodzi. W przypadku tej ostatniej cechy wyróżniającą stanowią nowe kapitałochłonne zakłady lokalizowane w mieście centralnym. Wyjątkowy charakter mają inwestycje w obszarze metropolitalnym Wrocławia, gdzie kapitałochłonne



Tab. 59. Kapitałochłonność i pracochłonność inwestycji zagranicznych według 11 największych miast i obszarów metropolitalnych

Tab. 59. Capital-intensive and labour-intensive foreign investment in the 11 largest Polish cities and their metropolitan areas

Miasto	Istniejące zakłady		Nowe zakłady	
	Miasto (konurbacja GOP i Trójmiasta)	Strefa metropolitalna do 30 km	Miasto (konurbacja GOP i Trójmiasta)	Strefa metropolitalna do 30 km
Warszawa	kapitałochłonne	kapitałochłonne	kapitałochłonne	kapitałochłonne
Katowice	kapitałochłonne	kapitałochłonne	kapitałochłonne	kapitałochłonne
Kraków	kapitałochłonne	umiarkowanie kapitałochłonne	pracochłonne	umiarkowanie kapitałochłonne
Poznań	kapitałochłonne	pracochłonne	pracochłonne	pracochłonne
Wrocław	pracochłonne	kapitałochłonne	pracochłonne	kapitałochłonne
Łódź	pracochłonne	pracochłonne	kapitałochłonne	pracochłonne
Bydgoszcz	pracochłonne	pracochłonne	pracochłonne	pracochłonne
Gdańsk	pracochłonne	pracochłonne	pracochłonne	pracochłonne
Lublin	pracochłonne	pracochłonne	pracochłonne	pracochłonne
Szczecin	pracochłonne	pracochłonne	pracochłonne	pracochłonne
Białystok	pracochłonne	pracochłonne	pracochłonne	pracochłonne

przedsięwzięcia zlokalizowane są wokół wielkiego miasta, pracochłonne natomiast w samym mieście. W Poznaniu kapitałochłonne inwestycje w fabryki istniejące w tym mieście kontrastują z pracochłonnymi w jego otoczeniu i pracochłonnymi inwestycjami *greenfield* w całym obszarze metropolitalnym. Na tym tle kapitałochłonne inwestycje zarówno w nowe, jak i w istniejące zakłady wyróżniają obszar metropolitalny Warszawy i konurbację katowicką, oraz częściowo Krakowa (przy bardziej pracochłonnych w nowe fabryki w tym mieście) – tab. 59.

## Położenie względem autostrad

Wyższa pracochłonność inwestycji w terenach peryferyjnych znajduje także odzwierciedlenie w rozkładzie wartości inwestycji *greenfield* na 1 zatrudnionego według odległości od autostrad. Zakłady o wysokiej kapitałochłonności zlokalizowane są do 30 km od zjazdów z autostrad, dwukrotnie niższą wartość wskaźnika obserwujemy w odległości przekraczającej 30 km. Kapitałochłonność cechuje przy tym wyłącznie fabryki położone w pobliżu autostrad wschód-zachód A2 i A4, najwyższa w rejonie ich skrzyżowań z A1 w GOP i koło Łodzi. Wzdłuż obu autostrad północ-południe znajdujemy głównie inwestycje pracochłonne.

Można zauważyć, że nowe zakłady lokalizowane do 50 km od drogowych przejść granicznych mają cechy właściwe inwestycjom w obszarach peryferyjnych, czyli odznaczają się dużą pracochłonnością. Średnia wartość inwestycji *greenfield* na 1 pracownika w tej strefie, w tym przy granicy z Niemcami, jest trzykrotnie niższa niż poza nią.

Pełniejsze wyjaśnienie przestrzennego układu inwestycji pracochłonnych i kapitałochłonnych wymaga przyjrzenia się rozmieszczeniu kapitału zagranicznego zaangażowanego w poszczególnych działach produkcji.

---

---

## Rozmieszczenie inwestycji a branże

### OGÓLNE ZRÓŻNICOWANIE PRZESTRZENNE WEDŁUG DZIAŁÓW EKD

#### Regionalne zróżnicowanie inwestycji ogółem

Obserwowany duży napływ kapitału zagranicznego do województwa mazowieckiego dotyczy przede wszystkim przemysłu spożywczego i samochodowego. Branże te przyciągnęły również największy kapitał w województwie śląskim, przy czym ponad połowa przypada tu na sam przemysł samochodowy. W obu województwach mają także miejsce znaczne inwestycje w przemyśle chemicznym. Mazowieckie odgrywa ponadto wyjątkową rolę w zakresie inwestycji w produkcję sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego oraz działalność wydawniczą i poligraficzną (odpowiednio 63% i 43% inwestycji krajowych). Wielkopolskę, stanowiącą trzecie największe skupienie kapitału zagranicznego w Polsce, charakteryzują – obok dużych inwestycji w przetwórstwo spożywcze – najwyższe w kraju nakłady na przemysł chemiczny i wytwarzanie aparatury elektrycznej (odpowiednio 28% i 33%) oraz wysokie w przemyśle tytoniowym (tab. 60).

Południowo-zachodnią Polskę (śląskie, opolskie i dolnośląskie) wyróżniają znaczne inwestycje w produkcję wyrobów z surowców niemetalicznych (tj. materiałów budowlanych i szkła – 37%), a Dolny Śląsk także w wydobywanie kamienia i kruszywa (46%) oraz produkcję maszyn i urządzeń (w tym elektrycznych). Województwa lubuskie i zachodniopomorskie skupiają aż 47% inwestycji w wytwarzanie wyrobów z drewna, a na siedem województw zachodnich i północnych (od dolnośląskiego po warmińsko-mazurskie) przypada 73% kapitału zaangażowanego w produkcję mebli. Podobny jest udział Pomorza wraz z północną częścią

Tab. 60. Inwestycje zagraniczne według działu EKD i województw (%)

Tab. 60. Foreign investment by NACE industry and voivodship (%)

EKD	Przemysł	Mazow.	Śląskie	Wielkop.	Małopol.	Dolnośl.	Kuj.-pom.	Pomorskie
14	kamień i kruszywo	4,0	0,3	0,0	0,3	45,9	2,6	3,7
15	spożywczy	25,2	12,4	13,5	5,2	5,3	7,2	6,4
16	tytoniowy	17,4	0,0	22,1	34,9	0,0	1,9	0,0
17	włókienniczy	58,4	2,4	3,4	0,0	3,2	0,1	1,0
18	odzieżowy	18,2	8,0	16,2	3,1	6,6	7,3	1,8
20	drzewny	2,5	0,9	2,2	0,0	0,6	2,2	2,7
21	papierniczy	17,5	1,2	7,1	1,5	0,7	17,6	37,6
22	wydaw. i poligraf.	43,1	5,4	5,6	17,1	5,7	2,2	6,0
24	chemiczny	15,0	14,1	27,9	13,0	5,6	6,7	0,1
25	p. z gumy i tw. szt.	10,0	5,2	13,2	1,0	9,2	1,9	3,7
26	p. z sur. niemetal.	6,5	13,6	6,4	4,5	9,2	4,5	1,2
27	metale	39,7	32,8	0,0	15,6	3,2	0,7	0,0
28	p. metalowe	12,4	14,9	6,5	24,5	4,2	7,6	3,1
29	maszynowy	17,8	7,0	11,9	0,9	13,0	1,1	2,1
31	p. elektryczne	5,0	18,8	33,2	2,9	17,0	0,2	3,0
32	elektroniczny	62,6	0,2	10,2	0,1	0,3	18,5	6,1
34	samochodowy	22,8	57,0	3,3	1,0	3,9	0,0	0,9
35	inne śr. transp.	2,0	20,3	21,3	0,0	29,0	0,8	2,7
36	meblarski	7,9	8,2	14,6	1,7	8,7	13,1	9,0
	<b>Ogółem</b>	<b>20,7</b>	<b>17,3</b>	<b>11,9</b>	<b>6,8</b>	<b>5,9</b>	<b>5,4</b>	<b>5,2</b>

Uwaga: uwzględniono działy EKD, w które zainwestowano co najmniej 50 mln USD w minimum 10 zakładach

Note: figures include industries where investment exceeds 50 million USD in at least 10 plants

mazowieckiego (Ostrołęka) w przemyśle papierniczym. Województwo warmińsko-mazurskie odznacza się ponadto znaczącymi inwestycjami w produkcję wyrobów z gumy (Olsztyn) oraz maszyn (Elbląg).

Na wschodzie kraju (podlaskie i lubelskie) bezwzględnie największe inwestycje zagraniczne obserwujemy w przemyśle tytoniowym, spożywym, samochodowym oraz wyrobów z surowców niemetalicznych, w żadnej jednak branży – poza pierwszą z wymienionych – udział tej części kraju nie sięga jednak 5% inwestycji krajowych. Polskę południowo-wschodnią charakteryzuje znacząca obecność kapitału zagranicznego w przemyśle chemicznym, tytoniowym oraz energetyce, a częściowo także w wytwarzaniu wyrobów z gumy i drewna (podkarpackie) oraz w poligrafii i wydawnictwach (małopolskie). W Polsce centralnej zwraca uwagę wyjątkowa pozycja województwa łódzkiego w nakładach w przemyśle włókienniczym i odzieżowym (około 1/4 inwestycji krajowych). W świętokrzyskim aż 2/3 kapitału zagranicznego skupia jedna branża – wyrobów z surowców niemetalicznych.

EKD	Podkarp.	War.-maz.	Łódzkie	Świętok.	Opolskie	Lubuskie	Zachod.	Lubelskie	Podlaskie	Ogółem
14	7,5	4,3	11,5	6,4	10,8	2,7	0,0	0,0	0,0	100,0
15	4,4	6,0	3,8	1,1	2,9	1,0	2,4	1,8	1,5	100,0
16	5,4	0,0	0,0	1,3	0,0	0,0	0,0	0,0	16,9	100,0
17	0,0	0,8	26,9	0,0	0,0	2,7	0,2	0,0	1,0	100,0
18	0,4	3,7	22,9	1,1	3,0	2,6	2,2	1,1	1,7	100,0
20	38,0	0,6	0,7	0,1	0,0	18,2	28,6	0,8	1,9	100,0
21	0,2	0,3	1,7	2,3	0,3	9,2	1,9	0,8	0,0	100,0
22	0,4	0,4	9,4	0,0	0,5	0,0	1,8	0,9	1,3	100,0
24	7,8	0,0	1,4	2,9	1,3	3,1	0,4	0,3	0,6	100,0
25	18,6	27,2	5,3	0,0	0,4	0,9	0,8	0,2	2,6	100,0
26	4,8	0,5	2,9	23,4	14,4	3,3	1,0	3,4	0,4	100,0
27	0,4	3,3	0,0	0,0	4,2	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
28	0,4	1,4	17,0	1,5	0,8	0,3	4,8	0,3	0,2	100,0
29	0,1	19,9	8,1	10,3	3,3	0,6	0,1	3,1	0,8	100,0
31	0,6	4,2	8,5	0,0	0,0	2,6	3,7	0,0	0,3	100,0
32	0,0	0,0	1,3	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	100,0
34	2,1	0,7	0,6	1,3	2,0	0,9	0,3	3,2	0,0	100,0
35	14,9	0,0	1,4	0,0	0,0	0,9	6,6	0,0	0,0	100,0
36	4,1	14,4	5,0	0,0	0,1	3,7	6,7	0,4	2,3	100,0
	<b>4,8</b>	<b>4,0</b>	<b>3,9</b>	<b>3,9</b>	<b>3,0</b>	<b>2,2</b>	<b>1,9</b>	<b>1,6</b>	<b>1,5</b>	<b>100,0</b>

Można zauważyć generalne podobieństwo w regionalnym rozmieszczeniu inwestycji kilku podstawowych branż – spożywczej, chemicznej oraz łącznie ujętej produkcji aparatury elektrycznej, sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego, instrumentów i komputerów (działy EKD 30-33). Podobieństwo to znajduje potwierdzenie w istotnych statystycznie współczynnikach korelacji inwestycji w ww. branżach według województw. Korelacje te są wyższe dla wartości inwestycji na 1 km<sup>2</sup>, gdzie mieszczą się w przedziale 0,740-0,835 (istotne na poziomie  $\alpha = 0,01$  lub 0,001), nieco niższe w przeliczeniu na 1 mieszkańca (tab. 61 i 62). Wspólną cechą ww. branż jest koncentracja kapitału zagranicznego w wysoko rozwiniętych regionach: mazowieckim, wielkopolskim, śląskim i dolnośląskim. Cechę tę obserwujemy także w pewnym stopniu w wydawnictwach i poligrafii oraz w przemysłach wyrobów metalowych i samochodowym, rozmieszczenie których posiada jednak również swoją specyfikę. Inwestycje na 1 km<sup>2</sup> w każdym z tych przemysłów wykazują korelacje przekraczające 0,500 (istotne na poziomie  $\alpha = 0,05$ ) z branżami wymienionymi wcześniej. W świetle wskaźników *per capita* widoczna jest pewna zbieżność rozmieszczenia produkcji wyrobów z gumy i tworzyw, maszyn oraz mebli, które łączą wysokie nakłady w ww. województwach poza śląskim oraz w warmińsko-mazurskim i łódzkim. Największą odrębność wykazuje regionalne zróżnicowanie inwestycji w produkcję z surowców niemetalicznych



Tab. 61. Współczynniki korelacji między wskaźnikami wartości inwestycji w wybranych branżach na 1 km<sup>2</sup> według województw  
 Tab. 61. Correlation coefficients for indicators of foreign investment in selected industries per square kilometer by voivodship

Dział EKD	Przemysł	15	30-33	24	22	34	28	18	36	29	26	25
15	spożywczy	1,000	0,835	0,794	0,556	0,794	0,518	0,427	0,517	0,267	0,145	0,236
30-33	p. elektrycz. i elektron.	0,835	1,000	0,740	0,594	0,510	0,343	0,542	0,559	0,273	-0,089	0,123
24	chemiczny	0,794	0,740	1,000	0,551	0,611	0,596	0,307	0,276	0,134	0,167	0,141
22	wydaw. i poligraf	0,556	0,594	0,551	1,000	0,203	0,657	0,408	-0,015	0,065	-0,159	-0,096
34	samochodowy	0,794	0,510	0,611	0,203	1,000	0,469	0,299	0,373	0,263	0,319	0,165
28	p. metalowe	0,518	0,343	0,596	0,657	0,469	1,000	0,507	0,119	0,022	0,109	-0,123
18	odzieżowy	0,427	0,542	0,307	0,408	0,299	0,507	1,000	0,279	0,294	0,005	0,024
36	meblarski	0,517	0,559	0,276	-0,015	0,373	0,119	0,279	1,000	0,140	-0,298	0,439
29	maszynowy	0,267	0,273	0,134	0,065	0,263	0,022	0,294	0,140	1,000	0,508	0,321
26	p. z sur. niemetal.	0,145	-0,089	0,167	-0,159	0,319	0,109	0,005	-0,298	0,508	1,000	-0,227
25	p. z gumy i tw. szt.	0,236	0,123	0,141	-0,096	0,165	-0,123	0,024	0,439	0,321	-0,227	1,000

0,794 - korelacja istotna na poziomie  $\alpha = 0,01$  0,618 - korelacja istotna na poziomie  $\alpha = 0,05$

Tab. 62. Współczynniki korelacji między wskaźnikami wartości inwestycji w wybranych branżach na 1 mieszkańca według województw

Tab. 62. Correlation coefficients for indicators of foreign investment in selected industries per inhabitant by voivodship

Dział EKD	Przemysł	30-33	15	24	22	28	18	25	29	36	34	26
30-33	p. elektrycz. i elektron.	1,000	0,745	0,691	0,568	0,145	0,478	0,003	0,048	0,316	0,168	-0,319
15	spożywczy	0,745	1,000	0,459	0,455	0,043	0,275	0,417	0,329	0,497	0,225	-0,228
24	chemiczny	0,691	0,459	1,000	0,338	0,143	0,192	0,085	-0,130	-0,060	0,203	-0,011
22	wydaw. i poligraf	0,568	0,455	0,338	1,000	0,503	0,319	-0,184	-0,107	-0,183	0,145	-0,311
28	p. metalowe	0,145	0,043	0,143	0,503	1,000	0,460	-0,279	-0,177	-0,156	0,038	-0,107
18	odzieżowy	0,478	0,275	0,192	0,319	0,460	1,000	0,011	0,152	0,168	-0,068	-0,132
25	p. z gumy i tw. szt.	0,003	0,417	0,085	-0,184	-0,279	0,011	1,000	0,702	0,692	-0,115	-0,269
29	maszynowy	0,048	0,329	-0,130	-0,107	-0,177	0,152	0,702	1,000	0,491	-0,053	0,269
36	meblarski	0,316	0,497	-0,060	-0,183	-0,156	0,168	0,692	0,491	1,000	0,223	-0,440
34	samochodowy	0,168	0,225	0,203	0,145	0,038	-0,068	-0,115	-0,053	0,223	1,000	0,033
26	p. z sur. niemetal.	-0,319	-0,228	-0,011	-0,311	-0,107	-0,132	-0,269	0,269	-0,440	0,033	1,000

0,745 - korelacja istotna na poziomie  $\alpha = 0,01$  0,568 - korelacja istotna na poziomie  $\alpha = 0,05$

Istotne korelacje między wartością inwestycji na 1 km<sup>2</sup> dla branży spożywczej, chemicznej, wydawnictw i poligrafii oraz produkcji wyrobów elektrycznych i elektronicznych (EKD 30-33) występują nie tylko na poziomie województw, ale i powiatów. Przy dużej liczbie tych ostatnich korelacje, jakkolwiek statystycznie istotne na poziomie  $\alpha = 0,001$ , są jednak słabsze: od 0,236 do 0,449. Zależności o podobnej sile występują między przemysłem spożywczym a maszynowym, samochodowym, odzieżowym i meblarskim. Brak jest istotnych korelacji dla inwestycji na 1 mieszkańca według powiatów.

## Regionalne różnicowanie inwestycji *greenfield*

Wyjątkowa przestrzenna koncentracja nowych fabryk w regionie stołecznym wiąże się w nieproporcjonalnym stopniu z inwestycjami w przemyśle spożywczym, a w dalszej kolejności także chemicznym, wydawnictwach i poligrafii oraz produkcji sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego. Województwo śląskie zawdzięcza swoją pozycję napływowi kapitału do przemysłu samochodowego oraz produkcji wyrobów z surowców niemetalicznych, wielkopolskie inwestycjom w wytwarzanie artykułów spożywczych, aparatury elektrycznej, wyrobów tytoniowych i z papieru (tab. 63).

Dla województwa dolnośląskiego charakterystyczne są znaczne inwestycje w przemyśle spożywczym i samochodowym, dla pomorskiego przede wszystkim w spożywczym. Ta ostatnia branża jest także miejscem największych inwestycji w kujawsko-pomorskim i łódzkim, które oprócz tego wyróżniają nowe zakłady produkujące wyroby z surowców niemetalicznych i meble (kujawsko-pomorskie) oraz odzież i maszyny (łódzkie). Województwo małopolskie przyciągnęło szczególnie duży kapitał w zakresie poligrafii, podkarpackie w produkcji wyrobów z drewna, natomiast świętokrzyskie w przemyśle chemicznym.

Ogólnie rzecz biorąc lokalizacja nowych fabryk nie wykazuje w większości branż wyraźnej zbieżności z rozmieszczeniem inwestycji w istniejące zakłady – ilustruje to brak istotnych korelacji między wartościami obu rodzajów inwestycji w poszczególnych przemysłach. Zbieżność taką zaobserwować można w odniesieniu do ujętych łącznie inwestycji w produkcję wyrobów metalowych, maszyn i urządzeń (z elektrycznymi i elektronicznymi) oraz środków transportu (działy EKD 28-35), a częściowo także w produkcję wyrobów chemicznych, z gumy i tworzyw sztucznych (EKD 24-25). Stosunkowo wysoka (0,622) jest korelacja inwestycji *greenfield* i ogółem na 1 mieszkańca w przemyśle spożywczym według powiatów, co wskazuje, że nowe zakłady tej branży nie zmieniają istniejącego układu przestrzennego.

Brak jest podobieństwa w rozmieszczeniu inwestycji *greenfield* większej liczby branż obserwowanego w zakresie inwestycji ogółem. Najsilniejsze ma miejsce między lokalizacją nowych fabryk spożywczych oraz chemicznych, wyrobów z gumy i tworzyw – korelacja 0,766 (istotna na poziomie  $\alpha = 0,001$ ) dla nakładów na 1 mieszkańca według województw. Branże te wykazują wspólną tendencję do

Tab. 63. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według działu EKD i województw (%)

Tab. 63. Greenfield foreign investment by NACE industry and voivodship (%)

EKD	Przemysł	Mazow.	Śląskie	Wielkop.	Dolnośl.	Łódzkie	Małopol.	Podkarp.	Kuj.-pom.
15	spożywczy	38,4	0,8	8,6	11,5	8,1	5,3	0,3	6,0
18	odzieżowy	29,7	7,8	2,9	1,2	30,1	5,0	0,0	9,6
20	drzewny	0,0	0,6	1,7	0,0	0,8	0,0	89,0	0,0
21	papierniczy	25,2	3,1	33,6	5,3	7,3	0,0	1,3	1,0
22	wydaw. i poligraf.	57,7	0,0	2,8	7,3	0,0	26,6	0,0	3,9
24	chemiczny	36,6	14,9	6,4	8,6	1,0	8,9	4,2	4,8
25	p. z gumy i tw. szt.	25,6	15,5	12,6	14,8	10,1	3,7	1,7	0,7
26	p. z sur. niemetal.	13,6	45,5	3,0	4,1	2,5	2,8	0,2	9,6
28	p. metalowe	16,0	0,0	5,3	8,5	31,1	29,2	1,1	3,7
29	maszynowy	41,0	1,6	9,7	4,5	31,1	1,9	0,2	1,9
31	p. elektryczne	7,0	3,1	56,0	1,4	0,0	4,9	4,2	0,0
32	elektroniczny	88,3	1,3	7,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
34	samochodowy	12,9	66,2	3,5	12,1	2,5	0,1	1,9	0,0
36	meblarski	3,2	14,8	16,2	13,8	4,4	3,3	2,5	12,8
	<b>Ogółem</b>	<b>32,3</b>	<b>15,5</b>	<b>9,4</b>	<b>8,4</b>	<b>6,8</b>	<b>5,8</b>	<b>4,3</b>	<b>4,0</b>

Uwaga: uwzględniono działy EKD, w które zainwestowano co najmniej 50 mln USD w minimum 10 zakładach

Note: figures include industries where investment exceeds 50 million USD in at least 10 plants

skupiania w mazowieckim, dolnośląskim, wielkopolskim i częściowo małopolskim. Cechą łączącą rozmieszczenie inwestycji *greenfield* w działach EKD 24-25 oraz produkcji wyrobów z surowców niemetalicznych (EKD 26), jak i wyrobów metalowych, maszyn i środków transportu (EKD 28-35) jest bardzo silna koncentracja w mazowieckim i śląskim – korelacje od 0,534 do 0,570. Korelacje inwestycji *greenfield* różnych branż według powiatów są niskie.

## Wielkość miejscowości

Największe polskie miasta (ponad pół miliona mieszkańców) skupiają 70% i więcej zagranicznych inwestycji w działalność wydawniczą i poligrafię oraz w produkcję włókienniczą. Są także miejscem największych inwestycji w przemyśle chemicznym, tytoniowym, energetyce i produkcji metali, instrumentów medycznych i precyzyjnych. Wśród branż, które przyciągnęły duży kapitał, udział wielkich miast jest najniższy w produkcji wyrobów z surowców niemetalicznych oraz papieru i wyrobów z papieru (tab. 64).

Pozostałe miasta kilkuset tysięcy wyróżniają bardzo duże inwestycje w przemyśle samochodowym, a ponadto znaczące w produkcję maszyn, innych środków transportu oraz wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych. Cechą miast średniej wiel-



EKD	Pomorskie	Lubuskie	Zachod.	Świętok.	Lubelskie	Opolskie	War.-maz.	Podlaskie	Ogółem
15	8,3	2,3	1,6	2,7	2,9	2,3	0,0	0,8	100,0
18	1,1	0,0	0,2	0,5	1,3	1,5	6,3	2,6	100,0
20	4,2	0,3	3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
21	1,1	0,0	13,8	0,0	5,8	0,0	2,5	0,0	100,0
22	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	1,1	0,0	100,0
24	0,5	4,4	0,0	8,3	0,0	1,3	0,0	0,0	100,0
25	5,5	4,2	2,1	0,0	0,0	1,7	0,6	1,1	100,0
26	4,6	1,4	2,6	1,2	1,8	5,5	0,1	1,6	100,0
28	0,0	0,0	0,0	3,2	0,0	0,1	1,4	0,3	100,0
29	0,5	0,0	0,0	0,0	7,5	0,0	0,0	0,0	100,0
31	5,3	17,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
32	0,0	0,0	2,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
34	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	100,0
36	5,9	1,5	9,3	0,0	0,0	0,3	10,6	1,4	100,0
	<b>4,0</b>	<b>1,9</b>	<b>1,8</b>	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>	<b>0,7</b>	<b>0,5</b>	<b>100,0</b>

kości (25-100 tys. mieszkańców) są przede wszystkim największe w kraju inwestycje w produkcję papierniczą i drzewną, a także aparatury elektrycznej oraz sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego. Dla małych miast charakterystyczne jest skupienie 40% zagranicznego kapitału, jaki napłynął do przemysłu meblarskiego. Przypada na nie też około 1/4 inwestycji w przemyśle spożywczym, odzieżowym, wyrobów z metali oraz z surowców niemetalicznych.

Rola miejscowości wiejskich jest dominująca w zakresie wydobycia kamienia i kruszywa (80% inwestycji krajowych), znacząca także w produkcji wyrobów z surowców niemetalicznych (30%), mebli (21%) oraz artykułów spożywczych i napojów (19%). Bezwzględnie największe nakłady cechują w tej grupie miejsca lokalizacji cementowni i fabryk spożywczych.

W przypadku inwestycji *greenfield* wielkie miasta wykazują wybitną koncentrację działalności wydawniczej i poligrafii, przemysłu włókienniczego i maszynowego, bardzo niewielką natomiast produkcji mebli, aparatury elektrycznej, sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego, samochodów oraz wyrobów z surowców niemetalicznych (tab. 65). W dwóch ostatnich branżach nowe inwestycje lokalizowane są przede wszystkim w miastach od 100 do 500 tysięcy mieszkańców. Dla średnich miast charakterystyczne jest skupienie nowych zakładów produkcji aparatury elektrycznej, sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego, a także wyrobów z drewna, metalu i tytoniu.

Miasta małe odznaczają się stosunkowo znacznym kapitałem zainwestowanym w wytwarzanie wyrobów metalowych, a także artykułów spożywczych i

Tab. 64. Inwestycje zagraniczne według działu EKD i wielkości miejscowości (%)

Tab. 64. Foreign investment by NACE industry and settlement size (%)

EKD	Przemysł	miasta (w tys. mieszkańców)				wsie	Ogółem
		> 500	100 - 500	25 - 100	< 25		
14	kamień i kruszywo	0,0	0,0	6,3	14,3	79,5	100,0
15	spożywczy	16,5	20,9	16,7	26,7	19,2	100,0
16	tytoniowy	41,8	13,5	22,8	14,6	7,4	100,0
17	włókienniczy	78,6	5,2	5,5	8,4	2,4	100,0
18	odzieżowy	22,6	30,2	18,1	23,8	5,3	100,0
20	drzewny	0,6	1,2	75,2	14,3	8,8	100,0
21	papierniczy	3,3	3,9	69,6	14,8	8,4	100,0
22	wydaw. i poligraf.	70,2	17,8	6,3	0,1	5,6	100,0
24	chemiczny	46,1	23,3	18,1	7,9	4,6	100,0
25	p. z gumy i tw. szt.	12,7	35,5	31,3	8,7	11,9	100,0
26	p. z sur. niemetal.	6,2	16,6	21,6	25,4	30,2	100,0
27	metale	40,6	19,1	11,8	23,8	4,8	100,0
28	p. metalowe	18,7	22,7	23,0	27,0	8,6	100,0
29	maszynowy	20,8	49,3	16,4	8,6	4,9	100,0
31	p. elektryczne	17,2	9,8	59,8	10,3	3,0	100,0
32	elektroniczny	27,4	20,1	50,2	1,7	0,6	100,0
34	samochodowy	21,2	62,7	7,0	6,1	2,9	100,0
35	inne śr. transportu	22,5	50,7	21,5	5,3	0,0	100,0
36	meblarski	5,8	14,7	18,2	39,9	21,4	100,0
	<b>Ogółem</b>	<b>22,5</b>	<b>25,8</b>	<b>23,4</b>	<b>16,3</b>	<b>12,0</b>	<b>100,0</b>

Uwaga: uwzględniono działy EKD, w które zainwestowano co najmniej 50 mln USD w minimum 10 zakładach

Note: figures include industries where investment exceeds 50 million USD in at least 10 plants

napojów, odzieży oraz mebli. Miejscowości wiejskie reprezentują ponad połowę inwestycji *greenfield* w przemyśle tytoniowym oraz znaczącą część w produkcji wyrobów z papieru, gumy i tworzyw sztucznych, artykułów spożywczych i napojów (42-45%), a także mebli (31%). Małymi miastami i miejscowościami wiejskimi o największej wartości inwestycji są ośrodki lokalizacji dużych wytwórni napojów lub artykułów spożywczych. Branżami o nikłym udziale inwestycji zlokalizowanych na wsi są produkcja aparatury elektrycznej, sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego oraz samochodów, odzieży i wyrobów z surowców niemetalicznych.

## Położenie w stosunku do głównych ośrodków regionalnych

Można wyróżnić branże o różnym stopniu „metropolizacji” kapitału zagranicznego. W strefie do 60 km od 11 największych miast Polski (w tym konurbacji katowickiej i gdańskiej) i do 100 km od Warszawy ma miejsce co najmniej 90% inwestycji w działalność wydawniczą i poligrafię, produkcję włókienniczą, samochodową, sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego oraz instrumentów (tab. 66). Niewiele mniejsza jest koncentracja w przemyśle chemicznym i hutnictwie



Tab. 65. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według działu EKD i wielkości miejscowości (%)

Tab. 65. Greenfield foreign investment by NACE industry and settlement size (%)

EKD	Przemysł	miasta (w tys. mieszkańców)				wsie	Ogółem
		> 500	100 - 500	25 - 100	< 25		
15	spożywczy	14,0	10,3	10,1	23,7	41,9	100,0
18	odzieżowy	33,5	31,5	5,1	22,6	7,3	100,0
20	drzewny	0,2	0,6	88,7	2,0	8,4	100,0
21	papierniczy	10,6	5,3	22,8	16,4	44,9	100,0
22	wydaw. i poligraf.	69,5	4,5	12,5	0,0	13,5	100,0
24	chemiczny	27,0	23,8	28,6	8,0	12,7	100,0
25	p. z gumy i tw. szt.	11,4	10,9	26,6	6,4	44,7	100,0
26	p. z sur. niemetal.	7,5	67,9	6,3	12,1	6,2	100,0
28	p. metalowe	5,5	3,2	41,8	37,2	12,2	100,0
29	maszynowy	40,8	7,6	34,0	7,2	10,4	100,0
31	p. elektryczne	2,8	22,9	58,6	13,4	2,3	100,0
32	elektroniczny	1,3	8,5	86,7	0,0	3,5	100,0
34	samochodowy	4,7	67,7	8,9	10,7	7,9	100,0
36	meblarski	5,9	22,7	19,6	20,5	31,2	100,0
	<b>Ogółem</b>	<b>18,5</b>	<b>22,5</b>	<b>19,8</b>	<b>15,3</b>	<b>23,9</b>	<b>100,0</b>

Uwaga: uwzględniono działy EKD, w które zainwestowano co najmniej 50 mln USD w minimum 10 zakładach

Note: figures include industries where investment exceeds 50 million USD in at least 10 plants

metali (80%). We wszystkich tych branżach – poza samochodową i chemiczną – zdecydowanie największy kapitał znajdujemy przy tym w obszarze metropolitalnym Warszawy. W przypadku przemysłu samochodowego i elektronicznego inwestycje w otoczeniu największych miast/konurbacji dorównują lub przewyższają skalę inwestycji w samych tych miastach/konurbacjach.

Mniej metropolitalny charakter ma produkcja aparatury elektrycznej, w której 42% kapitału przypada na obszary pozametropolitalne. Udział tych ostatnich jest najwyższy w przemyśle drzewnym (86%), przekracza także 1/2 inwestycji w produkcję papieru, mebli, wyrobów z surowców niemetalicznych, gumy i tworzyw oraz wydobycie kamienia i kruszywa.

Branże skupione w obszarach metropolitalnych wykazują tę samą tendencję w zakresie inwestycji w nowe zakłady, pewien wyjątek stanowi produkcja sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego (tab. 67). Nieco zaskakujący wydawać się może natomiast zdecydowanie metropolitalny charakter inwestycji *greenfield* w przemyśle spożywczym, odzieżowym, wyrobów z surowców niemetalicznych (85-87%) i papierniczym (80%). W dwóch ostatnich branżach kontrastuje to z pozametropolitalnymi inwestycjami w istniejące fabryki.

Pozametropolitalna lokalizacja inwestycji *greenfield* jest generalnie dużo rzadsza niż inwestycji w zakłady istniejące. Dominuje ona wyraźnie jedynie w prze-

Tab. 66. Inwestycje zagraniczne według działu EKD i położenia w stosunku do głównych ośrodków regionalnych (%)

Tab. 66. Foreign investment by NACE industry and distance from major regional centres (%)

EKD	Przemysł	11 ośrodków regionalnych (z GOP i Trójmiastem)	do 30 km od granic miasta lub do 60 km od Warszawy	31-60 km od granic miasta lub 61-100 km od Warszawy	ponad 60 km od granic miasta i ponad 100 km od Warszawy	Ogółem
14	kamień i kruszywo	0,0	4,8	26,7	68,5	100,0
15	spożywczy	23,6	26,7	21,5	28,3	100,0
16	tytoniowy	41,8	13,2	19,4	25,5	100,0
17	włókienniczy	80,8	2,3	9,0	8,0	100,0
18	odzieżowy	26,3	17,2	26,5	30,0	100,0
20	drzewny	1,4	8,3	4,8	85,5	100,0
21	papierniczy	4,0	12,8	19,5	63,7	100,0
22	wydaw. i poligraf.	85,9	5,5	4,7	3,9	100,0
24	chemiczny	56,8	15,3	8,4	19,6	100,0
25	p. z gumy i tw. szt.	18,7	20,7	4,1	56,5	100,0
26	p. z sur. niemetal.	19,2	12,5	9,8	58,5	100,0
27	metale	45,4	16,8	24,9	12,9	100,0
28	p. metalowe	33,3	19,3	21,4	26,0	100,0
29	maszynowy	30,3	11,9	31,5	26,3	100,0
31	p. elektryczne	22,1	9,6	26,4	41,9	100,0
32	elektroniczny	46,4	41,0	1,8	10,8	100,0
34	samochodowy	38,9	30,0	22,4	8,7	100,0
35	inne śr. transportu	51,1	0,4	11,4	37,2	100,0
36	meblarski	15,6	20,9	12,1	51,5	100,0
	<b>Ogółem</b>	<b>32,1</b>	<b>20,0</b>	<b>16,7</b>	<b>31,2</b>	<b>100,0</b>

Uwaga: uwzględniono działy EKD, w które zainwestowano co najmniej 50 mln USD w minimum 10 zakładach

Note: figures include industries where investment exceeds 50 million USD in at least 10 plants

myśle drzewnym (90%), stosunkowo częsta jest także w produkcji mebli (50%), wyrobów metalowych (45%), aparatury elektrycznej (37%), sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego (30%) oraz wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (29%).

## Położenie wobec autostrad oraz przejść granicznych

W bezpośrednim sąsiedztwie czterech głównych autostrad (do 15 km od zjazdów) koncentrują się przede wszystkim inwestycje w branżach wykazujących silną metropolizację, tj. w działalności wydawniczej i poligrafii, produkcji sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego, instrumentów, włókienniczej, chemicznej, samochodowej, a ponadto wyrobów metalowych. W czterech pierwszych ponad 1/2 zainwestowanego w Polsce kapitału zagranicznego przypada na 50-kilometrowy korytarz wzdłuż autostrady A2 Warszawa–Poznań–Berlin, w przemyśle chemicz-

Tab. 67. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według działu EKD i położenia w stosunku do głównych ośrodków regionalnych (%)

Tab. 67. Greenfield foreign investment by NACE industry and distance from major regional centres (%)

EKD	Przemysł	11 ośrodków regionalnych (z GOP i Trójmiastem)	do 30 km od granic miasta lub do 60 km od Warszawy	31-60 km od granic miasta lub 61-100 km od Warszawy	ponad 60 km od granic miasta i ponad 100 km od Warszawy	Ogółem
15	spożywczy	21,9	51,1	14,2	12,8	100,0
18	odzieżowy	38,2	18,3	28,6	14,9	100,0
20	drzewny	0,2	6,7	2,8	90,3	100,0
21	papierniczy	12,7	57,5	9,9	19,9	100,0
22	wydaw. i poligraf.	74,0	13,5	11,4	1,1	100,0
24	chemiczny	36,6	27,5	13,6	22,3	100,0
25	p. z gumy i tw. szt.	23,5	40,8	6,9	28,7	100,0
26	p. z sur. niemetal.	58,5	13,0	13,8	14,7	100,0
28	p. metalowe	5,5	21,1	28,2	45,1	100,0
29	maszynowy	43,9	46,2	4,5	5,4	100,0
31	p. elektryczne	7,0	5,8	49,8	37,4	100,0
32	elektroniczny	2,5	67,7	0,0	29,8	100,0
34	samochodowy	60,1	23,9	11,4	4,7	100,0
36	meblarski	26,9	19,9	3,0	50,2	100,0
	<b>Ogółem</b>	<b>34,8</b>	<b>34,9</b>	<b>12,7</b>	<b>17,6</b>	<b>100,0</b>

Uwaga: uwzględniono działy EKD, w które zainwestowano co najmniej 50 mln USD w minimum 10 zakładach

Note: figures include industries where investment exceeds 50 million USD in at least 10 plants

nym ma tu miejsce 42% inwestycji. Analogiczny korytarz drugiej równoleżnikowej autostrady A4 w południowej Polsce skupia 62% inwestycji zrealizowanych w przemyśle samochodowym, ponad połowę w produkcji pozostałego sprzętu transportowego, wyrobów z drewna i energetyce, a także 40-44% w wytwarzaniu wyrobów z surowców niemetalicznych, metali i wyrobów metalowych, tytoniowych oraz wydobywaniu kamienia i kruszywa. W pobliżu głównej autostrady północ-południe A1 z Gdańska przez okolice Łodzi w kierunku GOP znajdujemy ponad 1/2 inwestycji w przemyśle papierniczym i ponad 1/4 w produkcję odzieży, wyrobów metalowych oraz sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego. Udział korytarza autostrady A2 Szczecin-Lubawka jedynie w wydobywaniu kamienia i kruszywa przekracza 10%.

Inwestycje poza 50-kilometrową strefą ww. autostrad w żadnej branży nie sięgają połowy kapitału. Co ciekawe, ich udział jest relatywnie największy w produkcji maszyn i urządzeń oraz aparatury elektrycznej, a ponadto mebli, wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych oraz surowców niemetalicznych (37-44%). Na tereny oddalone od przyszłych autostrad przypada także 1/3 kapitału zagranicznego, jaki napłynął do przemysłu pozostałych środków transportu, drzewnego, spożywczego, tytoniowego oraz wydobywania kamienia i kruszywa.

Udział lokalizacji peryferyjnych jest mniejszy przy inwestycjach *greenfield*. W odległości większej niż 50 km od autostrad usytuowane jest około 30% nowych zakładów produkcji mebli oraz sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego. Znajdujemy tu ponadto 16-18% nowych inwestycji w przemyśle aparatury elektrycznej i spożywczym.

Zwraca uwagę skrajna koncentracja w najbliższej odległości od autostrad inwestycji *greenfield* w produkcję maszyn, wyrobów z metalu oraz gumy i tworzyw sztucznych (3/4 lub więcej kapitału do 15 km od zjazdów). Pięćdziesięciokilometrowy korytarz autostrady A2 Warszawa–Poznań–Berlin przyciągnął m.in. 2/3 nowych inwestycji w wytwarzanie sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego i 1/2 w przemyśle aparatury elektrycznej i spożywczym. Tereny położone w pobliżu południowej autostrady A4 wyróżnia wybitne skupienie inwestycji *greenfield* w przemyśle drzewnym (89%), samochodowym (77%) oraz wyrobów z surowców niemetalicznych (50%). Dla okolic autostrady A1 z Gdańska najbardziej charakterystyczne są nowe fabryki odzieżowe (57%) i wyrobów metalowych (35%), w przypadku autostrady A3 ze Szczecina relatywnie najwyższy jest udział inwestycji w produkcję aparatury elektrycznej (18%), a ponadto papieru i mebli (10-11%).

Na pogranicze z Niemcami przypada 1/5 ogółu zagranicznych inwestycji w przemyśle drzewnym, 1/10 w papierniczym i 1/20 w meblarskim, czyli w branżach związanych z surowcem drzewnym. W obszarze tym znajdujemy też 7% kapitału zaangażowanego w wydobywanie kamienia i kruszywa. W przypadku inwestycji *greenfield* udział pogranicza niemieckiego w produkcji aparatury elektrycznej (18%) przewyższa, za sprawą dużej inwestycji w Gorzowie Wlkp., jego udział w przemysłach meblarskim i papierniczym (7-11%).

W terenach położonych do 50 km od przejść granicznych do Czech ma miejsce 9% inwestycji w branży aparatury elektrycznej oraz 16% w przemyśle samochodowym i 29% w produkcji metali. Są to w zdecydowanej większości inwestycje w istniejące zakłady, na tereny te przypada co najwyżej 5% inwestycji *greenfield* w takich przemysłach, jak odzieżowy, meblarski oraz wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych. Udział pogranicza słowackiego osiąga najwyższą wartość (12%) w przemyśle pozostałych środków transportu (Krosno), pogranicza ukraińskiego w produkcji wyrobów z surowców niemetalicznych (Jarosław, Chełm, Rejowiec).

## Funkcje miejscowości

W sytuacji, gdy przeważająca część zagranicznych inwestycji ma miejsce w miastach o zróżnicowanej usługowo-przemysłowej strukturze funkcjonalnej, warto przyjrzeć się branżom, w których kapitał trafia do ośrodków o bardzo silnej funkcji przemysłowej (ponad 40% pracujących w przemyśle) oraz miejscowości słabo uprzemysłowionych (poniżej 20% w przemyśle).

Relatywnie największe inwestycje w ośrodkach o zdecydowanej funkcji przemysłowej znajdujemy w przemyśle papierniczym (55%), a także drzewnym, wyrobów z surowców niemetalicznych i wydobywaniu kamienia i kruszywa



(44-46%), przy czym poza pierwszym z nich są to zazwyczaj inwestycje w ośrodkach wyspecjalizowanych w jednej lub co najwyżej dwóch branżach. Udział wyspecjalizowanych ośrodków jest duży również w produkcji sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego (około 1/3). Napływ inwestycji *greenfield* do ośrodków o silnych funkcjach przemysłowych jest relatywnie słabszy – wyjątkową branżą jest przemysł drzewny, w którym koncentruje się w nich aż 89% kapitału. Odsetek ten jest ponadto znaczny w produkcji z surowców niemetalicznych (38%).

Na miejscowości słabo uprzemysłowione przypada 40% całości inwestycji w wydobywanie kamienia i kruszywa. Ich rola w przemyśle przetwórczym jest w większości branż bardzo ograniczona – stosunkowo największa w przemyśle meblarskim (21%), spożywczym (19%) oraz wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (14%). Znaczenie miejscowości słabo uprzemysłowionych jest w zakresie inwestycji *greenfield* większe niż w przypadku inwestycji w istniejące fabryki. Zakłady zlokalizowane w miejscowościach pozbawionych rozwiniętych funkcji przemysłowych (w tym przede wszystkim w miejscowościach rolniczych) skupiają od 30 do 40% nowych inwestycji w trzech ww. branżach przetwórczych. Jeszcze wyższy jest udział owych miejscowości w inwestycjach *greenfield* w produkcję papieru i wyrobów z papieru (46%), co kontrastuje z obserwowaną w tym przemyśle koncentracją kapitału w fabrykach istniejących w ośrodkach silnie uprzemysłowionych. Podobny kontrast dotyczy w pewnym stopniu produkcji sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego, gdzie ponad 1/3 nowych inwestycji zlokalizowana jest w miastach o słabych funkcjach przemysłowych.

## Cechy lokalnego przemysłu

Stanowiący największą koncentrację kapitału zagranicznego w Polsce okręg warszawski skupia ponad 1/2 nakładów na produkcję sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego oraz wyrobów włókienniczych i niewiele mniejszą na działalność wydawniczą i poligrafię (tab. 68). Przypada nań również podobna część inwestycji *greenfield* w ww. przemysłach oraz 1/3 w maszynowym, chemicznym i spożywczym.

Wśród innych okręgów opartych na wielkich miastach rola poznańskiego jest największa w przemyśle chemicznym (24%), wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych oraz tytoniowym (13-14%). Jest on też miejscem dużych inwestycji *greenfield* w produkcję papierosów i wyrobów z papieru. Okręg wrocławski wyróżniają w skali kraju znaczące nakłady na produkcję pozostałych środków transportu i instrumentów (21-38%), krakowski w przemyśle tytoniowym (35%), wydawnictwach i poligrafii (17%) oraz chemicznym i wyrobów metalowych (10-12%). Okręg krakowski reprezentuje przy tym ponad 1/4 inwestycji w nowe zakłady poligraficzne, udział wrocławskiego w inwestycjach *greenfield* sięga maksymalnie 9% w przemysłach samochodowym i spożywczym (tab. 69). Charakterystyczną cechą okręgu łódzkiego jest z kolei skupienie około 1/4 kapitału, jaki trafił do przemysłów odzieżowego i włókienniczego oraz 31% nowych inwestycji w produkcję maszyn i urządzeń.



Tab. 68. Inwestycje zagraniczne według działu EKD oraz okręgów przemysłowych (%)

Tab. 68. Foreign investment by NACE industry and industrial district (%)

Lp.	Okręg przemysłowy	14	15	16	17	18	20	21	22	24
		kamień i krusz.	spozyw.	tyton.	włókien.	odzież.	drzewny	papiern.	wydaw. i poligraf.	chemicz.
1	Górnśląski	0,0	4,5	0,0	0,1	2,2	0,1	1,0	5,4	10,9
2	Jaworznicko-chrzanowski	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	1,5	0,0	1,8
3	Rybnicki	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4	Bielski	0,2	7,7	0,0	2,2	5,7	0,3	0,2	0,0	0,1
5	Częstochowski	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,8
6	Opolski	3,0	0,7	0,0	0,0	2,6	0,0	0,1	0,5	2,5
7	Wrocławski	0,0	4,2	0,0	1,1	1,9	0,5	0,6	5,7	4,8
8	Sudecki	22,6	0,2	0,0	1,6	0,8	0,0	0,0	0,0	0,8
9	Legnicko-głogowski	0,7	0,2	0,0	0,0	3,8	0,0	0,0	0,0	0,0
10	Zielonogórski	2,1	0,0	0,0	2,6	2,4	17,4	0,0	0,0	0,0
11	Poznański	0,0	8,1	14,2	0,0	2,2	0,6	5,2	5,1	24,2
12	Szczeciński	0,0	1,2	0,0	0,2	1,1	3,1	1,5	0,4	0,4
13	Gdański	0,0	3,9	0,0	1,0	1,2	0,0	1,7	5,9	0,1
14	Bydgoski	2,6	3,5	0,0	0,0	1,8	1,6	0,4	1,8	3,4
15	Kalisko-ostrowski	0,0	3,1	0,0	0,0	2,7	0,0	0,0	0,0	0,1
16	Warszawski	0,0	16,3	5,9	53,2	8,1	0,2	3,3	38,3	13,6
17	Łódzki	2,7	3,3	0,0	26,9	22,7	0,5	1,7	9,4	0,6
18	Staropolski	1,6	0,9	11,5	4,4	1,8	2,4	3,3	0,0	3,0
19	Lubelski	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,9	0,3
20	Białostocki	0,0	0,7	0,0	1,0	1,4	0,0	0,0	1,3	0,4
21	Krakowski	0,0	2,5	34,9	0,0	2,0	0,0	0,1	17,1	10,2
22	Tamowski-rzeszowski	0,0	3,2	0,0	0,0	0,2	36,3	0,2	0,4	8,7
23	Tamobrzeski	0,0	1,6	5,4	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0
24	Karpacki	0,0	0,1	0,0	0,0	0,3	1,5	0,0	0,0	0,0
25	poza okręgami przemysłowymi	64,5	33,4	28,0	5,7	34,6	34,5	79,3	7,7	12,4
	<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Uwaga: uwzględniono działy EKD, w które zainwestowano co najmniej 50 mln USD w minimum 10 zakładach

Note: figures include industries where investment exceeds 50 million USD in at least 10 plants

Największy okręg przemysłowy kraju, górnośląski, odznacza się 40% udziałem w inwestycjach samochodowych i 20% w produkcji pozostałych środków transportu. W zakresie inwestycji *greenfield* na GOP przypada 2/3 nakładów w przemyśle samochodowym, ma tu też miejsce największa koncentracja nowych fabryk wyrobów z surowców niemetalicznych. Istotną rolę w branży samochodowej odgrywa także sąsiedni okręg bielski (17%), w którym znajdujemy też 1/3 inwestycji w produkcję metali. Udział okręgu opolskiego jest relatywnie najwyższy w produkcji z surowców

Lp.	25	26	27	28	29	31	32	34	35	36	Ogółem
	p. gum. i tw. szt.	p. z sur. niemetal.	metale	p. metal.	maszyn.	p. elektr.	elektron.	samoch.	inne śr. transp.	meblar.	
1	3,9	11,5	3,9	8,7	5,9	8,4	0,2	40,3	20,3	6,5	11,0
2	0,6	0,8	5,8	0,1	0,2	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6
3	0,1	0,2	3,8	2,9	0,4	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
4	2,0	0,2	34,0	3,3	0,2	6,7	0,0	17,4	0,0	1,7	5,6
5	0,0	1,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,4
6	0,4	11,5	4,3	0,6	1,9	0,3	0,0	0,1	0,0	0,0	1,9
7	6,3	3,5	3,3	3,2	3,8	7,4	0,3	3,1	20,9	2,9	3,6
8	1,0	2,8	0,0	1,0	6,3	9,6	0,0	0,5	8,1	3,2	1,4
9	1,4	2,5	0,0	0,0	1,1	0,0	0,0	0,3	0,0	2,2	0,5
10	0,8	2,9	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,9	0,9	0,5	0,9
11	12,7	2,5	0,0	1,8	8,0	2,8	8,4	2,2	0,0	4,3	7,1
12	0,2	0,8	0,0	2,9	0,1	0,0	0,4	0,3	6,6	3,3	0,8
13	0,0	0,6	0,0	2,7	1,7	0,7	0,3	0,5	1,7	1,6	1,6
14	1,6	3,7	0,7	5,0	0,9	0,2	18,5	0,0	0,8	5,7	2,7
15	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,6	1,2	0,9	21,3	0,0	1,1
16	9,0	2,3	39,0	8,2	10,6	4,5	59,1	19,8	2,0	6,4	15,2
17	3,4	0,4	0,0	5,0	7,5	7,8	1,3	0,6	0,0	2,6	3,0
18	0,0	12,9	0,0	1,5	10,3	0,0	0,0	1,3	0,0	0,1	3,3
19	1,3	0,1	0,0	0,0	2,2	0,0	0,0	2,8	0,0	0,0	0,6
20	2,5	0,4	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
21	0,5	3,7	1,5	12,4	0,3	0,0	0,1	0,1	0,0	1,7	4,9
22	15,4	0,1	0,0	12,2	0,0	1,5	0,0	0,2	0,0	0,0	3,1
23	0,0	9,5	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	3,3	0,0	2,0
24	2,7	0,3	0,0	0,2	0,1	1,3	0,0	1,7	11,6	1,6	0,7
25	34,2	25,8	3,4	28,1	37,0	46,5	10,3	6,6	2,4	55,6	27,2
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

niemetalicznych (12%), sudeckiego w wydobyciu kamienia i kruszywa (23%) oraz wytwarzaniu aparatury elektrycznej (10%), a zielonogórskiego wyrobów z drewna (17%). Okręg kalisko-ostrowski wyróżniają inwestycje w produkcję pozostałego sprzętu transportowego, a bydgoski sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego (1/5). Z wyjątkiem nowych zakładów papierniczych w szczecińskim (11%), udział nadmorskich okręgów w żadnej branży nie sięga 7%.

W Polsce południowo-wschodniej okręg tarnowsko-rzeszowski charakteryzują duże nakłady na produkcję wyrobów z drewna (36%) oraz znaczące w przemyśle wyrobów z metalu, gumy i tworzyw sztucznych (12-15%). W dwóch pierwszych branżach mają tu miejsce największe w kraju inwestycje *greenfield*. Cechą okręgu

Tab. 69. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według działu EKD oraz okręgów przemysłowych (%)

Tab. 69. Greenfield foreign investment by NACE industry and industrial district (%)

Lp.	Okręg przemysłowy	15	18	20	21	22	24	25
		spozyw.	odzieżowy	drzewny	papiern.	wydaw. i poligraf.	chemicz.	p. z gumy i tw. szt.
1	Górnśląski	0,0	3,0	0,0	3,1	0,0	7,3	15,7
2	Jaworznicko-chrzanowski	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,2	1,7
3	Rybnicki	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4	Bielski	0,9	4,7	0,6	0,0	0,0	0,0	3,7
5	Częstochowski	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	7,7	0,0
6	Opolski	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	1,3	1,6
7	Wrocławski	9,1	0,9	0,0	4,8	7,3	6,1	6,0
8	Sudecki	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	2,4	1,5
9	Legnicko-głogowski	0,5	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	6,2
10	Zielonogórski	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,8
11	Poznański	7,0	2,9	0,8	26,4	2,8	1,1	11,5
12	Szczeciński	0,2	0,0	3,5	10,7	0,6	0,0	0,0
13	Gdański	5,2	0,9	0,0	1,1	0,0	0,5	0,0
14	Bydgoski	2,9	1,0	0,0	1,0	3,9	4,6	0,0
15	Kalisko-ostrowski	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
16	Warszawski	31,5	12,6	0,0	17,7	46,2	33,6	22,1
17	Łódzki	7,9	30,1	0,8	7,3	0,0	1,0	3,2
18	Staropolski	2,6	1,9	0,0	7,5	0,0	9,0	0,0
19	Lubelski	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,6
20	Białostocki	0,0	2,1	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0
21	Krakowski	4,5	3,1	0,0	0,0	26,6	1,5	1,7
22	Tarnowsko-rzeszowski	0,0	0,2	88,2	1,3	0,0	4,2	1,5
23	Tarnobrzeski	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
24	Karpacki	0,1	0,6	0,8	0,0	0,0	0,0	0,1
25	poza okręgami przemysłowymi	26,9	34,8	5,4	19,1	12,5	12,6	16,0
	<b>ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Uwaga: uwzględniono działy EKD, w które zainwestowano co najmniej 50 mln USD w minimum 10 zakładach.

Note: figures include industries where investment exceeds 50 million USD in at least 10 plants.

staropolskiego jest zaangażowanie kapitału zagranicznego w produkcję wyrobów z surowców niemetalicznych, tytoniowych oraz maszyn i urządzeń (10-13%), w okręgu karpackim w wytwarzanie pozostałych środków transportu (12%) – są to w przeważającej mierze inwestycje w istniejące fabryki. Udział okręgów wschodniej Polski – lubelskiego i białostockiego – w inwestycjach zagranicznych ogółem kształtuje się we wszystkich branżach poniżej 3%. Jest on wyższy tylko w przypadku nowych fabryk maszyn w lubelskim (6%).



Lp.	26	28	29	31	32	34	36	Ogółem
	p. z sur. niemetal.	p. metal.	maszyny	p. elektr.	elektron.	samoch.	meblarski	
1	44,2	0,0	1,6	0,8	1,3	65,5	14,5	13,8
2	0,6	0,0	0,8	4,9	0,0	0,0	0,0	1,1
3	1,0	0,0	0,0	2,3	0,0	0,0	0,0	0,4
4	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,4	0,7
5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7
6	4,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,5
7	2,0	7,5	0,0	0,0	0,0	9,5	4,1	6,1
8	1,2	1,1	0,0	1,4	0,0	1,3	4,3	0,8
9	0,0	0,0	4,5	0,0	0,0	1,5	5,4	0,9
10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
11	3,0	2,2	4,5	0,0	0,7	3,6	2,0	6,1
12	1,8	0,0	0,0	0,0	2,5	0,0	5,0	0,9
13	3,0	0,0	0,5	4,2	0,0	0,0	2,4	2,2
14	4,4	0,0	1,9	0,0	0,0	0,0	11,1	2,2
15	0,0	0,0	0,0	4,2	7,3	0,0	0,0	0,3
16	5,7	15,3	41,0	2,8	65,8	4,7	2,9	26,2
17	1,6	0,0	31,1	0,0	0,0	2,6	0,2	5,4
18	1,4	3,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,1
19	0,9	0,0	6,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
20	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
21	2,0	1,0	1,2	0,0	0,0	0,2	3,3	3,5
22	0,2	28,8	0,2	4,2	0,0	0,8	0,0	3,8
23	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	0,0	1,1
24	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	2,5	0,1
25	20,6	40,4	6,5	75,0	22,5	8,6	41,8	20,3
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Poza okręgami przemysłowymi znajdujemy większość zagranicznych inwestycji w przemyśle papierniczym, meblarskim oraz wydobywaniu kamienia i kruszyw, a także około 1/3 w drzewnym, odzieżowym, spożywczym oraz wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych. Co interesujące, przypada na nie również 37-47% kapitału w produkcji maszyn i urządzeń oraz aparatury elektrycznej. Ta ostatnia branża jest jedyną, w której więcej nowych fabryk zlokalizowano poza okręgami przemysłowymi niż w ich obrębie. Odsetek inwestycji *greenfield* poza okręgami jest ponadto znaczny w przemysłach meblarskim (42%), wyrobów metalowych (40%), odzieżowym (35%) i spożywczym (27%).

Warto zwrócić uwagę na rolę najmniejszych ośrodków, w których pracuje w przemyśle mniej niż 2000 lub nawet poniżej 1000 osób. Skupiają one absolutną większość nakładów na wydobycie kamienia i kruszyw (ponad 90%), dużą część w produkcji mebli i wyrobów z surowców niemetalicznych (45%, w tym 26% w miejscowościach do 1000 pracowników) oraz w przemyśle spożywczym (odpowiednio 33% i 24%). W przypadku inwestycji *greenfield* udział małych ośrodków przemysłowych sięga 50% w przemysłach spożywczym i papierniczym, 45% w zakresie wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych oraz 33% mebli.

Znaczenie najmniejszych ośrodków jest znikome w produkcji aparatury elektrycznej, sprzętu telewizyjnego i telekomunikacyjnego, instrumentów medycznych i precyzyjnych oraz komputerów – łącznie 4% w miejscowościach do 2000 pracujących i 1% do 1000 pracowników. Niewiele większy jest udział małych ośrodków w przemyśle samochodowym (odpowiednio 6% i 3%), pozostałych środków transportu (4% w ośrodkach do 2000 pracowników), działalności wydawniczej i poligrafii, produkcji metali (po 6%) oraz chemicznej (10%). Odsetki te są podobnie niskie przy inwestycjach *greenfield* – 3% razem w ww. produkcji aparatury elektrycznej, sprzętu elektronicznego i precyzyjnego, po 9% w przemyśle samochodowym oraz w wydawnictwach i poligrafii.

W kilku branżach większość inwestycji ma miejsce w ośrodkach zdominowanych przez jedną firmę przemysłową. Dotyczy to przede wszystkim wydobycia kamienia i kruszywa (83%), a ponadto produkcji wyrobów z surowców niemetalicznych (60%), z drewna (52%) i w mniejszym stopniu mebli (42%). Są to branże występujące w niedużych ośrodkach o wyspecjalizowanej funkcji przemysłowej. Inwestycje w produkcję papierniczą obserwujemy w miejscowościach, w przemyśle których przeważa 1-3 firm. Wymienione branże wykazują tendencję do lokalizacji nowych fabryk także w ośrodkach o dominacji pojedynczego pracodawcy – w przemyśle drzewnym ośrodki takie skupiają 97% kapitału, w meblarskim 57%, w papierniczym, wyrobów z surowców niemetalicznych i spożywczym 47-49%. W samochodowym gros nowych zakładów usytuowane jest w ośrodkach zdominowanych przez jedno lub kilka dużych przedsiębiorstw (w tym jednak tylko 1/5 w zdominowanych przez jeden podmiot), choć inwestycje w istniejące zakłady koncentrują się w miastach o bardziej zróżnicowanej strukturze. Inwestycje poza ośrodkami zdominowanymi przez pojedyncze firmy są generalnie charakterystyczne dla branż skupionych w dużych miastach.

## Specjalne strefy ekonomiczne

Dwie trzecie kapitału, jaki napływa do stref ekonomicznych w Polsce, wnoszą firmy samochodowe, które są głównymi inwestorami w Tychach, Gliwicach, Polkowicach i Wałbrzychu. Dodatkowe kilka procent pochłonęły wytwórnie tapicerki samochodowej w kilku ww. miastach oraz wiązek elektrycznych do pojazdów w Mielcu, pojedyncze związane z branżą zakłady zlokalizowano w Stalowej Woli i Ozorkowie. Wydaje się, że utworzenie specjalnych stref na terenie GOP i



Dolnego Śląska umocniło występujące niezależnie od nich preferencje koncernów samochodowych do lokalizacji w tych regionach (zob. Wrocław, Oleśnica, Oława), wpływając jedynie na wybór konkretnych miast. Na strefy przypada 15% całości inwestycji w przemyśle samochodowym i aż 71% inwestycji *greenfield* (tab. 70).

Odsetki te są wyższe w przemyśle drzewnym (odpowiednio 36 i 88%), na co wpływa wielka fabryka płyt w Mielcu. W mieście tym zlokalizowano też inne zakłady tej branży. Inwestycje meblarskie, oprócz fabryk foteli samochodowych,

Tab. 70. Inwestycje zagraniczne w specjalnych strefach ekonomicznych według działów EKD

Tab. 70. Foreign investment in special economic zones by NACE industry

EKD	Przemysł	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Odsetek inv. w strefach w Polsce	Odsetek inv. <i>greenfield</i> w branży	Odsetek inv. ogółem w branży
34	samochodowy	13	474,9	67,2	71,3	15,5
20	drzewny	3	117,2	16,6	88,1	36,0
36	meblarski	6	26,9	3,8	19,2	7,8
25	p. z gumy i tw. szt.	9	24,3	3,4	12,5	2,8
26	p. z sur. niemetal.	4	18,7	2,7	5,5	0,8
24	chemiczny	2	12,6	1,8	3,2	0,8
21	papierniczy	3	10,6	1,5	6,6	0,9
31	p. elektryczne	3	9,4	1,3	8,0	1,1
	inne	7	11,8	1,7	0,6	0,1
	<b>Ogółem</b>	<b>50</b>	<b>706,4</b>	<b>100,0</b>	<b>14,1</b>	<b>3,5</b>

mają miejsce w Kłodzku i Suwałkach, stosunkowo liczne są wytwórnie wyrobów z tworzyw sztucznych i gumy, m.in. w Mielcu, Gliwicach, Łodzi, Elku, Wałbrzychu i Polkowicach Dln. W branży meblarskiej oraz wyrobów z gumy i tworzyw strefy ekonomiczne skupiają od 3 do 8% ogólnych nakładów i 12-19% inwestycji *greenfield*. W pozostałych działach w strefach zainwestowano nie więcej niż 1% kapitału i poniżej 10% nakładów na nowe fabryki. Niewielkie zainteresowanie strefami obserwujemy m.in. w takich branżach o wielkich inwestycjach w Polsce, jak spożywcza, chemiczna, wyrobów z surowców niemetalicznych i papieru.

W sumie okazuje się, że atrakcyjność specjalnych stref dla inwestorów zagranicznych dotyczy przede wszystkim kilku branż, podobnie jak geograficznie ograniczona jest do kilku stref.

## GÓRNICTWO I KOPALNICTWO

Napływ zagranicznego kapitału do górnictwa i kopalnictwa jest na tle przemysłu przetwórczego niewielki – zaledwie 0,5% całości inwestycji w Polsce i 0,9% pracujących w firmach przemysłowych z udziałem zagranicznym. Inwestycje te należą też do najbardziej rozdrobnionych – w 2/3 badanych zakładów nie sięgają 1 mln USD,

zatrudnienie wynosi średnio 65 osób. Odnotowano 22 inwestycje o wartości 1 mln USD i więcej, w tym tylko cztery ponad 5 mln USD (tab. 71). Kapitałochłonność jest o połowę niższa od przeciętnej, a kapitał inwestowany prawie wyłącznie w istniejące kopalnie.

Omawiane cechy dotyczą przede wszystkim wydobycia kamienia i kruszywa, które jest zasadniczym miejscem zaangażowania firm zagranicznych (60 kopalń i 86% zatrudnienia). W pozostałej działalności górniczej zaobserwowano jedynie pojedyncze inwestycje (tab. 72), największą jest zaangażowanie niemieckiego Quarzwerke w Kopalni i Zakładzie Przeróbczym Piasków Szklarskich w Osiecznicy. Z dużych koncernów branży budowlanej, które zainteresowały się eksploatacją kamienia i kruszywa w Polsce, wskazać można przede wszystkim brytyjski Tarmac i niemiecko-belgijski Heidelberger Zement-CBR.

Tab. 71. Inwestycje zagraniczne w górnictwo i kopalnictwo według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 71. Foreign investment in mining and quarrying by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	45	22,7	2039	67,2	23,2	46,8
1-2	7	8,9	573	10,4	9,1	13,2
2-5	11	31,5	1212	16,4	32,3	27,8
5-10	3	21,3	361	4,5	21,8	8,3
10 i więcej	1	13,2	170	1,5	13,5	3,9
<b>Ogółem</b>	<b>67</b>	<b>97,5</b>	<b>4355</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Zagraniczne inwestycje w działalność górniczą wykazują zdecydowaną koncentrację w Polsce południowo-zachodniej. Prawie 45% kapitału przypada na województwo dolnośląskie, a dalsze 10% na opolskie. Znaczące inwestycje znajdujemy w szeroko rozumianym okręgu kieleckim łącznie z rejonem Szydłowca i Tomaszowa Maz. Stosunkowo liczne kopalnie skupione są także w warmińsko-mazurskim wraz z północną częścią mazowieckiego.

Ogólnie rzecz biorąc, większość inwestycji ma miejsce w obszarach pozametropolitalnych. Charakterystyczną cechą analizowanej branży jest usytuowanie zakładów w miejscowościach wiejskich pozbawionych innego znaczącego przemysłu (80% kapitału).

## Górnictwo węgla kamiennego i brunatnego; wydobywanie torfu

Odgrywające podstawową rolę w bilansie energetycznym kraju górnictwo węgla kamiennego i brunatnego nie zostało dotychczas objęte procesami prywatyzacji podstawowej działalności, nie znajdujemy więc w kopalniach węgla

Tab. 72. Inwestycje zagraniczne w górnictwo i kopalnictwo

Tab. 72. Foreign investment in mining and quarrying

Dział/Grupa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Sr. inw. w jednym zakładzie	Sr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>10 górnictwo węgla kamiennego i brunatnego: wydobywanie torfu</b>	<b>3</b>	<b>4,0</b>	<b>294</b>	<b>1,3</b>	<b>98</b>
10.1 górnictwo i wzbogacanie węgla kamiennego	1	1,5	60	1,5	60
10.3 wydobywanie i wzbogacanie torfu	2	2,5	234	1,3	117
<b>14 pozostałe górnictwo i kopalnictwo</b>	<b>64</b>	<b>93,5</b>	<b>4061</b>	<b>1,5</b>	<b>63</b>
14.1 wydobywanie kamienia	21	31,1	1609	1,5	77
14.2 wydobywanie kruszywa i gliny	39	39,3	2123	1,0	54
14.3 kopalnictwo minerałów wykorzystywanych w przemyśle chemicznym	1	7,0	0	7,0	0
14.4 produkcja soli	1	0,4	150	0,4	150
14.5 pozostałe górnictwo i kopalnictwo	2	15,7	179	7,9	90

kapitału zagranicznego. W Policach spółka Polchar z RPA prowadzi natomiast uszlachetnianie węgla i produkcję komponentów do stali wysokowęglowych, w zagłębiu górnośląskim kilka firm zagranicznych odzyskuje węgiel z hałd i odpadów poflotacyjnych, co omawiane jest w rozdziale poświęconym zagospodarowaniu odpadów. Eksploatacją torfu zajmuje się na Pomorzu, m.in. w Krakulicach (pow. łęborski), belgijska firma Hollas z Pasłęka.

## Wydobywanie kamienia, żwiru, piasku oraz innych surowców

Wydobycie kamienia jako surowca budowlanego i drogowego ma miejsce przede wszystkim w Sudetach i na Przedgórzu Sudeckim. Uwarunkowane jest to zarówno występowaniem w tym okręgu najszerszego wachlarza skał, jak i dobrą dostępnością komunikacyjną, także z punktu widzenia eksportu na rynek niemiecki. Inwestorzy niemieccy odgrywają tu zresztą rolę dominującą. Eksploatowane są granity strzegomskie (Graniczna, Rogoźnica, Borów, Kostrza)<sup>12</sup>, bazalty koło Złotoryi i Jawora (Męcinka), melafiry koło Wałbrzycha (Rybnica Leśna, Grzędy, Borówno), gabbro w Nowej Rudzie oraz piaskowce stołowogórskie w Radkowie i Polanicy Zdr. Produkcja wymienionych surowców przez firmy zagraniczne ustępuje produkcji przedsiębiorstw z kapitałem rodzimym.

Poza Dolnym Śląskiem niemiecka firma Hofmann jest właścicielem kamieniołomu piaskowca szydlowieckiego (Gąsawy Rządowe), wcześniej eksploatowała

<sup>12</sup> Kamieniołomy posiadają tu m.in. Wrocławskie Kopalnie Surowców Mineralnych należące do Tarmacu oraz Borowskie Kopalnie Granitu, w których inwestorem jest Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości.

kilka kamieniołomów piaskowca w Karpatach. Norweska Embra (Selvaag) kupiła wytwórnię lekkiego kruszywa keramzyt w Gniewie (pow. tczewski). Na tle ogólnego rozmieszczenia surowców skalnych i ich wydobycia w Polsce zwraca uwagę brak znaczących inwestycji zagranicznych w Karpatach i na Wyżynie Krakowsko-Częstochowskiej oraz ograniczone – poza eksploatacją wapienia i gipsu – w regionie świętokrzyskim. Wiązać się to może nie tylko z czynnikami surowcowymi, ale również z oddaleniem tych regionów od rynków eksportowych (rys. 39)<sup>13</sup>.

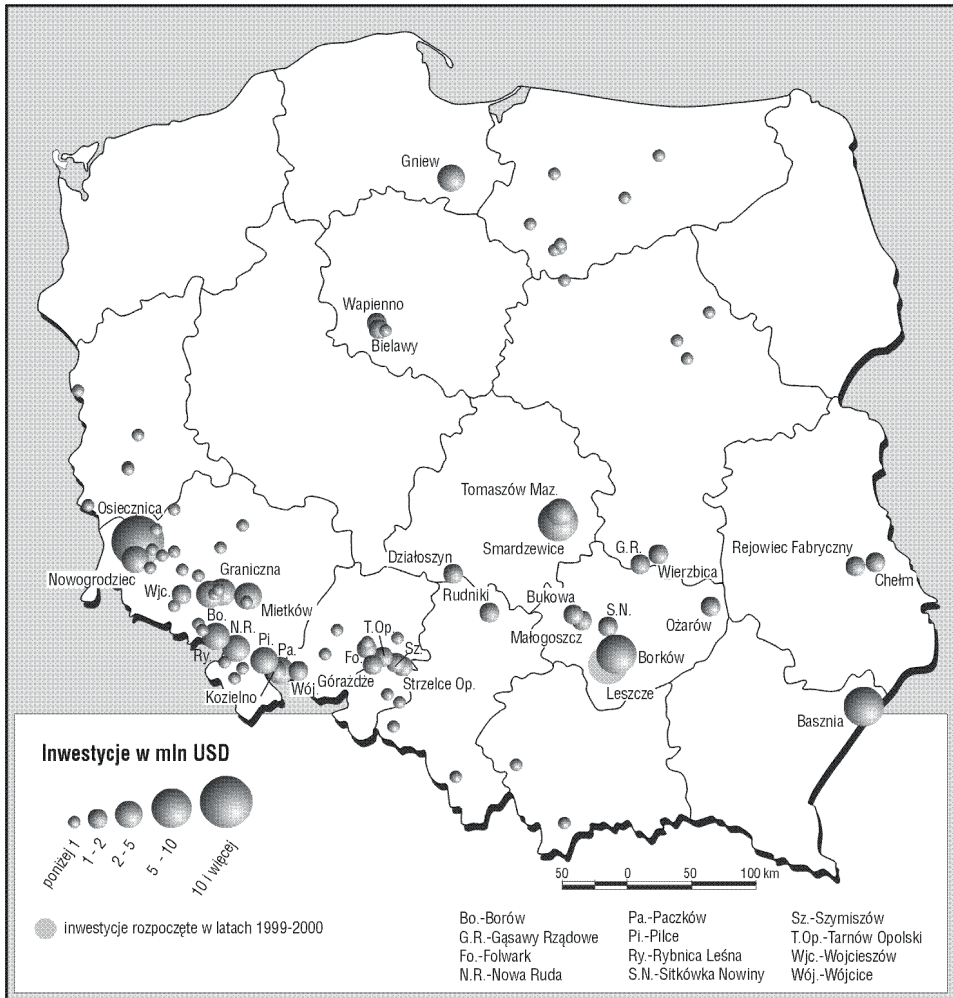
Wydobycie kamienia wapiennego z własnych złóż prowadzi większość przejętych przez inwestorów zagranicznych cementowni i zakładów wapienniczych. Do największych należą kamieniołomy w Wojcieszowie w Sudetach, Górażdżach, Folwarku, Tarnowie Op. i Strzelcach Op. na Śląsku Opolskim, Sitkówce-Nowinach, Małogoszczy, Bukowej i Ożarowie w regionie świętokrzyskim, Wapiennie i Bielawach na Kujawach oraz Rejowcu na Lubelszczyźnie<sup>14</sup>. Kamieniołom kamienia gipsowego w Borkowie koło Pińczowa jest źródłem surowca dla brytyjskiej wytwórni płyt gipsowo-kartonowych Rigips otwartej w Szarbkowie. Położone niedaleko Zakłady Dolina Nidy w Gackach, eksploatujące największy w kraju kamieniołom gipsu w Leszczach, zostały w 1999 r. sprzedane konsorcjum polskiego Atlasu i francuskiego Lafarge.

Działalnością, w którą szerzej zaangażowało się kilka firm zagranicznych jest pozyskiwanie żwiru i piasku (kruszyw). Rozbudowujący produkcję betonu Heidelberger Zement-CBR, właściciel czterech polskich cementowni, nabył w latach 1997-1998 wielozakładowe przedsiębiorstwa z Zielonej Góry i Opola – oba za pośrednictwem spółki Górażdże. Kosztem kilkunastu milionów dolarów przejął w ten sposób siedemnaście kopalń kruszywa w dolinach Odry, Nysy Kłodzkiej, Kaczawy, Bobru i Nysy Łużyckiej (m.in. Dziergowice, Wójcice, Rakowice), oraz trzy kamieniołomy granitu i bazaltu. W tym samym czasie Wrocławskie Kopalnie Surowców Mineralnych, wydobywające żwiry m.in. w dolinie Nysy Kłodzkiej między Kamieńcem Ząb. i Paczkowem (np. Pilce), stały się własnością Tarmacu. Fińska Lohja Rudus została udziałowcem przedsiębiorstwa z Olsztyna z 10 kopalniami kruszywa w obszarach morenowych, przede wszystkim w rejonie Działdowa (m.in. Grzybiny).

---

<sup>13</sup> Mapy przedstawiające w niniejszym rozdziale skumulowaną wielkość inwestycji w dany rodzaj produkcji w poszczególnych miejscowościach obejmują również zakłady, w których wyroby te nie stanowią produkcji przeważającej, tj. takie, które metodą zakładową zalicza się do innych działów, grup lub klas EKD. Mapy zatrudnienia nie obejmują wszystkich miejscowości przedstawionych na mapach inwestycji, opracowano je bowiem metodą zakładową, a ponadto nie ujęto zakładów, które w końcu 1998 r. nie prowadziły już działalności w ramach firm z udziałem zagranicznym, chociaż miały w nich miejsce inwestycje bezpośrednie w latach wcześniejszych (zob. objaśnienia w rozdziale 1).

<sup>14</sup> Kamieniołomy zlokalizowane w tej samej miejscowości, co zakłady przetwórcze, zostały w analizie statystycznej ujęte łącznie z owymi zakładami.



Rys. 39. Inwestycje zagraniczne w górnictwo i kopalnictwo surowców nieenergetycznych i niemetalicznych (EKD 14)

Uwaga: kopalnie gliny ujęto razem z eksploatującymi je cegielniami – rys. 93.

Fig. 39. Foreign investment in mining and quarrying (except fuels and metal ores) (NACE 14)

Note: clay extraction is presented together with brick factories – fig. 93.

Lokalizacja kopalń kruszywa na Dolnym Śląsku i Ziemi Lubuskiej umożliwia jego eksport, m.in. na chłonny rynek berliński. Oprócz firm wielozakładowych działają tu także przedsiębiorstwa z zagranicznym kapitałem eksploatujące pojedyncze kopalnie kruszywa.



Eksploatację złóż gliny prowadzą na własne potrzeby zakłady ceramiki budowlanej. Kopalnie w Nowogrodzcu (pow. bolesławiecki), główny polski producent kaolinu, sprzedane zostały niemieckiej AKW Kaolin. W 1999 r. zakłady górniczo-przetwórcze glin ogniotrwałych w Jaroszowie koło Strzegomia kupiła firma Diamond Life. W grupie innych surowców zwrócić można uwagę na eksperymentalną kopalnię Siarkopolu w Baszni (pow. lubaczowski), eksploatowaną w latach 1991-1993 przez spółkę brytyjską, a następnie porzuconą z powodu wysokich kosztów wydobycia.

Inwestycje o najwyższej wartości jednostkowej dotyczą produkcji piasków kwarcowych dla hut szkła i odlewni metali. Własnością zagraniczną stały się największe kopalnie tego surowca w Polsce położone w Osiecznicy (pow. bolesławiecki), nabyte w 1995 r. przez niemiecki Quarzwerke, oraz w Smardzewicach (kopalnia Biała Góra) koło Tomaszowa Maz. (inwestor amerykański). Ta ostatnia należy – obok Borowskich Kopalń Granitu – do największych zakładów górniczych w kategoriach zatrudnienia (320-350 osób).

## PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH I NAPOJÓW

Żaden inny przemysł nie przyciągnął tak dużego kapitału jak spożywczy. Suma inwestycji przekracza 4,9 mld USD, co odpowiada 24,6% całości inwestycji zagranicznych w Polsce. Na 374 zakłady spożywcze przypada 17,1% pracujących w firmach produkcyjnych z udziałem zagranicznym. Inwestorzy zagraniczni uruchomili około 100 nowych dużych i średnich fabryk artykułów spożywczych i napojów. Udział w całości inwestycji *greenfield* w Polsce sięga aż 32,8% (1640 mln USD).

Inwestycje w omawianej branży odznaczają się wysoką kapitałochłonnością (56 tys. USD na 1 pracownika) i ponadprzeciętną wielkością nakładów w jednym zakładzie. W przypadku inwestycji *greenfield* przewyższa ona dwukrotnie średnią wartość zakładu wybudowanego przez firmy zagraniczne w Polsce. Ogólna struktura wielkościowa inwestycji w przemyśle spożywczym jest przy tym zróżnicowana. Z jednej strony znajdujemy 62 inwestycje o wartości ponad 20 mln USD, reprezentujące łącznie 3/4 kapitału obecnego w branży, z czego połowa przypada na 27 przedsięwzięć o wartości przekraczającej 50 mln USD (tab. 73). Równocześnie liczne są inwestycje kilkunasto- i kilkumilionowe, a także pewna liczba inwestycji drobnych. Odmienne są cechy inwestycji w różnych rodzajach produkcji spożywczej.

Ponad 40% kapitału w przemyśle spożywczym trafia do produkcji napojów (2,0 mld USD), przede wszystkim piwa, a w dalszej kolejności napojów bezalkoholowych (tab. 74 i 75). Znajdujemy tu aż 16 zakładów, w których inwestycje przekroczyły 50 mln USD, w tym 5 powyżej 100 mln USD (tab. 76). Znaczną liczbę bardzo dużych inwestycji obserwujemy również w przemyśle cukierniczym, w który zainwestowano 1,0 mld USD (klasy EKD 15.82 i 15.84). W obu tych rodzajach produkcji liczne są także inwestycje średniej wielkości i małe. Przemysły

mleczarski, paszowy i owocowo-warzywny charakteryzuje napływ kapitału rzędu 300 mln USD, przy czym w mleczarskim przeważają inwestycje od kilku do z górą dwudziestu mln USD, a w paszowym kilkumilionowe. Pojedyncze bardzo duże inwestycje mają miejsce w produkcji olejów i tłuszczów roślinnych. Przewagę inwestycji średnich i drobnych, przy pojedynczych dużych, odnotować można natomiast w przemysłach owocowo-warzywnym, mięsny i rybny. Ten ostatni rodzaj produkcji odznacza się najmniejszą sumą inwestycji w całej branży.

W gronie największych koncernów ponadnarodowych zaangażowanych w produkcję artykułów spożywczych i napojów w Polsce znajdują się szwajcarski Nestle, holenderski Heineken, amerykańskie Coca Cola, PepsiCo i Mars, brytyjsko-holenderski Unilever, brytyjska Cadbury Schweppes, francuski Danone, włoska Eridania Beghin-Say oraz South African Breweries z RPA. Każdy z nich

Tab. 73. Inwestycje zagraniczne w produkcję artykułów spożywczych i napojów według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 73. Foreign investment in food and beverage production by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek nakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	79	40,7	6469	21,1	0,8	7,7
1-2	65	89,6	7933	17,4	1,8	9,5
2-5	74	218,5	13274	19,8	4,5	15,9
5-10	65	414,0	15754	17,4	8,5	18,9
10-20	29	392,0	8667	7,8	8,0	10,4
20-50	35	1091,6	13496	9,4	22,3	16,2
50-100	17	1143,4	8249	4,5	23,3	9,9
100 i więcej	10	1509,1	9708	2,7	30,8	11,6
<b>Ogółem</b>	<b>374</b>	<b>4898,9</b>	<b>83550</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

zainwestował co najmniej 100 milionów USD, a cztery pierwsze nawet ponad 200 milionów USD. Cechą branży jest zorientowanie większości produkcji na polski rynek wewnętrzny. Firmy z udziałem zagranicznym osiągnęły dominującą pozycję w produkcji piwa i koncentratów spożywczych, odgrywają też bardzo dużą rolę w zakresie wyrobów cukierniczych i tłuszczów roślinnych, a także przetworów owocowo-warzywnych, pasz, mięsa i napojów bezalkoholowych.

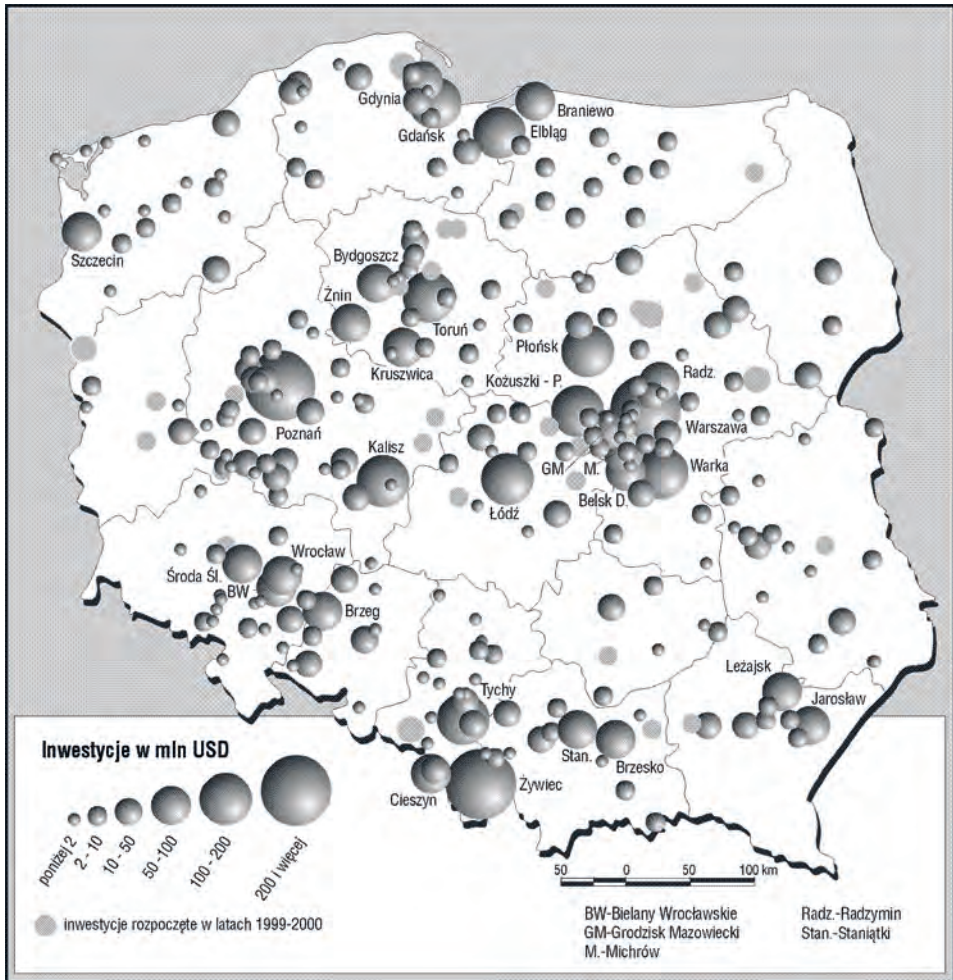
Zakłady spożywcze będące przedmiotem zagranicznych inwestycji spotykamy we wszystkich regionach kraju, co nie oznacza, że ich rozmieszczenie jest równomierne. Jedna czwarta kapitału przypada na województwo mazowieckie, 14% na wielkopolskie, a dalsze 20% łącznie na kujawsko-pomorskie, pomorskie i warmińsko-mazurskie (rys. 40). Pas pięciu województw południowych skupia 30% inwestycji. Zaledwie 3% ma miejsce w lubelskim i podlaskim, podobny jest udział lubuskiego z zachodniopomorskim, a niewiele wyższy świętokrzyskiego i łódzkiego.

Tab. 74. Inwestycje zagraniczne w produkcję artykułów spożywczych i napojów

Tab. 74. Foreign investment in food and beverage production

Dział/Grupa/Klasa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Sr. inw. w jednym zakładzie	Sr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>15 produkcja artykułów spożywczych i napojów</b>	<b>374</b>	<b>4898,9</b>	<b>83550</b>	<b>13,1</b>	<b>223</b>
15.1 przetwórstwo i konserwowanie mięsa i produktów mięsnych	33	102,7	12570	3,1	381
15.2 przetwórstwo i konserwowanie ryb i produktów rybołówstwa	13	24,4	2078	1,9	160
15.3 przetwórstwo owoców i warzyw	65	308,6	12209	4,7	188
15.31 przetwórstwo ziemniaków	11	142,1	1963	12,9	178
15.32 p. soków z owoców i warzyw	18	84,6	5142	4,7	286
15.33 przetwórstwo owoców i warzyw, gdzie indziej nie sklasyfikowane	36	81,9	5104	2,3	142
15.4 p. olejów i tłuszczów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego	6	189,1	3124	31,5	521
15.5 p. artykułów mleczarskich	37	327,9	7837	8,9	212
15.51 przetwórstwo mleka i wyrób serów	27	271,8	5879	10,1	218
15.52 p. lodów	10	56,1	1958	5,6	196
15.6 wytwarzanie produktów przemiatu zbóż skrobi i produktów skrobiowych	7	140,6	1069	20,1	153
15.7 p. gotowych pasz dla zwierząt	38	296,7	3793	7,8	100
15.71 p. pasz dla zwierząt hodowlanych	36	128,7	2477	3,6	69
15.72 p. pasz dla zwierząt domowych	2	168,0	1316	84,0	658
15.8 p. pozostałych artykułów spożywczych	95	1484,2	26006	15,6	274
15.81 p. chleba oraz świeżych wyrobów piekarniczych; p. ciast i ciastek	10	7,9	1050	0,8	105
15.82 p. herbatników i sucharów; p. ciast i ciastek o przedłużonej trwałości	16	345,1	5459	21,6	341
15.83 p. cukru	14	129,4	3657	9,2	261
15.84 p. kakao, czekolady i wyrobów cukierniczych	28	656,1	8567	23,4	306
15.85 p. makaronów, klusek i podobnych produktów mącznych	4	43,8	622	11,0	156
15.86 przetwórstwo herbaty i kawy	10	85,0	1561	8,5	156
15.87 p. przypraw	4	24,8	881	6,2	220
15.88 p. homogenizowanych art. żywnościowych i żywności dietetycznej	1	20,0	542	20,0	542
15.89 p. pozostałych art. żywnościowych	8	172,1	3667	21,5	458
15.9 p. napojów	80	2024,8	14864	25,3	186
15.91 p. destylowanych napojów alkoholowych	5	8,7	455	1,7	91
15.93 p. win gronowych	3	14,8	837	4,9	279
15.94 p. win owocowych	1	1,5	210	1,5	210
15.96 p. piwa	36	1336,1	10350	37,1	288
15.97 p. słodów	7	40,6	230	5,8	33
15.98 p. wód mineralnych i gazowanych napojów bezalkoholowych	28	623,2	2782	22,3	99





Rys. 40. Inwestycje zagraniczne w produkcję artykułów spożywczych i napojów (EKD 15)  
Fig. 40. Foreign investment in food and beverage production (NACE 15)

Niewielkie inwestycje na wschodzie, zachodzie i północnym zachodzie kraju oraz w wielu częściach Polski centralnej znajdują potwierdzenie w niskim ilorazie lokalizacji inwestycji względem liczby ludności (rys. 42). Wyjątkową koncentrację kapitału wykazują z tego punktu widzenia mazowieckie i wielkopolskie, a także warmińsko-mazurskie i kujawsko-pomorskie. W południowej części kraju inwestycje zbliżone do potencjału demograficznego charakteryzują śląskie i opolskie. W kategoriach zatrudnienia udział województw o najniższych inwestycjach jest nieco większy, kosztem śląskiego i mazowieckiego. Generalnie mniejsze w zakresie

Tab. 75. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji artykułów spożywczych i napojów

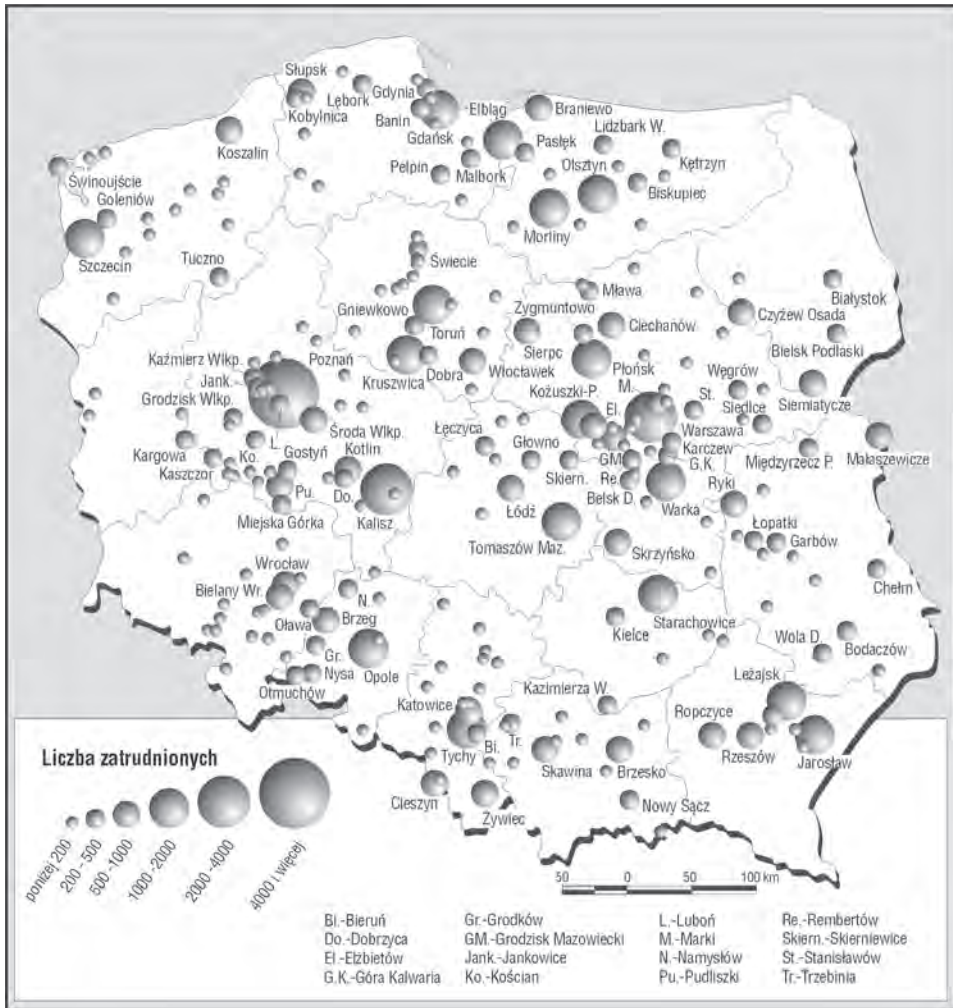
Tab. 75. Greenfield foreign investment in food and beverage production

Dział/Grupa/Klasa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Śr. inw. w jednym zakładzie	Śr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>15 produkcja artykułów spożywczych i napojów</b>	<b>98</b>	<b>1640,0</b>	<b>18228</b>	<b>16,7</b>	<b>186</b>
15.1 przetwórstwo i konserwowanie mięsa i produktów mięsnych	9	44,5	3298	4,9	366
15.2 przetwórstwo i konserwowanie ryb i produktów rybołówstwa	4	5,2	867	1,3	217
15.3 przetwórstwo owoców i warzyw	15	157,8	1964	10,5	131
15.31 przetwórstwo ziemniaków	5	125,0	1110	25,0	222
15.32 p. soków z owoców i warzyw	4	8,3	234	2,1	59
15.33 przetwórstwo owoców i warzyw, gdzie indziej nie sklasyfikowane	6	24,5	620	4,1	103
15.5 p. artykułów mleczarskich	11	107,1	2973	9,7	270
15.51 przetwórstwo mleka i wyrób serów	8	73,8	1775	9,2	222
15.52 p. lodów	3	33,3	1198	11,1	399
15.6 wytwarzanie produktów przemiału zbóż skrobi i produktów skrobiowych	2	36,9	212	18,5	106
15.7 p. gotowych pasz dla zwierząt	7	199,8	1511	28,5	216
15.71 p. pasz dla zwierząt hodowlanych	6	36,8	265	6,1	44
15.72 p. pasz dla zwierząt domowych	1	163,0	1246	163,0	1246
15.8 p. pozostałych artykułów spożywczych	25	423,7	5217	16,9	209
15.82 p. herbatników i sucharów; p. ciast i ciastek o przedłużonej trwałości	2	65,2	1611	32,6	806
15.84 p. kakao, czekolady i wyrobów cukierniczych	14	278,2	2484	19,9	177
15.86 przetwórstwo herbaty i kawy	7	74,6	957	10,7	137
15.87 p. przypraw	2	5,7	165	2,9	83
15.9 p. napojów	25	665,0	2186	26,6	87
15.91 p. destylowanych napojów alkoholowych	2	2,5	238	1,3	119
15.93 p. win gronowych	2	9,1	417	4,6	209
15.96 p. piwa	3	31,5	120	10,5	40
15.97 p. słodów	1	25,0	28	25,0	28
15.98 p. wód mineralnych i gazowanych napojów bezalkoholowych	17	596,9	1383	35,1	81

zatrudnienia niż inwestycji jest znaczenie Polski południowej, poza podkarpackim i opolskim, większe natomiast Wielkopolski (19% pracujących) – rys. 41.

W stosunku do ogólnego poziomu uprzemysłowienia do najwyższych należy zatrudnienie w zakładach spożywczych z kapitałem zagranicznym w Wielkopolsce i na Opolszczyźnie, czyli w regionach o tradycyjnie silnym przetwórstwie spożywczym, jak również na północy i wschodzie kraju. Udział każdego z województw wschodnich przewyższa pod tym względem jego rolę w przemyśle kraju ogółem.



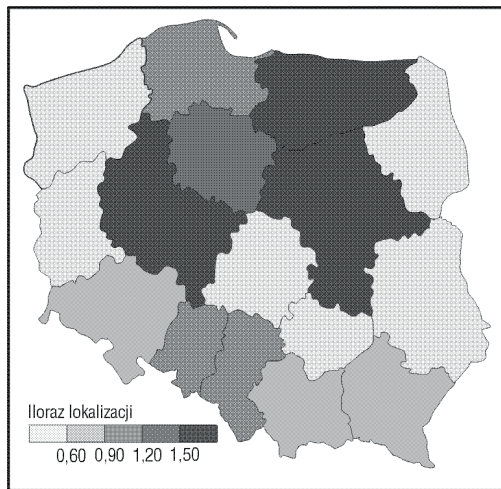


Rys. 41. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji artykułów spożywczych i napojów (EKD 15)

Fig. 41. Employment in foreign plants in food and beverage production (NACE 15)

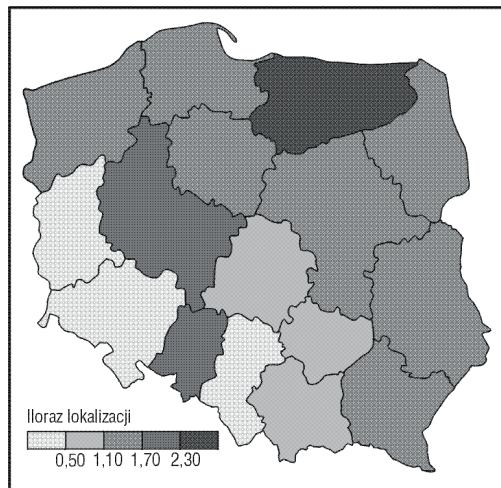
Z odwrotną sytuacją, tj. relatywnie małym znaczeniem w zakresie zagranicznej produkcji spożywczej, mamy do czynienia w Polsce południowo-zachodniej i województwie śląskim (rys. 43).

Inwestycje *greenfield* tworzą w przestrzeni kraju dwa skupienia. Pierwsze stanowi obszar metropolitalny Warszawy – województwo mazowieckie koncentruje 38% kapitału, a łącznie z łódzkim 47%. Drugie stanowi pas od Dolnego



Rys. 42. Inwestycje zagraniczne w produkcję artykułów spożywczych i napojów względem liczby ludności

Fig. 42. Foreign investment in food and beverage production compared to population by voivodship (location quotient)



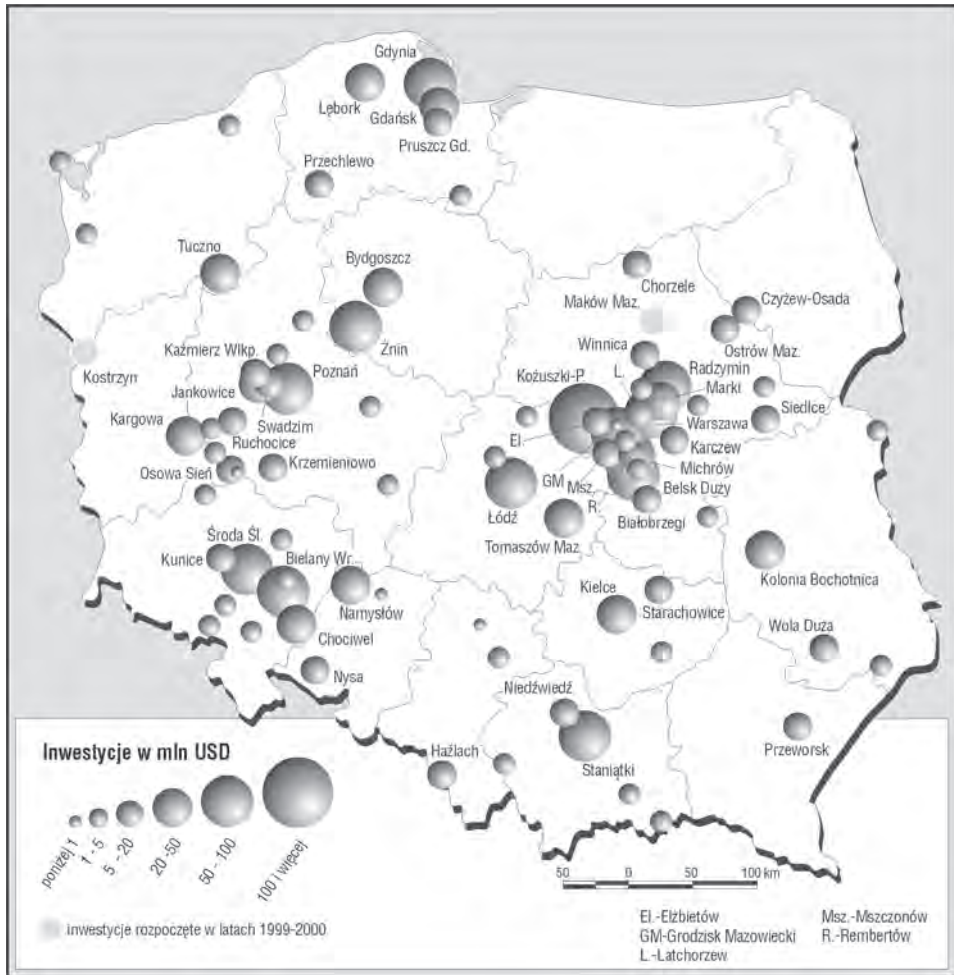
Rys. 43. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji art. spożywczych i napojów względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle

Fig. 43. Employment in foreign plants in food and beverage production compared to general industrial employment by voivodship (location quotient)

Śląska przez Wielkopolską i Kujawy po Pomorze Gdańskie (39%), odznaczający się najwyższym w Polsce poziomem gospodarki rolnej, a zarazem ukształtowaną w przeszłości koncentracją przemysłu spożywczego (rys. 44). Na cztery województwa wschodnie od warmińsko-mazurskiego do podkarpackiego przypada tylko 4% nakładów. Ograniczone zagraniczne inwestycje w nowe zakłady przetwórstwa spożywczego na wschodzie kontrastują z opinią, że szansą tego regionu jest przyciąganie inwestorów tej właśnie branży. Na tle generalnie niskiego uprzemysłowienia relatywnie najwyższe są inwestycje na Lubelszczyźnie. Zauważyć można też brak znaczących nowych fabryk na pograniczu polsko-niemieckim oraz w województwie śląskim (rys. 45). Kapitałochłonne inwestycje *greenfield* w mazowieckim i dolnośląskim odróżniają się od bardziej pracochłonnych w wielkopolskim. Pracochłonność jest również charakterystyczna dla nowych fabryk we wschodniej Polsce, której udział w zatrudnieniu przekracza 10%.

W sumie analizowane rozmieszczenie sugeruje silniejszy związek lokalizacji nowych fabryk artykułów spożywczych i napojów z dostępem do dużych krajowych rynków zbytu, a tym samym z ogólnym poziomem rozwoju regionów, niż z bliskością bazy surowcowej.

Zwraca uwagę duża liczba ośrodków, w których mają miejsce inwestycje – 217 miejscowości o nakładach powyżej miliona USD, w tym 126 ponad 5 mln USD. Istotną



Rys. 44. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji artykułów spożywczych i napojów (EKD 15)

Fig. 44. Greenfield foreign investment in food and beverage production (NACE 15)

rolę odgrywają małe miasta (27% inwestycji) oraz wsie (19%); przypada na nie razem 2/3 kapitału zagranicznego zainwestowanego w nowe zakłady spożywcze (odpowiednio 24% i 42%). Co najmniej połowa inwestycji *greenfield* zlokalizowana jest w miejscowościach pozbawionych większego przemysłu, w których nowy zakład dominuje na lokalnym rynku pracy.

Istotne jest to, że inwestycje w przemyśle spożywczym są nie mniej skoncentrowane w obszarach metropolitalnych niż w innych branżach. Jest to uderzające



Rys. 45. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji artykułów spożywczych i napojów względem liczby ludności

Fig. 45. Greenfield foreign investment in food and beverage production compared to population by voivodship (location quotient)

zwłaszcza w przypadku nowych fabryk – tylko 13% kapitału trafia do obszarów pozametropolitalnych. Aż połowa zlokalizowana jest w strefie do 30 km wokół 11 największych miast (do 60 km od Warszawy). Łącznie z owymi miastami strefa ta skupia blisko 3/4 kapitału. Zdecydowana większość inwestycji *greenfield* mieści się w niewielkiej odległości od przyszłych autostrad, w tym 1/2 w korytarzu do 50 km od autostrady A2 Warszawa–Poznań–Berlin.

W gronie wielkich miast zdecydowanie największe inwestycje obserwujemy w Warszawie i Poznaniu (ponad 300 mln USD). Wokół nich znajdujemy ponadto liczne nowe fabryki na wsi, m.in. Kożuszki-Parcele, Michrów, Belsk Duży, Jankowice, Kaźmierz Wlkp. Nieco mniejsze ich skupienie występuje

w pobliżu Wrocławia, np. Bielany Wrocław. i Chociwel.

Tab. 76. Inwestycje zagraniczne w produkcję artykułów spożywczych i napojów według wartości nakładów w jednym zakładzie i grup EKD

Tab. 76. Foreign investment in food and beverage production by size of investment per plant and NACE industry (number of plants)

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów według grup działalności									
	EKD 15.1	EKD 15.2	EKD 15.3	EKD 15.4	EKD 15.5	EKD 15.6	EKD 15.7	EKD 15.8	EKD 15.9	
poniżej 1	12	7	14	0	6	2	7	18	13	
1-2	8	2	19	1	4	2	4	10	15	
2-5	6	3	19	0	6	1	12	14	13	
5-10	5	0	5	0	12	0	14	17	12	
10-20	2	1	4	2	5	0	0	14	1	
20-50	0	0	3	1	4	1	0	16	10	
50-100	0	0	1	2	0	0	0	3	11	
100 i więcej	0	0	0	0	0	1	1	3	5	
<b>Ogółem</b>	<b>33</b>	<b>13</b>	<b>65</b>	<b>6</b>	<b>37</b>	<b>7</b>	<b>38</b>	<b>95</b>	<b>80</b>	



## Produkcja mięsa i produktów mięsnych

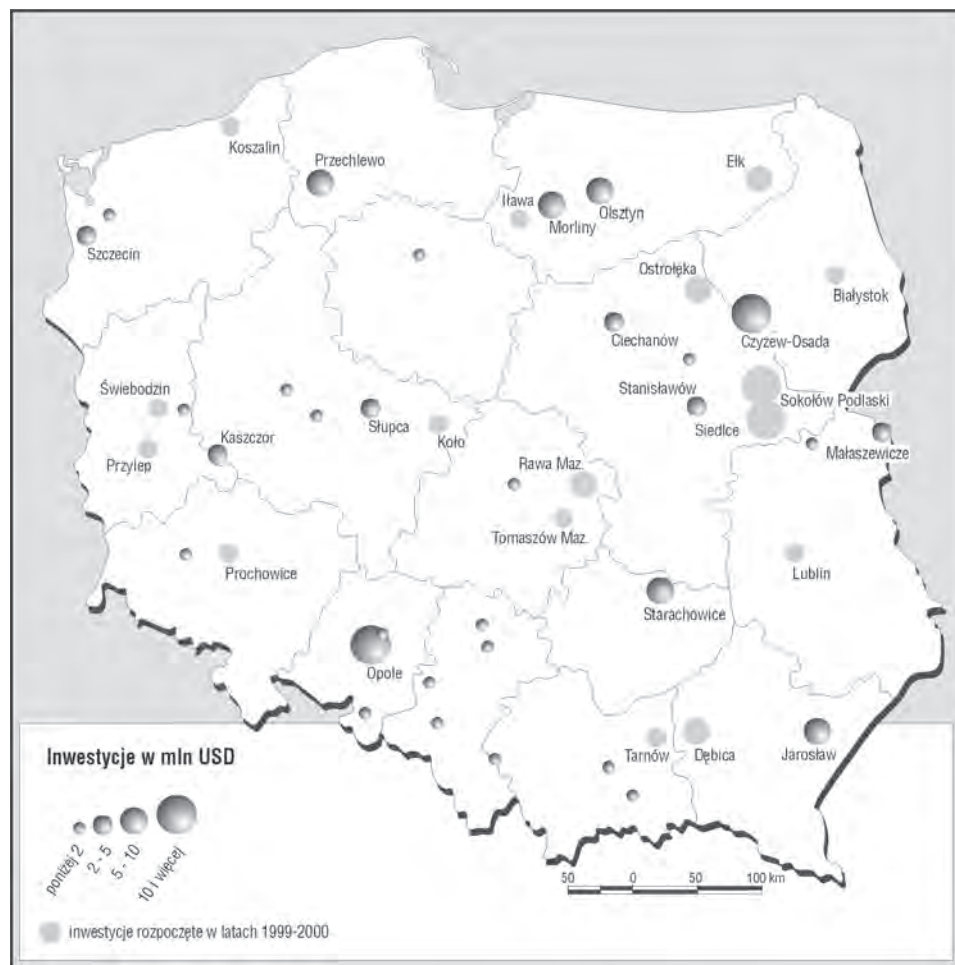
Do najbardziej rozbudowanych części polskiego przemysłu spożywczego należy przetwórstwo mięsa. Zaangażowanie inwestorów zagranicznych było tu do niedawna umiarkowane – około 100 mln USD do 1998 r., tj. tylko 2% kapitału w branży spożywczej. Podmioty zagraniczne miały udziały w 7 dużych i 14 średnich wytwórniach, razem z mniejszymi skupiały jednak aż 15% pracujących w firmach spożywczych z kapitałem zagranicznym. Ilustruje to fakt, że zakłady mięsne są w kategoriach zatrudnienia przeciętnie największymi fabrykami w branży (381 osób) po zakładach tłuszczowych. Firmy zagraniczne są często udziałowcami mniejszościowymi, a istotną rolę odgrywa *venture capital*.

Rozmieszczenie zakładów mięsnych będących przedmiotem inwestycji zagranicznych nie wykazuje wyraźnej koncentracji przestrzennej. W porównaniu z innymi rodzajami produkcji znaczny jest udział wschodniej i północno-wschodniej części kraju, na którą przypada połowa kapitału (łącznie z częścią mazowieckiego i świętokrzyskim). Na tle rozmieszczenia całego przemysłu mięsnego w Polsce zwrócić można uwagę na brak dużych zagranicznych inwestycji w wytwórnie usytuowane w wielkich miastach, a także na Kujawach, Dolnym Śląsku i w Wielkopolsce (rys. 46). Rozmieszczenie inwestycji ma pozametropolitalny charakter, kilka dużych fabryk znajduje się w miejscowościach wiejskich.

Spółki *joint venture* z polskimi partnerami uruchomiły w Starachowicach (Constar) i Przechlewie (pow. człuchowski – Prime Food) duże wytwórnie, których budowę przerwały wcześniej firmy państwowe. Podobne partnerstwo miało miejsce przy wznoszeniu od podstaw fabryk Farm Food w Czyżewie-Osadzie (pow. wysokomazowiecki) oraz Polish Farm Meat w Małaszewiczach (pow. biański – obecnie Dolina Łąk) i Stanisławowie (pow. miński). W dwóch ostatnich inwestorem jest włoski Fortrade Financing, w Farm Food natomiast Conrad Jacobson z Niemiec i od niedawna federacja szwedzkich farmerów Lantbrukarnas Ekonomi. W latach 1998-1999 udziałowcy Farm Food przejęli kontrolę nad zakładami w Jarosławiu i Tarnowie. Duńska firma Globe Meat Technology, będąca wraz ze skandynawskimi funduszami *venture capital* inwestorem w Przechlewie, jest również właścicielem zakładów w Opolu. Z wytwórni średniej wielkości wymienić można m.in. Kaszczor (pow. wolsztyński), Zbąszynek (pow. świebodziński), Chełmno, Łódź i Rajbrot (pow. bocheński).

Poważne zmiany, obejmujące wzrost udziału firm zagranicznych i konsolidację producentów, zaszły w latach 1999-2000. Własnością Campofrio stał się jeden z liderów branży, Morliny koło Ostródy (35 mln USD), pośrednio inwestor hiszpański uzyskał kontrolę nad fabryką w Ostrołęce. W skład sprzedanego Francuzom Agrosu wchodzi zakład mięsny w Koszalinie. Amerykański Smithfield Foods przejął grupę Animex, która obejmuje wytwórnie w Ełku, Rawie Maz., Szczecinie i Przylepie koło Zielonej Góry, jest także partnerem Epsteina w Starachowicach. Wspomniana federacja szwedzkich farmerów stała się głównym mniejszościowym inwestorem w przedsiębiorstwie z Sokołowa Podl., do którego należały zakłady w Kole i Dębicy.





Rys. 46. Inwestycje zagraniczne w produkcję, przetwórstwo i konserwowanie mięsa i produktów mięsnych (EKD 15.1)

Fig. 46. Foreign investment in meat processing (NACE 15.1)

W wyniku fuzji Sokołowa (jako podmiotu przejmującego) z Farm Food powstała grupa będąca największym producentem wyrobów mięsnych w Polsce.

W produkcji mięsa i przetworów drobiowych inwestycje zagraniczne zapoczątkowane zostały jeszcze w latach 80. uruchomieniem przez K. Pazgana z niemieckim partnerem wytwórni Konspol w Nowym Sączu. W 1990 r. zakłady w Szczecinie i Goleniowie wniesione zostały do spółki Drobex-Heintz również z inwestorem z Niemiec. Rok później pojawili się udziałowcy brytyjscy w olsztyńskim Indykpolu, gdzie znaczący pakiet mniejszościowy posiada dziś amerykański Jerome

Foods (The Turkey Store). Filią Indykpolu stał się zakład w Lublinie, a spółką zależną Eldrob w Świebodzinie. Wspomniany już Epstein brał udział w budowie ubojni drobiu w Słupcy, inna amerykańska firma Continental Grain została właścicielem Opolskich Zakładów Drobiarskich. Mniejszościowych udziałowców zagranicznych mają zakłady w Ciechanowie i Wyszkwowie (Cedrob). Przejęty przez Smithfield Foods Animex posiada wytwórnie w Dębicy, Iławie, Białymstoku i Prochowicach (pow. legnicki). W 2000 r. największa polska grupa drobiarska Drosed z Siedlec, obejmująca Sedar w Międzyrzecu Podl. i Roldrob w Tomaszowie Maz., kupiona została przez francuski LDC.

W sumie firmy z udziałem zagranicznym nie zdystansowały jeszcze rodzimych producentów mięsa i jego przetworów, ale należą do nich zakłady duże o nowoczesnej technologii, w tym także posiadające uprawnienia eksportowe UE (jakkolwiek eksport odgrywa na razie istotną rolę tylko w nielicznych). Do największych pracodawców należą, obok Morlin (prawie 2000 pracowników), zakłady w Sokołowie Podl., Ełku, Ostrołęce, Rawie Maz., Starachowicach, Jarosławiu, Olsztynie i Czyżewie-Osadzie, zatrudniające 900 lub więcej osób.

## **Przetwórstwo ryb**

W przemyśle rybnym suma inwestycji wynosi zaledwie 25 mln USD. Największe przedsięwzięcie stanowiło uruchomienie w 1994 r. przez Unilever wytwórni paluszków rybnych Kapitan Igloo w Bydgoszczy, sprzedanej pięć lat później niemieckiej firmie Frosta. Znaczącymi inwestycjami są zakłady przetworów rybnych niemieckiego Lisnera w Poznaniu i duńskiego Espersena w Koszalinie, a więc również poza wybrzeżem. Zagraniczne zakłady średniej wielkości znajdujemy w miastach portowych – Gdyni, Świnoujściu i Szczecinie. W 1999 r. norweski Rieber kupił czołowego producenta konserw rybnych, prywatną spółkę Big Fish ze wsi Gniewino (pow. wejherowski).

## **Przetwórstwo owoców i warzyw**

Przemysł owocowo-warzywny należy do dziedzin, w których obecność zagranicznego kapitału jest szeroka i obejmuje liczne zakłady duże, średnie i małe (razem 65 fabryk). Pracuje w nich ponad 12 tys. osób, czyli 15% zatrudnionych w firmach zagranicznych w przemyśle spożywczym. Większość zakładów zaopatrzuje głównie rynek krajowy, producenci wyspecjalizowani w sprzedaży na rynkach Europy Zachodniej są jednak także dość liczni.

Zakłady rozproszone są w całej Polsce. Stosunkowo największe ich nagromadzenie znajdujemy w części centralnej – okolicach Warszawy, Łodzi i Radomia – oraz wschodniej (rys. 47). Województwa mazowieckie, łódzkie, świętokrzyskie, podkarpackie, lubelskie i podlaskie skupiają ponad połowę zainwestowanego kapitału (w tym dwa pierwsze 35%). Koncentrację inwestycji obserwujemy także na Kujawach, w Wielkopolsce i na Dolnym Śląsku (24%). Niewielka jest obecność inwestorów zagranicznych w przetwórstwie owocowo-warzywnym w Karpatach.



Rys. 47. Inwestycje zagraniczne w przetwórstwo owoców i warzyw (EKD 15.3)

Fig. 47. Foreign investment in fruit and vegetable processing (NACE 15.3)

Brak jest ich również w województwach śląskim i opolskim oraz wzdłuż granicy zachodniej, gdzie przemysł ten jest jednak generalnie słabiej rozwinięty. Typowa jest wiejska i małomiasteczkowa lokalizacja zakładów, inwestycje w dużych miastach należą do rzadkości. Pomimo licznych mniejszych wytwórni położonych w miejscowościach peryferyjnych, udział obszarów metropolitalnych w inwestycjach jest znaczny.

Zdecydowana większość zagranicznych inwestycji w produkcję soków oraz przetworów owocowo-warzywnych ma miejsce w istniejących zakładach, nowe duże fabryki są charakterystyczne dla przetwórstwa ziemniaków.

182 Nakłady rzędu 40-50 milionów dolarów poniesione zostały na wybudowanie

fabryki chipsów ziemniaczanych Frito Lay (PepsiCo) w Grodzisku Maz. (1993), holenderskiej wytwórni frytek Farm Frites w Lęborku (1994) i podobnego amerykańskiego zakładu McCain w Chociwlu koło Strzelina (1999). Dużą wytwórnię chipsów uruchomiła spółka Chio Lilly Snack Foods na terenie dawnej mleczarni w Nysie (*joint venture* niemieckiego Pfeifer und Langen i ITI) – przejęła ona produkcję zakładu w Sękocinie Starym (pow. pruszkowski). Budowę fabryki chipsów w Stanowicach (pow. świdnicki) rozpoczął niemiecki Bahlsen, wytwarzający je dotychczas w Oławie. Największe skupienie nowych zakładów przetwórstwa ziemniaków powstaje więc na południe od Wrocławia. Dużym producentem chipsów jest ponadto Star Foods w Tomaszowie Maz. Starsze zakłady wyrobów ziemniaczanych usytuowane są w Toruniu, Głownie (pow. zgierski) i Luboniu (pow. poznański).

Przetwórstwo owocowo-warzywne (poza ziemniaczanym) charakteryzują przede wszystkim liczne inwestycje o wartości kilku milionów dolarów w zakłady o stosunkowo dużym zatrudnieniu (kilkaset osób). W 1997 r. znaczącymi akcjonariuszami wielozakładowego Hortexu, przejętego wcześniej za długi przez grupę polskich banków, stały się EBOiR i Bank of America (razem 41% akcji). Przedsiębiorstwo zatrudniało w 1998 r. blisko 5000 osób i posiadało 8 zakładów produkcyjnych. W 2000 r. rozpoczęto restrukturyzację mającą doprowadzić do odzyskania przez firmę rentowności: działalność skoncentrowano w wytwórniach w Skrzyńsku (pow. przysuski), Rykach, Górze Kalwarii (pow. piaseczyński) i Skierniewicach, rezygnując z produkcji w zakładach w Leżajsku, Środzie Wlkp., Siemiatyczach i Płońsku, które w większości odkupiły spółki założone przez pracowników.

Największe inwestycje zrealizowane zostały w zakładach Alima w Rzeszowie, które w 1992 r. nabył amerykański Gerber, stanowiący dziś część szwajcarskiego koncernu Novartis. Zakłady są czołowym producentem soków i odżywek dla dzieci oraz soków owocowych Frugo. Innym dużym producentem soków (Clippo) jest Aronia z Łęczycy, będąca własnością niemieckiej Eckes Granini. Włoskie fabryki przetworów owocowo-warzwywnych usytuowane są w Łodzi (Konserwa) i Białobrzegach (Allione). Do znaczących należą ponadto w Polsce centralnej i wschodniej Soki Dr Witt w Ustanowie (pow. piaseczyński) i Materne w Łopatkach (pow. puławski) oraz wytwórnie w Bachorzy (pow. sokołowski) i Kielcach.

Inwestorami w kilku zakładach produkujących soki są instytucje finansowe, np. w Ustanowie, Kleczanowie koło Sandomierza i Kwieciszowie koło Sobótki. W 1999 r. amerykański fundusz objął mniejszościowy pakiet akcji Sondi, która posiada zakłady w Tymienicach (pow. zduńskowolski) i Włocławku, oraz nabyła markę Donald Duck. Soki tej marki rozlewane były dotąd w Myszkwie i Poznaniu.

W Wielkopolsce i na Kujawach zwrócić można uwagę na głównego polskiego producenta przetworów pomidorowych w Pudliszkach (pow. gostyński), należącego do amerykańskiej H.J. Heinz, oraz zakład w pobliskim Kotlinie wytwarzający dżemy i keczup (norweska Orkla). W 2000 r. Heinz nabył kolejny zakład w Międzychodzie. W konserwowaniu grzybów i warzyw specjalizuje się Inter Champ w Ruchocicach (pow. grodziski wlkp.), w produkcji warzyw konserwowych Bonduelle

w Gniewkowie koło Inowrocławia (obie francuskie). Wsady owocowe do wyrobów mleczarskich dostarczają zakłady w Karasiu (pow. iławski), Marcinkowie (pow. mrawowski) i Ostrołęce. W okolicach Wrocławia inwestorzy zagraniczni obecni są w Mirkowie i Prusicach. Nowosądecki Baritpol znajduje się w upadłości.

Pod względem liczby pracowników na czoło wysuwają się zakłady w Rzeszowie i Leżajsku (ok. 900 zatrudnionych), ponad 500 osób pracuje także w Pudliszkach, Rykach, Skrzyńsku, Siemiatyczach i Grodzisku Maz.

Rola kapitału zagranicznego w omawianym przemyśle znacznie wzrosła po nabyciu akcji Agrosu przez francuski Pernod Ricard w 1999 r. Agros jest właścicielem grupy znanych na rynku krajowym zakładów owocowo-warzywnych (m.in. soki Fortuna) w Tarczynie (pow. grójecki), Łowiczu, Pińczowie, Białymstoku i Milejowie (pow. łęczyński).

Podkreślić należy, że analizowana produkcja jest dość ściśle związana z lokalną bazą surowcową. Dostępność surowca odpowiedniej jakości wpływa na lokalizację nowych zakładów. W wyjątkowych przypadkach obserwujemy zaangażowanie inwestora w produkcję rolną, np. Farm Frites dzierżawi 2800 ha gruntów dawnego PGR pod uprawę odpowiednich odmian ziemniaków i hodowlę bydła, dostarczając mleko do fabryki Nestle w Kobylnicy.

## **Produkcja olejów i tłuszczów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego**

Zmiany wzorców konsumpcji w Polsce – rosnące spożycie margaryny i innych substytutów masła – sprzyjały zainteresowaniu się inwestorów zagranicznych tą dziedziną produkcji. Inwestycje dotyczą prawie wyłącznie istniejących fabryk, a eksport nie ma istotnego znaczenia. Do firm zagranicznych należy obecnie połowa dużych zakładów tłuszczowych w Polsce, które dostarczają na rynek większość margaryny i rafinowanych olejów roślinnych.

Pierwszą inwestycją było nabycie w 1992 r. przez Unilever zakładów w Katowicach i Trzebini (m.in. margaryna Rama). Jego główny europejski konkurent Eridania Beghin-Say kupił największe polskie Zakłady Tłuszczowe Kruszwica (pow. inowrocławski) 5 lat później (prawie 1200 zatrudnionych). Głównym udziałowcem zakładów w Brzegu (Kama) stał się amerykański fundusz White Eagle Industries, który przejął również wytwórnię w Bodaczowie (pow. zamojski). Nakłady każdego z tych inwestorów przekroczyły 50 mln USD. Fabrykę mieszanek masła z tłuszczami roślinnymi (Masmix, Finea) oraz margaryny wybudowała fińska firma Raisio w Karczewie (pow. otwocki). Nieduża wytwórnia margaryny działa także na terenie mleczarni w Ciechanowie. Przemysł tłuszczowy odznacza się najwyższą przeciętną wartością zainwestowanego kapitału i zatrudnienia w jednym zakładzie spożywczym.



## Produkcja artykułów mleczarskich

Na kilkaset mleczarni w kraju obecność kapitału zagranicznego odnotowano w 27, oprócz nich istnieje pewna liczba wytwórni lodów z zagranicznymi udziałowcami. Zwraca uwagę stosunkowo znaczna liczba inwestycji dużych (21 powyżej 5 mln USD). Zakłady mleczarskie zatrudniają przeciętnie około 200 osób, a podstawowe znaczenie ma dla nich rynek krajowy.

Zdecydowana koncentracja inwestycji ma miejsce w województwie mazowieckim – 37% (44% ze Skierniewicami i Siematyczami). Największe ośrodki stanowią tu Warszawa oraz Chorzele na północy (pow. przasnyski). Dość liczna grupa zakładów usytuowana jest również w warmińsko-mazurskim i pomorskim (19%), a kilka dużych w Wielkopolsce (rys. 48). Widoczny jest prawie zupełny brak zagranicznego kapitału w tej dziedzinie w województwach południowo-wschodnich i wschodnich. Skupienie inwestycji w obszarach metropolitalnych jest, na tle generalnego rozproszenia produkcji mleczarskiej w Polsce, dość znaczne. Liczne zakłady, w tym nowe duże wytwórnie, usytuowane są przy tym na wsi.

Największym inwestorem jest francuski Danone, który w 1991 r. utworzył *joint venture* z Zakładami Wola w Warszawie, a następnie przejął je w całości. Cztery lata później kupił wielką mleczarnię w Bieruniu (pow. tyski), wybudowaną w latach 80. dla obsługi rynku GOP. W 1999 r. Danone stał się akcjonariuszem Bakomy, największego wytwórcy jogurtów w kraju. Oprócz głównej fabryki w Elżbietowie (pow. sochaczewski), uruchomionej 10 lat wcześniej przez Z. i B. Komorowskich z mniejszościowym udziałem amerykańskim, Bakoma prowadzi produkcję w Żurominie i Kutnie. Znaczącymi producentami jogurtów i innych wyrobów mleczarskich są także holenderskie firmy Campina (m.in. Fruttis, Bacha) w Winnicy (pow. pułtuski) i Głogowie (pow. toruński), Friesland w Poznaniu i Mławie (marka Dutch Lady, m.in. sery) i Imeko w Rzepinie (pow. słuwicki) oraz francuski Yoplait w Osowej Sieni (pow. nowosolski). Własnością holenderskiej Nutrici stała się wielka mleczarnia w Węgrowie, dostarczająca m.in. odtłuszczone mleko do produkcji odżywek dla niemowląt w Opolu (przykład integracji pionowej). Odżywki takie produkuje również, obok mleka w proszku, fabryka Nestle w Kobylnicy (pow. słupecki), mleko w proszku holenderska Warmia Dairy w Lidzbarku Warm. i amerykańska International Cheese (Land O'Lakes) w Paśtęku (pow. elbląski). W 1999 r. mleczarnię w Opolu kupił niemiecki producent jogurtów Zott.

Z kilkoma dużymi inwestycjami, także w nowe wytwórnie, spotykamy się w produkcji serów. Niemiecki Hochland wybudował w 1995 r. w Kaźmierzu Wlkp. (pow. szamotulski) fabrykę serów topionych, twarogowych i w plastrach. W Chorzelach (pow. przasnyski) Kraft Jacobs Suchard (Philip Morris) rozpoczął produkcję serów topionych i w plastrach w *joint venture* z miejscową spółdzielnią, a następnie sprzedał zakład francuskiej Fromageries Bell. Inna firma francuska Besnier odkupiła amerykańskie udziały w spółce Polser w Siematyczach. Z innych wytwórni warto wskazać irlandzki Vonkpol w Morażu (pow. ostródzki), dostarczający także masło porcjowane, szwajcarski Molky w Dzierżoniowie oraz francuski Bongrain w Skierniewicach. Bongrain przejął ostatnio wytwórnię serów pleśniowych w Turku.



Rys. 48. Inwestycje zagraniczne w produkcję artykułów mleczarskich (EKD 15.5)

Fig. 48. Foreign investment in dairy production (NACE 15.5)

Mieszanki masła z tłuszczami roślinnymi wytwarza wspomniany zakład Raisio w Karczewie, w Olsztynie działa biotechnologiczna spółka Biolacta Texel, produkująca szczepy bakterii i grzybków kefirowych, jogurtowych i serowych (francuski Rhone Poulenc). W przemyśle, w którym notujemy liczne upadłości zakładów spółdzielczych, nie ominęły one również producentów zagranicznych, np. w Piotrkowie Tryb. i Jezioranach koło Olsztyna.

Nieco odmiennym rodzajem produkcji w ramach przemysłu mleczarskiego jest wytwarzanie lodów. Głównymi zagranicznymi producentami konkurującymi na polskim rynku są brytyjsko-holenderski Unilever (marka Algida) i niemiecki

Schöller (grupa Südzucker). Unilever kupił w 1993 r. nową prywatną wytwórnię w Baninie (pow. kartuski), którą następnie rozbudował. Schöller uruchomił w rok później fabrykę w Namysłowie. Niektóre duże przedsiębiorstwa rodzime mają mniejszościowych udziałowców zagranicznych, np. kaliskie Augusto i warszawska Zielona Budka. Całkowicie zagraniczną wytwórnią jest Gelato Fantastico w Pasłęku (pow. elbląski). Produkcję lodów prowadzi także Hortex w Leżajsku.

Dla rozwijania produkcji przez inwestorów zagranicznych ważna jest dostępność mleka wysokiej jakości, ale jeszcze ważniejsza korzystna lokalizacja mleczarni względem głównych rynków krajowych, w tym zwłaszcza rynku warszawskiego. Budowę nowej fabryki produktów mleczarskich w Makowie Maz. podjął ostatnio niemiecki Onken.

## **Wytwarzanie produktów przemiału zbóż, skrobi i produktów skrobiowych**

W przemyśle zbożowym odnotowujemy dwie bardzo duże inwestycje zagraniczne i kilka średniej wielkości. Nakłady w Toruń Pacific Cereal Partners (łącznie z zakupem jej udziałów) należą do najwyższych w całym przemyśle spożywczym (100 mln USD). Zakład wniesiony został w 1990 r. do spółki z amerykańską firmą Bering, od której cztery lata później odkupiły go szwajcarski Nestle i amerykański General Mills. Firma jest dziś absolutnym liderem w produkcji kukurydzianych i pszennych płatków śniadaniowych. Pewien udział mają w tym rynku również zakłady z kapitałem niemieckim w Odrzywołku (pow. grójecki) i Poznaniu.

Amerykański koncern Cargill uruchomił w 1996 r. w Bielanach Wrocław. (gm. Kobierzyce) wybudowaną kosztem 35 mln USD wytwórnię syropu glukozowego (dla słodczy, lodów i napojów) oraz glutenu pszennego (jako polepszacza do pieczywa). Uderzający jest brak zaangażowania kapitału z zagranicy w zakładach młynarskich. Do wyjątkowych należy zakup Gdańskich Młynów i Spichlerzy w Sopocie przez niemiecką firmę Dr. Cordesmeier i uruchomienie przez nią nowego młyna w Gdańsku. W fabryce makaronów w Malborku ma miejsce produkcja mąki makaronowej (semioliny) z importowanej pszenicy.

## **Produkcja gotowych pasz dla zwierząt**

Wytwórnice pasz z kapitałem zagranicznym są stosunkowo liczne, jest wśród nich 7 nowych zakładów. W większości z nich mają miejsce nakłady od 3 do 7 mln USD. Inwestycje należą do kapitałochłonnych, a zakłady zatrudniają najczęściej kilkadziesiąt osób. Wyróżnia się na tym tle wielka fabryka pasz dla zwierząt domowych firmy Mars. Najpoważniejszymi konkurentami na polskim rynku pasz dla zwierząt hodowlanych są światowe koncerny Central Soya i Cargill, z których każdy zainwestował w produkcję pasz 33-45 mln USD. Strategia rozwijania działalności produkcyjnej obu firm w Polsce jest nieco odmienna.

Central Soya, wchodząca w skład grupy Eridania Beghin-Say, już w 1989 r. utworzyła *joint venture* ze Spółdzielnią Produkcji Rolnej Osnowo koło Chełmna.

Spółka przejmowała kolejne wytwórnie i mieszalnie pasz, początkowo w tym samym regionie (Brzozowo, Krąplewice, Świecie, Olsztynek). Terytorialny zasięg ekspansji ulegał stopniowo poszerzeniu: Tworóg (pow. tarnogórski), Łobez (pow. stargardzki), Bieganów (pow. słubicki), Białystok i Jarosław. W 1998 r. holding obejmował 10 wytwórni pasz, zakład mięsny, gospodarstwa rolne i zakład doświadczalny. Rok później Central Soya uruchomiła nową wytwórnię w Dobrzelinie (pow. kutnowski). W 2000 r. powiększyła swój stan posiadania zostając udziałowcem Rolimpexu, do którego należało 14 wytwórni pasz w Polsce centralnej i południowo-zachodniej, zarządzanych przez spółki z siedzibą w Dobryszycach (pow. radomszczański) i Wrocławiu.

Cargill pojawił się w 1992 r. kupując wytwórnię w Sierpcu. W latach następnym wybudował nowe zakłady w Siedlcach, Krzemieniewie (pow. leszczyński) i Pruszczu Gd. oraz nabył fabryki w Ropczycach i Krzepicach (pow. kłobucki). W przeciwieństwie do Central Soyi, koncern amerykański większe środki przeznaczał więc na inwestycje *greenfield* niż zakupy i modernizację istniejących zakładów.

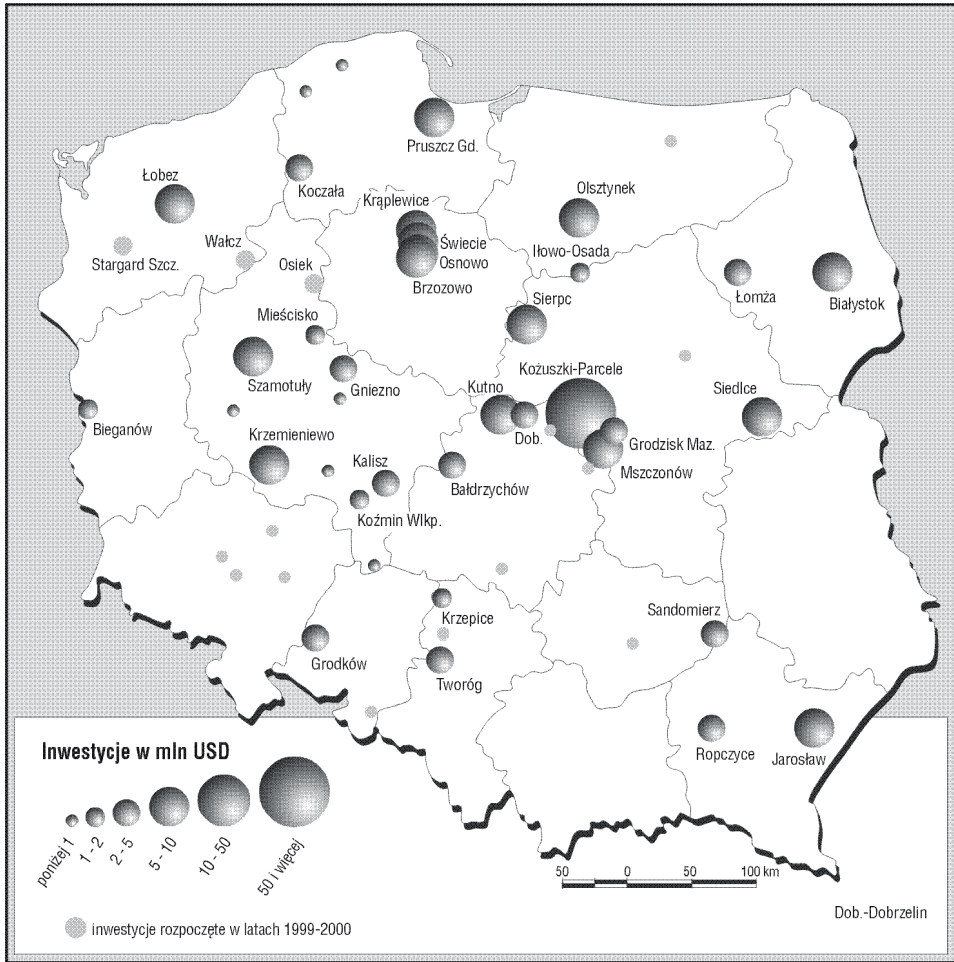
Po kilka zakładów kupiły w Polsce belgijski Dossche (Sandomierz, Kalisz, Gniezno), holenderski Nutreco (Łomża, Grodzisk Maz., Bałdrzychów w pow. poddębickim) i amerykański Land O'Lakes (6 wytwórni w Wielkopolsce, m.in. w Szamotułach). Pojedyncze wytwórnie posiadają Continental Grain w Grodkowie (pow. brzeski śl.) i Guyomarc'h w Iłowie-Osadzie (pow. działowski). Ta ostatnia firma francuska przejęła w 1999 r. zakłady w Stargardzie Szcz., Wąlczu i Osieku n. Notecią (pow. pilski).

Specjalistyczną produkcję premiksów mineralno-witaminowych do pasz prowadzi fabryka w Grodzisku Maz., początkowo *joint venture* miejscowej Polfy i fińskiego Cultora, sprzedane później Nutreco. Wytwórnię premiksów będącą częścią Polfy Kutno kupił niemiecki BASF, szwajcarski Roche uruchomił w 1999 r. podobny zakład w Mszczonowie (pow. żyrardowski).

Do największych obiektów przemysłowych wybudowanych w Polsce od podstaw w latach 90. należą zakłady Master Foods we wsi Kozuszkki-Parcele koło Sochaczewa. Od 1992 r. uruchamiano tu kolejno fabryki karmy dla psów (Pedigree Pal), dla kotów (Whiskas) oraz batonów czekoladowych, zatrudniając łącznie ponad 1000 osób. Całkowite nakłady amerykańskiej firmy Mars przekraczają 160 mln USD.

Ogólnie rzecz biorąc, rozmieszczenie inwestycji zagranicznych w zakłady paszowe jest nierównomierne. Wyraźne jest ich skupienie wokół Warszawy, w Wielkopolsce, na Kujawach oraz na północy kraju (rys. 49). Na tle rozmieszczenia całego przemysłu paszowego w Polsce nieliczne są zagraniczne wytwórnie na południu, zwłaszcza w województwach śląskich i małopolskim. Zakłady zlokalizowane są często w miejscowościach wiejskich, w tym pozametropolitalnych.

W przypadku największych koncernów widoczne jest dążenie do posiadania – w drodze zakupu lub budowy – wytwórni pasz w różnych regionach kraju, zwłaszcza tych uznawanych za duże rynki zbytu. Ważnymi rynkami okazują się w szczególności Wielkopolska z gospodarką rolną na wysokim poziomie oraz Polska



Rys. 49. Inwestycje zagraniczne w produkcję gotowych pasz dla zwierząt (EKD 15.7)

Fig. 49. Foreign investment in animal fodder production (NACE 15.7)

północna z wielkoobszarowymi gospodarstwami o profilu hodowlanym. Popyt na pasze przemysłowe nie jest tak duży w mniejszych, bardziej samowystarczalnych gospodarstwach Małopolski i Lubelszczyzny oraz wśród nastawionych na produkcję roślinną rolników Dolnego Śląska. Ilustracją omawianej prawidłowości może być wybudowanie przez Cargill najnowszych zakładów koło Leszna i w Pruszczu Gd. dla lepszego dostępu do rynków, na których Central Soya była obecna już wcześniej, jak również nabycie przez oba koncerny w odstępie zaledwie paru miesięcy wytwórni w Jarosławiu i Ropczycach na południowym wschodzie.



Nowe zakłady dostarczające specjalistyczne produkty na rynek ogólnokrajowy lokalizowane są w strefie metropolitalnej stolicy (Kozuszki i Mszczonów). W tym też regionie rozpoczęły produkcję Cargill i Nutreco.

## **Produkcja cukru**

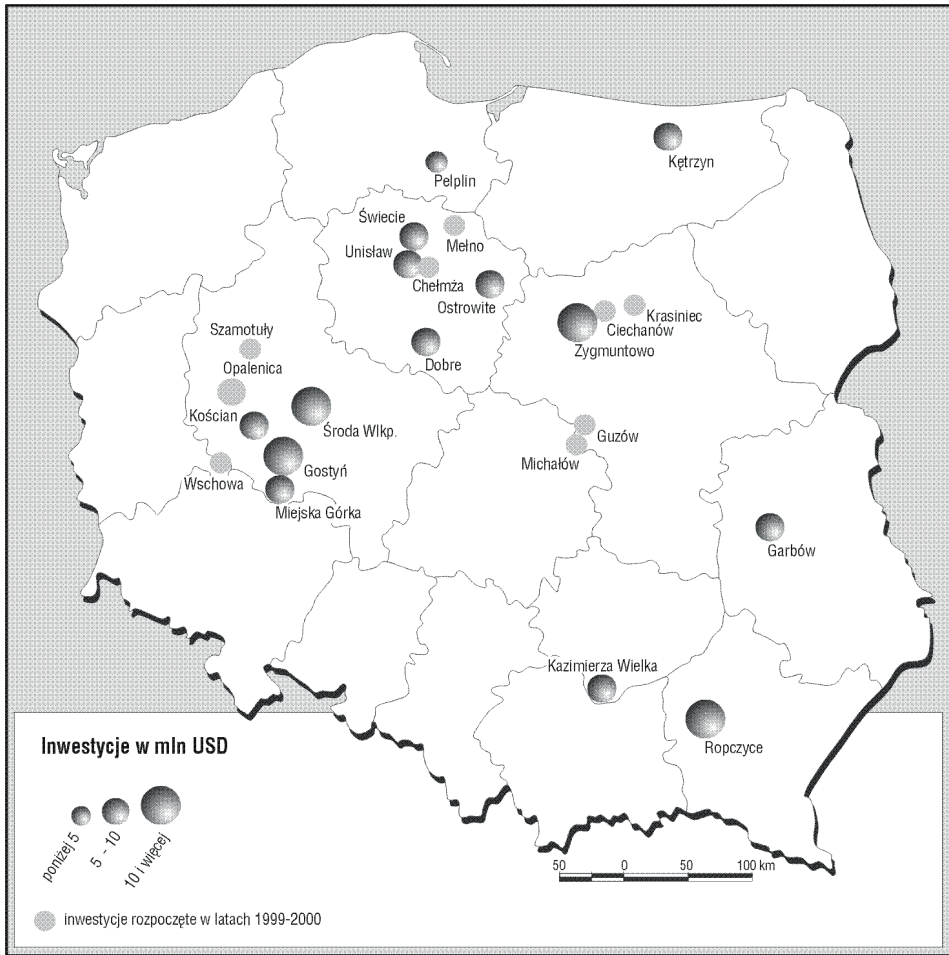
Prywatyzacja przemysłu cukrowniczego w Polsce jest przedmiotem kontrowersji społecznych i konfliktów politycznych, które hamują jej przebieg. Podmioty zagraniczne były w końcu 1998 r. udziałowcami 14 cukrowni na ogólną liczbę 76 i zainwestowały w nie 130 mln USD. Nakłady w jednej cukrowni mieszczą się w granicach od 6 do 17 mln USD, a zatrudnienie od 150 do 500 osób. Ponad 15 mln USD płacili inwestorzy za akcje największych polskich cukrowni (Ropczyce i Głinojeck). Częstą formą wejścia inwestora jest objęcie akcji nowej emisji lub udziałów w spółce, do której wnoszony jest majątek cukrowni. Aż w połowie przypadków firmy zagraniczne nie są udziałowcami większościowymi. W sytuacji dużej nadwyżki zdolności produkcyjnych polskiego cukrownictwa żaden inwestor nie podjął budowy nowego zakładu. Eksport tylko w kilku cukrowniach przekracza 10% sprzedaży.

Rozmieszczenie inwestycji zagranicznych w analizowanej dziedzinie odzwierciedla przede wszystkim administracyjne decyzje dopuszczające sprzedaż konkretnych zakładów. Po cztery cukrownie sprzedane zostały w województwach kujawsko-pomorskim i wielkopolskim (1/2 kapitału). W pozostałych rejonach cukrowniczych firmy zagraniczne przejęły tylko pojedyncze zakłady, żadnego na Dolnym Śląsku, Śląsku Opolskim i w rejonie Szczecina (rys. 50).

W prywatyzacji polskich cukrowni bierze udział kilka koncernów. Już w 1989 r. powstała spółka Sugarpol z udziałem British Sugar, do której wniesiono cukrownie w Unisławiu (pow. chełmiński) i Ostrowitem (pow. rypiński). Sugarpol kupił następnie cukrownię w Świeciu, a British Sugar nabył akcje Cukrowni Głinojeck w Zygmuntowie (pow. ciechanowski), która posiada większościowe udziały w cukrowniach Ciechanów i Michałów (pow. żyrardowski).

W końcu 1998 r. zawarto umowę na mocy której duński Danisco Sugar stał się właścicielem 49% udziałów w spółce RolDan, do której Rolimpex wniósł cukrownie w Dobrem (pow. radziejowski) i Kętrzynie. Dwa lata później zakłady te odsprzedane zostały British Sugar razem z należącą do Duńczyków cukrownią w Pelplinie (pow. tczewski). Brytyjczycy kupili również od Rolimpexu Cukrownię Guzów (pow. żyrardowski).

Szczególne była ścieżka prywatyzacji trzech wielkopolskich cukrowni w Kościanie, Gostyniu i Miejskiej Górze (pow. rawicki), gdzie właścicielem zostały początkowo spółki pracownicze. W 1996 r. dopuściły one jako akcjonariusza mniejszościowego Pfeifer und Langen, który rok wcześniej przejął cukrownię w Środzie Wlkp. Inny niemiecki producent Südzucker kupił akcje cukrowni Ropczyce i Łubna w Kazimierzy Wlk. na południu kraju (w tej pierwszej pakiet mniejszościowy). W 1999 r. odkupił cukrownię w Garbowie koło Lublina od brytyjskiej Tate & Lyle.



Rys. 50. Inwestycje zagraniczne w produkcję i rafinację cukru (EKD 15.83)

Fig. 50. Foreign investment in sugar production (NACE 15.83)

W tym samym roku pojawił się w Polsce nowy inwestor niemiecki, Nordzucker, nabywając zakłady w Opalenicy (pow. nowotomyski), Szamotułach, Wschowej (pow. nowosolski), Chełmży (pow. toruński), Melnie (pow. grudziądzki) i Krasieńcu (pow. przasnyski). W ten sposób liczba cukrowni z zagranicznym udziałem wzrosła do 23, a na finalizację czeka m.in. umowa sprzedaży inwestorowi francuskiemu 16 cukrowni na Śląsku.

## Produkcja pieczywa cukierniczego oraz wyrobów czekoladowych i cukierniczych

Żadna inna produkcja w przemyśle spożywczym, poza wytwarzaniem piwa, nie przyciągnęła tak dużego kapitału z zagranicy jak wyroby cukiernicze (1,0 mld USD). Przemysł ten, silnie rozwinięty w Polsce już w latach wcześniejszych, został w ostatnim dziesięcioleciu poważnie rozbudowany, w czym niemały udział miały firmy zagraniczne. Odznacza się licznymi inwestycjami dużymi (27) i bardzo dużymi – aż 16 przekraczających 20 mln USD, w tym 5 powyżej 50 mln USD. Składa się na to przejście przez koncerny ponadnarodowe szeregu markowych producentów słodczy oraz wybudowanie kilkunastu nowych fabryk, w tym 8 o wartości ponad 20 mln USD. Inwestycje *greenfield* w przemyśle cukierniczym (350 mln USD) ustępują tylko nakładom na produkcję napojów bezalkoholowych. Na firmy z kapitałem zagranicznym przypada ponad połowa krajowej produkcji cukierniczej. Kilka fabryk należy pod względem zatrudnienia do największych zakładów spożywczych w Polsce.

Jedną z ogólnych cech przemysłu cukierniczego jest usytuowanie wielu dużych producentów w wielkich miastach. Przejście przez inwestorów zagranicznych Wedla i Goplany umocniło pozycję Warszawy i Poznania jako głównych ośrodków (odpowiednio 22% i 12% kapitału), inwestycje miały także miejsce w Gdańsku, Łodzi, Wrocławiu i Szczecinie. Generalne skupienie większych zakładów w Polsce zachodniej, południowej i częściowo północnej znajduje również odbicie w rozmieszczeniu inwestycji zagranicznych (rys. 51). Brak jest znaczących nakładów w województwach wschodnich (z wyjątkiem Jarosławia), a poza rejonem Warszawy i Łodzi także w Polsce centralnej. Około 1/3 kapitału przypada na Pomorze, Wielkopolskę i Dolny Śląsk, 15% na województwa śląskie, małopolskie i podkarpackie. Z obszaru o rozwiniętym przemyśle cukierniczym znaczących inwestycji zagranicznych pozbawione jest kujawsko-pomorskie i opolskie (prywatyzacja przez kapitał rodzimy).

Uderzającą cechą jest ogromna koncentracja zagranicznego kapitału w obszarze metropolitalnym Warszawy, gdzie zrealizowano ponad połowę nakładów. Prawdopodobnie ta dotyczy zarówno zaangażowania w istniejące fabryki, jak i budowy nowych – w tym ostatnim przypadku w strefie do 100 km od stolicy mieści się 46% inwestycji. Tendencja do lokalizacji nowych zakładów cukierniczych w obszarach metropolitalnych widoczna jest także w rejonie Poznania (Jankowice), Wrocławia (Bielany) oraz w Łodzi. Cztery województwa zachodnie wraz z wielkopolskim skupiają łącznie 45% inwestycji *greenfield*. Warto zauważyć, że większość nowych zakładów w obszarach metropolitalnych położona jest na wsi i w małych miastach w pobliżu głównych dróg, w grupie wielkich miast na czoło wysuwa się Poznań.

Wielkie inwestycje w analizowanym przemyśle rozpoczęły się w 1991 r. od zakupu lidera branży, Wedla, przez PepsiCo. Realizowane w ciągu następnych lat nakłady amerykańskiego koncernu w fabrykę czekolady w Warszawie, zakład pieczywa cukierniczego w Płońsku (Delicje) oraz wybudowaną od podstaw wytwórnię



Fot. 1. Coca Cola w Staniątkach koło Niepołomice - wczesna amerykańska inwestycja greenfield w produkcji markowego dobra konsumpcyjnego w strefie metropolitalnej dużego miasta (1993 r.)

Photo 1. Coca Cola in Staniątki near Niepołomice - an early American greenfield investment in the manufacturing of a brand name product in the metropolitan area of a large city (1993)



Fot. 2. Nowe zakłady zlokalizowane w podpoznańskiej gminie Tarnowo Podgórne, między innymi fabryka czekolady Stollwerck w Jankowicach

Photo 2. New plants located in the commune of Tarnowo Podgórne near Poznań, e.g. Stollwerck chocolate factory in Jankowice





Fot. 3. Cargill w Bielanych Wrocławskich - korzystająca z lokalnego surowca rolnego wytwórnia syropu glukozowego wybudowana w podwrocławskim węźle drogowym w gminie Kobierzycze

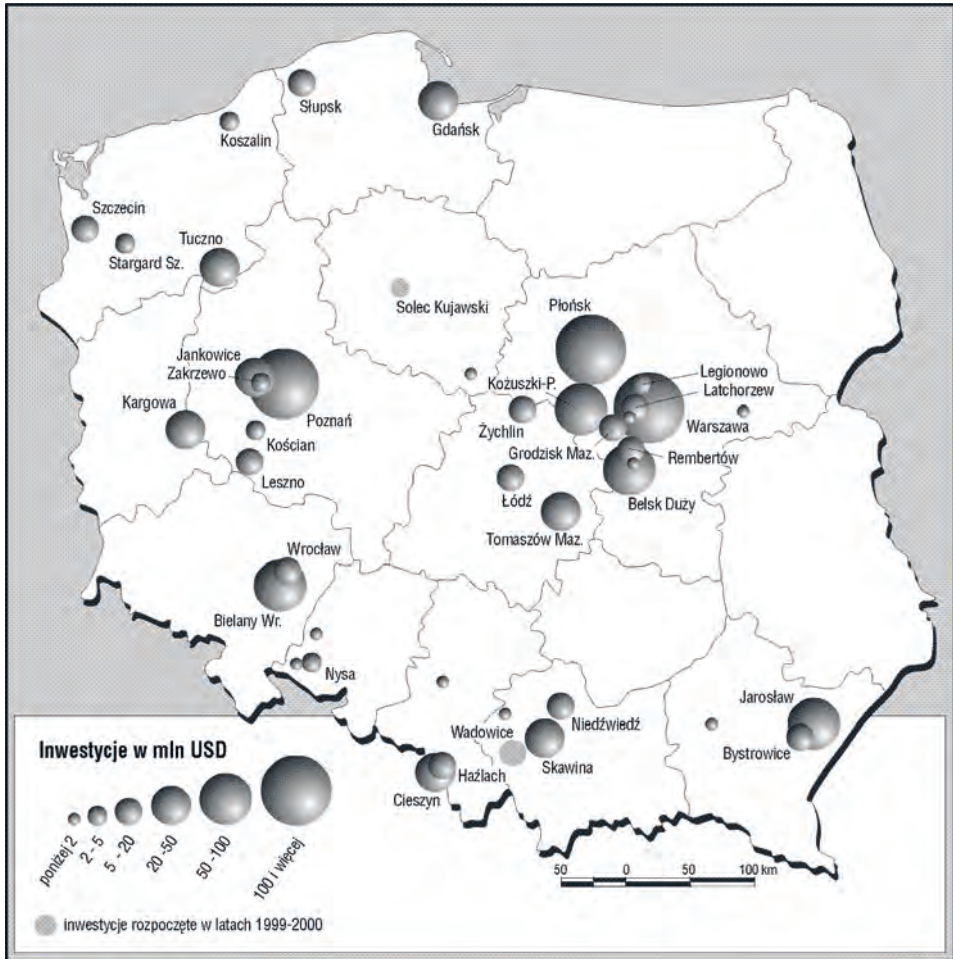
Photo 3. Cargill in Bielany Wrocławskie - a factory of glucose syrup, based on local agricultural produce, built at the road junction in the commune of Kobierzycze near Wrocław



Fot. 4. Nowa szkoła w Kobierzycach - efekt wzrostu dochodów gminy w wyniku inwestycji zagranicznych

Photo 4. A new school in Kobierzycze - an effect of increased revenues of the commune as a result of foreign investment





Rys. 51. Inwestycje zagraniczne w produkcję herbatników, ciast i ciastek o przedłużonej trwałości, kakao, czekolady i wyrobów cukierniczych (EKD 15.82 i 15.84)

Fig. 51. Foreign investment in confectionery, cocoa and chocolate production (NACE 15.82 & 15.84)

słonych przekąsek (chipsów i chrupek) w Grodzisku Maz. (Frito Lay) przekroczyły 200 mln USD. W 1998 r. PepsiCo sprzedało fabrykę czekolady Cadbury i zakład w Płońsku Danone, a ponieważ już wcześniej fabrykę cukierków w Warszawie odkupił Leaf, Amerykanom pozostał tylko zakład w Grodzisku Maz.

Okolice Warszawy stały się równocześnie miejscem lokalizacji szeregu nowych zakładów. Leaf, wchodzący w skład fińskiej grupy Huhtamaki, już w 1992 r. uruchomił fabrykę pastylek miętowych i gumy do żucia w Legionowie (zlikwidowaną

po kupnie zakładu w Warszawie), konfekcjonowanie pastylek Menthos rozpoczął w Rembertowie (pow. grójecki) holenderski Van Melle. W niedalekim Belsku Dużym powstała kosztem 50 mln USD fabryka wyrobów czekoladowych (Nutella, Kinder Surprise) włoskiego Ferrero, które już wcześniej podjęło paczkowanie cukierków Tic Tac w Warszawie. Zakład w Belsku, podobnie jak fabryka rozpuszczalnego kakao Cola Cao hiszpańskiej Nutrepxy w Latchorzewie (pow. warszawski zach.), wybudowany został z myślą o eksporcie na rynki Europy Wschodniej. Wielkim producentem batonów czekoladowych Mars i Snickers jest Master Foods w Kożuszkach.

W Łodzi zlokalizowana została francuska wytwórnia masy czekoladowej dla fabryk cukierniczych (Cacao Barry). Największy polski zakład czekolady przemysłowej w Żychlinie (pow. kutnowski), uruchomiony przez prywatną firmę Edbol, kupiony został przez Ost Commerz Holding. Ten sam szwajcarski inwestor nabył zakłady cukiernicze w Słupsku i Koszalinie (Pomorzanka) oraz Stargardzie Szcz. Brytyjski ED & F Man przejął prywatnego producenta miazgi i masła kakaowego z zakładami w Kościanie i Zakrzewie koło Poznania.

Pierwszą w Polsce wielką nową fabrykę czekolady w tabliczkach uruchomił w 1994 r. w Bielanach Wrocław. brytyjski Cadbury Schweppes. Kolejne fabryki tego typu zlokalizowane zostały przez inwestorów niemieckich w Jankowicach koło Poznania (Stollwerck) i Tucznie koło Wałcza (Ludwig) – ta ostatnia reprezentuje wyjątkową lokalizację peryferyjną. Nieco mniejsze wytwórnie powstały wcześniej m.in. w Poznaniu i Hażlachu (pow. cieszyński).

Największy producent czekolady po Wedlu, Goplana, został w 1994 r. wniesiony do spółki z Nestle. Łączne nakłady szwajcarskiego koncernu na zakup akcji (początkowo pakietu mniejszościowego), modernizację fabryk w Poznaniu i Lesznie oraz wybudowanie nowego zakładu w miejsce starego w Kargowej (pow. zielonogórski), wynoszą 120 mln USD (zamknięto zakład w Sulechowie). Duże koncerny przejęły także firmy Bałtyk w Gdańsku (fiński Fazer) i Olza w Cieszynie (amerykański Kraft Jacobs Suchard). Ta ostatnia utrzymała produkcję tradycyjnych wyrobów (Prince Polo), wprowadzając dodatkowo czekoladę Milka i gumę do żucia Hollywood. Podobną strategię obserwujemy w Goplanie oraz największych zakładach pieczywa cukierniczego w Jarosławiu (San) i Skawinie (Lajkonik Snacks). Właścicielem Sanu jest brytyjski McVitie's (United Biscuits), Lajkonika niemiecki Bahlsen.

W 1991 r. w halach zakładów wełnianych w Tomaszowie Maz. rozpoczął produkcję przekąsek kukurydzianych, a następnie rogalików o przedłużonej trwałości i chipsów ziemniaczanych, Star Foods, założony przez inwestorów greckich. Obecnie udziałowcem tego czołowego producenta ww. wyrobów w Polsce są także fundusze inwestycyjne z USA. W Szczecinie *joint venture* izraelskiej Elite ze spółdzielnią Społem wytwarza ciastka Cukiernia Mistrza Jana, we Wrocławiu miejscowe Społem jest partnerem szwajcarskiego Novartisa w produkcji pieczywa chrupkiego i lekkiego (Wasa). Z innych producentów wymienić można wybudowaną

w Poznaniu fabrykę amerykańskiej gumy do żucia Wrigley (znaczny eksport), a także niemiecki zakład konfekcjonowania orzeszków solonych Felix w Niedźwiedziu (pow. krakowski). Oprócz tego działają w Polsce mniejsze firmy zagraniczne, przejmujące lokalne wytwórnie lub uruchamiające nowe zakłady jako spółki z polskimi partnerami. W 2000 r. norweski Rieber nabył za pośrednictwem Delecty producenta gotowych ciast o przedłużonej trwałości Anja Cake z Solca Kuj. Do Agrosu przejętego przez Pernod Ricard należą zakłady cukiernicze Skawa w Wadowicach i Optima w Łodzi.

Największymi w kategorii zatrudnienia są fabryki Goplany w Poznaniu, Wedla w Warszawie i Star Foods w Tomaszowie Maz., każda zatrudniająca tysiąc kilkuset pracowników, a dużymi także zakłady w Płońsku, Jarosławiu, Skawinie i Cieszynie.

Generalnie rzecz biorąc, przemysł cukierniczy, w przeciwieństwie do kilku analizowanych wcześniej, nie wykazuje związku z bazą surowcową, przy silnej orientacji rynkowej. Lokalizacja nowych fabryk w centrum kraju, w niewielkiej odległości od Warszawy, a także w obszarach metropolitalnych Poznania i Wrocławia, wiąże się przede wszystkim z dobrą dostępnością komunikacyjną do rynku krajowego.

## Produkcja pozostałych artykułów spożywczych

Zagraniczne inwestycje w produkcję świeżych wyrobów piekarniczych (chleba i ciastek) mają miejsce przede wszystkim w wielkich miastach. Są to nierzadko spółki z lokalnymi partnerami, czasem samodzielne przedsięwzięcia firm zagranicznych. Wartość inwestycji tylko w nielicznych zakładach przekracza milion dolarów. Wśród większych wymienić można *joint venture* duńskiego Schulstad ze spółdzielniami piekarsko-ciastkarskimi w Poznaniu i Warszawie (chleb tostowy i pełnoziarnisty oraz pieczywo o przedłużonej trwałości), producenta zdrowego pieczywa w Poznaniu z udziałem Mestmachera z Niemiec, a także duńską piekarnię w Stanisławowie (pow. miński), francuską w Krakowie, brytyjskie w Gdańsku i Gdyni oraz szwedzkie w Szczecinie i Siemianowicach Śl. Wyrażna jest orientacja rynkowa na największe skupiska ludności, gdzie istnieje zapotrzebowanie na specjalistyczne wyroby piekarnicze (rys. 52). Ogólne znaczenie podmiotów zagranicznych w przemyśle piekarniczym Polski, należącym do najbardziej rozpowszechnionych w przestrzeni, jest jednak znikome.

Inaczej wygląda sytuacja w produkcji makaronów, gdzie spółka Danuta kontroluje 30% rynku polskiego (marki Malma i Rapido). W 1991 r. M. Marbot z Francji kupił zakład w Malborku, dokonując następnie jego radykalnej modernizacji i rozbudowy. Dwa lata później nabył wraz z żoną nieczynną wytwórnię we Wrocławiu. Inwestycje spółki finansowane były m.in. przez podnoszenie kapitału, w wyniku czego akcjonariuszem został EBOiR, przejściowo był nim włoski producent makaronów Barilla. Ogólne nakłady w obu zakładach przekroczyły 40 mln USD. Wśród mniejszych specjalistycznych producentów wyrobów mącznych wskazać można zakład produkcji podkładów do pizzy i ciasta mrożonego w Kobyłce (pow. wołomiński).



Rys. 52. Inwestycje zagraniczne w produkcję pozostałych artykułów spożywczych, bez cukru i wyrobów cukierniczych (EKD 15.8 bez 15.82–15.84)

Fig. 52. Foreign investment in other food production (except sugar and confectionery) (NACE 15.8, except 15.82–15.84)

Początek lat 90. przyniósł wybudowanie w Polsce kilku dużych i szeregu mniejszych palarni kawy. Największą inwestycję tego rodzaju zrealizowała niemiecka Tchibo w Markach (pow. wołomiński). Dwie duże palarnie zlokalizowano w okolicach Poznania: izraelskiej Elite w Swadzimiu (m.in. kawa Pedros) i polsko-holenderskiej spółki Prima w Sułaszewie (pow. chodzieski). Średniej wielkości zakłady działają np. w pobliżu Warszawy i Trójmiasta w Urzucie (pow. pruszkowski), Marezie (pow. kwidzyński) i Rumi (pow. wejherowski). Palarnia Eduscho w Andrzychowie została zlikwidowana po przejęciu tej firmy przez Tchibo.

Fabryka uruchomiona przez niemieckiego Krügera w Ostrowi Maz. jest miejscem pakowania kawy Tchibo w słoje oraz produkcji herbaty cytrynowej. Znaczącym producentem herbat ziołowych jest Vitax w Dobrzycy (pow. pleszewski), którego udziałowcem jest niemiecki Martin Bauer. Paczkowanie herbaty cejlońskiej prowadzi spółka Dilmah w Łodzi, a herbat angielskich Unilever w Katowicach. Na tle generalnej orientacji producentów kawy i herbaty na rynek wewnętrzny wyróżniają się firmy o większym udziale eksportu, np. Krüger i Elite.

Wytwarzaniem różnego rodzaju przypraw, m.in. sosów i majonezów, zajmują się producenci koncentratów spożywczych (Winiary, Bestfoods, Delecta). Keczupu dostarczają przede wszystkim fabryki H.J. Heinz w Pudliszkach, Orkli w Kotlinie i Comindexu w Przeworsku (głównym udziałowcem jest tu dziś holenderski Bols). W Kłęce (pow. średzki wlkp.) produkowane są ekstrakty ziołowe, w Poznaniu polepszacze i dodatki piekarskie.

W zakresie produkcji koncentratów spożywczych i homogenizowanych artykułów żywnościowych wszystkie duże zakłady należą do koncernów ponadnarodowych. Czołowym producentem odżywek dla dzieci, kaszek, kleików, obiadów i deserów (marki Bebiko i BoboVita) jest Ovita Nutricia w Opolu, gdzie inwestor holenderski jest udziałowcem od 1993 r. Konkuruje z nią szwajcarski Nestle wytwarzający w zakładach w Kaliszu i Kobylnicy (pow. słupecki) mleko modyfikowane Nan oraz kaszki i kleiki Bebis. Soki Bobo i Junior Frut oraz odżywki i obiady dla dzieci dostarcza również rzeszowska Alima Gerber.

Kaliskie Zakłady Koncentratów Spożywczych Winiary weszły w skład grupy Nestle w 1995 r. (początkowo sprzedano 45% akcji). Produkują zupy instant, sosy, przyprawy i desery w proszku i w płynie, majonez, makaron i odżywki, będąc drugą co do wielkości fabryką koncernu w Europie. Łączne nakłady kapitałowe Nestle w Kaliszu przekroczyły 100 mln USD, a w zakładzie pracuje 1350 osób. Inna wielkopolska firma Amino z Poznania została już w 1992 r. kupiona przez amerykańską Corn Production Corp., która dokonała rozbudowy i wprowadziła produkcję nowych wyrobów, wśród których są zupy instant na licencji Knorr i fixy do mięs. Przedsiębiorstwo działa obecnie pod nazwą Bestfoods. Norweski Rieber przejął Delectę we Włocławku od spółki pracowniczej. Także tutaj wytwarzane są zupy instant, główną rolę odgrywają jednak desery, m.in. ciasta do pieczenia. Wyspecjalizowany w produkcji deserów (budyni, galaretek, dodatków do pieczenia i ciast) jest Dr. Oetker z Gdańska. Średnich rozmiarów wytwórnia działa w Trojanowie koło Kalisza. W 2000 r. amerykański Heinz przejął zakład koncentratów w Wodzisławiu Śl., produkujący zupy i desery instant, budujący też nowy zakład w strefie ekonomicznej w Warszowicach. Pierwszą zagraniczną inwestycją *greenfield* w tej dziedzinie jest fabryka przypraw Vegeta chorwackiej Podravki w strefie w Kostrzynie otwarta w 2000 r.

## Produkcja piwa i słodów

Skala inwestycji zagranicznych w produkcję piwa (prawie 1,4 mld USD) nie ma sobie równych w branży spożywczej, a kapitałochłonność należy do najwyż-



szych w przemyśle w ogóle. Inwestorzy zagraniczni opanowali zdecydowaną większość krajowej produkcji piwa, w której eksport nie odgrywa żadnej roli. Ekspansja firm zagranicznych odbywała się, podobnie jak w produkcji koncentratów, w drodze przejęć istniejących zakładów, z tą różnicą, że liczba browarów jest znacznie większa. W 1998 r. własnością zagraniczną było 36 browarów i kilkanaście słodowni, w tym tylko jeden browar wybudowany od podstaw. W 16 zakładach zainwestowano ponad 20 mln USD, w tym w 6 więcej niż 100 mln USD. Sumy te obejmują zarówno nakłady na modernizację technologii i rozbudowę zdolności produkcyjnych, jak i ogromne wydatki na przejęcie browarów, w tym także zakup akcji od wcześniejszych inwestorów. Przejmowanie dużych browarów odbywało się często stopniowo, zaczynając się od nabywania pakietów mniejszościowych. W przemyśle piwowarskim miała miejsce największa fuzja prywatnych przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce – połączenie grupy browarów należących do Brewpole (Elbrowery, Warka, Leżajsk) z Żywcem (Heineken).

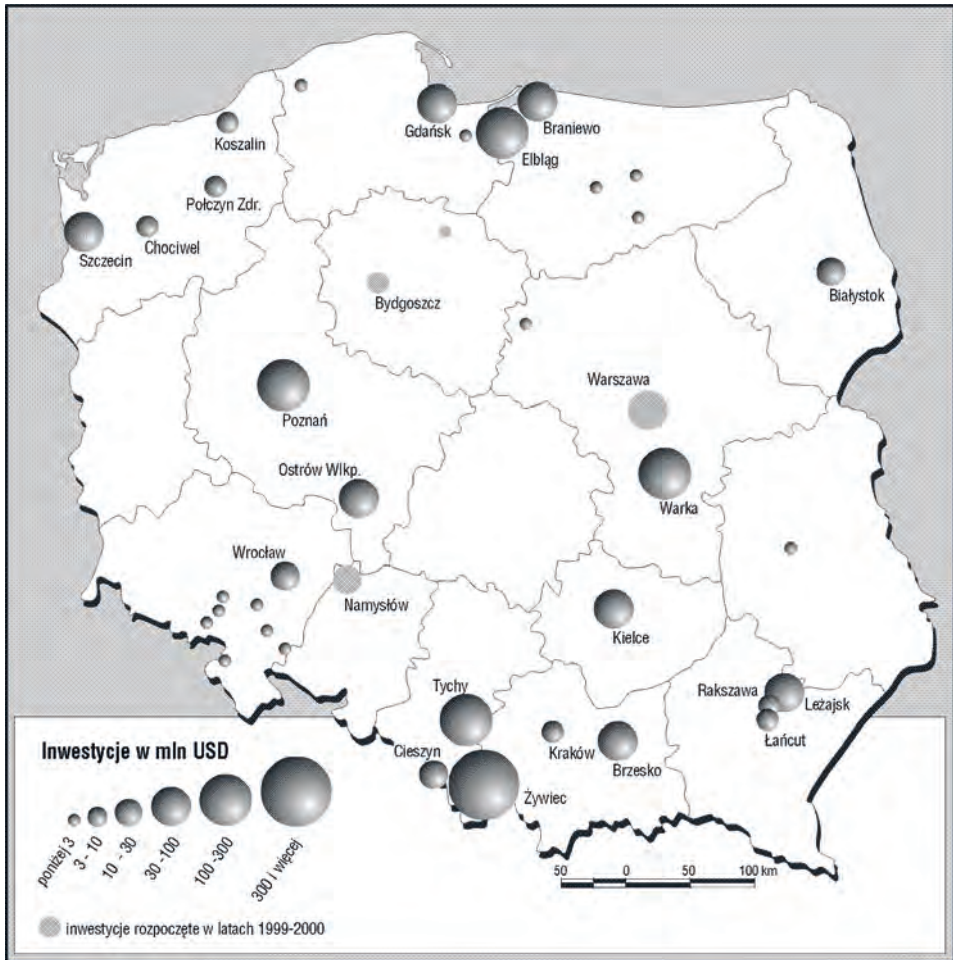
W sytuacji gdy kapitał trafia do istniejących browarów, układ przestrzenny inwestycji odzwierciedla rozmieszczenie zakładów największych oraz tych, które podlegały radykalnej rozbudowie. Wybór browarów, które stawały się przedmiotem inwestycji, uzależniony był od ich pozycji rynkowej i szansy nabycia w danym momencie (decyzji o prywatyzacji), a nie lokalizacji. Najwięksi producenci posiadający browary w różnych częściach kraju (Żywiec, Kompania Piwowarska) adresują swoje wyroby do różnych grup konsumentów na rynku ogólnopolskim, o zdobycie pozycji na tym rynku walczą też firmy obsługujące głównie rynki regionalne, np. Okocim, Piast, Brok.

Największy kapitał przypada na województwo śląskie (35%), znaczny na małopolskie z podkarpackim (razem 13%), warmińsko-mazurskie (17%) z pomorskim (5%) i wielkopolskie (11%). Zagraniczne inwestycje zwiększają nieco rolę Polski północnej w produkcji piwa, na tle tradycyjnej koncentracji browarnictwa relatywnie słabsza jest natomiast pozycja południowo-zachodniej części kraju (rys. 53). Stosunkowo ograniczone nakłady w Polsce wschodniej i centralnej mają podłoże w słabszym rozwoju tego przemysłu w Kongresówce oraz przejęciu wielu tutejszych browarów przez inwestorów rodzimych, głównie spółki pracownicze. Podobnych właścicieli uzyskały browary w kilku wielkich miastach. Browary Górnośląskie nie zostały w ogóle sprywatyzowane. Szereg zakładów o bardzo dużych inwestycjach zagranicznych usytuowanych jest w miastach kilkunasto- i kilkudziesięciotysięcznych. Warto zauważyć, że pomimo kilkakrotnego wzrostu zdolności produkcyjnych wielu browarów zatrudnienie w nich nie uległo znaczącemu zwiększeniu i sięga maksymalnie 1000 osób.

W 1991 r. Skarb Państwa odrzucił ofertę nabycia jednego z krajowych liderów, Zakładów Piwowarskich w Żywcu, przez światowego potentata z Holandii Heinekena. Firma została wprowadzona na warszawską giełdę, a Heineken, stał

---

<sup>15</sup> Własnością Żywca jest także nieduży browar w Cieszynie, zamknięty został zakład w Bielsku-Białej.



Rys. 53. Inwestycje zagraniczne w produkcję piwa i słodów (EKD 15.96–15.97)

Fig. 53. Foreign investment in beer and malt production (NACE 15.96–15.97)

się jej mniejszościowym akcjonariuszem w 1994 r., cztery lata później przejął kontrolę nad rozbudowanym i zmodernizowanym browarem<sup>15</sup>. W międzyczasie pozycję największego krajowego producenta zdobył Elbrowery, spółka *joint venture* z inwestorami australijskimi (Brewpole), do której wniesiono średniej wielkości browary w Elblągu i Braniewie. Browary te zostały w szybkim tempie rozbudowane kosztem kilkudziesięciu milionów dolarów, a piwo EB wylansowane na rynku ogólnopolskim. W skład Elbrowery<sup>16</sup> włączony został także browar w Gdańsku.

<sup>16</sup> Jego udziałowcem był przejściowo także holenderski Grolsch.

Rok 1998 przyniósł przejęcie przez Elbrewery kolejno Leżajska i Warki, a w końcu fuzję z Żywcem. W jej wyniku Żywiec przejął w całości Brewpole, a tym samym należące do niego Elbrewery (browary Elbląg, Braniewo, Gdańsk), Warkę i Leżajsk (browary Leżajsk i Łañcut), natomiast australijscy udziałowcy Brewpole stali się właścicielami 38% akcji Żywca (poprzez spółkę Harbin). Głównym akcjonariuszem Żywca pozostaje Heineken, a na 8 browarów grupy Żywca przypadło w 1998 r. 38% piwa wyprodukowanego w Polsce.

Drugą największą grupę piwowarską w Polsce, reprezentującą 20% produkcji, stanowi Kompania Piwowarska, powstała na początku 1999 r. w wyniku połączenia firm Lech Browary Wielkopolski i Browary Tyskie. Pierwsza z nich, obejmująca browary w Poznaniu i Ostrowie Wlkp.<sup>17</sup>, przejęta została najpierw przez J. Kulczyka, w 1995 r. pojawił się w niej South African Breweries (SAB). Rok później Kulczyk i SAB kupiły Browary Tyskie.

Browar Okocim w Brzesku, którego akcjonariuszem jest od 1996 r. duński Carlsberg (45% akcji)<sup>18</sup>, obejmuje także dwa mniejsze zakłady: stary w Krakowie i nowy, kupiony od polskich przedsiębiorców, w Chociwlu (pow. stargardzki). Niemieckim inwestorem w Browarach Dolnośląskich Piast jest R. Varisella, który w latach 1994-1997 był także właścicielem Warki. Oprócz zakładów we Wrocławiu w skład Piasta wchodzi mniejsze browary w Sobótce, Ziębicach, Świebodzicach, Boguszowie-Gorcach i Radkowie (pow. kłodzki). W Koszalinie, Połczynie-Zdroju i Słupsku znajdują się browary Broka, należącego do Holsten. Inne niemieckie firmy kontrolują browary Bosman w Szczecinie (Bitburger) i Dojlidy w Białymstoku (Binding Brauerei z grupy Dr. Oetker) oraz mniejsze w Olsztynie, Szczytnie i Biskupcu. W 2000 r. Van Pur w Rakszawie (pow. łańcucki) przejął austriacki Brau Union, który nabył równocześnie Browary Warszawskie i Bydgoskie (z filią w Grudziądzu). Browar w Namysłowie zmodernizowany został przez inwestora amerykańskiego. Jedyny średniej wielkości nowy browar w Polsce uruchomiła w Kielcach belgijska firma Palm, która podjęła też budowę większego zakładu na obrzeżach miasta.

Największe polskie słodownie usytuowane w Poznaniu odkupiła od Browarów Wielkopolski specjalizująca się w tej produkcji francuska firma Soufflet. Po kilka własnych słodowni posiadają nadal m.in. Elbrewery, Piast i Okocim. Niemiecki Weissheimer Malzfabrik wraz z Międzynarodową Korporacją Finansową i funduszami inwestycyjnymi wybudował na terenie portu w Gdańsku nową fabrykę słołu jęczmiennego kosztem 25 mln USD.

## **Produkcja pozostałych napojów alkoholowych**

Przy braku prywatyzacji zakładów Polmos jedynymi zagranicznymi inwestycjami w produkcję destylowanych napojów alkoholowych w Polsce są mniejsze

---

<sup>17</sup> Sprzedano małe browary w Krotoszynie, Bojanowie, Miłosławiu i zamknięto w Grodzisku Wlkp.

<sup>18</sup> Przez krótki czas akcjonariuszem Okocimia był niemiecki Brau und Brunen.

wytwórninie i rozlewnie. Z grona markowych producentów obecni są m.in. holenderski Bols, partner J. Staraka w spółce Unicom Bols w Obornikach i Wołczyń (pow. kluczborski), Allied Domecq Spirits and Wine oraz IDV z zakładami w Warszawie. W Żyrardowie produkcję wódek prowadzi *joint venture* irlandzkiego United Distillers (grupa Guinness) i fińskiego Primalco (Alko Group). Działają również spółki osób fizycznych, np. wytwórnia koktajli i wermutów w puszkach w Ozorkowie założona przez A. Pawelca z partnerem libańskim.

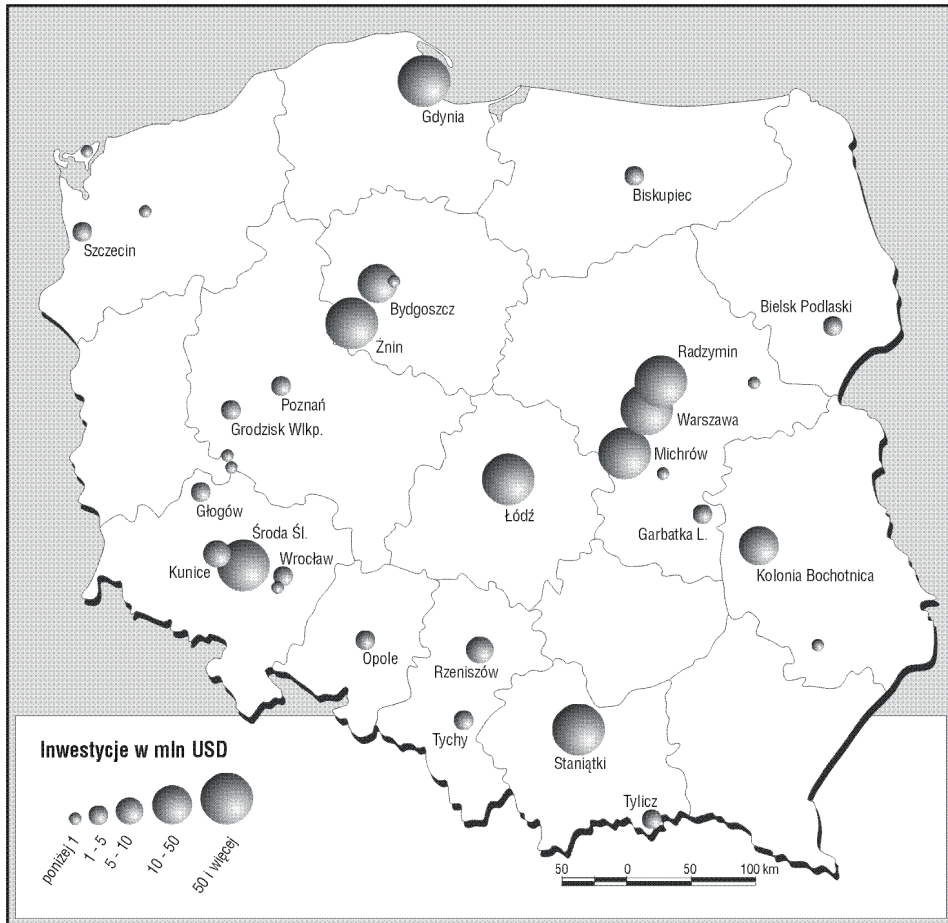
Zakłady Ambra w Woli Dużej (pow. biłgorajski) są obecnie największą rozlewnią importowanych win gronowych i wytwórnią win musujących (m.in. Dorato) w Europie Środkowej i Wschodniej. Uruchomione w 1992 r. jako firma z 20% kapitałem włoskim, mają obecnie większościowego akcjonariusza niemieckiego (Sektcellerei Schloss Wachenheim). Peryferyjna lokalizacja w południowo-wschodniej Polsce kontrastuje z usytuowaniem większości producentów napojów alkoholowych (poza piwem) w centralnej części kraju, zwłaszcza w pobliżu Warszawy. Inny duży producent win musujących, wermutów i win owocowych, Vinpol w Toruniu, kupiony został przez Henkell & Söhnlein (grupa Dr. Oetker), zagranicznych właścicieli ma także Warwin w Warce. Wymienione rozlewnie win należą w kategoriach zatrudnienia do zakładów stosunkowo dużych (200-400 pracowników) na tle wytwórni alkoholi destylowanych, w których pracuje po kilkadziesiąt osób.

## Produkcja wód mineralnych i napojów bezalkoholowych

Przemysł napojów bezalkoholowych, składający się przez lata z ponad tysiąca lokalnych wytwórni wód gazowanych, przeżył w ostatniej dekadzie prawdziwą rewolucję. Pojawili się wielcy producenci zabiegający o rynek całego regionu lub kraju. Znaczącą pozycję mają wśród nich inwestorzy zagraniczni, w tym największe światowe koncerny Coca Cola i PepsiCo. Wybudowano od podstaw 10 zakładów, z których każdy pochłonął od 36 do 76 mln USD. Oprócz nich działa kilkanaście wytwórni średniej wielkości, gdzie inwestorami są mniejsze firmy. Nowe zakłady pochłonęły w sumie 600 mln USD, czyli aż 1/3 inwestycji *greenfield* w branży spożywczej. Zatrudnienie jest w relacji do zainwestowanego kapitału nieproporcjonalnie małe i w największych zakładach wynosi od 100 do 200 osób.

W latach 1992-1993 powstało 7 wytwórni napojów Coca Coli i były to jedne z pierwszych dużych inwestycji *greenfield* w Polsce. Amerykański koncern był inwestorem w zakładach w Radzyminie (pow. wołomiński), Warszawie, Gdyni, Środzie Śl. i Staniątkach koło Niepołomic (pow. wielicki), wytwórnię w Bydgoszczy uruchomił norweski Ringens (grupa Orkla)<sup>19</sup>, a w Łodzi inwestorzy austriaccy i niemieccy. Kilka lat później Coca Cola przejęła wszystkie rozlewnie, a następnie skoncentrowała produkcję w wytwórniach w Radzyminie, Staniątkach, Środzie Śl. i Łodzi, rozbudowując dwie pierwsze z nich. W 2000 r. stała się udziałowcem warszawskiego producenta wody mineralnej Mazowszanka.

<sup>19</sup> Ringens był również partnerem Coca Coli przy budowie zakładu w Warszawie.



Rys. 54. Inwestycje zagraniczne w produkcję wód mineralnych i gazowanych napojów bezalkoholowych (EKD 15.98)

Fig. 54. Foreign investment in non-alcoholic beverage production (NACE 15.98)

Produkcja konkurencyjnych napojów PepsiCo odbywała się dość długo w kilku browarach i zakładach spirytusowych na podstawie umów licencyjnych sięgających nierzadko lat 70<sup>20</sup>. Pierwszą własną wytwórnią PepsiCo stało się w 1993 r. Źródło Pniewy w Michrowie koło Grójca, umożliwiające m.in. produkcję naturalnej wody mineralnej. Zakład kupiono od firmy francuskiej i rozbudowano kosztem 50 mln USD, drugi wybudowano w Żninie.

Interesujące jest położenie zakładów obu koncernów. Polskę podzielono

<sup>20</sup> Coca Cola zrezygnowała z podobnych umów po uruchomieniu własnych wytwórni.



na rynki regionalne, z których każdy obsługiwać miała jedna rozlewnia Coca Coli, dla której szukano lokalizacji o dobrej dostępności komunikacyjnej w stosunku do rozmieszczenia konsumentów. Wybrano lokalizacje w wielkich miastach lub ich strefie metropolitalnej. Żadnej wytwórni nie usytuowano w regionach o małej gęstości zaludnienia i przygranicznych, np. na północnym zachodzie lub na wschodzie kraju (za właściwą lokalizację dla obsługiwaną wschodniej Polski uznano Warszawę). Warto zauważyć, że z czterech wytwórni, w jakich skoncentrowano produkcję po jej reorganizacji, dwie znajdują się w centrum kraju (Radzymin, Łódź), a dwie na południu (Środa Śl., Staniątki), co ściśle nawiązuje do rozmieszczenia ludności w Polsce. Rozlewnie PepsiCo zlokalizowano także w centralnej części kraju.

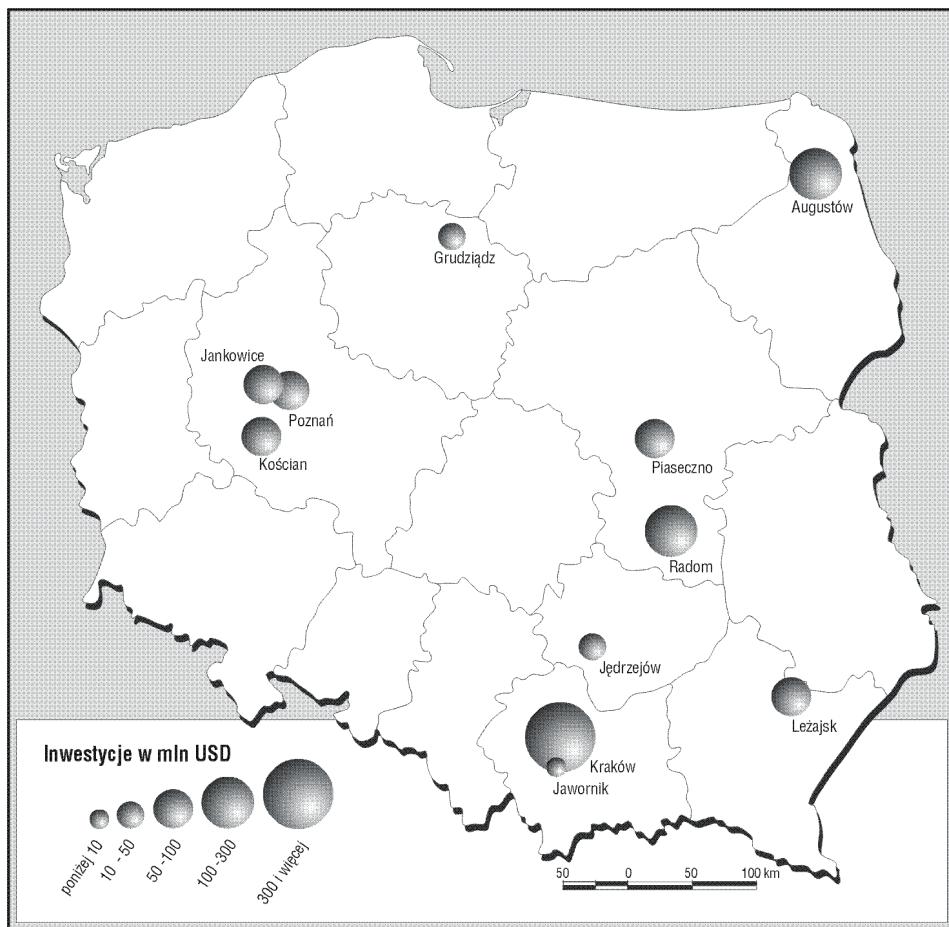
W przypadku naturalnej wody mineralnej rynek ogólnopolski zaopatrywany jest z jednego, często peryferyjnie położonego zakładu. Rozlewnia Nałęczowianki powstała jako *joint venture* szwajcarskiej Nestle w Kolonii Bochotnicy w 1993 r. W tym samym czasie ruszyła w Tyliczu koło Krynicy wytwórnia Multivity należąca do spółki Z. Jakubasa z partnerem niemieckim. Niemiecki Gerolsteiner z grupy Bitburger uruchomił produkcję wody Dobrawa w miejscu niewielkiego zakładu w Rzeniszowie (pow. myszkowski) przy głównej drodze z Katowic do Warszawy, wodę Evita rozlewa firma kanadyjska w Biskupcu koło Olsztyna.

Firmą, która dąży do zdobycia rynku krajowego w zakresie napojów gazowanych, jest Hoop, gdzie od 1998 r. mniejszościowym udziałowcem jest amerykański fundusz inwestycyjny. Realizacji tej strategii służyć ma nabycie wytwórni napojów bezalkoholowych Browarów Tyskich, pierwszy zakład działa w Bielsku Podl. Pozostali producenci obsługują głównie rynki regionalne, np. w Poznaniu i Grodzisku Wlkp.

Ogólnie rzecz biorąc, liczba dużych i średnich zakładów produkcji napojów bezalkoholowych i wód mineralnych jest największa w Polsce centralnej, południowo-zachodniej i zachodniej (rys. 54). Pod względem wartości inwestycji góruje zdecydowanie Polska centralna – województwa mazowieckie, kujawsko-pomorskie i łódzkie skupiają razem ponad połowę nakładów (pierwsze z nich 29%). Na województwa południowe od dolnośląskiego do małopolskiego przypada 26% kapitału. Zagraniczne inwestycje mają skrajnie metropolitalny charakter – 98% ma miejsce nie dalej niż 60 km od 11 największych miast, w tym 38% usytuowane jest w samych tych miastach, a 50% w miejscowościach w promieniu do 30 km od nich. Ponad 30% kapitału zainwestowano w miastach poniżej 25 tys. mieszkańców, a następne 30% na wsi.

## PRODUKCJA WYROBÓW TYTONIOWYCH

Przemysł tytoniowy składa się w Polsce z kilkunastu dużych i średnich zakładów. W wyniku rozpoczętej w 1995 r. prywatyzacji wszystkie duże fabryki papierosów są obecnie częścią koncernów ponadnarodowych. Inwestorami zostały w większości firmy, z którymi polskie zakłady powiązane były wcześniej umowami



Rys. 55. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów tytoniowych (EKD 16)

Fig. 55. Foreign investment in tobacco production (NACE 16)

licencyjnymi. We wszystkich przypadkach koncerny te mogły początkowo nabyć mniejszościowy pakiet akcji z opcją zakupu dalszych po zrealizowaniu zobowiązań inwestycyjnych. Sumy owych zobowiązań (300 mln USD w czterech przedsiębiorstwach), podobnie jak dochody uzyskane przez Skarb Państwa ze sprzedaży akcji (509 mln USD za 33% akcji wszystkich firm), należą do rekordowych w prywatyzacji polskiego przemysłu. W rezultacie wartość inwestycji na 1 zatrudnionego jest w przemyśle tytoniowym wyższa niż w jakiegokolwiek innej branży – 113 tys. USD. Branża ta skupia łącznie 4,7% inwestycji zagranicznych w Polsce (936 mln USD) i 1,6% pracujących (7,7 tys. osób). Mieszczą się w tym także 3 wytwórnie wybudowane od podstaw. Fabryki papierosów zatrudniają od 450 do ponad 2000 osób, fermentownie tytoniu od 200 do 400. Z wyjątkiem jednej fabryki papierosy

wytwarzane są w Polsce wyłącznie na rynek wewnętrzny.

Skoncentrowanie wielkich nakładów w nielicznych zakładach oznacza, że spośród 11 miejscowości, w których są one zlokalizowane, w 8 inwestycje przekraczają 50 mln USD. Ponad 300 mln USD osiągają one w Krakowie, gdzie w największą polską wytwórnię papierosów zaangażował się światowy lider branży tytoniowej, amerykański Philip Morris (m.in. marki Marlboro, L&M, Caro). Niemiecka Reemtsma, wchodząca w skład grupy Tchibo, dokonała zasadniczej reorganizacji produkcji Wytwórni Wyrobów Tytoniowych w Poznaniu (m.in. West, R1, Mars, Mocne), przenosząc produkcję z fabryki w centrum miasta do nowej uruchomionej w 1998 r. w pobliskich Jankowicach (gm. Tarnowo Podgórne). Relokacji produkcji towarzyszyła przeprowadzka zarządu przedsiębiorstwa, które obejmuje ponadto fabrykę w Kościanie (w 2000 r. podjęto decyzję o jej likwidacji). Właścicielem trzeciej co do wielkości firmy tytoniowej w Polsce, zakładów w Radomiu, została francuska Seita (m.in. Extra Mocne, Gauloises Blondes), natomiast wytwórni w Augustowie British American Tobacco (BAT – m.in. marki Sobieski, HB, Lucky Strike).

Oprócz zakładu w Jankowicach inwestorzy zagraniczni zaangażowani byli w uruchomienie w Polsce dwóch innych nowych fabryk papierosów. Amerykański Reynolds Tobacco (grupa Nabisco) wybudował zakład w Piasecznie (m.in. Camel, Winston, Salem) w 1994 r., czyli przed rozpoczęciem prywatyzacji państwowych zakładów. Jako jedyny eksportuje znaczną część produkcji. Mniejsza wytwórnia w Jaworniku (pow. myślenicki) powstała jako fabryka filtrów do papierosów, a produkcję tych ostatnich podjęła w kilka lat później. Od 1995 r. jej głównym akcjonariuszem jest duński House of Prince.

Lokalizacja trzech nowych fabryk wyrobów tytoniowych wykazuje wyraźne cechy wspólne, pomimo że podejmowana była przez firmy działające w odmiennych warunkach: relokacja produkcji w ramach przedsiębiorstwa, inwestycja *greenfield* firmy nieobecnej w Polsce, spółka z rodzimym kapitałem. Wszystkie zakłady usytuowane zostały w strefie metropolitalnej wielkiego miasta, przy tym dwie wybudowano w miejscowościach wiejskich (rys. 55).

Wstępny etap przetwórstwa tytoniu prowadzony jest w fermentowniach, które w większości wchodzą w skład ww. przedsiębiorstw. Krakowski Philip Morris dysponuje wytwórnią w Leżajsku (zamknął mniejszą w Oświęcimiu), zakłady radomskie w Jędrzejowie, a BAT w Augustowie. Fermentownię w Grudziądzu kupił od Reemtsmy amerykański Universal Leaf Tobacco. Gwarancje zakupu polskiego tytoniu były elementem umów prywatyzacyjnych.

## PRODUKCJA TKANIN

Przemysł włókienniczy jest branżą, która odegrała dużą rolę w procesie industrializacji ziem polskich, jednak jego ogólne znaczenie w przemyśle Polski od kilkudziesięciu lat maleje, podobnie jak w innych krajach europejskich. Proces

ten uległ pogłębieniu w latach 90., gdy znaczna część produkcji włókienniczej przeżywa regres lub stagnację na tle szybkiego wzrostu innych branż. Nie dziwi w tej sytuacji fakt, że napływ kapitału zagranicznego jest tu mniejszy od udziału tego przemysłu w produkcji i zatrudnieniu w przemyśle krajowym ogółem. Całkowita wartość owych inwestycji wynosi 367 mln USD (1,8% inwestycji w przemyśle ogółem), z tego tylko niewielka część przypada na wytwarzanie przędzy i tkanin. Udział w zatrudnieniu w firmach z kapitałem zagranicznym jest nieco większy – 2,4%.

Przeciętne wielkości inwestycji oraz zatrudnienia w zakładach włókienniczych kształtują się poniżej średniej dla przemysłu w ogóle. W całym przemyśle włókienniczym znajdujemy tylko 8 dużych inwestycji (ponad 5 mln USD), w tym 2 o wartości 50 mln USD i więcej (tab. 77). Stosunkowo znaczna jest liczba inwestycji średniej wielkości (28 zakładów o nakładach od 1 do 5 mln USD). W zakładach, w które zainwestowano poniżej 5 mln USD, pracuje 70% zatrudnionych w zagranicznych firmach włókienniczych. Niewielka liczba dużych zakładów będących przedmiotem zagranicznych inwestycji kontrastuje z generalną cechą podstawowej produkcji włókienniczej, jaką jest koncentracja w zakładach dużych zatrudniających ponad 500 osób. Tylko 5 fabryk włókienniczych o tych rozmiarach należy do podmiotów zagranicznych. Kapitałochłonność inwestycji jest niższa od przeciętnej, chociaż zdecydowanie przewyższa kapitałochłonność innych branż przemysłu lekkiego, tj. odzieżowego i skórzanego.

W gronie inwestorów odnajdujemy tylko kilka wielkich koncernów, duża część inwestycji jest dziełem firm średniej wielkości, *venture capital* zaangażowany jest w cztery przedsiębiorstwa. Największe inwestycje są samodzielnymi przedsięwzięciami podmiotów zagranicznych, które przejęły majątek dawnych zakładów państwowych (nierzadko upadłych lub zlikwidowanych) lub podjęły inwestycje *greenfield*. Nowe zakłady prowadzące produkcję włókienniczą są jednak nieliczne – jeden wielki, jeden duży i kilka średniej wielkości. Dla wielu firm z kapitałem zagranicznym w tej branży istotną rolę odgrywa eksport.

Tab. 77. Inwestycje zagraniczne w produkcję tkanin według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 77. Foreign investment in textile production by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	22	8,5	2334	37,9	2,3	20,3
1-2	10	13,5	2183	17,2	3,7	19,0
2-5	18	51,6	3545	31,0	14,1	30,9
5-10	3	16,1	1470	5,2	4,4	12,8
10-20	3	37,5	453	5,2	10,2	3,9
20-50	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0
50-100	1	50,0	476	1,7	13,6	4,1
100 i więcej	1	190,0	1021	1,7	51,7	8,9
<b>Ogółem</b>	<b>58</b>	<b>367,2</b>	<b>11482</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Warto zauważyć, że na podstawową produkcję włókienniczą, tj. przędzenie włókien, tkanie materiałów oraz ich wykańczanie przypada łącznie zaledwie 90 mln USD, zainwestowane w 21 zakładach, czyli 1/4 zagranicznego kapitału w omawianej branży (tab. 78). Aż 60% inwestycji (ale tylko 20% zatrudnienia) dotyczy produkcji pozostałych wyrobów włókienniczych, w szczególności pieluchomajtek dla niemowląt, podpasek higienicznych oraz tkanin powlekanych do produkcji obuwia. Po około 25 mln USD zainwestowano w wytwarzanie gotowych artykułów włókienniczych, takich jak tkaniny techniczne do samochodów, plandeki i koce, oraz w produkcję wyrobów dziewiarskich. Widoczny jest brak poważniejszych inwestycji w wytwarzanie tkanin dekoracyjnych.

Połowa kapitału w przemyśle włókienniczym przypada – przy posługiwaniu się metodą zakładową (zob. rozdział 1) – na wielką fabrykę Procter & Gamble w Warszawie. Uwzględniając fakt, że w zakładzie warszawskim prowadzona jest również produkcja kosmetyków i środków czyszczących, jego rzeczywisty udział w nakładach zagranicznych na wytwarzanie produktów włókienniczych wynosi około 1/3. Łącznie z innymi mniejszymi inwestycjami udział województwa mazowieckiego sięga w takim ujęciu i tak 48%. Wartość nakładów inwestycyjnych w województwie łódzkim wynosi 99 mln USD, czyli 33% całości, z tego 95 mln USD zainwestowano w samej Łodzi. W Łodzi znajduje się 10 spośród 36 zakładów włókienniczych, w które firmy zagraniczne zaangażowały milion lub więcej dolarów, w tym 4 z 6 największych (rys. 56). Trzeci co do wielkości ośrodek inwestycji w przemyśle włókienniczym, Bielsko-Biała, skupia 3% kapitału. Pojedyncze inwestycje o relatywnie niedużej wartości mają miejsce w wielu miejscowościach zachodniej Polski – na województwa dolnośląskie, lubuskie i wielkopolskie przypada razem 12% nakładów.

Tab. 78. Inwestycje zagraniczne w produkcję tkanin

Tab. 78. Foreign investment in textile production

Dział/Grupa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Sr. inw. w jednym zakładzie	Sr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>17 produkcja tkanin</b>	<b>58</b>	<b>367,2</b>	<b>11482</b>	<b>6,3</b>	<b>198</b>
17.1 przygotowywanie i przędzenie włókien	10	76,2	1328	7,6	133
17.2 tkanie materiałów	7	6,9	1101	1,0	157
17.3 wykańczanie materiałów włókienniczych	4	6,1	993	1,5	248
17.4 p. gotowych artykułów włókienniczych, z wyjątkiem odzieży	12	25,5	3068	2,1	256
17.5 p. pozostałych wyrobów włókienniczych	9	222,6	2184	24,7	243
17.6 p. materiałów włókienniczych o splocie dzianinowym lub szydełkowym	4	5,0	495	1,3	124
17.7 p. artykułów włókienniczych z materiałów o splocie dzianinowym lub szydełkowym	12	24,9	2313	2,1	193

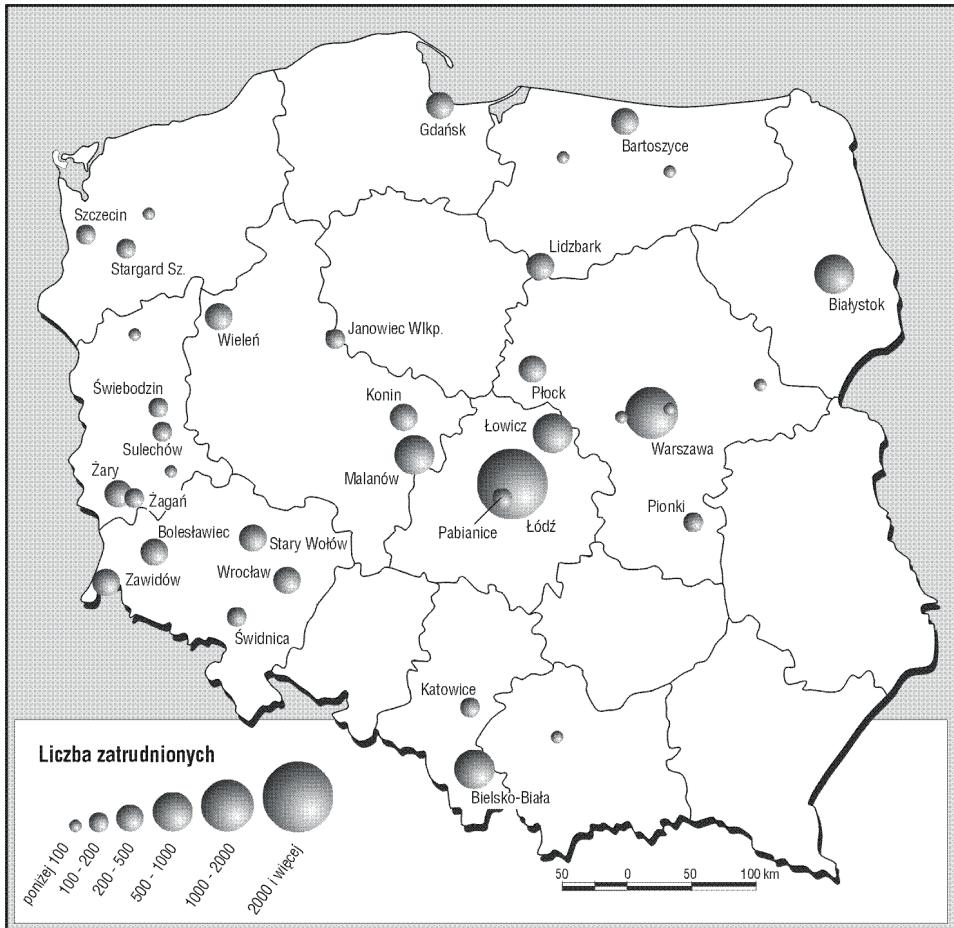




Rys. 56. Inwestycje zagraniczne w produkcję tkanin (EKD 17)

Fig. 56. Foreign investment in textile production (NACE 17)

W sytuacji zdominowania analizowanej branży przez jedną nieproporcjonalnie dużą inwestycję warto przyjrzeć się bliżej rozmieszczeniu firm z kapitałem zagranicznym w kategoriach zatrudnienia. Województwo łódzkie koncentruje 30% pracujących w owych firmach, mazowieckie dalsze 13%. Łącznie z Koninem i Malanowem koło Turka na Polskę centralną przypada ponad połowa zatrudnienia w zakładach włókienniczych z udziałem zagranicznym (rys. 57). Liczne ośrodki w trzech województwach przy granicy zachodniej skupiają 1/5 zatrudnienia, Polska północno-wschodnia 10%, a 8% województwo śląskie. Takie rozmieszczenie nawiązuje w generalnych zarysach do ogólnego rozmieszczenia przemysłu



Rys. 57. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji tkanin (EKD 17)

Fig. 57. Employment in foreign plants in textile production (NACE 17)

włókienniczego w Polsce. W stosunku do tego rozmieszczenia widoczne są znikome inwestycje zagraniczne w okręgu sudeckim oraz zupełny ich brak w częstochowskim. Brak inwestycji w południowo-wschodniej i wschodniej części kraju (poza Białymstokiem) oraz na Kujawach ma związek ze słabym rozwojem branży w tych obszarach.

Miasto Łódź zdecydowanie dystansuje inne ośrodki skupiając 22% zatrudnienia. Wielkie miasta koncentrują w sumie aż 43% pracujących i 76% kapitału zagranicznego w przemyśle włókienniczym (w tym Warszawa 9% i Białystok 5% pracujących). Wśród pozostałych ośrodków wyróżniają się Bielsko-Biała i Łowicz. Generalnie niewielkie są w tej branży inwestycje w miastach małych oraz na

wsi. Z koncentracją kapitału w wielkich miastach kontrastują małe inwestycje w otaczającej strefie metropolitalnej (14% kapitału i 25% zatrudnienia), dotyczy to także tradycyjnych ośrodków włókienniczych wokół Łodzi.

Również w przypadku inwestycji *greenfield* obserwujemy lokalizację kilku znaczących fabryk w Łodzi, pojedyncze mniejsze zakłady, głównie produkujące wyroby na eksport, usytuowano w Polsce zachodniej, np. Zawidowie, Starym Wołowie i Stargardzie Szcz. Największą nową fabryką jest zakład Procter & Gamble zlokalizowany w obiektach dawnych Warszawskich Zakładów Telewizyjnych (w trakcie późniejszej rozbudowy wzniesiono nowe hale fabryczne). Z punktu widzenia lokalizacji szczegółowej charakterystyczne jest to, że większość nowych inwestycji w przemyśle włókienniczym znalazła miejsce w terenach poprzemysłowych (*brownfield*), których podaż w Łodzi i innych ośrodkach włókienniczych jest znaczna<sup>21</sup>.

## Przygotowywanie i przedzenie włókien, tkanie i wykańczanie materiałów

W zakresie podstawowej produkcji włókienniczej relatywnie największą liczbę i wartość inwestycji zagranicznych obserwujemy w wytwarzaniu przędzy wełnianej oraz nici (10 zakładów). Aż 50 mln USD sięgają nakłady niemieckiej Südvolle, która w 1992 r. uruchomiła w budynkach zamkniętych Zakładów im. A. Struga w Łodzi przędzalnię wełny, przędzy poliestrowo-wełnianej oraz z dodatkiem lycry (spółka East West Spinning). Przędze wytwarzane są tu w oparciu o importowany surowiec i w całości sprzedawane za granicą. W Łodzi działają również dwie inne przędzalnie wełny z kapitałem zagranicznym, m.in. włoskiej firmy Tollegno. Przędza bawełniana produkowana jest przez inną firmę włoską w Sulechowie (pow. zielonogórski), a przędza lniana przez francuskiego inwestora w Miłakowie (pow. ostródzki). Brytyjska Coats Viyella zdecydowała się na uruchomienie w 1995 r. w Łodzi nowej wytwórni nici szwalniczych, włóczki i suwaków (15 mln USD). Przędzalnia Przyjaźń w Zawierciu, wybudowana w latach 70. jako spółka z udziałem NRD, jest dziś jednoosobową spółką Skarbu Państwa.

Inwestorzy zagraniczni przejęli kilku producentów tkanin wełnianych w Bielsku-Białej, w tym dwóch większych o orientacji eksportowej – Welux i Bewelanę (rozbudowę i modernizację tej ostatniej podjął niemiecki Dechamps). Czołowy polski producent tkanin technicznych (transporterowych) i przędz rdzeniowych, Bonitex w Bolesławcu, należy obecnie do firmy czeskiej. Tkaniny i dzianiny obciowe do mebli i samochodów wytwarzają m.in. zakłady w Świebodzinie, Żarach i Łodzi. W tej ostatniej zakłady Vera, kupione przez inwestora koreańskiego, upadły, gdy nie był on w stanie wywiązać się z przyjętych zobowiązań inwestycyjnych w wyniku kryzysu azjatyckiego. W Łodzi skupione jest także wykańczanie tkanin.

---

<sup>21</sup> Równocześnie można zauważyć, że dawne fabryki włókiennicze są często miejscem lokalizacji zakładów innych branż, np. Star Foods w Tomaszowie Maz.

Nowa farbiarnia i pralnia dżinsu uruchomiona została w zabudowaniach POM-u w Starym Wołowie na Dolnym Śląsku przez inwestorów niemieckich.

## Produkcja pozostałych wyrobów włókienniczych

Na północy Polski znajdujemy liczne wytwórnie gotowych artykułów włókienniczych, takich jak koce, narzuty, obrusy, zasłony, bielizna pościelowa, kołdry, poduszki i śpiwory. Największą fabryką z udziałem zagranicznym (niemieckim) jest tu, zatrudniający blisko 600 osób i eksportujący ponad 90% wyrobów, białostocki Polpled. Zakłady tego rodzaju działają ponadto m.in. w Mrągowie, Lidzbarku (pow. działdowski), Stargardzie Szcz., Szczecinie, Wieleniu (pow. czarnkowsko-trzcianiecki), a także Malanowie (pow. turecki). W Legionowie wytwarzane są spadochrony, Alpinus w Świętochłowicach jest producentem namiotów i śpiworów.

W południowej części kraju szybko rozwijającą się dziedziną produkcji jest wytwarzanie tkanin technicznych i włókien do samochodów (np. elementów do wykończenia wnętrza i wygłuszenia). Głównymi producentami są tu włoskie firmy Pol-Orsa z zakładami w Bielsku-Białej i Żarach oraz Polovat posiadający fabryki w Bielsku-Białej, Płocku i Świdnicy. Pierwsza z tych firm buduje nowy zakład akcesoriów samochodowych w strefie ekonomicznej w Ozorkowie (pow. zgierski). Pokrowce samochodowe produkuje m.in. niemiecki Bader w Bolesławcu oraz firma polonijna Kegel-Błazusiak w Nowym Targu. W Koninie holenderska spółka Roland zajmuje się szyciem i naprawą plandek, przede wszystkim dla odbiorców zagranicznych.

Wyrobem, którego produkcja rozwinęła się w Polsce w ostatnim dziesięcioleciu na wielką skalę, są pieluchomajtki. Ich wytwarzanie podjęła w 1991 r. spółka *joint venture* wrocławskiego Viscoplastu ze szwedzkim koncernem SCA Mölnlycke (marka Libero; Szwedzi wykupili później całość udziałów) oraz spółka Euro Cristal amerykańskiego funduszu inwestycyjnego Pioneer z polskimi partnerami w Wesolej (pow. miński). W 1994 r. ruszyła fabryka pieluszek Pampers i podpasek Always amerykańskiego Procter & Gamble w Warszawie (73 mln USD). Zakład został w kolejnych latach rozbudowany, a jego profil produkcji poszerzony o wyroby kosmetyczne i środki czyszczące, tak że zatrudnienie wzrosło do około 1000 osób. W przeciwieństwie do wielu omawianych wcześniej wyrobów włókienniczych produkty te sprzedawane są na rynku wewnętrznym.

Znaczącą inwestycją jest przejęcie i modernizacja zakładu tkanin powlekanych tworzywami sztucznymi do produkcji obuwia (skór syntetycznych) w Pionkach (pow. radomski) przez włoską firmę Tessitura Bresciana (16 mln USD). Niemiecki Zawitex w Zawidowie (pow. zgorzelecki) wytwarza wkłady (poduszki) barkowe, ociepliny i inne dodatki krawieckie w większości na eksport. Do firm niemieckich należą również wytwórnie taśm, opasek elastycznych oraz sznurowadeł w Pabianicach i Łodzi.

## **Produkcja artykułów włókienniczych z materiałów o splocie dzianinowym lub szydełkowym**

Podmioty zagraniczne zaangażowane są kapitałowo w kilkanaście fabryk wyrobów dziewiarskich w Polsce. Aż 7 z nich usytuowanych jest w Łodzi, na którą przypada 60% inwestycji w przemyśle dziewiarskim. Poszczególne zakłady zatrudniają tu od kilkudziesięciu do 200 osób, a największe inwestycje dotyczą spółki Archimode (dawna Iwona), należącej do francuskiej firmy Leo Gross (10 mln USD). Z innych zakładów zwrócić można uwagę na wytwórnie rajstop i skarpet Fleur i Sara Lee. W 1998 r. największy polski producent skarpet, Syntex w Łowiczu (prawie 800 pracowników), kupiony został przez Bonneterie Bosteels-De Smeth z zamiarem przeniesienia tu produkcji z Belgii. Włoski producent rajstop Sanpellegrino uruchomił w 2000 r. wytwórnię w Konstancynie Łódz. Średniej wielkości zakład wyrobów pończoszniczych działa w Janowcu Wlkp. (pow. żniński).

Znaczącym eksporterem piżam i dresów jest gdańska Fala, w której inwestorem jest Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości. Duński inwestor nabył upadłe zakłady Morena w Bartoszycach, produkcję swetrów prowadzą m.in. fabryki w Łodzi, Szczecinie i Dobrem (pow. gołeniewski).

W sumie, pomimo że zapaść w łódzkim przemyśle włókienniczym była w latach 90. szczególnie głęboka, bardzo wyraźna jest większa skłonność firm zagranicznych do inwestowania w zakłady włókiennicze w Łodzi niż w innych okręgach włókienniczych Polski, np. sudeckim. Może mieć to związek z zaletami lokalizacji w wielkim mieście (np. łatwością rekrutacji pracowników o różnych kwalifikacjach, w tym nowej kadry zarządzającej), niewielką odległością stolicy oraz centralnym położeniem w kraju dogodnym z punktu widzenia obsługi rynku ogólnopolskiego. Dostęp do rynku wpłynął na zlokalizowanie wytwórni pieluchomajtek w obszarach metropolitalnych Warszawy i Wrocławia. Przykładem niewątpliwie rynkowej lokalizacji jest też inwestowanie przez firmy włoskie w produkcję tkanin i włókien samochodowych w Bielsku-Białej, gdzie od 1992 r. działa Fiat. Wybór Ozorkowa jako miejsca budowy podobnej fabryki oraz wytwarzanie plandek samochodowych na rynki zachodnioeuropejskie w Koninie mogą mieć związek z przebiegiem autostrady A2 z Warszawy do Berlina.

Nie należy zapominać, że ogólna skala napływu kapitału zagranicznego do polskiego przemysłu włókienniczego jest mała, a tym samym oddziaływanie na jego generalny rozwój ograniczone.

## **PRODUKCJA ODZIEŻY**

Polski przemysł odzieżowy jest branżą, której rozwój w latach 90. dyktowany był w znacznym stopniu przez eksport na rynek Niemiec i innych krajów Europy Zachodniej, w tym zwłaszcza tzw. szycie przerobowe, czyli z materiałów powierzonych i według wzorów zagranicznego odbiorcy. Większość eksportu „przerobowe-



go” realizowana jest przez firmy z kapitałem polskim, tym niemniej bezpośrednie zaangażowanie kapitałowe nie jest bez znaczenia. W gronie inwestorów znajdują się światowi producenci wyrobów markowych (głównie odzieży dżinsowej, np. Levi Strauss, Lee) i duże firmy handlowo-produkcyjne będące odbiorcami polskich fabryk (Ahlers, Carly Gry, Chantelle), jak i liczne średnie i małe podmioty, nierzadko o charakterze rodzinnym. Produkcja odzieży była dość rozpowszechniona wśród tzw. firm polonijnych powstałych przed 1989 rokiem, kilku dzisiejszych znaczących producentów zagranicznych w Polsce ma takie właśnie korzenie. Branża odzieżowa odznacza się bardzo niską kapitałochłonnością, wartość inwestycji na 1 zatrudnionego jest najniższa – obok skórzanej – w całym przemyśle (5,9 tys. USD). Pozwała to na podjęcie produkcji wielu nawet niewielkim firmom. Produkcja ta odbywa się nierzadko w wynajmowanych pomieszczeniach, z czym wiązać może się zmienność lokalizacji.

Ogólna wartość kapitału zainwestowanego w produkcję odzieżową w Polsce wynosi 184 mln USD, co odpowiada 0,9% nakładów zagranicznych w całym przemyśle. Udział przemysłu odzieżowego w zatrudnieniu w firmach z kapitałem zagranicznym jest wielokrotnie wyższy – 6,3% (ponad 30 tysięcy osób), co stawia go na szóstym miejscu wśród wszystkich działów produkcji. Średnia wielkość inwestycji w zakładzie odzieżowym jest niższa niż w jakiegokolwiek innej branży – 1,2 mln USD przy około 200 zatrudnionych. Składają się na to 154 zakłady odzieżowe, w których pracowało co najmniej 50 osób lub zainwestowano ponad 1 mln USD. Tylko w 10 fabrykach inwestycje uznać można za duże (ponad 5 mln USD), a w dalszych 33 średniej wielkości (1-5 mln USD). Dominują zdecydowanie zakłady o inwestycjach poniżej 1 mln USD, na które przypada 18% kapitału zainwestowanego w branży i aż 1/2 zatrudnienia (tab. 79). W 55 fabrykach pracuje co najmniej 200 osób, w tym w 11 ponad 500.

Znacząca część inwestycji ma miejsce w nowych zakładach uruchomionych przez inwestora zagranicznego (ponad 1/2 kapitału i 40% zatrudnienia), a nie w fabrykach już istniejących. Ponad 3/4 inwestycji i zatrudnienia w przemyśle odzieżowym dotyczy produkcji odzieży wierzchniej, kilkunastoprocentowy jest

Tab. 79. Inwestycje zagraniczne w produkcję odzieży według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 79. Foreign investment in wearing apparel production by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	111	33,8	15103	72,1	18,4	49,0
1-2	26	34,5	6753	16,9	18,8	21,9
2-5	7	22,0	2769	4,5	12,0	9,0
5-10	7	47,2	4296	4,5	25,7	13,9
10-20	3	46,3	1932	1,9	25,2	6,3
<b>Ogółem</b>	<b>154</b>	<b>183,8</b>	<b>30853</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

udział wytwarzania bielizny. Znikomy kapitał przyciągnęła produkcja odzieży skórzanej i wyrobów ze skór futerkowych (tab. 80).

Największymi inwestorami są amerykańscy producenci spodni dżinsowych, którzy w latach 1992-1993 uruchomili fabryki swoich wyrobów – Levi Strauss w Płocku i VF (Lee Bell) w Łodzi (marki Lee, Wrangler, Maverick). Każda z nich zatrudnia 900-1000 osób i eksportuje ponad 60% produkcji do Europy Zachodniej. Koszt ich wybudowania wyniósł od 15 do 20 mln USD. Odzież dżinsowa wytwarzana jest także na dużą skalę przez Lubinex w Lubinie, Big Star w Kaliszu, Dallas w Zielonej Górze i Mustang w Radomiu.

Wyjątkowym inwestorem jest niemiecka firma Adolf Ahlers, która w latach 1989-1993 stała się – w drodze wchodzenia w spółki *joint venture* i zakupu akcji od Skarbu Państwa – właścicielem aż 5 przedsiębiorstw specjalizujących się w produkcji odzieży męskiej: Bielkonu w Bielsku-Białej, Novomexu i Ahlersa w Opolu (z filią w pobliskim Dobrzenu Wielkim), Romeo w Zbąszyniu (pow. nowotomyski) oraz wspomnianego Lubinexu. Firmy te eksportują do Niemiec od 75 do 90% swojej produkcji (m.in. kurtek, marynarek i spodni wytwarzanych na licencji Pierre Cardin), zatrudniając razem prawie 3000 osób. Łączne nakłady Ahlersa sięgają 22 mln USD. Budowę nowej fabryki odzieży męskiej na rynek niemiecki podjął w 1999 r. Leithauser w Lesznie.

Czołowi producenci wierzchniej odzieży damskiej (sukienek, spódnic, kostiumów i płaszczy), niemieckie firmy Pabia Moden z Pabianic (z filią w Łukowie) i Blanche w Elblągu oraz brytyjska Markit-2 z siedzibą w Rypinie na Kujawach, zainwestowały od 4,5 do około 10 mln USD. Ta ostatnia firma założona została jako przedsiębiorstwo polonijne przez R. Balawajdera, współzałożyciela Izby Przemysłowo-Handlowej Inwestorów Zagranicznych i zatrudnia w swoich zakładach w Rypinie, Lipnie, Wieńcu (pow. wrocławski), Jabłonowie Pomorskim (pow. brodnicki) i Wąbrzeźnie oraz w siostrzanej spółce w Toruniu około 1800 pracowników. Co najmniej od początku lat 80. działają także niektórzy inni zna-

Tab. 80. Inwestycje zagraniczne w produkcję odzieży

Tab. 80. Foreign investment in wearing apparel production

Dział/Grupa/Klasa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Sr. inw. w jednym zakładzie	Sr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>18 produkcja odzieży</b>	<b>154</b>	<b>183,8</b>	<b>30853</b>	<b>1,2</b>	<b>200</b>
18.1 p. odzieży skórzanej	4	1,2	470	0,3	118
18.2 p. pozostałej odzieży i dodatków do odzieży	149	182,2	30283	1,2	203
18.21 p. odzieży roboczej i ochronnej	9	4,0	1138	0,4	126
18.22 p. pozostałej odzieży wierzchniej	112	144,7	23411	1,3	209
18.23 p. bielizny	21	27,3	4380	1,3	209
18.24 p. pozostałej odzieży i dodatków do odzieży	7	6,1	1354	0,9	193
18.3 p. wyrobów ze skór futerkowych	1	0,4	100	0,4	100

czący producenci damskiej odzieży: Karma Bella w Śremie, Damari i Natalex w Bielsku-Białej. Liczba firm z kapitałem zagranicznym wytwarzających odzież damską jest generalnie dużo większa od liczby producentów ubiorów męskich.

Zdecydowanie największym inwestorem w zakresie produkcji damskiej bielizny jest spółka Italian Fashion w Zieloncu (pow. wołomiński) z filią w Wieliczce. Włoska Teresio Guazzone zainwestowała w nią ponad 12 mln USD. Większe wytwórnie bielizny damskiej posiadają ponadto francuski Chantelle w Ostrowcu Świętokrzyskim (Sopolfam) oraz niemieckie Naturana we Włocławku i Felina w Łasku. Czołowym polskim producentem koszul męskich jest, obok wspomnianego wcześniej Romeo ze Zbąszynia, gnieźnieński Polanex (z filią w Mieścisku) – każde z tych przedsiębiorstw, przejętych przez inwestorów niemieckich, zatrudnia około 1000 osób.

Duża fabryka duńskiej firmy Pagh Morups Bornekonfektion w Pile jest producentem odzieży dla dzieci, były nim także upadłe zakłady Bobo w Piławie Górnej (pow. dzierzoniowski), wchodzące w skład niemieckiej grupy Montana.

W wytwarzaniu odzieży turystycznej z goretexu specjalizuje się, założony przez grupę polskich alpinistów Alpinus, którego akcjonariuszami są niemiecka firma Vaude oraz fundusz European Renaissance Partners. W 1997 r. firma przeprowadziła się z dzierżawionych pomieszczeń w Chorzowie do nowej fabryki w Świętochłowicach, a równocześnie kupiła upadłą spółdzielnię w Siemianowicach Śl.

Brak jest dużych inwestycji zagranicznych w produkcję odzieży roboczej i ochronnej. W kategoriach zatrudnienia do większych należą tu zakłady w Nowym Targu i Sieradzu.

W zakresie produkcji odzieży skórzanej i wyrobów ze skór futerkowych zwrócić można uwagę na nabycie majątku upadłej fabryki w Miastku (pow. bytowski) przez spółkę polsko-włoską, skala dotychczasowych inwestycji jest tu jednak niewielka. Szyciem odzieży ze skóry zajmują się mniejsze firmy z udziałem zagranicznym w Opolu, Nysie i Miechowie. Odzież futrzarską wytwarza bielska Beskidiana (inwestor brytyjski).

Ogólnie rzecz biorąc, wytwórnie odzieży należą – obok fabryk spożywczych – do zakładów z kapitałem zagranicznym najpowszechniej występujących w Polsce. Przy niewielkich rozmiarach inwestycji w większości tych wytwórni, o ogólnym obrazie rozmieszczenia zagranicznego kapitału w tym przemyśle decydują przede wszystkim inwestycje duże i średnie. Największy udział w tych inwestycjach wykazuje województwo łódzkie – 23%, dalsze 18% kapitału przypada na mazowieckie, a 16% na wielkopolskie. W sumie cztery województwa środkowej Polski, łącznie z kujawsko-pomorskim, skupiają prawie 2/3 inwestycji w produkcję odzieży, trzy województwa śląskie reprezentują kolejne 18% (rys. 58). Na tym tle znikomy jest udział czterech województw wschodnich razem ze świętokrzyskim (4%), niewielki także Pomorza z lubuskim (7%).

Rozkład wartości inwestycji na 1 mieszkańca według województw potwierdza ich ponadprzeciętną koncentrację w środkowej części kraju oraz stosunkowo małe



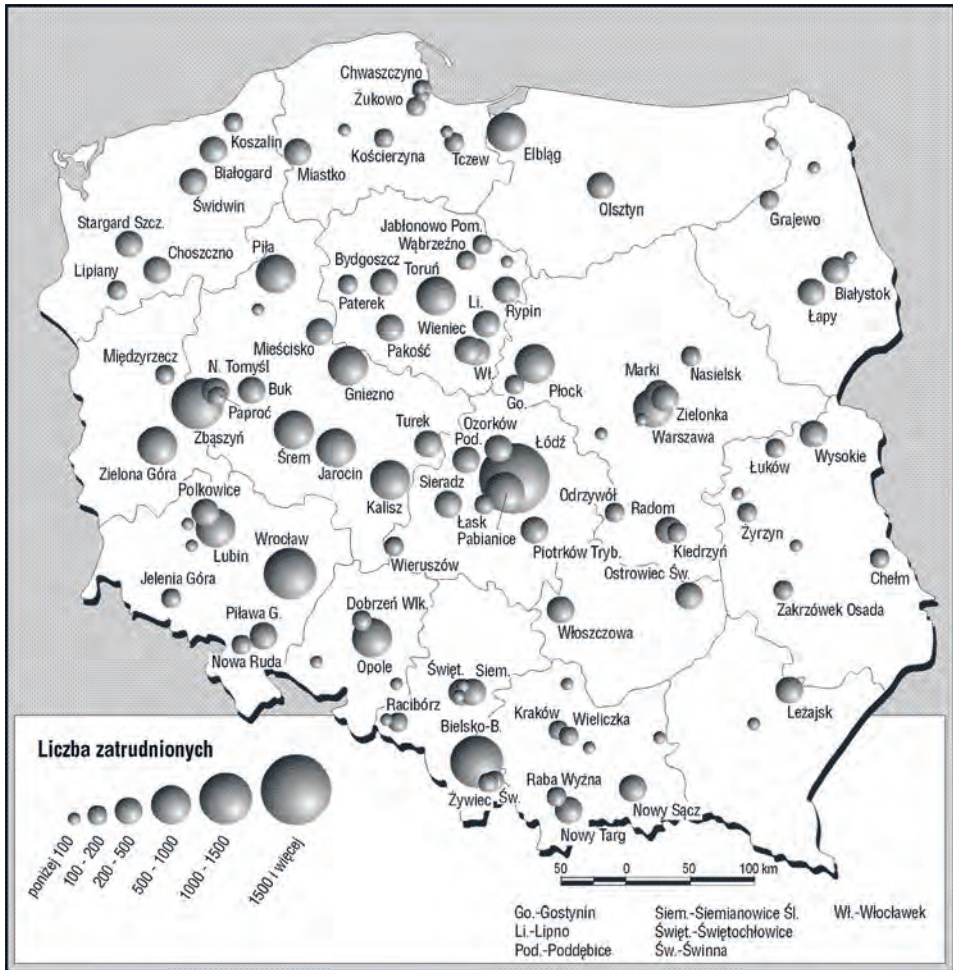
Rys. 58. Inwestycje zagraniczne w produkcję odzieży (EKD 18)

Fig. 58. Foreign investment in wearing apparel production (NACE 18)

ich natężenie w Polsce wschodniej, południowej (bez południowo-zachodniej) i północnej. Udział województwa łódzkiego w analizowanych inwestycjach jest trzykrotnie wyższy od jego udziału w liczbie ludności Polski.

Rozmieszczenie zakładów odzieżowych z udziałem zagranicznym jest w kategoriach zatrudnienia mniej zróżnicowane niż pod względem zainwestowanego kapitału. Mniejsza jest w szczególności koncentracja w regionach łódzkim (14%) i mazowieckim (11%), co oznacza że mają tu miejsce inwestycje bardziej kapitałochłonne. Równocześnie pięć województw Polski zachodniej wraz z wielkopolskim i kujawsko-pomorskim skupia 45% pracujących w zagranicznych firmach





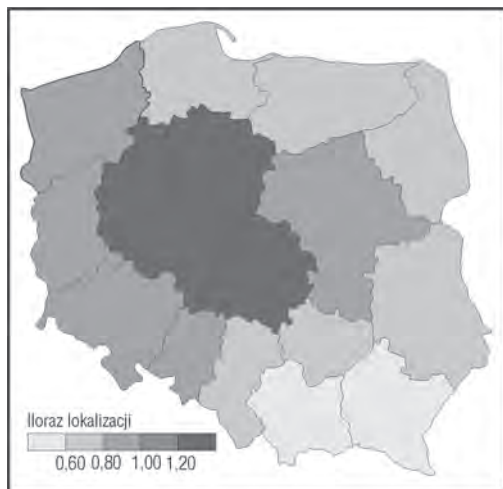
Rys. 59. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji odzieży (EKD 18)

Fig. 59. Employment in foreign plants in wearing apparel production (NACE 18)

odzieżowych (w tym sama Wielkopolska 18%), chociaż tylko 35% kapitału (rys. 59). W stosunku do liczby mieszkańców największa koncentracja zatrudnienia w branży odzieżowej ma miejsce w łódzkim, wielkopolskim i kujawsko-pomorskim, znacząca także w zachodniej części kraju i mazowieckim (rys. 60).

Porównanie owego rozmieszczenia z ogólnym poziomem uprzemysłowienia, a także z rozmieszczeniem całego polskiego przemysłu odzieżowego, wskazuje na szczególne zaangażowanie zagranicznego kapitału w produkcję odzieży w łódzkim, wielkopolskim i kujawsko-pomorskim (rys. 61). W Polsce zachodniej oraz województwie mazowieckim napływ kapitału do omawianej branży dorównuje





Rys. 60. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji odzieży względem liczby ludności

Fig. 60. Employment in foreign plants in wearing apparel production compared to population by voivodship (location quotient)

generalnemu poziomowi rozwoju przemysłu. Podobnie jest jednak również we wschodniej i północno-wschodniej części kraju, gdzie ogólne nasycenie przemysłem, w tym odzieżowym jest słabe. Zdecydowanie małe zainteresowanie zagranicznych inwestorów produkcją odzieżową obserwujemy natomiast w Polsce południowo-wschodniej oraz w województwach śląskim i pomorskim.

Ograniczone zagraniczne inwestycje w produkcję odzieży charakteryzują większość wielkich miast, m.in. Poznań, Kraków, Trójmiasto czy GOP. Na tym tle dominująca pozycja Łodzi jest niepodważalna (18% kapitału i ponad 6% pracujących w zagranicznych firmach odzieżowych w Polsce). Na drugim miejscu w gronie wielkich miast plasuje się w kategoriach

wartości inwestycji Warszawa, a pod względem liczby zatrudnionych Wrocław. Ogólnie rzecz biorąc, skupienie zagranicznego kapitału (26%) i zatrudnienia (16%) w 11 największych miastach Polski nie dorównuje roli tych miast w przemyśle odzieżowym kraju, jest także mniejsze niż ich udział w inwestycjach wielu innych branż.

Warto zauważyć, że największą po Łodzi liczbę pracujących w zagranicznych wytwórniach odzieży znajdujemy w Bielsku-Białej, wyróżniają się pod tym względem m.in. Pabianice, Płock, Toruń, Gniezno, Piła, Zbąszyń, Zielona Góra i Lubin. Znaczący jest udział małych miast (24% kapitału), niewielki natomiast miejscowości wiejskich (5%) – omawiana branża pozostaje dla inwestorów zagranicznych przemysłem miejskim.

Nieco wyższy jest w przemyśle odzieżowym niż w wielu innych branżach udział inwestycji w strefie wokół wielkich miast. Składa się na to przede wszystkim ich duże natężenie w ośrodkach wokół Łodzi. Cały Łódzki Okręg Przemysłowy skupia aż 23% inwestycji w analizowanej branży, przy zaledwie 3% udziale w inwestycjach zagranicznych ogółem. W wartościach bezwzględnych drugie co do wielkości skupienie zagranicznych wytwórni odzieży stanowi obszar metropolitalny Warszawy, jest ono jednak dwukrotnie mniejsze od koncentracji innych branż w stolicy i okolicy. Brak jest znaczącej koncentracji w obszarach metropolitalnych Poznania, Krakowa i Gdańska. Udział lokalizacji w terenach pozametropolitalnych

jest taki sam jak w przypadku całości inwestycji zagranicznych i odpowiada w przybliżeniu roli terenów peryferyjnych w branży odzieżowej w Polsce w ogóle. Odsetek lokalizacji poza okręgami przemysłowymi jest przy tym nieco większy niż w innych branżach.

Istotnym czynnikiem, który może sprzyjać przejmowaniu istniejących przedsiębiorstw odzieżowych, a także lokalizacji nowych zakładów w ośrodkach tego przemysłu, jest istnienie w nich wykwalifikowanych szwaczek. Może być to jeden z głównych czynników inwestowania w produkcję odzieży w Łodzi i całym okręgu łódzkim, podobnie jak w Bielsku-Białej. Z drugiej strony, nie należy zapominać, że powszechność występowania analizowanej branży, zwłaszcza w dużych miastach w Polsce, oznacza, że pewne zasoby kwalifikowanej

kadry tego rodzaju znaleźć można w każdym z nich. Pytaniem, na które nie można odpowiedzieć bez bliższej analizy czynników lokalizacji, jest to, czy niższe wynagrodzenia mają swój udział w rozwijaniu produkcji przez część zagranicznych inwestorów poza wielkimi miastami i poza obszarami metropolitalnymi. Szukając analogii do doświadczeń brytyjskich, gdzie tradycyjne okręgi przemysłowe o dominacji miejsc pracy dla mężczyzn (np. górnicze) stawały się w ostatnich dziesięcioleciach atrakcyjnym miejscem dla rozwijania działalności produkcyjnych zatrudniających głównie kobiety, możemy stwierdzić brak takiej prawidłowości w przypadku zagranicznych inwestycji w produkcję odzieży w Górnośląskim Okręgu Przemysłowym. Ponadprzeciętny udział w tych inwestycjach wykazuje natomiast Okręg Legnicko-Głogowski, a największy wpływ ma na to przejęcie Lubinexu przez Ahlersa i założenie przez KHGM spółki *joint venture* z firmą duńską w Polkowicach.

Fakt usytuowania wszystkich przedsiębiorstw odzieżowych, które kupił Ahlers, w Polsce zachodniej może sugerować, że istotnym czynnikiem jest dogodne położenie w stosunku do rynków eksportowych w Niemczech i innych krajach w Europie Zachodniej. Z tego punktu widzenia bliskość producenta i odbiorcy-zlecniodawcy obniża koszty wzajemnych kontaktów, zapotrzebowanie na które przy szyciu „przerobowym” może być znaczne, skraca także czas dostaw. Należy jednak pamiętać, że zachodnia część kraju nie jest obszarem o największym napływie



Rys. 61. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji odzieży względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle

Fig. 61. Employment in foreign plants in wearing apparel production compared to general industrial employment by voivodship (location quotient)

kapitału zagranicznego w omawianej dziedzinie produkcji. Na znaczenie lokalizacji w centralnej części kraju, jako korzystnej z punktu widzenia dobrego dostępu zarówno do rynku ogólnopolskiego, jak i rynków zagranicznych, wskazywać może generalne skupienie zagranicznych inwestycji właśnie w województwach centralnych, a także taka właśnie lokalizacja nowych dużych fabryk odzieży dzinsowej (Łódź, Płock, Radom). Położenie w pobliżu głównych dróg i autostrad wydaje się czynnikiem mało znaczącym.

## PRODUKCJA OBUWIA, ARTYKUŁÓW ZE SKÓR I TOREB ORAZ GARBOWANIE SKÓR

Pojawienie się na polskim rynku importowanego obuwia o niższych cenach lub bardziej atrakcyjnym wzornictwie okazało się zabójczą konkurencją dla wielkich państwowych fabryk butów nastawionych na wielkoseryjną produkcję niezbyt wysokiej jakości. W rezultacie przemysł obuwia i innych wyrobów ze skóry należy, obok włókienniczego i hutnictwa metali, do wyjątkowych działów polskiego przemysłu, w którym produkcja w latach 90. nie wzrosła lecz uległa zmniejszeniu. Inwestycje zagraniczne w tej branży są jednymi z najniższych w całym przemyśle (35 mln USD) i stanowią zaledwie 0,2% kapitału, jaki napłynął do Polski. Tylko w dwóch zakładach tej branży zainwestowano po około 5 mln USD, w siedmiu dalszych po kilka milionów (tab. 81). Przy braku dużych inwestycji zagranicznych kapitałochłonność jest tu najniższa ze wszystkich branż – 5,4 tys. USD na pracownika, tj. ośmiokrotnie niższa niż w całym przemyśle. Liczba zatrudnionych jest relatywnie duża i wynosi zazwyczaj od stu kilkudziesięciu do kilkuset osób, w czterech fabrykach pracuje od 500 do 800 ludzi. Łączny udział przemysłu skózanego w zatrudnieniu w firmach z udziałem zagranicznym sięga 1,3% czyli zdecydowanie przewyższa jego udział w wartości zainwestowanego kapitału.

Największymi pod względem zatrudnienia są zakłady powstałe na bazie dawnych fabryk państwowych, np. w Nowym Targu i Kamiennej Górze. Przejęcia istniejących fabryk w całości należą jednak do rzadkości, inwestorzy zagraniczni nie kupili żadnego z wielkich zakładów obuwniczych wybudowanych lub roz-

Tab. 81. Inwestycje zagraniczne w produkcję obuwia, toreb oraz garbowanie skór według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 81. Foreign investment in leather good production by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	16	9,6	4027	64,0	27,7	63,1
1-2	4	4,4	696	16,0	12,7	10,9
2-5	3	10,7	960	12,0	30,8	15,0
5-10	2	10,0	700	8,0	28,8	11,0
<b>Ogółem</b>	<b>25</b>	<b>34,7</b>	<b>6383</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

budowanych w dobie socjalizmu. Większość stanowią inwestycje podjęte jako samodzielne przedsięwzięcia podmiotów zagranicznych lub *joint venture* z polskimi partnerami prywatnymi, przy czym najbardziej aktywni są inwestorzy z Niemiec i Włoch. Stosunkowo liczni są producenci, którzy rozpoczęli działalność jeszcze w latach 80. jako tzw. firmy polonijne.

Zdecydowana większość inwestycji w omawianej branży dotyczy produkcji butów, chociaż ogólne znaczenie firm z kapitałem zagranicznym w całości przemysłu obuwniczego Polski nie jest duże (tab. 82). Relatywnie większe jest ono w wytwarzaniu plecaków i toreb turystycznych, gdzie istnieje kilku znaczących producentów. Do firm zagranicznych należy jedna większa garbarnia.

Pomimo że przejmowanie dużych istniejących fabryk nie odgrywa w analizowanej branży istotnej roli, to lokalizacja inwestycji w ośrodkach znanych z produkcji obuwia jest częsta. Skupienie takie stanowi Radom, gdzie działają wytwórnie obuwia wyjściowego (m.in. Marc Shoes, Formoda) i sportowego (Sofix, Junopol). Znanym producentem obuwia męskiego jest dziś Gino Rossi ze Słupska, większe zakłady z zagranicznym kapitałem znajdujemy także m.in. w Nowym Targu, Lubsku (pow. żarski) i Łukowie. Wykorzystując obiekty upadłego kombinatu obuwniczego Podhale w Nowym Targu oraz jego dawną kadrę, powstało w tym mieście szereg nowych znaczących producentów obuwia, w tym dwóch większych z kapitałem zagranicznym. Amerykański Royce utworzył spółkę z Agencją Rozwoju Przemysłu, inwestor austriacki przejął szycie butów m.in. dla Adidasa (Nowe Podhale). Z przejściem istniejącej fabryki w całości mamy do czynienia w przypadku zakładów w Kamiennej Górze (spółka słoweńska) oraz garbarni we Włocławku (inwestor włoski).

Kilka większych zakładów, w które zainwestowano po kilka milionów dolarów, zlokalizowanych jest w województwie lubuskim: włoska fabryka butów Arcobaleno w Czerwieńsku (pow. zielonogórski), należąca do firmy Condor, wytwórnia obuwia Helix w Lubsku (pow. żarski) oraz Bama w Gorzowie Wlkp. produkująca wkładki do butów, sznurowadła i inne akcesoria obuwnicze. Dwie ostatnie produkują przede wszystkim na eksport w oparciu o materiały i wzory otrzymywane od niemieckich

Tab. 82. Inwestycje zagraniczne w produkcję obuwia, toreb oraz garbowanie skór

Tab. 82. Foreign investment in leather good production

Dział/Grupa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Śr. inw. w jednym zakładzie	Śr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>19 garbowanie i wyprawianie skór; p. toreb bagażowych, toreb ręcznych, wyrobów rymarskich, uprząży i obuwia</b>	<b>25</b>	<b>34,7</b>	<b>6383</b>	<b>1,4</b>	<b>255</b>
19.1 garbowanie i wyprawianie skór	1	1,4	160	1,4	160
19.2 p. toreb bagażowych, toreb ręcznych, wyrobów rymarskich i uprząży	3	2,2	210	0,7	70
19.3 p. obuwia	21	31,1	6013	1,5	286



Rys. 62. Inwestycje zagraniczne w produkcję obuwia, toreb oraz garbowanie skór (EKD 19)

Fig. 62. Foreign investment in leather good production (NACE 19)

właścicieli. Do dużych producentów butów w centralnej Polsce należą działająca od 1986 r. szwedzka firma Junopol z siedzibą w Dębowej Górze (pow. skierniewicki) i filiami w Radomiu i Łukowie oraz francuska La Fourmi w Skierniewicach, nieco mniejsze są włoski Olip w Kłobucku i holenderski Schoenfabriek Helioform w Rzeszowie na południu.

Specjalistyczne wyroby skórzane, np. pasy pędne, wytwarza niemiecka firma samochodowa Petri w Kamiennej Górze. Produkcja plecaków lub toreb turystycznych prowadzona jest przez firmy z kapitałem zagranicznym w Górnośląskim Okręgu Przemysłowym (Sport Hofer w Zabrze i Alpinus w Świętochłowicach) i Bielsku-Białej (Natalex), jak również w Łodzi (Jural) i okolicach Warszawy.





Rys. 63. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji obuwia, toreb oraz garbowaniu skór (EKD 19)

Fig. 63. Employment in foreign plants in leather good production (NACE 19)

Ogólnie rzecz biorąc, ponad 1/3 zatrudnienia i 1/5 kapitału zagranicznego w przemyśle skórzany przypadają na trzy województwa południowe (śląskie, małopolskie, podkarpackie), będące jednym z obszarów koncentracji tej branży w Polsce. Około 1/4 inwestycji i pracowników skupiona jest w centralnej części kraju (Radom – Skierniewice – Łódź – Włocławek). Największy jest jednak udział Polski zachodniej – 35% pracujących i aż 50% kapitału – w tym przede wszystkim województwa lubuskiego (rys. 62 i 63).

Wyjątkowo dużą rolę odgrywają w produkcji obuwia miasta do 25 tysięcy mieszkańców (45% inwestycji), w większości których przemysł nie jest funkcją dominującą. Istotną część inwestycji ma także miejsce w miastach średniej wiel-

kości, znikoma natomiast na wsi oraz w miastach dużych. Większość zakładów firm zagranicznych w omawianej branży usytuowana jest poza okręgami przemysłowymi, a aż 3/4 kapitału przypada na obszary pozametropolitalne.

Jednym z zasadniczych czynników przyciągających firmy zagraniczne do ośrodków produkcji obuwia jest zapewne kadra szwaczek (umiejętność szycia cholewek), w niektórych przypadkach być może także zagraniczne kontakty wyższej lub średniej kadry dawnych zakładów państwowych. W przeciwieństwie do wielu branż nie obserwujemy koncentracji zagranicznych inwestorów w regionie warszawskim. Rozmiary rynku regionalnego leżą prawdopodobnie u podstaw rozwinięcia produkcji plecaków i toreb turystycznych w GOP. Zaobserwowane skupienie kilku znaczących eksporterów na rynek niemiecki w województwie lubuskim ma również wyraźny charakter lokalizacji rynkowej. Branża skórzana jest tą, w której udział inwestycji w promieniu do 50 km od przejść granicznych z Niemcami jest najwyższy (28%). Produkcję butów i usługowe szycie cholewek dla odbiorców zagranicznych prowadzą jednak również liczne firmy z kapitałem polskim i zagranicznym w innych częściach kraju.

## **PRODUKCJA DREWNA I WYROBÓW Z DREWNA (Z WYJĄTKIEM MEBLI)**

Wartość kapitału zainwestowanego w przemyśle drzewnym (326 mln USD) stawia go w grupie branż o umiarkowanej atrakcyjności dla inwestorów. Udział przemysłu drzewnego w inwestycjach zagranicznych (1,6%) oraz zatrudnieniu w firmach z kapitałem zagranicznym (2,8%) jest mniejszy od ogólnego udziału tej branży w produkcji przemysłu krajowego. Relatywnie wyższy udział w zakresie zatrudnienia wiąże się z niską kapitałochłonnością, kształtującą się na poziomie połowy przeciętnej kapitałochłonności inwestycji zagranicznych w Polsce – 23,4 tys. USD na 1 pracownika. Trzeba przy tym zauważyć, że niska kapitałochłonność dotyczy inwestycji w zakłady istniejące, w przypadku nowych fabryk nie odbiega ona od średniej dla całego przemysłu.

Wielkość inwestycji w zakładach drzewnych jest bardzo zróżnicowana. Obok znacznej liczby drobnych inwestycji o wartości poniżej miliona dolarów, istnieje pewna grupa inwestycji średniej wielkości oraz 8 inwestycji o wartości 5 mln USD i więcej, w tym 3 wielkie przekraczające 50 mln USD (tab. 83). Te trzy ostatnie skupiają 2/3 zagranicznego kapitału, jaki pojawił się w przemyśle drzewnym, chociaż aż 2/3 miejsc pracy przypada na zakłady o średnich i małych inwestycjach (do 5 mln USD). Duże inwestycje przybierają często formę spółek *joint venture*, do których wnoszono istniejące fabryki. Powstało tylko kilka nowych dużych i średnich zakładów, ich łączna wartość nie jest jednak mała (133 mln USD) i stanowi 2,7% ogółu inwestycji *greenfield* w Polsce. Głównym inwestorem jest austriacka grupa Krono braci Ernsta i Petera Kaindlów, która zrealizowała największe inwestycje w tej branży, zarówno w istniejące, jak i nowe zakłady. Fabryki przemysłu

Tab. 83. Inwestycje zagraniczne w produkcję drewna i wyrobów z drewna (bez mebli) według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 83. Foreign investment in manufacturing of wood and wood products (except furniture) by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	42	14,7	3992	59,2	4,5	29,0
1-2	12	15,8	1727	16,9	4,9	12,5
2-5	9	31,2	3364	12,7	9,6	24,4
5-10	3	18,5	1820	4,2	5,7	13,2
10-20	2	27,0	893	2,8	8,3	6,5
20-50	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0
50-100	2	116,8	1425	2,8	35,9	10,3
100 i więcej	1	101,7	550	1,4	31,2	4,0
<b>Ogółem</b>	<b>71</b>	<b>325,7</b>	<b>13771</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

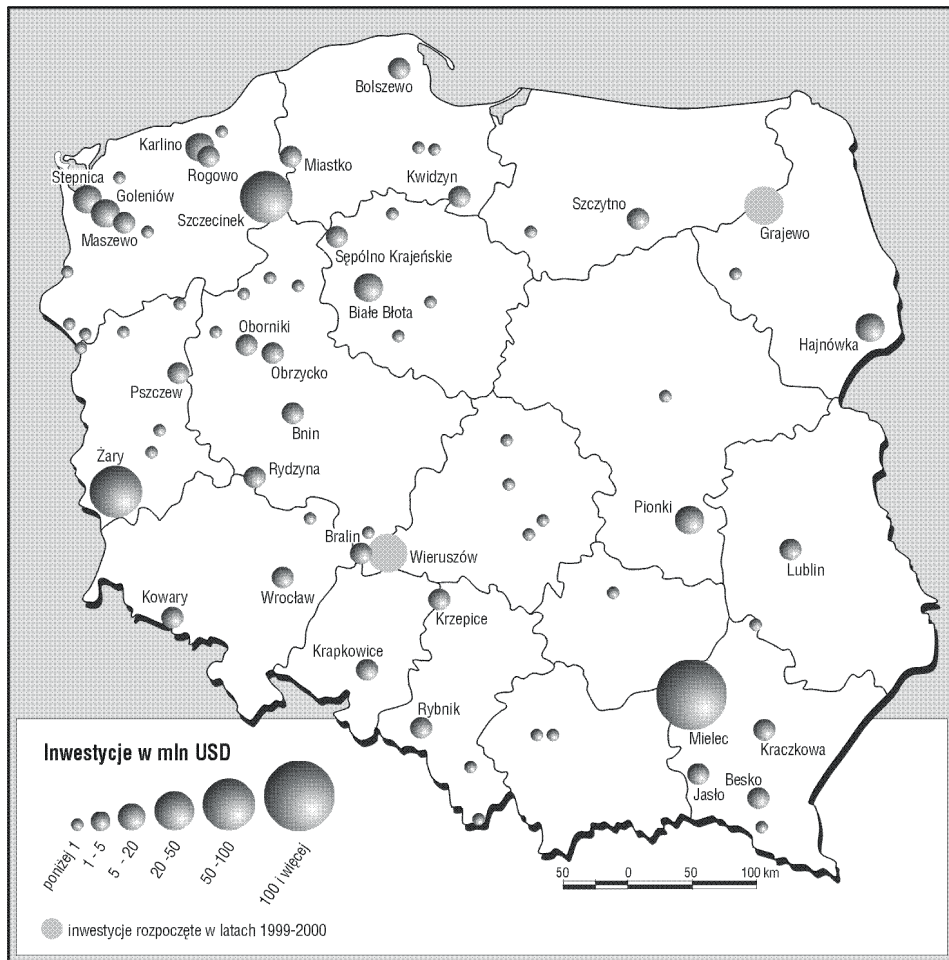
drzewnego posiada również Ikea, kapitał ryzyka jest źródłem jednej znaczącej inwestycji. Liczna jest grupa średnich i małych inwestorów z zagranicy.

Najliczniejsze są nieduże zakłady drzewne prowadzące podstawową produkcję tarcicy, parkietu oraz różnych półfabrykatów drzewnych. Zdecydowanie największe inwestycje dotyczą jednak fabryk płyt wiórowych i innych płyt drewnopochodnych (3/4 kapitału w przemyśle drzewnym). Kilkanaście zakładów wytwarza drewnianą stolarkę okienną i drzwiową, pojedyncze są większymi producentami opakowań i pozostałych wyrobów z drewna (tab. 84). Zasadnicze znaczenie ma dla większości zakładów rynek krajowy, eksport odgrywa pewną rolę dla producentów opakowań i niektórych wyrobów specjalistycznych.

Tab. 84. Inwestycje zagraniczne w produkcję drewna i wyrobów z drewna (bez mebli)

Tab. 84. Foreign investment in manufacturing of wood and wood products (except furniture)

Dział/Grupa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Śr. inv. w jednym zakładzie	Śr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>20 produkcja drewna i wyrobów z drewna, z wyjątkiem mebli</b>	<b>71</b>	<b>325,7</b>	<b>13771</b>	<b>4,6</b>	<b>194</b>
20.1 cięcie i heblowanie drewna, impregnacja drewna	31	43,2	4399	1,4	142
20.2 p. arkuszy fanirowych; p. sklejek, płyt laminowanych, płyt wiórowych i pozostałych płyt oraz desek	12	250,3	4507	20,9	376
20.3 p. drewnianych elementów konstrukcyjnych i wyrobów stolarki budowlanej	17	23,6	3099	1,4	182
20.4 p. opakowań drewnianych	2	3,3	850	1,7	425
20.5 p. pozostałych wyrobów z drewna	9	5,3	916	0,6	102

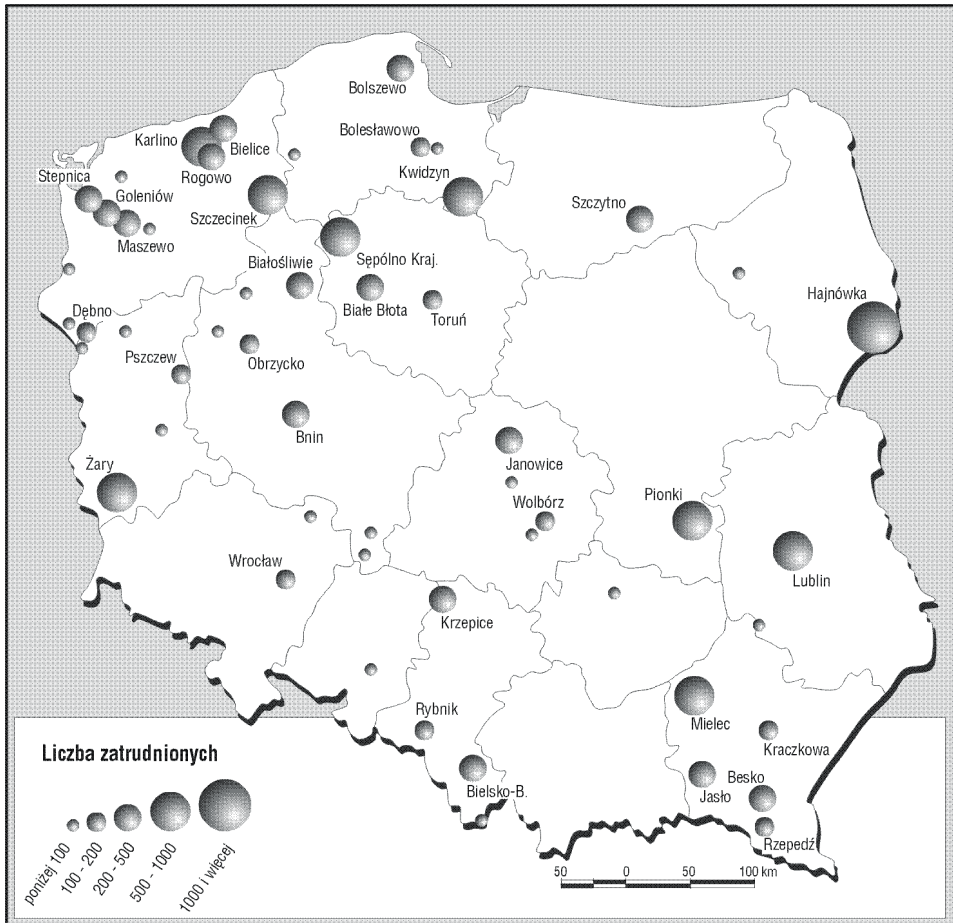


Rys.64. Inwestycje zagraniczne w produkcję drewna i wyrobów z drewna (EKD 20)

Fig. 64. Foreign investment in manufacturing of wood and wood products (NACE 20)

Rozmieszczenie inwestycji w przemyśle drzewnym znacznie odbiega od ich rozmieszczenia w innych branżach. Prawie połowa (47%) kapitału trafiła do województw zachodniopomorskiego i lubuskiego, a 38% do podkarpackiego, co odzwierciedla rozmieszczenie trzech największych inwestycji w branży (rys. 64). W sytuacji istnienia kilku wielkich inwestycji oraz licznych średnich i mniejszych pełniejszy obraz przestrzennego zróżnicowania zaangażowania firm zagranicznych może dać rozmieszczenie zatrudnienia.

Widoczna jest przede wszystkim koncentracja w Polsce północnej i zachodniej – w województwach pomorskim, zachodniopomorskim i lubuskim oraz w



Rys. 65. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji drewna i wyrobów z drewna (EKD 20)

Fig. 65. Employment in foreign plants manufacturing wood and wood products (NACE 20)

północnych częściach kujawsko-pomorskiego i wielkopolskiego znajdujemy 57% zatrudnionych, przy czym na samo województwo zachodniopomorskie przypada 25%. Łącznie z dwoma dalszymi województwami północnymi, podlaskim i warmińsko-mazurskim, skupia się tu ponad 2/3 pracujących w zakładach drzewnych z kapitałem zagranicznym (rys. 65).

W południowej części kraju 10% przekracza udział województwa podkarpackiego. Zwracają uwagę małe inwestycje zagraniczne w przemyśle drzewnym rozwiniętym na Dolnym Śląsku i Śląsku Opolskim oraz w województwach małopolskim i świętokrzyskim.



Dominują inwestycje w miastach średniej wielkości (75% kapitału w miastach od 25 do 100 mieszkańców), np. Mielcu, Szczecinku, Żarach, bardzo niewielkie są one natomiast w miastach dużych. Liczne średnie i mniejsze zakłady drzewne sprawiają, że 35% zatrudnienia przypada na małe miasta (m.in. Karlino, Hajnówka, Pionki), a 29% na miejscowości wiejskie. Udział małych miast jest w przemyśle drzewnym najwyższy po przemyśle meblarskim, udział wsi największy po wydobyciu kamienia i kruszywa. Znaczna część inwestycji ma miejsce w ośrodkach o przewadze funkcji przemysłowej nad usługowymi, istotną część znajdujemy także w małych nieuprzemysłowionych miejscowościach. W obu przypadkach mamy często do czynienia ze zdominowaniem lokalnego rynku pracy przez jeden lub kilka dużych zakładów.

Cechą charakterystyczną przemysłu drzewnego jest usytuowanie większości inwestycji zagranicznych nie tylko poza dużymi miastami, ale także poza szerszymi obszarami metropolitalnymi (86% kapitału i 60% zatrudnienia). Inwestycje te wykazują ponadto mniejszą niż inne branże koncentrację w pobliżu autostrad. Około 1/5 inwestycji ma miejsce do 50 km od przejść granicznych do Niemiec.

Zdecydowanie największe inwestycje *greenfield* mają miejsce w specjalnej strefie ekonomicznej Mielcu. Pod względem zatrudnienia w nowych zakładach wyróżnia się, oprócz województwa podkarpackiego (34%), Polska północna i północno-zachodnia (pomorskie, zachodniopomorskie i wielkopolskie – 45%).

## Produkcja drewna piłowanego i struganego

Podstawowa obróbka drewna prowadzona jest zazwyczaj w zakładach położonych w sąsiedztwie dużych kompleksów leśnych. Udział firm zagranicznych w tej działalności nie jest duży, a największymi inwestorami są producenci mebli. Większość z kilkudziesięciu zakładów skupiona jest w kilku regionach.

Na Pomorzu Zachodnim sześć tartaków i kilka innych zakładów drzewnych należy do przedsiębiorstwa Szczeciński Przemysł Drzewny, wchodzącego od 1993 r. w skład szwedzkiej grupy Ikea. Inna firma meblarska z przewagą kapitału szwajcarskiego, Vox Industrie, kupiła tartaki koło Czarnkowa i Szamotuł. Po kilka milionów USD zainwestowały austriacka TLH w zakładzie w Białych Błotach (pow. bydgoski) oraz firma szwedzka w komputerowe suszenie drewna w Rogowie (pow. białogardzki). Do największych fabryk (ponad 500 pracowników) należą zakład tartaczny i meblarski spółki Furnel<sup>22</sup> w Hajnówce oraz wytwórnia drewna tartacznego i płyt meblowych niemieckiej firmy Steffen w Pionkach (pow. radomski). W Hajnówce Gryfskand prowadzi ponadto impregnację drewna. W Polsce środkowej wyróżniają się zatrudniające po około 200 osób zakłady drzewne w Janowicach (pow. łęczycki) i Wolbórze (pow. piotrkowski). Dużą nową inwestycją jest uruchomiona w 1997 r. przez koncern Krono fabryka paneli podłogowych Melnox na terenie strefy eko-

---

<sup>22</sup> Od 1991 r. inwestorem w Furnelu jest firma ICL, której głównym akcjonariuszem jest japoński Fujitsu.

nomicznej w Mielcu (12 mln USD). Z zakładów położonych w Karpatach zwrócić warto uwagę na nabycie zakładu w Rzepedzi (pow. sanocki) przez krośnieńską spółkę meblową Nowy Styl z udziałem amerykańskim. Niemiecki Classen posiada zakłady w Rybniku i Krapkowicach.

## **Produkcja płyt wiórowych, laminowanych i pozostałych, sklejek oraz arkuszy fornirowych**

Koncern Krono wkroczył do Polski już w 1990 r. stając się głównym udziałowcem spółki Polspan, do której wniesiono fabrykę płyt wiórowych w Szczecinku. Wartość zrealizowanych w kolejnych latach inwestycji modernizacyjnych oraz uruchomienia produkcji płyt meblowych MDF i klejów sięga tu około 60 mln USD. Niewiele mniejsze nakłady pochłonęła przejęta przez Krono w 1994 r., również w formie *joint venture*, fabryka surowych płyt wiórowych w Żarach (Kronopol). Dokonano tu wymiany większości parku maszynowego i wprowadzono produkcję płyt OSB dla budownictwa (po raz pierwszy w Polsce) i płyt MDF. W 1998 r. uruchomiona została w Mielcu kosztem ponad 100 mln USD nowa fabryka Krono Wood, wytwarzająca płyty drewnopochodne do melaminowania oraz melaminowane. Każdy z wymienionych zakładów zatrudnia od 550 do 750 pracowników.

Laminowane płyty wiórowe produkują ponadto Furnel w Jaśle oraz Alpex w Karlinie (pow. białogardzki). W tym ostatnim, wytwarzającym również płyty pilśniowe, udziałowcami są fundusze *venture capital*, w tym amerykański Pioneer. Płyty klejone produkowane są między innymi w nowej fabryce uruchomionej w 1995 r. w Stepnicy (pow. gołeniewski) przez Szczeciński Przemysł Drzewny (Ikea), a także w zakładach w Dębnie (pow. myśliborski) i Szczytnie. Produkcję forniru prowadzi fabryka Nowego Stylu w Besku (pow. sanocki), oklejanie fornirem zakład w Białosiwiu (pow. pilski).

W 1999 r. doszło do nabycia przez niemiecki Pfeleiderer kosztem kilkudziesięciu milionów USD Zakładów Płyt Wiórowych Grajewo oraz powiązanych z nimi kapitałowo zakładów Prospan w Wieruszowie. Tym samym większość produkcji płyt wiórowych w Polsce kontrolowana jest obecnie przez inwestorów zagranicznych, a zakładom grupy Krono przybył silny konkurent. W tym samym roku niemiecki Formaplan, posiadający wspomniany wcześniej zakład w Wolbórze, uruchomił w specjalnej strefie w Mielcu fabrykę płyt oklejanych folią, wyrobów ze sklejk i wstęg szufladowych.

## **Produkcja drewnianych elementów konstrukcyjnych i wyrobów stolarki budowlanej**

W produkcji drewnianych okien i drzwi dominują producenci z kapitałem rodzimym, obecność firm zagranicznych jest jednak zauważalna. Ich główne skupienie występuje na Pomorzu i w Wielkopolsce. Szwajcarska spółka Welet wytwarza w Maszewie (pow. gołeniewski) okna i drzwi z drewna mahoniowego i

sosnowego, a w produkcji wewnętrznych drzwi tłoczonych specjalizuje się Porta KMI w Bolszewie (pow. wejherowski), będąca spółką polskiej firmy handlowej Komfort i mniejszościowego inwestora amerykańskiego. Do dużych producentów stolarki budowlanej zaliczają się także niemiecka Lux Wood w Sępólnie Krajeńskim i szwedzko-polska Pol-Skone w Lublinie, zatrudniające po około 500 osób. Nieco mniejsze są podobne zakłady m.in. w Bielicach (pow. koszaliński), Wędkowych (pow. tczewski), Bralinie (pow. kępiński) i Krzepicach (pow. kłobucki).

Z produkcją różnych drewnianych elementów konstrukcji budowlanych, ogrodowych i ogrodzeń, spotykamy się m.in. w Obornikach, Pszczewie (pow. międzyrzecki), Bninie (pow. poznański) i Bolesławowie (pow. starogardzki).

## **Produkcja opakowań oraz pozostałych wyrobów z drewna**

W grupie wytwórni opakowań drewnianych wyróżniają się firmy wydzielone z wielkich zakładów papierniczych, np. w Kwidzynie i Kostrzynie (pow. gorzowski), specjalizujące się w produkcji palet. Podobnie jak one, orientację eksportową ma często produkcja galanterii drewnianej, m.in. w Obrzycku (pow. szamotulski), Miastku (pow. bytowski), Baczynie (pow. gorzowski), Toruniu i Bielsku-Białej.

Ogólnie rzecz biorąc, przemysł drzewny należy do nielicznych branż, w których bliskość lokalnej bazy surowcowej wpływa na lokalizację zakładów. Z tego powodu znaczna część inwestycji, w tym w nowe fabryki (np. w Bolszewie, Stepnicy), ma miejsce na północy lub zachodzie Polski. Bliskość rynku zbytu nie wydaje się odgrywać dużej roli w wyborze miejsca inwestowania. Wyjątkowe jest skupienie największych nowych zakładów w najstarszej polskiej strefie ekonomicznej w Mielcu. Sugerować mogłoby to związek z obsługą regionalnych rynków Polski południowej i wschodniej przez firmę Krono, posiadającą zakłady na zachodzie i północy kraju, ale zakłady w Mielcu podjęły wytwarzanie nowych produktów sprzedawanych na rynku ogólnopolskim.

## **PRODUKCJA MASY CELULOZOWEJ, PAPIERU ORAZ WYROBÓW Z PAPIERU**

Na piątym miejscu wśród wszystkich działalności produkcyjnych plasuje się pod względem wartości inwestycji zagranicznych przemysł papierniczy. Za-inwestowano tu 1170 mln USD, czyli 5,9% kapitału, jaki napłynął do polskiego przemysłu. Jest to jedna z branż, w których wielkie koncerny pojawiły się w Polsce stosunkowo wcześniej, bo już w latach 1990-1992 i kontrolują dziś większość produkcji papieru, dominują także w wytwarzaniu wielu wyrobów z papieru i tektury. W zakładach z udziałem zagranicznym pracuje w tej branży 15,7 tys. osób (3,2% ogółu pracujących w firmach zagranicznych), a inwestycje cechuje bardzo wysoka kapitałochłonność (74,5 tys. USD na 1 pracownika) – wyższa jest jedynie w przemyśle tytoniowym.

Liczne są w przemyśle papierniczym inwestycje duże (w 25 fabrykach zainwestowano ponad 5 mln USD) oraz średnie (22 zakłady o nakładach 1-5 mln USD), stosunkowo niewiele drobnych. Średnie i drobne inwestycje reprezentują niespełna 5% kapitału i 18% zatrudnienia (tab. 85). Szczególną rolę odgrywają inwestycje w cztery wielkie zakłady celulozowo-papiernicze, każda o wartości przekraczającej 90 mln USD (Kwidzyn, Świecie, Ostrołęka, Kostrzyn). Przypada na nie łącznie aż 74% kapitału i 50% zatrudnionych. Należą one do przedsięwzięć najbardziej kapitałochłonnych, a zarazem największych pracodawców – zatrudniają od 700 do 2900 osób. Inwestorami są tu amerykański International Paper, południowoafrykański Mondi oraz kilka firm szwedzkich. Stali się oni właścicielami istniejących zakładów w drodze nabycia od Skarbu Państwa większościowego pakietu ich akcji, a w jednym przypadku utworzenia z przedsiębiorstwem państwowym spółki *joint venture* (Ostrołęka).

Tab. 85. Inwestycje zagraniczne w produkcję masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 85. Foreign investment in pulp and paper production by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	7	4,1	341	13,0	0,4	2,2
1-2	8	10,0	707	14,8	0,9	4,5
2-5	14	41,7	1772	25,9	3,6	11,3
5-10	8	62,6	1045	14,8	5,3	6,7
10-20	12	157,2	2880	22,2	13,4	18,4
20-50	1	27,0	1076	1,9	2,3	6,9
50-100	1	91,9	675	1,9	7,8	4,3
100 i więcej	3	776,7	7160	5,6	66,3	45,7
<b>Ogółem</b>	<b>54</b>	<b>1171,2</b>	<b>15656</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Ponad połowa inwestycji dotyczy pierwszej fazy przetwórstwa, czyli wytwarzania masy celulozowej, papieru oraz tektury, skoncentrowanej w kilku wielkich fabrykach. Pozostała część przypada na bardziej liczne zakłady produkujące różne wyroby z papieru i tektury, przede wszystkim opakowania, a w nieco mniejszej skali również wyroby toaletowe i gospodarstwa domowego oraz artykuły piśmienne (tab. 86). Udział eksportu jest silnie zróżnicowany między poszczególnymi firmami, w wielu zakładach przekracza 30%, w niektórych nawet 50% sprzedaży.

W zakresie produkcji wyrobów z papieru i tektury ponad połowę zakładów stanowią nowe fabryki (26), w które zainwestowano łącznie 160 mln USD (3,2% inwestycji *greenfield* w polskim przemyśle). Znajduje się w tym gronie 13 inwestycji o wartości 5 mln USD i więcej, w tym 7 zakładów, w których nakłady wynoszą po kilkanaście milionów USD. Są to przede wszystkim fabryki tektury falistej i kartonaży, a także wytwórnie artykułów piśmiennych (tab. 87). Kapita-

Tab. 86. Inwestycje zagraniczne w produkcję masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru

Tab. 86. Foreign investment in pulp and paper production

Dział/Grupa/Klasa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Sr. inw. w jednym zakładzie	Sr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>21 produkcja masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru</b>	<b>54</b>	<b>1171,2</b>	<b>15656</b>	<b>21,7</b>	<b>290</b>
21.1 p. masy celulozowej, papieru i tektury	10	740,1	6620	74,0	662
21.2 p. wyrobów z papieru i tektury	44	431,1	9036	9,8	205
21.21 p. papieru i tektury falistej oraz opakowań z papieru i tektury	21	332,2	5339	15,8	254
21.22 p. papierowych artykułów gospodarstwa domowego, toaletowych i sanitarnych	7	44,3	2043	6,3	292
21.23 p. papierowych artykułów piśmiennych	8	33,1	987	4,1	123
21.24 p. tapet	2	13,5	60	6,8	30
21.25 p. pozostałych artykułów z papieru	6	8,0	607	1,3	101

Łochność inwestycji *greenfield* (58,9 tys. USD na 1 pracownika) jest podobna do inwestycji w istniejące zakłady wyrobów z papieru i tektury, ustępuje natomiast kapitałochłoności inwestycji w istniejące wielkie fabryki masy celulozowej i papieru.

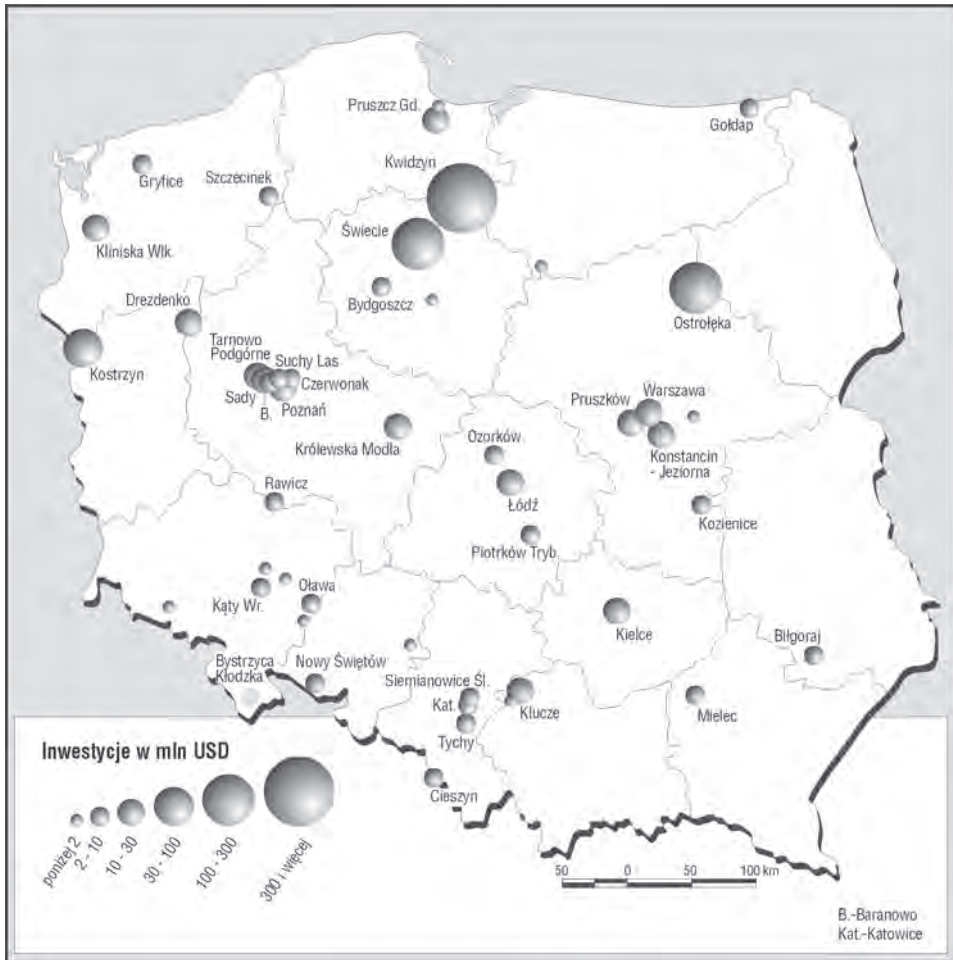
Rozmieszczenie inwestycji w przemyśle papierniczym jest nierównomierne i odbiega od rozmieszczenia nakładów kapitałowych w innych branżach. Prawie 80% inwestycji ma miejsce w północnej części kraju (łącznie z Ostrołęką i Kostrzynem), w tym 37% w województwie pomorskim, a 18% w kujawsko-pomorskim

Tab. 87. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru

Tab. 87. Greenfield foreign investment in pulp and paper production

Dział/Grupa/Klasa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Sr. inw. w jednym zakładzie	Sr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>21 produkcja masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru</b>	<b>26</b>	<b>159,6</b>	<b>2380</b>	<b>6,1</b>	<b>92</b>
21.1 p. masy celulozowej, papieru i tektury	2	8,6	60	4,3	30
21.2 p. wyrobów z papieru i tektury	24	151,0	2320	6,3	97
21.21 p. papieru i tektury falistej oraz opakowań z papieru i tektury	10	91,1	741	9,1	74
21.22 p. papierowych artykułów gospodarstwa domowego, toaletowych i sanitarnych	2	9,6	215	4,8	108
21.23 p. papierowych artykułów piśmiennych	7	32,3	927	4,6	132
21.24 p. tapet	1	13,0	60	13,0	60
21.25 p. pozostałych artykułów z papieru	4	5,0	377	1,3	94

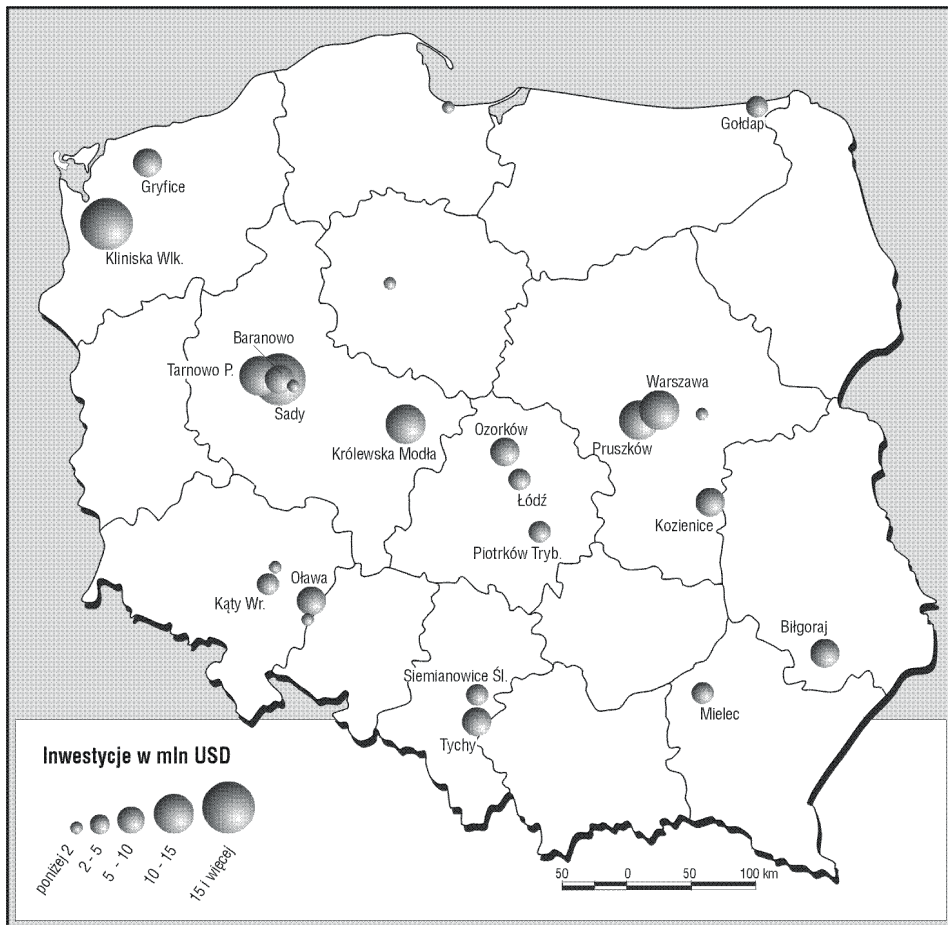




Rys. 66. Inwestycje zagraniczne w produkcję masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru (EKD 21)

Fig. 66. Foreign investment in pulp and paper production (NACE 21)

(rys. 66). Na Polskę środkową – województwa wielkopolskie, łódzkie, świętokrzyskie i mazowieckie (bez Ostrołęki) – przypada 15% kapitału. Poniżej 5% znajdujemy natomiast w pięciu województwach południowych, widoczne są także niewielkie inwestycje w województwach wschodnich. O ile koncentracja kapitału na północy kraju odzwierciedla rozmieszczenie największych polskich fabryk papieru, to niewielkie inwestycje na południu kontrastują z silną koncentracją w tej części Polski licznych małych i średnich wytwórni papieru i wyrobów z papieru, zwłaszcza na południowym zachodzie (dolnośląskie, opolskie, śląskie).



Rys. 67. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru (EKD 21)

Fig. 67. Greenfield foreign investment in pulp and paper production (NACE 21)

Pod względem zatrudnienia udział Polski północnej wynosi 60%, w tym kujawsko-pomorskiego 21% i pomorskiego 17%. Około 27% pracujących w zagranicznych firmach papierniczych skupiają województwa środkowe, 13% południowe.

Aż 70% kapitału przypada na miasta średniej wielkości, do tej kategorii należą ośrodki największych inwestycji – Kwidzyn, Świecie, Ostrołęka. Są to często ośrodki, których rynek pracy zdominowany jest przez jeden lub dwa duże zakłady przemysłowe. Miasta ponad 100-tysięczne koncentrują tylko 7% inwestycji, w tym zaledwie 4% ma miejsce w 11 największych miastach kraju. Nie wyróżniają się także specjalnie małe miejscowości, wśród których największy kapitał trafił do Kostrzyna.

Przemysł papierniczy należy do branż, w których blisko 2/3 inwestycji usytuowane jest w obszarach pozametropolitalnych (81% bez położonego w sąsiedztwie Bydgoszczy Świecia), a także poza okręgami przemysłowymi. Inwestycje w bliskim sąsiedztwie przyszłych autostrad są niewielkie, ale w strefie do 50 km od nich mieści się gros kapitału. Wpływa na to przede wszystkim położenie dwóch wielkich inwestycji w korytarzu autostrady A1 z Gdańska i jednej niedaleko autostrady A2 Warszawa–Berlin.

Charakterystyczną cechą analizowanej branży jest to, że lokalizacja nowych fabryk różni się zasadniczo od rozmieszczenia inwestycji w fabryki istniejące. Aż 64% inwestycji *greenfield* skupione jest w Polsce centralnej, przede wszystkim w Wielkopolsce (32%), województwie mazowieckim (24%) i łódzkim (rys. 67). Tylko 18% kapitału trafia do północnej części kraju, dominującej w zakresie inwestycji w istniejące zakłady, a 11% do województw dolnośląskiego i śląskiego.

W przeciwieństwie do nakładów w istniejących fabrykach gros inwestycji *greenfield* ma miejsce w miejscowościach słabo uprzemysłowionych, w tym aż 45% na wsi. Są to inwestycje kapitałochłonne, o czym świadczy znacznie niższy udział wsi w kategoriach zatrudnienia – 22%. Zdecydowana większość miejscowości, gdzie zlokalizowano nowe fabryki, położona jest równocześnie w obrębie okręgów przemysłowych, głównie w sąsiedztwie wielkich miast. Jakkolwiek na 11 największych miast przypada tylko 13% kapitału, to aż 80% mieści się w obszarach metropolitalnych (w tym 58% w strefie do 30 km wokół wielkich miast). Największą rolę odgrywają pod tym względem okolice Poznania i Warszawy, a w nieco mniejszym stopniu także Łodzi, Szczecina i Wrocławia. Bardzo silne jest ciśnienie nowych zakładów do przyszłych autostrad, wzdłuż których znajdujemy 80% inwestycji, w tym 59% w odległości do 15 km od przyszłych zjazdów. Ponad połowa kapitału zainwestowana została w ciągu autostrady A2 Warszawa–Poznań–Berlin.

## Główni producenci papieru i masy celulozowej

Cztery największe wytwórnie papieru i masy celulozowej w Polsce stały się częścią koncernów zagranicznych. Największa, a zarazem najnowsza z nich (uruchomiona w 1981 r.), fabryka w Kwidzynie została w 1992 r. kupiona przez International Paper za rekordową wówczas sumę 120 mln USD i zobowiązania inwestycyjne 175 mln USD w ciągu czterech lat. Całkowite zaangażowanie amerykańskiego inwestora przekroczyło do dzisiaj 400 mln USD i jest największą inwestycją zagraniczną w polskim przemyśle poza branżą samochodową. Zmodernizowany zakład jest krajowym liderem w produkcji papieru kserograficznego oraz gazetowego, dostarcza także papier pakowy, tekturę wielowarstwową i masę celulozową.

Drugie co do wielkości zakłady celulozowo-papiernicze w Świeciu stały się najpierw spółką publiczną notowaną na warszawskiej giełdzie i dopiero w 1997 r. zyskały zagranicznego inwestora strategicznego. Został nim koncern Mondi z RPA, któremu – za pośrednictwem austriackiej spółki Frantschach – Skarb Państwa

sprzedał zakłady za 145 mln USD i zobowiązania inwestycyjne rządu 175 mln USD w ciągu 6 lat. Fabryka jest czołowym producentem papieru workowego, pakowego i do wyrobu tektury falistej oraz samej tektury falistej, a jej spółki zależne – worków i kartonaży.

Najwcześniej sprywatyzowany został trzeci z wielkich producentów papieru i masy celulozowej – zakłady w Ostrołęce, które w 1990 r. wniesiono do spółki ze szwedzką firmą Intercellulosa. Wkład Szwedów wyniósł 10 mln USD za 50% akcji i zobowiązania inwestycyjne 20 mln USD. Do 1998 r. suma nakładów podmiotów zagranicznych w spółce Intercell przekroczyła 150 mln USD, w czym swój udział mają m.in. Międzynarodowa Korporacja Finansowa oraz skandynawskie fundusze inwestycyjne (Finnfund, Nordic Environment Finance Corporation czyli NEFCO). Profil produkcji zbliżony jest do profilu zakładów w Świeciu.

W wytwarzaniu papierów graficznych, m.in. offsetowych i do fotokopiarek, a także papieru pakowego, specjalizuje się fabryka w Kostrzynie (pow. gorzowski), która do 1994 r. produkowała również w oparciu o starą technologię masę celulozową. Rok wcześniej stojące na krawędzi bankructwa przedsiębiorstwo sprzedane zostało konsorcjum szwedzkiej firmy Trebruk oraz funduszy Swedfund i NEFCO za przysłowiową złotówkę oraz zobowiązania inwestycyjne 55 mln USD. Produkcję różnych specjalistycznych wyrobów (np. papieru powlekanego polietylenem, toreb itd.) prowadzą wydzielone z zakładów i przekazane inwestorom zagranicznym i krajowym spółki, z których największą jest niemiecka Hanke Tissue wytwarzająca bibułkę celulozową oraz papiery higieniczne i toaletowe.

Podkreślić trzeba, że zakłady w Kwidzynie, Świeciu i Kostrzynie eksportują obecnie około połowy produkcji do Niemiec, Francji, Włoch i innych krajów UE. Mniejszą rolę odgrywa eksport w przypadku Ostrołęki, co może mieć związek z lokalizacją w północno-wschodniej części kraju.

## **Pozostali producenci papieru i tektury oraz wyrobów z papieru i tektury**

Wyrobami z papieru, w produkcję których zainwestowano największe sumy, są tektura falista i opakowania z tej tektury (kartonaże), zużycie których rośnie w Polsce w bardzo szybkim tempie. Wytwarzają je na wielką skalę rozbudowane przez zagranicznych inwestorów starsze zakłady, m.in. w Świeciu i Ostrołęce, a także 10 nowych fabryk wzniesionych w latach 1996-1999. Ostrołęcki Intercell posiada zakłady filialne w Łodzi (kupiony w 1994 r.) i Tychach (uruchomiony w 1996 r.), Frantschach Świecie nabył fabrykę tektury i kartonaży w Bystrzycy Kł. i wybudował wytwórnię worków papierowych w Mielcu (1999-2000). Czołowym producentem tektury falistej i kartonaży jest przejęta w 1995 r. przez inwestora brytyjskiego firma David S. Smith Kielce, wytwarzająca również opakowania tekturowe na kosmetyki, papier komputerowy i rolki faksowe. Holenderski Kappa Packaging kupił i rozbudował wytwórnię w Pruszczu Gdańskim i Dreźnie oraz uruchomił nowy zakład kartonu w Warszawie (łącznie inwestycje ponad 40 mln USD). W Pruszkowie

wybudowała fabrykę firma Munksjö, wchodząca w skład irlandzkiej grupy Jefferson Smurfit, w Sadach pod Poznaniem (gmina Tarnowo Podgórne) zlokalizowane zostały zakłady niemieckich inwestorów Poznań Pack (Stabernack) i Hammer (opakowania do długopisów, kredek i kosmetyków). Fabryki kartonaży powstały ponadto w Królewskiej Modle (pow. koniński – szwedzki AssiDomän) i Biłgoraju (szwajcarski Model). Teksturę falistą i opakowania wytwarza – i jako jeden z nielicznych eksportuje – zakład w Kliniskach Wielkich (pow. gołeniewski) wybudowany przez amerykańsko-szwajcarsko-polską spółkę Big Carton, podobny profil produkcji ma mieć nowa fabryka niemieckiej firmy Schumacher w Krępicach (pow. średzki śl.), której budowę rozpoczęto w 1999 r. Koszt wybudowania większości z ww. fabryk wynosi od 10 do 15 mln USD, przy początkowym zatrudnieniu około 100 osób (docelowo 200-300). Z istniejących wytwórni tekstury falistej i opakowań zwrócić można uwagę na większe fabryki w Rawiczu, Tychach i Katowicach, nabyte przez inwestorów francuskich (Sical i Otor), a także zakłady w Cieszynie, Bydgoszczy i Toruniu.

Największym polskim producentem papierowych artykułów toaletowych (chusteczki higieniczne i papier toaletowy Velvet) jest fabryka w Kluczach (pow. olkuski), wykupiona przez International Paper od jej wierzycieli w 1996 r. Dużym producentem papieru toaletowego, obok innych rodzajów papieru i tekstury, jest najstarsza działająca w Polsce papiernia (1760) w Konstancinie-Jeziornie (pow. piaseczyński) należąca od 1997 r. do fińskiego koncernu Metsä Serla. Papier ten wytwarzają także m.in. fabryka w Czerwonaku (pow. poznański), przejęta przez inwestora szwajcarskiego, zakład Kronospanu w Nowym Świętowie (pow. nyski) oraz wspomniane wcześniej spółki Otor Silesia w Tychach i Hanke Tissue w Kostrzynie. Ta ostatnia jest ponadto znaczącym producentem chusteczek higienicznych. Mniejsze wytwórnie wyrobów toaletowych i sanitarnych działają w Bukownie (pow. olkuski) i Gryficach. Najnowsza szwedzka fabryka chusteczek higienicznych i papieru toaletowego SCA Hygiene Products (marka Zewa) ruszyła w Oławie.

Istnieje ponadto kilka, w większości nowych, zagranicznych wytwórni papierowych wyrobów gospodarstwa domowego. Papierowe serwetki, obrusy i naczynia jednorazowe (kubki, talerze, tacki) produkuje szwedzka firma Duni w Suchym Lesie koło Poznania, naczynia jednorazowe Polarcup w Siemianowicach Śl. (fińska grupa Huhtamaki), a filtry do kawy niemiecki Paclan w Kątach Wrocław.

Zagraniczni inwestorzy podjęli również w Polsce produkcję papierowych artykułów piśmiennych. Do największych należą tu nowe fabryki szwedzko-amerykańskiej firmy Esselte w Kozienicach i niemieckiej Herlitz w Baranowie koło Poznania (gmina Tarnowo Podgórne), wytwarzające także segregatory i różne artykuły biurowe i szkolne. Mniejsze zakłady tego typu działają w Wiązowie (pow. strzeliński) i Gdańsku, papier komputerowy i rolki faksowe produkuje w Piotrkowie Tryb. niemiecki Drescher. Spółkami *joint venture* z niemieckimi udziałowcami są największe wytwórnie kopert uruchomione w latach 1990-1992 w Gołdapi (NC Koperty) i Szczecinku (WZ Eurocopert).

Produkcję etykiet prowadzą firmy z kapitałem zagranicznym m.in. w Byd-



goszczy, Poznaniu, Czerwonaku (pow. poznański), Gdańsku i Chrośli (pow. miński). W wytwarzaniu papieru dekoracyjnego na okleiny meblowe specjalizuje się fabryka Maltadecor w Poznaniu, kupiona w 1992 r. przez grupę Krono, w pobliskim Tarnowie Podgórnym wybudowano w 1998 r. nowy zakład Schattdecor zajmujący się drukiem takiego papieru. Fabrykę papieru transferowego uruchomił w strefie ekonomicznej w Łodzi holenderski Steijn, podobny zakład buduje inwestor niemiecki w Ozorkowie. Fabryka w Kolonowskich (pow. strzelecki op.) wytwarza tekturowe tuleje do tkanin, folii i papieru oraz kątowniki do paletyzacji i pakietyzacji towarów.

Widoczna ogólna koncentracja przestrzenna nowych fabryk opakowań z tektury oraz innych wyrobów z papieru w obszarach metropolitalnych trzech wielkich miast środkowej Polski – Warszawy, Łodzi i Poznania – ma zapewne związek z ich dobrą dostępnością komunikacyjną z punktu widzenia sprzedaży wyrobów na rynku ogólnopolskim. W Polsce centralnej obserwujemy także lokalizacje w większej odległości od ww. miast, ale za to przy głównych drogach (autostradach), np. Królewska Modła koło Konina i Piotrków Trybunalski. Również dwie najnowsze fabryki usytuowane na południu kraju, w Oławie i Krępicach, są położone korzystnie w stosunku do autostrady.

Znajdujemy ponadto przykłady lokalizacji związanych z dużymi rynkami regionalnymi w Polsce. Intercell, posiadający wytwórnię opakowań z tektury w Ostrołęce i Łodzi, zdecydował się na wybudowanie trzeciej wytwórni na południu Polski w Tychach. Frantschach Świecie uruchomił wytwórnię worków w Mielcu, a Kappa Packaging, będący właścicielem dwóch fabryk kartonazy w północnej części kraju, zlokalizował nowy zakład w stolicy. Lokalizacja fabryki w Kliniskach Wielkich koło Szczecina ma związek z jej ukierunkowaniem na eksport do Niemiec. Bardziej peryferyjnie położone są wytwórnie w Biłgoraju, Gołdapi i Szczecinku, dwie ostatnie uruchamiane były z polskimi partnerami w wynajętych pomieszczeniach.

## **DZIAŁALNOŚĆ WYDAWNICZA I POLIGRAFIA**

Do branż o najszybszym wzroście w latach 90. oraz znaczących inwestycjach zagranicznych należy działalność wydawnicza i poligrafia. W firmach z zagranicznym kapitałem zaangażowano tu 637 mln USD (3,2% ogółu inwestycji), pracuje w nich 15,2 tys. osób. Inwestycje o wartości miliona i więcej dolarów są tu dość liczne (92), a struktura wielkościowa inwestycji urozmaicona. Składa się na nią 51 inwestycji średniej wielkości (1-5 mln USD) i 41 dużych (ponad 5 mln USD), w tym 8 powyżej 20 mln USD. Te ostatnie skupiają 38% kapitału i 18% zatrudnienia (tab. 88). Średnia wielkość inwestycji oraz liczba pracujących w 1 zakładzie (139 osób) jest niższa niż w wielu innych branżach. W 20 wydawnictwach i drukarniach zatrudnienie przekracza 200 osób, w tym w 6 ponad 500 osób. Kapitałochłonność inwestycji należy do przeciętnych (41,0 tys. USD na 1 pracownika).

Zainteresowanie podmiotów zagranicznych działalnością wydawniczą i poli-

Tab. 88. Inwestycje zagraniczne w działalność wydawniczą i poligrafię według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 88. Foreign investment in publishing and printing by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	17	11,9	1070	15,6	1,9	7,1
1-2	22	29,0	1504	20,2	4,6	9,9
2-5	29	79,7	3806	26,6	12,5	25,1
5-10	16	87,5	3531	14,7	13,7	23,3
10-20	17	188,8	2471	15,6	29,6	16,3
20-50	7	177,2	2298	6,4	27,8	15,2
50-100	1	63,0	470	0,9	9,9	3,1
<b>Ogółem</b>	<b>109</b>	<b>637,1</b>	<b>15150</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

graficzną w Polsce pojawiło się już na początku lat 90., zarówno w formie nabywania istniejących przedsiębiorstw, jak i samodzielnego podejmowania działalności. W Polsce obecne są dzisiaj takie wielkie europejskie koncerny, jak norweska Orkla, niemieckie Springer, Bertelsmann, Passauer Neue Presse i Bauer, szwajcarskie Marquard i Frey oraz szwedzki Bonnier. Zajmują one dominującą pozycję na rynku wydawania i druku prasy codziennej oraz czasopism, a silną także w zakresie wydawania książek. Aktywnymi inwestorami w omawianej dziedzinie są również EBOiR i fundusze *venture capital*, a zwłaszcza Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości. Działalność w omawianej branży zorientowana jest niemal w całości na rynek wewnętrzny, eksport odgrywa istotną rolę w niektórych drukarniach.

Okolo 60% inwestycji przypada na działalność wydawniczą, w tym najwięcej na wydawanie gazet. Pozostała część dotyczy 32 dużych i średnich zakładów poligraficznych, przede wszystkim drukarni gazet i czasopism, a także opakowań (tab. 89).

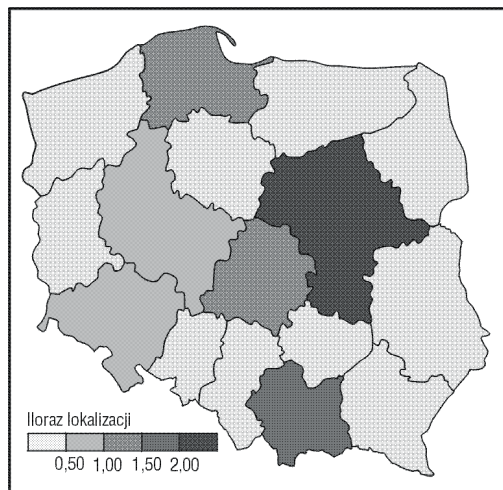
Ponad 250 mln USD stanowią inwestycje zrealizowane od podstaw, co stawia działalność wydawniczą i poligrafię na piątym miejscu w całym przemyśle (5,1%). Udział inwestycji *greenfield* jest wyjątkowo duży (ponad 50%) zwłaszcza w zakresie poligrafii. W 14 nowych drukarniach i wydawnictwach nakłady przekraczają 5 mln USD, w tym w 2 nawet 25 mln USD.

Pomimo braku dominacji pojedynczych wielkich inwestycji, działalność wydawniczo-poligraficzną cechuje bardzo silna koncentracja przestrzenna. Sama Warszawa skupia 36% kapitału zainwestowanego w branżę i aż 50% zatrudnionych. Drugim co do wielkości ośrodkiem owych inwestycji jest Kraków (15% kapitału i 10% pracujących), a trzecim Łódź (odpowiednio 9% i 3%). Po 4-6% inwestycji przypada na Gdańsk, Katowice, Poznań i Wrocław. W sumie 86% kapitału i zatrudnienia koncentruje się w 11 największych miastach kraju, tylko po kilka procent znajdujemy w miastach średniej wielkości oraz na wsi. Inwestycje w mniejszych miejscowościach mają miejsce w strefie metropolitalnej wielkich miast, zaledwie 4% w

Tab. 89. Inwestycje zagraniczne w działalność wydawniczą i poligrafię

Tab. 89. Foreign investment in publishing and printing

Dział/Grupa/Klasa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Sr. inw. w jednym zakładzie	Sr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>22 działalność wydawnicza; poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji</b>	<b>109</b>	<b>637,1</b>	<b>15150</b>	<b>5,8</b>	<b>139</b>
22.1 działalność wydawnicza	77	396,6	10449	5,2	136
22.11 wydawanie książek, broszur, wydawnictw muzycznych i podobnych wydawnictw	16	70,5	2771	4,4	173
22.12 wydawanie gazet	40	253,6	6243	6,3	156
22.13 wydawanie czasopism i wydawnictw periodycznych	21	72,5	1435	3,5	68
22.2 poligrafia i działalność usługowa związana z poligrafią	32	240,5	4701	7,5	147
22.21 drukowanie gazet	10	86,2	1101	8,6	110
22.22 pozostała działalność poligraficzna	18	147,5	3270	8,2	182
22.23 intrologatorstwo	1	1,0	180	1,0	180
22.25 pozostała działalność usługowa związana z poligrafią	3	5,8	150	1,9	50



Rys. 68. Inwestycje zagraniczne w działalność wydawniczą i poligrafię względem liczby ludności

Fig. 68. Foreign investment in publishing and printing compared to population by voivodship (location quotient)

obszarach pozametropolitalnych. Rozmieszczenie inwestycji w analizowanej branży nawiązuje więc przede wszystkim do pozycji miast w hierarchii osadniczej kraju.

W stosunku do liczby mieszkańców oraz ogólnego poziomu uprzemysłowienia ponadprzeciętne inwestycje w działalność wydawniczą i poligraficzną charakteryzują, obok województw mazowieckiego i małopolskiego, jedynie łódzkie i pomorskie (rys. 68). Relatywnie mniejsze są one m.in. w wielkopolskim i dolnośląskim, a jeszcze niższe w śląskim. W kategoriach zatrudnienia wyraźnie wyróżniają się jedynie mazowieckie i małopolskie.

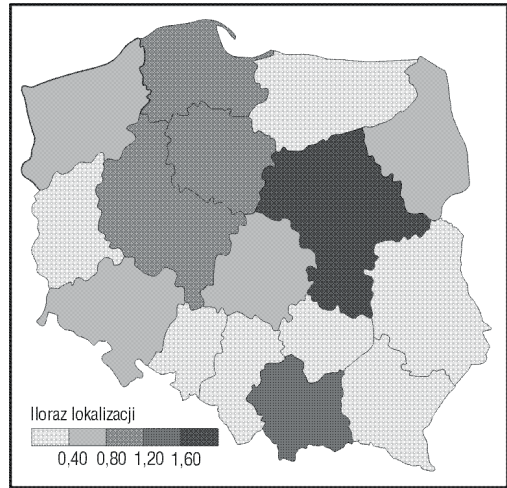
skie, zaangażowanie podmiotów zagranicznych w omawianej branży w wielkopolskim, kujawsko-pomorskim i pomorskim kształtuje się na poziomie zbliżonym do ich ogólnej pozycji w przemyśle kraju (rys. 69). Widoczna jest natomiast stosunkowo mała liczba pracujących w zakładach tej branży w Łodzi.

Dominacja Warszawy i jej obszaru metropolitalnego jest szczególnie duża w zakresie inwestycji *greenfield*. Stolica koncentruje w tym przypadku 41% kapitału i 64% pracujących, a cały jej obszar metropolitalny aż 56% inwestycji. Znaczącą rolę odgrywa pod tym względem także Kraków (21%, a 26% w obszarze metropolitalnym), istotną ponadto obszary metropolitalne Wrocławia (7%), Poznania i Bydgoszczy (po 4%). Łącznie w 11 największych miastach Polski znajdujemy 72% kapitału i 90% zatrudnionych w nowych zakładach tej branży. W stosunku do inwestycji w istniejące zakłady warto zwrócić uwagę na lokalizację nowych drukarni w miejscowościach wiejskich w sąsiedztwie wielkich miast. Na strefę metropolitalną wokół owych miast przypada razem 26% inwestycji, w tym 15% usytuowano na wsi. Do obszarów pozametropolitalnych trafiło zaledwie 2% kapitału.

Działalność wydawnicza i poligraficzna odznacza się w Polsce generalnie dużym skupieniem w wielkich miastach, ale skala koncentracji zagranicznych inwestycji *greenfield* w tej dziedzinie w stolicy kraju oraz w obszarach metropolitalnych jest jeszcze większa. Na tle dotychczasowego poziomu rozwoju całej branży duże nowe inwestycje wyróżniają Kraków i okolice, a znaczące także Wrocław i okolice oraz Bydgoszcz. Nowym elementem są podmiejskie lokalizacje drukarni.

## Działalność wydawnicza

W zakresie wydawania książek podmioty zagraniczne zaangażowały się przede



Rys. 69. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w działalności wydawniczej i poligrafii względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle

Fig. 69. Employment in foreign plants in publishing and printing compared to general industrial employment by voivodship (location quotient)

<sup>23</sup> Wydawnictwa tego koncernu, do którego należą także Zakamycze oraz Konieczny i Krużewski, tworzą obecnie grupę Polskie Wydawnictwa Profesjonalne.



wszystkim w publikowanie wydawnictw specjalistycznych. Od 1992 r. udziałowców zagranicznych ma Wydawnictwo Naukowe PWN, w które Luxemburg Cambridge Holding i EBOiR zainwestowały ponad 20 mln USD. W publikowaniu literatury prawniczej specjalizują się Dom Wydawniczy ABC i wydawnictwo Lex, należące do holenderskiego koncernu Wolters Kluwer<sup>23</sup>, niemiecki C.H. Beck oraz Wydawnictwo Prawnicze PWN będące spółką z udziałem brytyjskiego Butterworths. Spółka PWN z niemieckim Springerem wydaje książki medyczne, w 1999 r. PWN przejął Wydawnictwo Lekarskie PZWL. Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości stał się właścicielem spółki Wiedza i Życie (w 2000 r. odkupił je francuski Hachette) wydającej przewodniki, poradniki i książki popularno-naukowe. Bertelsmann wydaje książki i prowadzi ich sprzedaż wysyłkową wśród członków klubu Świat Książki, amerykański Reader's Digest prowadzi podobną działalność w odniesieniu do książek i miesięcznika o tej samej nazwie. Wśród innych specjalistycznych wydawców wymienić można m.in. Harlequin (literatura kobieca), Egmont (książki, komiksy i czasopisma dla dzieci), Juka-91 (wydawnictwa edukacyjne).

Największe, obok PWN, inwestycje w omawianej dziedzinie dotyczą dwóch utworzonych w latach 1992-1993 firm wydających książki teleadresowe i telefoniczne. Panorama Polska jest spółką amerykańskiej firmy GTE i szwedzkiej Telia, Polskie Książki Telefoniczne powstały jako *joint venture* amerykańskiej Nynex i Telekomunikacji Polskiej. Każda z nich, podobnie jak PWN, zatrudnia ponad 500 osób. Siedzibą wszystkich większych wydawnictw, z wyjątkiem Wydawnictwa Prawniczego Lex w Sopocie, jest Warszawa.

Największy kapitał zagraniczny przyciągnęło wydawanie prasy codziennej. Działalność ta zdominowana jest w Polsce przez dwa koncerny: Orkla i Passauer Neue Presse. Orkla odkupiła w 1996 r. od francuskiego Hersanta 51% udziałów spółki Presspublica wydającej dziennik Rzeczpospolita i była to największa jak dotąd transakcja dotycząca pojedynczego tytułu prasowego w Polsce (46 mln USD). Norweski koncern stał się w latach 1991-1999 wydawcą 11 dzienników regionalnych we Wrocławiu, Bydgoszczy, Białymstoku, Lublinie, Koszalinie, Zielonej Górze, Opolu i Rzeszowie (w tych dwóch ostatnich jako udziałowiec mniejszościowy), nabywając je stopniowo od polskich właścicieli, najczęściej spółdzielni dziennikarskich. Presspublica jest ponadto współwydawcą miesięcznika Businessman Magazine, a spółki Orkli zaangażowane były także w wydawanie takich czasopism, jak Gazeta Bankowa, Przekrój i Filipinka, sprzedanych w latach 1998-1999 głównie polskim inwestorom. Do Orkli należą ponadto drukarnie prasowe.

Passauer Neue Presse pojawił się na dużą skalę na polskim rynku w 1994 r., kiedy za sumę przekraczającą 80 mln USD zakupił od Hersanta 8 tytułów prasowych w Łodzi, Gdańsku, Katowicach i Krakowie (po dwa w każdym z nich). Obecnie wydaje 11 dzienników regionalnych, w tym we Wrocławiu, Opolu i Poznaniu, jest także właścicielem dużych drukarni. W Krakowie ma ponadto mniejszościowe udziały w drugim miejscowym dzienniku, sprzedał natomiast dziennik sportowy Tempo. Jego ogólny udział w wydawaniu prasy regionalnej w Polsce jest większy od Orkli, wydaje bowiem gazety w większych miastach niż firma norweska.





Rys. 70. Inwestycje zagraniczne w działalność wydawniczą (EKD 22.1)

Fig. 70. Foreign investment in publishing (NACE 22.1)

Zauważyć należy, że każda z tych firm zaangażowała się w innych miastach i konkurują one ze sobą bezpośrednio jedynie we Wrocławiu.

Ogólnopolski dziennik Super Express wydawany jest przez spółkę z udziałem szwedzkiej firmy Bonnier, która wydaje również Puls Biznesu oraz opracowuje bazy danych gospodarczych. Wydająca największy polski dziennik, Gazetę Wyborczą, spółka Agora posiada mniejszościowego akcjonariusza amerykańskiego Cox Enterprises (12,5%). Kilkakrotnie zmieniali się krajowi i zagraniczni wydawcy warszawskich dzienników Życie Warszawy, Życie, Express Wieczorny i Sztandar. Dwa ostatnie przestały się ukazywać, a ich ostatnim właścicielem była szwajcarska

grupa Jürgen Marquard. Jest ona dzisiaj monopolistą w wydawaniu dzienników sportowych w Polsce (Sport, Przegląd Sportowy, Tempo), zaangażowana jest również w publikowanie czasopism kobiecych (m.in. Dziewczyna, Cosmopolitan).

Czasopisma takie wydaje również inna szwajcarska firma Jean Frey (m.in. Przyjaciółka, Viva, Marie Claire – ta ostatnia z partnerami francuskimi), do której należały w przeszłości także Życie Gospodarcze i Gazeta Bankowa. Największymi wydawcami czasopism dla kobiet i innych kolorowych czasopism tematycznych są jednak niemieccy potentaci Axel Springer (m.in. Pani Domu, Olivia, Auto Świat), Grüner + Jahr z grupy Bertelsmanna (m.in. Naj, Claudia, Moje Gotowanie, Focus) i Heinrich Bauer (m.in. Życie na Gorąco, Smacznego, Bravo). Istotną rolę odgrywają tu wydawcy amerykańscy (Twój Styl, Uroda, Warsaw Voice, Computerworld, PC World Komputer, Playboy), mniejszą francuscy (Elle, Samo Zdrowie) i brytyjscy (Świat Wiedzy). Jedynymi dużymi wydawcami czasopism z siedzibą poza stolicą kraju są usytuowane we Wrocławiu niemieckie firmy Burda i Vogel (m.in. Magazyn Komputerowy Chip).

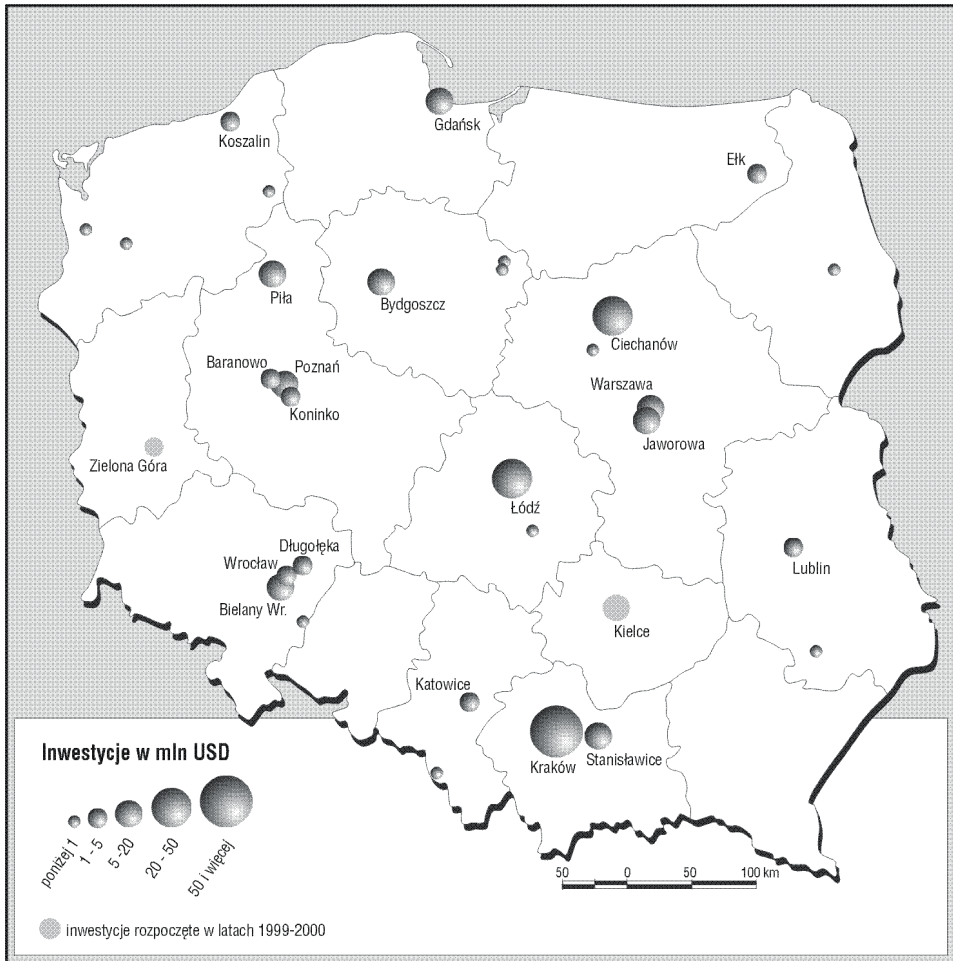
Ogólnie rzecz biorąc, Warszawa skupia około 60% zagranicznych inwestycji w działalność wydawniczą na terenie Polski, pozostała część przypada na inne wielkie miasta, przede wszystkim Łódź, Gdańsk, Wrocław, Kraków i Katowice (rys. 70).

## **Poligrafia**

Inwestycje poligraficzne mają w większości także charakter metropolitalny, w tym jednak niemała część usytuowana jest poza samymi wielkimi miastami. W przeciwieństwie do działalności wydawniczej nie obserwujemy tu dominacji Warszawy, w której znajduje się 7 znaczących drukarni z kapitałem zagranicznym reprezentujących 4% kapitału (województwo mazowieckie 18%). Ośrodkami o największych inwestycjach poligraficznych są Kraków (30%) i Łódź (14%), a w dalszej kolejności Poznań i Gdańsk, wśród mniejszych miast natomiast Ciechanów (rys. 71).

Do Orkli należą m.in. drukarnie prasowe w Bydgoszczy, Wrocławiu, Białymstoku i Lublinie, w większości wybudowane w latach 90. Nowe duże drukarnie Rzeczypospolitej zlokalizowane zostały w 1997 r. w Jaworowej koło Raszyna (pow. pruszkowski) i w 1999 r. w miejscowości Koninko koło Kórniku (pow. poznański). Podmiejską lokalizację reprezentuje również uruchomiona w 1994 r. drukarnia Passauer Neue Presse w Bielanych Wrocławskich. Grupa ta posiada ponadto po dwie drukarnie gazet w Krakowie, Gdańsku i Poznaniu oraz jedną w Łodzi, w tym m.in. nowe zakłady w Poznaniu i Krakowie oraz drukarnie Polsko-Amerykańskiego Towarzystwa Prasowego (Kraków i Gdańsk) odkupione w 1996 r. od PAFP. Znaczące drukarnie prasowe z kapitałem zagranicznym znajdujemy ponadto w Katowicach (Marquard) i Szczecinie. W 1999 r. kielecką Poligrafię kupił od Exbudu fundusz Baring.

Największą inwestycją w zakresie nowoczesnej poligrafii (blisko 50 mln USD) jest uruchomiony w 1994 r. w Krakowie zakład amerykańskiej firmy Donnelley



Rys. 71. Inwestycje zagraniczne w poligrafii i usługi związane z poligrafią (EKD 22.2)

Fig. 71. Foreign investment in printing (NACE 22.2)

(początkowo jako *joint venture* z PAFP) specjalizujący się w druku kolorowych czasopism i książek telefonicznych. Inwestor podjął decyzję o budowie drugiej drukarni na terenie strefy ekonomicznej w Krakowie-Nowej Hucie. Duże drukarnie czasopism kolorowych działają także w Ciechanowie (Bauer) i Pile (spółka wydawnictwa Prószyński z mniejszościowym udziałem amerykańskiego Quad Graphics).

Druk papierowych i kartonowych opakowań dla kosmetyków, papierosów i artykułów spożywczych, w większości na eksport, prowadzi firma Rentsch w Łodzi, w którą australijski Amcor zainwestował 30 mln USD. W Stanisławicach (pow. wielicki) austriacka spółka Wall MM Gravure produkuje drukowane metodą wklęsłodruku opakowania tekturowe do papierosów, do Wall należy także drukarnia



Rys. 72. Inwestycje zagraniczne w wytwarzanie produktów rafinacji ropy naftowej (EKD 23)

Fig. 72. Foreign investment in refined petroleum production (NACE 23)

akcydensowa w Bydgoszczy. W Długołęce koło Wrocławia nową drukarnię uruchomiła Barbara Piasecka-Johnson, w Stargardzie Szczecińskim Schopa Buchbinderei prowadzi specjalistyczne usługi introligatorki, a w Baranowie pod Poznaniem Herlitz wytwarza zeszyty. Zeszyty drukowane są również w Warszawie, Krakowie i Wiązowie (pow. strzeliński), nadruk na folii metodą fleksograficzną prowadzą m.in. zakłady w Łodzi, Wrocławiu i Szczecinie, a produkcję drukowanych laminatów dla płyt wiórowych nowa fabryka Masa Decor uruchomiona na terenie specjalnej strefy ekonomicznej w Ełku w 1999 r.

W sumie firmy zagraniczne wybudowały przynajmniej po jednej dużej nowoczesnej drukarni w każdym polskim wielkim mieście, kilka dużych zakładów zlokalizowanych zostało w ich bezpośrednim sąsiedztwie: Jaworowa, Koninko,

Długołęka, Bielany Wrocław, Stanisławice. Decydujące znaczenie dla takiej lokalizacji ma łatwość kontaktu z klientami (wydawnictwami, odbiorcami opakowań) skupionymi w głównych aglomeracjach oraz dostępność komunikacyjna, a w przypadku lokalizacji podmiejskich niższe koszty ziemi i łatwiejsza współpraca z władzami lokalnymi. Peryferyjne lokalizacje zakładów poligraficznych należą do rzadkości i mają związek z bliskością odbiorców (wytwórni płyt wiórowych dla zakładu w Elku), istnieniem tanich nieruchomości (np. hal przedsiębiorstwa budowlanego w Ciechanowie) lub tworzeniem spółek *joint venture* z polskim partnerem (Brodnica).

## WYTWARZANIE PRODUKTÓW RAFINACJI ROPY NAFTOWEJ

W sytuacji, gdy koncerny naftowe nie zostały dotąd dopuszczone do znaczącego udziału w prywatyzacji polskich rafinerii ropy naftowej<sup>24</sup>, skala zagranicznych inwestycji w omawianej branży jest bardzo mała. Składa się na nie 8 zakładów mieszania i konfekcjonowania olejów oraz wytwórni wyrobów asfaltowych na polski rynek. Zatrudniają one po kilkadziesiąt osób, a łączna wartość zaangażowanego w nich kapitału sięga 12,5 mln USD. Większość inwestycji ma formę spółek *joint venture*, niektóre samodzielnych przedsięwzięć podmiotów zagranicznych, przy czym inwestorami są zarówno duże koncerny, jak i mniejsze firmy. Brak jest całkowicie inwestycji w produkcję koksu.

Prawie wszystkie wytwórnie usytuowane są w okręgach przemysłowych, w sąsiedztwie wielkich miast (rys. 72). Produkcja olejów samochodowych i przemysłowych prowadzona jest w Nowym Dworze Maz. (francuski Elf Lubrifiants), Gliwicach (niemiecki Fuchs) i Łaziskach Górnych w GOP oraz w Kwidzynie. Bardziej peryferyjnie położony jest zakład w Ostrowcu Świętokrzyskim kupiony przez norweski Statoil. W Kielcach wytwarzane są bitumiczne pokrycia dachowe, w Środzie Wlkp. i pobliskim Czarnym Piątkowie emulsje do uszlachetniania mas bitumicznych. Lokalizacje takie sugerują rynkową orientację inwestycji.

## PRODUKCJA CHEMIKALIÓW, WYROBÓW CHEMICZNYCH I WŁÓKIEN SZTUCZNYCH

Przemysł chemiczny plasuje się pod względem wartości inwestycji zagranicznych na czwartym miejscu (1662 mln USD – 8,3% całości). Napływ kapitału jest tu wyraźnie większy od udziału branży w przemyśle krajowym, a kapitałochłonność inwestycji należy do najwyższych – 65,6 tys. USD na 1 pracownika (76,4 tys. USD dla inwestycji *greenfield*). Udział przemysłu chemicznego w liczbie pracujących w firmach z kapitałem zagranicznym jest relatywnie mniejszy i wynosi

<sup>24</sup> Notowany na giełdach w Warszawie i Londynie PKN Orlen jest przedmiotem inwestycji portfelowych.



Tab. 90. Inwestycje zagraniczne w produkcję chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 90. Foreign investment in chemical production by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	23	12,0	1318	17,7	0,7	5,3
1-2	23	29,2	1468	17,7	1,8	5,9
2-5	18	52,7	2257	13,8	3,2	9,0
5-10	22	143,1	3312	16,9	8,6	13,2
10-20	19	267,2	3739	14,6	16,1	14,9
20-50	21	614,8	8676	16,2	37,0	34,7
50-100	2	105,1	1571	1,5	6,3	6,3
100 i więcej	2	437,5	2679	1,5	26,3	10,7
<b>Ogółem</b>	<b>130</b>	<b>1661,5</b>	<b>25020</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

5,1% (25,0 tys. osób).

Analiza obejmuje 130 zakładów, z czego w 66 miały miejsce duże inwestycje (5 mln USD i więcej), w tym w 25 ponad 20 mln USD. Wartość dwóch największych inwestycji przekracza 100 mln USD, reprezentując łącznie 1/4 kapitału zaangażowanego w branży (tab. 90). Inwestorami są przede wszystkim wielkie koncerny, które nabywają akcje/udziały polskich przedsiębiorstw, rzadsze niż w innych dziedzinach jest wnoszenie całości majątku zakładów do spółek *joint venture*, a także zaangażowanie kapitału ryzyka. Istotną rolę odgrywają inwestycje *greenfield*, w zakresie których przemysł chemiczny ustępuje jedynie branżom spożywczej i samochodowej. W latach 90. wybudowano w Polsce 57 nowych fabryk chemicznych o łącznej wartości prawie 400 mln USD. Mieści się w tym 5 zakładów o nakładach rzędu od 25 do 40 mln USD i 6 dalszych o kilkunastomilionowych inwestycjach.

Największy kapitał pochłonęły inwestycje w produkcję środków farmaceutycznych (624 mln USD, tj. 38% branży), na co składa się przede wszystkim 14 dużych inwestycji, w tym dwie największe w całym przemyśle chemicznym (Glaxo Wellcome i Pliva) – tab. 91 i 92. Dalsza 1/3 kapitału przypada na produkcję podstawowych chemikaliów, w większości wytwarzanie gazów technicznych (m.in. British Oxygen, Praxair, Linde). Duże inwestycje charakteryzują ponadto produkcję mydeł, detergentów, wyrobów kosmetycznych i toaletowych (18% kapitału i aż 28% zatrudnienia w przemyśle chemicznym – m.in. Unilever, Procter & Gamble, Henkel, Cussons, L'Oreal, Beiersdorf). W dziedzinie tej obok kilkunastu inwestycji dużych znajdujemy również dość liczne mniejsze przedsięwzięcia (tab. 93). Trzy duże inwestycje oraz pewna liczba średnich i małych mają miejsce w produkcji farb i lakierów, trzy większe także w produkcji włókien sztucznych (Akzo Nobel, Rhone Poulenc).

W produkcji środków czystości i kosmetyków, a także gazów technicznych, duzi inwestorzy zagraniczni pojawili się już na początku lat 90. i zajmują dzisiaj pozycję dominującą. Od niedawna udział firm z kapitałem zagranicznym jest

Tab. 91. Inwestycje zagraniczne w produkcję chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych

Tab. 91. Foreign investment in chemical production

Dział/Grupa/Klasa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Śr. inw. w jednym zakładzie	Śr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>24 produkcja chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych</b>	<b>130</b>	<b>1661,5</b>	<b>25020</b>	<b>12,8</b>	<b>192</b>
24.1 p. podstawowych chemikaliów	51	540,1	4009	10,6	79
24.11 p. gazów technicznych	30	492,5	2145	16,4	72
24.12 p. barwników i pigmentów	1	1,2	121	1,2	121
24.13 p. pozostałych podstawowych chemikaliów nieorganicznych	7	18,5	851	2,6	122
24.14 p. pozostałych podstawowych chemikaliów organicznych	3	5,5	485	1,8	162
24.15 p. nawozów sztucznych i związków azotowych	1	1,5	54	1,5	54
24.16 p. tworzyw sztucznych w postaci surowej	9	20,7	353	2,3	39
24.3 p. farb, lakierów i podobnych substancji powłokowych, farb drukarskich i mas uszczelniających	12	109,9	2148	9,2	179
24.4 p. środków farmaceutycznych, chemikaliów medycznych i środków pochodzenia roślinnego	20	624,3	5930	31,2	297
24.5 p. mydeł i detergentów, preparatów myjących i czyszczących, wyrobów kosmetycznych i toaletowych	31	297,7	7037	9,6	227
24.51 p. mydeł i detergentów, preparatów myjących i czyszczących	8	117,8	2588	14,7	324
24.52 p. wyrobów kosmetycznych i toaletowych	23	180,0	4449	7,8	193
24.6 p. pozostałych wyrobów chemicznych	13	32,6	918	2,5	71
24.62 p. klejów i żelatyn	8	20,1	586	2,5	73
24.64 p. chemikaliów fotograficznych	1	1,0	170	1,0	170
24.66 p. pozostałych wyrobów chemicznych	4	11,5	162	2,9	41
24.7 p. włókien sztucznych	3	56,9	4978	19,0	1659

przeważający także w przemyśle farb i lakierów, a znaczący w farmaceutycznym. We wszystkich tych dziedzinach decydujące znaczenie ma krajowy rynek zbytu. Udział eksportu przekracza częściej 30% w fabrykach mydeł, detergentów i kosmetyków, silniejszą orientację eksportową wykazują producenci włókien sztucznych i niektórych specjalistycznych wyrobów. Małe znaczenie odgrywają podmioty zagraniczne w produkcji podstawowych chemikaliów organicznych i nieorganicznych, nawozów sztucznych oraz tworzyw sztucznych w postaci surowej.

<sup>25</sup> Jeśli uwzględnimy produkcję chemiczną w zakładach zaklasyfikowanych do innych branż, np. w Procter & Gamble w Warszawie, to udział mazowieckiego wzrasta do 18%.

Tab. 92. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych.

Tab. 92. Greenfield foreign investment in chemical production

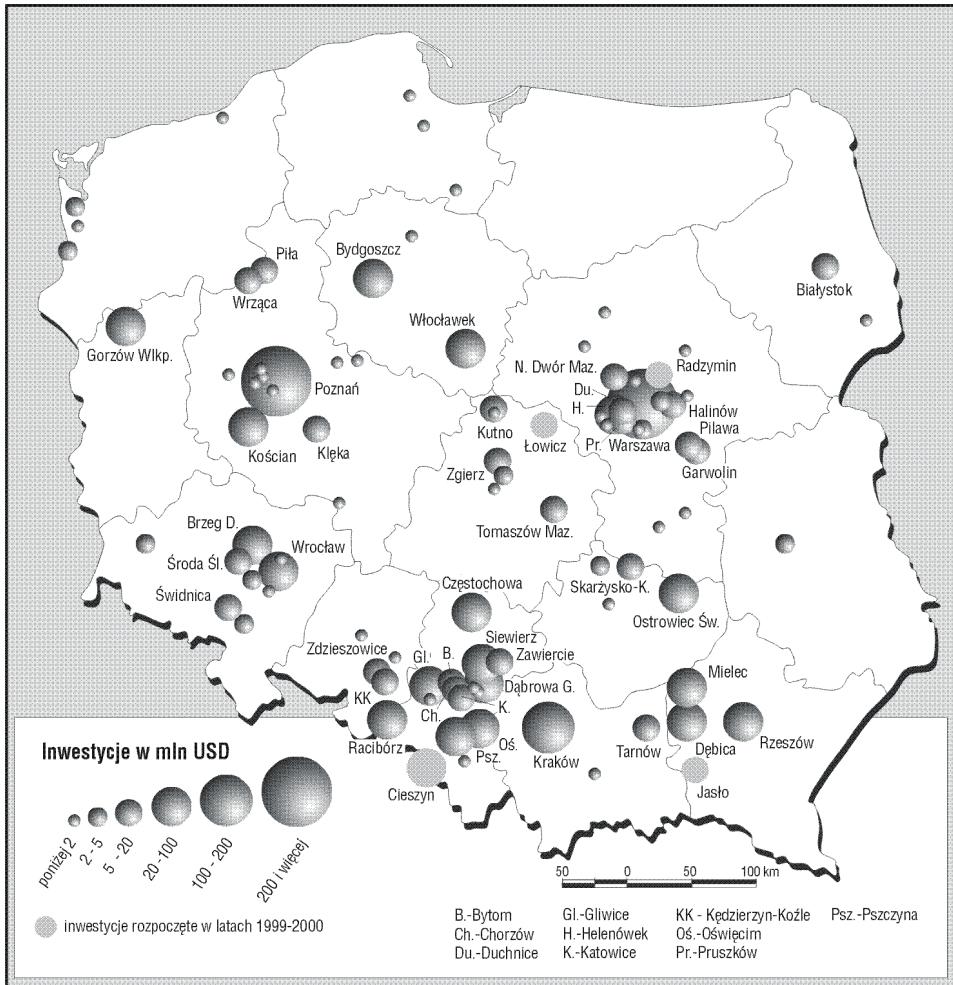
Dział/Grupa/Klasa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Sr. inw. w jednym zakładzie	Sr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>24 produkcja chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych</b>	<b>57</b>	<b>390,8</b>	<b>4883</b>	<b>6,9</b>	<b>86</b>
24.1 p. podstawowych chemikaliów	17	151,1	855	8,9	50
24.11 p. gazów technicznych	9	129,3	461	14,4	51
24.13 p. pozostałych podstawowych chemikaliów nieorganicznych	4	8,3	258	2,1	65
24.16 p. tworzyw sztucznych w postaci surowej	4	13,5	136	3,4	34
24.3 p. farb, lakierów i podobnych substancji powłokowych, farb drukarskich i mas uszczelniających	3	6,7	120	2,2	40
24.4 p. środków farmaceutycznych, chemikaliów medycznych i środków pochodzenia roślinnego	11	103,9	835	9,4	76
24.5 p. mydeł i detergentów, preparatów myjących i czyszczących, wyrobów kosmetycznych i toaletowych	16	84,8	2220	5,3	139
24.6 p. pozostałych wyrobów chemicznych	9	27,0	523	3,0	58
24.7 p. włókien sztucznych	1	17,3	330	17,3	330

Tab. 93. Inwestycje zagraniczne w produkcję chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych według wartości nakładów w jednym zakładzie i grup EKD

Tab. 93. Foreign investment in chemical production by size of investment per plant and NACE industry (number of plants)

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów według grup działalności					
	EKD 24.1	EKD 24.3	EKD 24.4	EKD 24.5	EKD 24.6	EKD 24.7
poniżej 1	3	5	1	11	3	0
1-2	11	2	1	4	5	0
2-5	7	2	4	2	3	0
5-10	10	0	7	2	2	1
10-20	9	1	3	5	0	1
20-50	11	1	1	7	0	1
50-100	0	1	1	0	0	0
100 i więcej	0	0	2	0	0	0
<b>Ogółem</b>	<b>51</b>	<b>12</b>	<b>20</b>	<b>31</b>	<b>13</b>	<b>3</b>

W 14 fabrykach wytwarzających farmaceutyki, wyroby kosmetyczne i środki czystości, farby i lakiery oraz włókna sztuczne zatrudnionych jest ponad 500 osób, w tym w 6 więcej niż 1000 pracowników. Największym zakładem w kategoriach zatrudnienia jest gorzowski Stilon, w którym pracuje ponad 3000 ludzi.

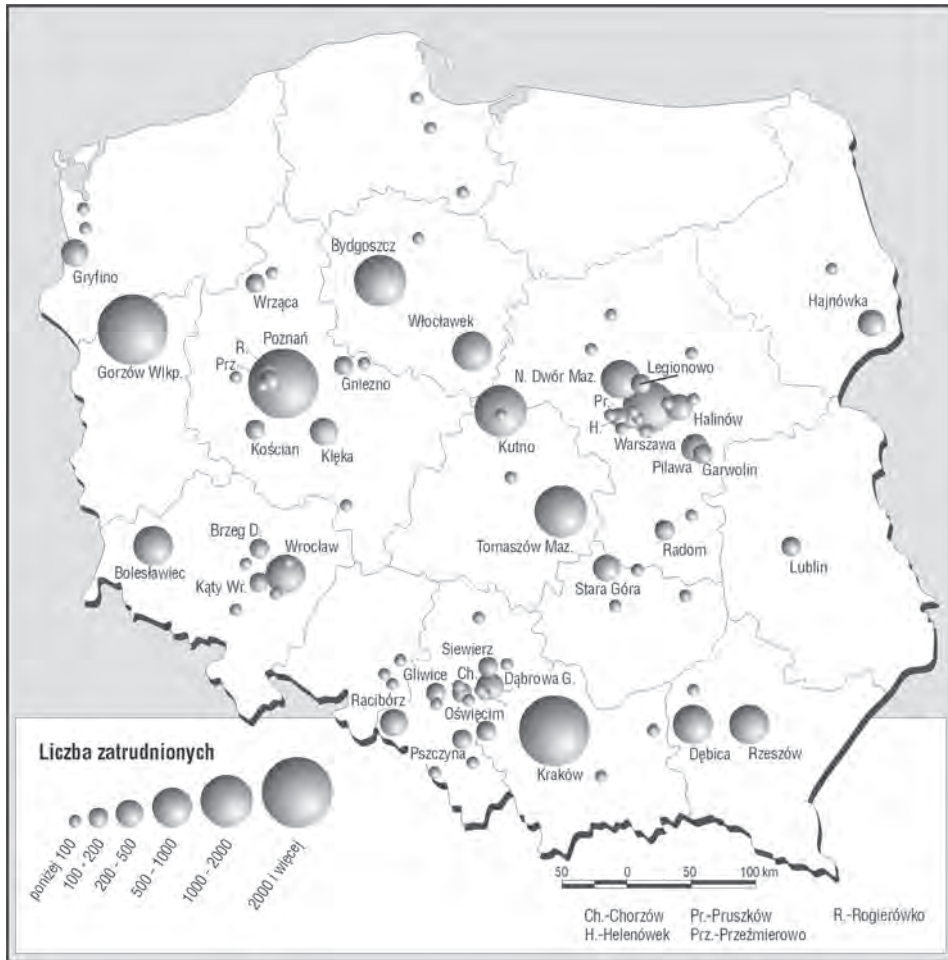


Rys. 73. Inwestycje zagraniczne w produkcję chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych (EKD 24)

Fig. 73. Foreign investment in chemical production (NACE 24)

Inwestycje zagraniczne w produkcję chemiczną mają miejsce przede wszystkim w Polsce środkowej i południowej, bardzo niewielkie natomiast na północy i wschodzie kraju (poza południowym wschodem). Aż 28% kapitału zainwestowano w województwie wielkopolskim, 15% w mazowieckim<sup>25</sup>. Łącznie z kujawsko-pomorskim, łódzkim i świętokrzyskim 5 województw środkowych skupia 54% inwestycji. Około 42% przypada na 5 województw południowych, w tym stosunkowo najwięcej na śląskie i małopolskie (odpowiednio 14% i 13%). Kontrastuje z tym 5





Rys. 74. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych (EKD 24)

Fig. 74. Employment in foreign plants in chemical production (NACE 24)

województw północnych i wschodnich (od zachodniopomorskiego do lubelskiego), gdzie znajdujemy zaledwie 1% kapitału (rys. 73). W stosunku do liczby mieszkańców inwestycje są zdecydowanie najwyższe w wielkopolskim, bardzo wysokie również w małopolskim i podkarpackim, wyjątkowo niskie natomiast nie tylko na wschodzie i północy, ale także w województwie łódzkim (rys. 75).

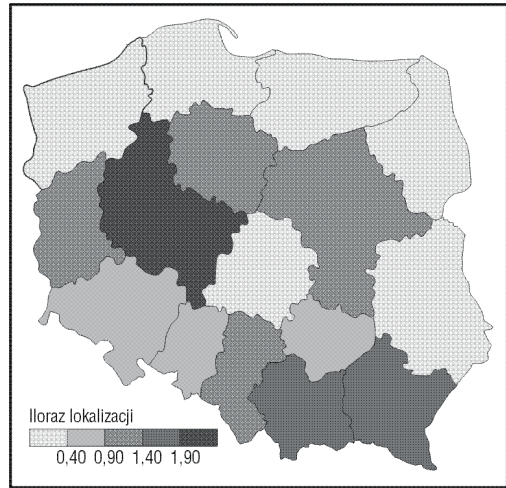
Pod względem zatrudnienia niższy niż w zakresie nakładów inwestycyjnych jest udział województw wielkopolskiego (16%), małopolskiego (9%) i śląskiego (6%), co ilustruje szczególnie wysoką kapitałochłonność tutejszych inwestycji



(rys. 74). Większa pracochłonność charakteryzuje natomiast lubuskie i łódzkie (udział każdego z nich przekracza 10%), co ma związek z inwestycjami w tamtejsze fabryki włókien sztucznych.

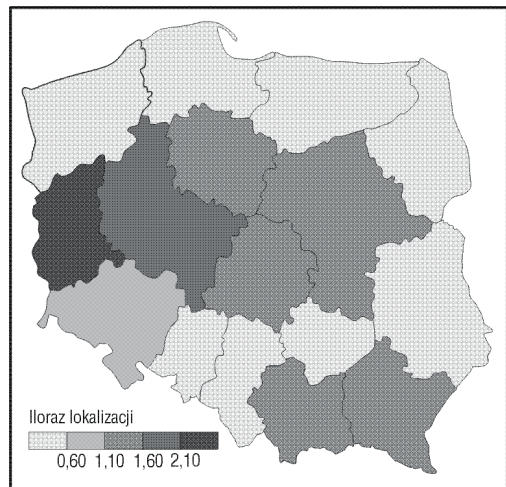
W porównaniu z ogólnym rozmieszczeniem przemysłu w Polsce największymi inwestycjami w przemyśle chemicznym wyróżniają się Wielkopolska i Polska południowo-wschodnia, a znacznymi centralna część kraju i lubuskie. To ostatnie wysuwa się na czoło pod względem zatrudnienia w zakładach chemicznych z udziałem zagranicznym w stosunku do ogólnej liczby pracujących w przemyśle (rys. 76). Zaangażowanie kapitału zagranicznego na Śląsku jest z tego punktu widzenia nieduże. Na tle generalnego rozmieszczenia polskiego przemysłu chemicznego zwracają uwagę niewielkie zagraniczne inwestycje w okręgach gdańskim i szczecińskim, a także łódzkim, sudeckim i lubelskim. Ma to w większości związek z brakiem prywatyzacji usytuowanych tam wielkich zakładów nawozów sztucznych i podstawowych chemikaliów. Kapitał zagraniczny wzmacnia natomiast rolę okręgu poznańskiego w branży chemicznej.

Rozmieszczenie inwestycji *greenfield* wykazuje większą przestrzenną koncentrację niż inwestycji w istniejące fabryki. Aż 37% kapitału zainwestowano w nowe fabryki chemiczne w województwie mazowieckim (45% razem z inwestycjami w produkcję kosmetyków Procter & Gamble). Dalsze 23% skupia się w GOP wraz z Oświę-



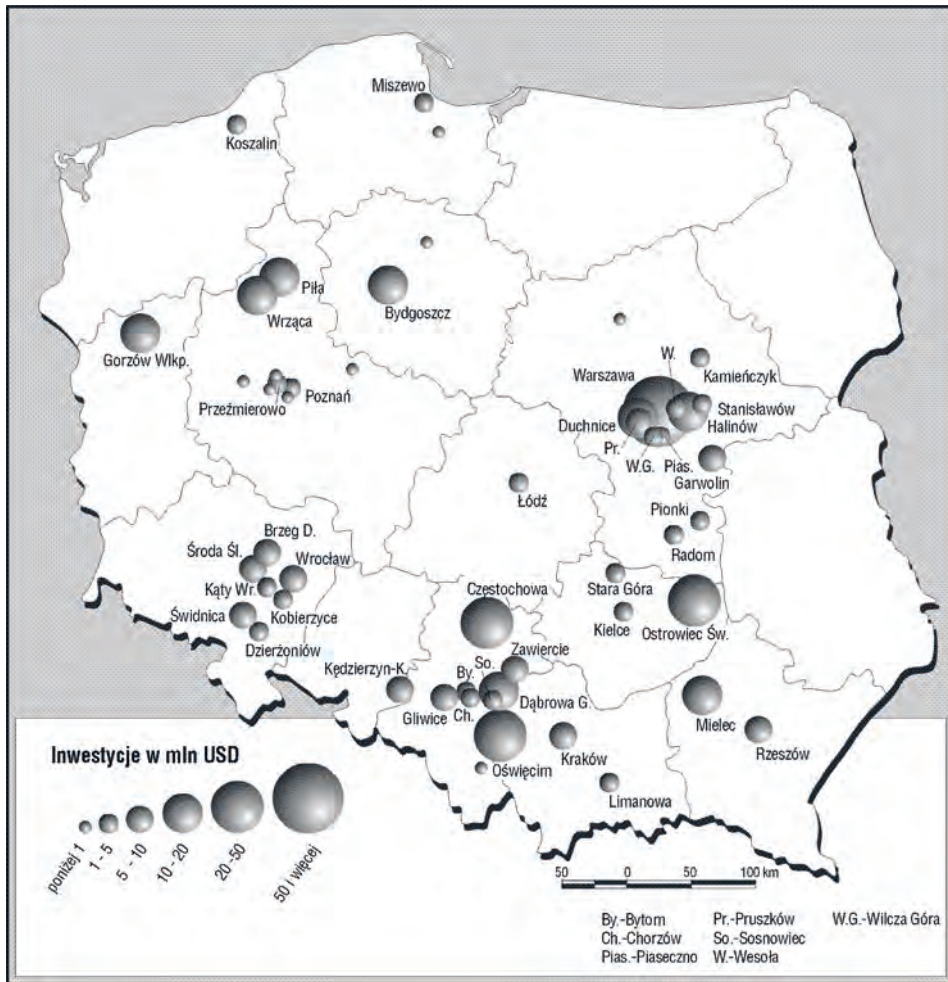
Rys. 75. Inwestycje zagraniczne w produkcję chemiczną względem liczby ludności

Fig. 75. Foreign investment in chemical production compared to population by voivodship (location quotient)



Rys. 76. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji chemicznej względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle

Fig. 76. Employment in foreign plants in chemical production compared to general industrial employment by voivodship (location quotient)



Rys. 77. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych (EKD 24)

Fig. 77. Greenfield foreign investment in chemical production (NACE 24)

cimiem, Kędzierzynie-Koźlem i Częstochową (rys. 77). Nowe zakłady usytuowane zostały ponadto w ośrodkach dawnego Centralnego Okręgu Przemysłowego, na Dolnym Śląsku, w Gorzowie Wlkp. i Bydgoszcy. Znaczenie Wielkopolski jest w tym zakresie relatywnie mniejsze (6% kapitału, ale aż 16% zatrudnienia). Widoczny jest prawie całkowity brak lokalizacji nowych fabryk na wschodzie i północy kraju.

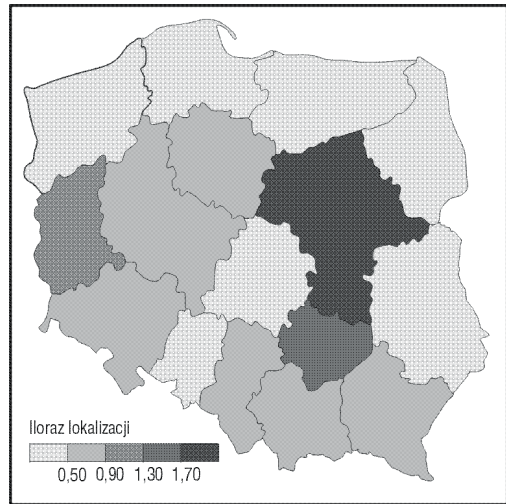
Wskaźnik wartości inwestycji *greenfield per capita* potwierdza nieproporcjonalnie duży napływ kapitału do okręgu warszawskiego, zwiększający znaczenie tego

obszaru w przemyśle chemicznym kraju. W stosunku do liczby mieszkańców oraz poziomu uprzemysłowienia wysokie nowe inwestycje charakteryzują ponadto województwa świętokrzyskie i lubuskie (rys. 78). Na przeciętnym poziomie kształtują się one z tego punktu widzenia w Polsce południowej oraz województwach wielkopolskim i kujawsko-pomorskim.

Zagraniczne inwestycje w istniejące i nowe zakłady chemiczne mają miejsce w prawie 100 miejscowościach, jednak aż 45% kapitału przypada na 3 wielkie miasta: Poznań, Warszawę i Kraków. Wartość inwestycji w samym Poznaniu sięga 400 mln USD (23%), udział Warszawy wynosi 12%, Krakowa 10%. Kilkakrotnie mniejszy, ale również znaczący kapitał znajdujemy w Bydgoszczy, Wrocławiu, Rzeszowie, Włocławku i Gorzowie Wlkp., a także w licznej grupie miast średniej wielkości. Na małe miasta i wsie przypada łącznie tylko 13% inwestycji (w tym 5% na wsi). Ich udział w inwestycjach *greenfield* jest co prawda nieco wyższy (20%), ale i tak dwukrotnie niższy niż przeciętnie w całym przemyśle. Jedynym ośrodkiem, w którym skupia się większa liczba nowych fabryk chemicznych jest Warszawa (1/3 kapitału). W pozostałych dużych i średnich miastach, zlokalizowano zazwyczaj pojedynczy większy zakład.

Stopień metropolizacji inwestycji w przemyśle chemicznym jest większy niż w wielu innych branżach, na co składają się przede wszystkim inwestycje w zakłady istniejące w wielkich miastach (łącznie z konurbacją katowicką), napływ kapitału do strefy otaczającej owe miasta ustępuje bowiem skali tego zjawiska w innych przemysłach. Na miejscowości położone dalej niż 60 km od 11 największych miast kraju (ponad 100 km od Warszawy) przypada tylko 20% inwestycji (31% średnio w całym przemyśle). W przypadku nowych fabryk udział obszarów peryferyjnych nie odbiega od sytuacji w innych rodzajach produkcji, relatywnie większe jest skupienie inwestycji w samych wielkich miastach.

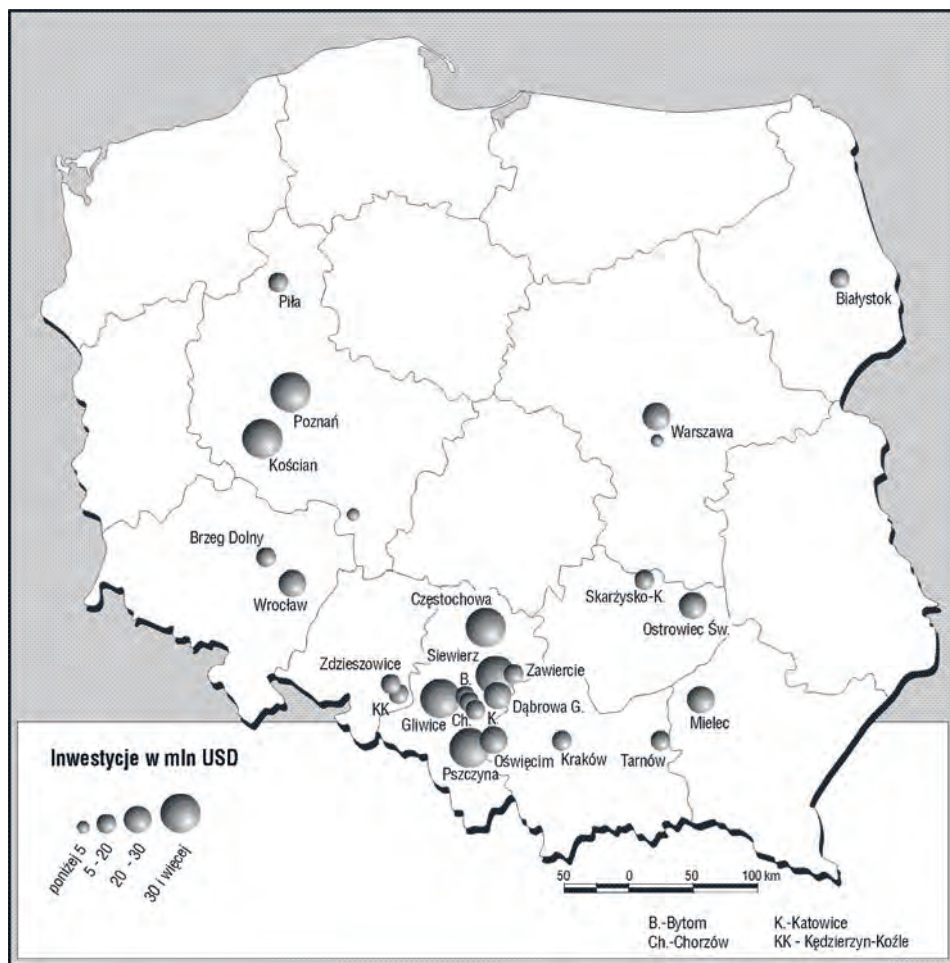
Około 86% inwestycji *greenfield* koncentruje się w odległości nie większej niż 50 km od zjazdów z przyszłych głównych autostrad (w tym 65% do 15 km), a *de facto* wzdłuż autostrad równoleżnikowych Warszawa–Poznań–Berlin oraz Rzeszów–Kraków–Wrocław–Drezno. Skupienie inwestycji w istniejące zakłady



Rys. 78. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji chemicznej względem liczby ludności

Fig. 78. Greenfield foreign investment in chemical production compared to population by voivodship (location quotient)





Rys. 79. Inwestycje zagraniczne w produkcję gazów technicznych (EKD 24.11)

Fig. 79. Foreign investment in industrial gas production (NACE 24.11)

w pobliżu autostrad jest, w związku z usytuowaniem wielu z nich w wielkich miastach, jeszcze większe.

## Produkcja gazów technicznych

Przemysł gazów technicznych został w szybki i całościowy sposób sprywatyzowany z udziałem kapitału zagranicznego w 1993 r. Koncerny Liquid Carbonic, British Oxygen Corporation (BOC), Linde i Aga kupiły od Skarbu Państwa po 70% udziałów 8 przedsiębiorstw Polgaz za łączną sumę prawie 80 mln USD i zobowią-



Fot. 5. Stilon w Gorzowie Wielkopolskim - największa fabryka chemiczna w Polsce wchodząca w skład zagranicznego koncernu (Rhodia)  
Photo 5. Stilon in Gorzów Wielkopolski - the largest chemical factory in Poland belonging to a foreign company



Fot. 6. Pliva Kraków - modernizacja i rozbudowa fabryki farmaceutycznej  
Photo 6. Pliva in Cracow - the modernisation and expansion of a pharmaceutical plant



zania inwestycyjne rzędu 190 mln USD. Amerykański Liquid Carbonic (obecnie Prax-air) nabył przedsiębiorstwa w Gliwicach (z filiami w kilku innych miastach regionu) i Warszawie (z filią w Białymstoku), brytyjski BOC we Wrocławiu (z filią w Brzegu Dolnym), Poznaniu i Siewierzu, niemiecki Linde w Pszczynie i Mielcu (z filiami w Tarnowie i Skarżysku Kamiennej), a szwedzka Aga w Kościanie. Przejęcie przedsiębiorstw posiadających monopolistyczną pozycję na rynkach regionalnych stwarzało inwestorom komfortową sytuację braku konkurencji – do momentu rozwinięcia przez poszczególne firmy ogólnopolskiej sieci sprzedaży.

Równoległe z modernizacją nabytych zakładów inwestorzy rozpoczęli konkurencję o kontrakty na budowę nowych wytwórni dla dużych odbiorców przemysłowych. Do 1998 r. uruchomili 9 takich zakładów o łącznej wartości 130 mln USD, trzy dalsze znajdowały się w budowie. Tlenownie powstały na terenie hut stali w Ostrowcu Święt., Częstochowie, Gliwicach (BOC) i Zawierciu (amerykański Air Products), fabryk chemicznych w Oświęcimiu (Praxair) i Kędzierzynie-Koźlu (BOC), a także wytwórni kineskopów w Piasecznie (Aga), huty szkła w Dąbrowie Górniczej i fabryki żarówek w Pile (BOC). Pojawiła się w Polsce ponadto francuska firma Air Liquide, która weszła w spółki z największymi polskimi producentami stali, Hutą Katowice w Dąbrowie Górniczej i Hutą im. T. Sendzimira w Krakowie, budując dla nich nowe zakłady separacji powietrza. Niemiecki Messer Griesheim jeszcze w 1992 r. utworzył *joint venture* z acetylenownią Zakładów Azotowych w Chorzowie, a ostatnio oddał do użytku nową wytwórnię.

Gros nowych, podobnie jak i starszych, zakładów zlokalizowanych jest na południu kraju, nawiązując do rozmieszczenia głównych odbiorców (rys. 79). Suma zagranicznych nakładów na produkcję gazów technicznych w Polsce sięga prawie 500 mln USD, ale zatrudnienie wynosi niewiele ponad 2000 osób. Są to zakłady skrajnie kapitałochłonne (ponad 200 tys. USD na 1 pracownika) i tylko w największych wytwórniach pracuje więcej niż 100 osób.

## Produkcja pozostałych podstawowych chemikaliów

Żadna z głównych polskich fabryk chemii podstawowej lub nawozów sztucznych nie ma zagranicznego udziałowca, niektóre z nich utworzyły natomiast z partnerami z zagranicy spółki *joint venture* dla produkcji specjalistycznych wyrobów. W 1998 r. ruszyła w Kędzierzynie-Koźlu pierwsza w kraju wytwórnia paku elektrodowego ze smoły węglowej Tarpol wybudowana przez spółkę amerykańskiego ICF Kaiser Coke Chemicals, Zakłady Chemiczne Blachownia i NFI Magna Polonia. Zakłady w Policach podjęły z fińskim partnerem (Kemira) produkcję koagulantów do uzdatniania wody i oczyszczania ścieków, mieszanki do odsiarczania stali dla hut wytwarza francuski koncern Pechiney z Zakładami Azotowymi w Chorzowie. Te ostatnie są jedynym dużym producentem podstawowych chemikaliów i nawozów, który został prawie zupełnie sprywatyzowany za sprawą wcześniejszego podziału na mniejsze spółki, z których większość znalazła zagranicznych lub krajowych inwestorów.

Jako całość kupione zostały natomiast przez PAFP Zakłady Wizów w Bolesławcu specjalizujące się w produkcji trójfosforanu sodu dla fabryk proszków do prania. Wchodzącą w skład Rafinerii Jasło wytwórnię sadzy (półprodukt do produkcji opon) kupiła w 2000 r. niemiecka Degussa. Z mniejszych firm warto wymienić m.in. producenta pigmentów i związków niklu w Lublinie, węgla drzewnego w Gryfinie, potażu kalcynowanego w Kielcach i środków higieny w Krakowie (Henkel-Ecolab). Mieszalnię nawozów, m.in. w Szczecinie, posiada norweski Norsk Hydro. Nową fabrykę materiałów izolacyjnych dla rur ciepłowniczych i chłodniczych zlokalizowała w Środzie Śl. amerykańska firma Armstrong.

Wytwarzanie niektórych tworzyw sztucznych w postaci surowej przyciągnęło kilku znaczących inwestorów. British Vita uruchomiła w 1994 r. na terenie zakładów Rokita w Brzegu Dolnym własny zakład pianki poliuretanowej dla mebli, tapicerki samochodowej i opakowań (Vita Polymers), jej filie działają w Lublinie i Szymanowie (pow. trzebnicki). Piankę poliuretanową wytwarzają także Polopren w Zgierzu i Polychem w Poznaniu (m.in. do uszczelniania okien, rur oraz butów). Granulaty kablowe z PCV dostarcza Polinex z Knurowa, należący do Śląskiej Fabryki Kabli (duński NKT), w przeszłości spółka z ZTS Krywałd Erg. Fiński koncern Neste produkuje żywice poliestrowe i formaldehydowe w nowych zakładach w Miszewie (pow. kartuski) i Trzemesznie (pow. gnieźnieński).

W sumie większość inwestycji ma miejsce na południu Polski, czyli w obszarze tradycyjnej koncentracji produkcji podstawowych chemikaliów.

## **Produkcja farb i lakierów**

Duzi inwestorzy zagraniczni pojawili się w przemyśle farb i lakierów stosunkowo późno. W 1996 r. holenderski koncern Akzo Nobel kupił od spółki pracowniczej zakłady Nobiles we Włocławku. W roku następnym szwedzki Alcro Beckers przejął od NFI dużą fabrykę w Dębicy, a brytyjski ICI Paints nieco mniejszy zakład w Pilawie (pow. garwoliński). Udziałowcem wytwórni w Szczecinie został fiński Tikkurila (grupa Kemira). Zakłady we Włocławku i Dębicy są oprócz farb i lakierów znaczącymi producentami żywic, a fabryka w Pilawie pestycydów dla leśnictwa. Całkowita wartość zagranicznych inwestycji w przemyśle farb i lakierów wynosiła do końca 1998 r. 110 mln USD. Początek 1999 r. przyniósł przejęcie kosztem ponad 80 mln USD większościowego pakietu akcji największego polskiego producenta Polifarbu Cieszyn Wrocław przez brytyjski Kalon (obecnie SigmaKalon, część koncernu Total Fina Elf).

Z grona większej liczby mniejszych wytwórni farb i lakierów uruchomionych przez podmioty zagraniczne, najczęściej w formie spółek z polskimi partnerami, wskazać można zakłady w Łodzi (Dyrup), Pionkach, Płońsku i Bielsku-Białej. Farby drukarskie wytwarza w Warszawie firma Coates Lorilleux (grupa Total), powłoki preaplikowane niemiecki Henkel w Sosnowcu. Nowe zakłady koncentrują



Rys. 80. Inwestycje zagraniczne w produkcję farb i lakierów (EKD 24.3)

Fig. 80. Foreign investment in paints and varnish production (NACE 24.3)

się głównie w szeroko rozumianym obszarze metropolitalnym Warszawy, Łodzi oraz GOP (rys. 80). Produkcja przeznaczona jest przede wszystkim na rynek krajowy.

## Produkcja środków farmaceutycznych

Największe w branży chemicznej nakłady kapitałowe odnotowano w przemyśle farmaceutycznym. Składa się na nie ponad 500 mln USD wydanych na zakup i modernizację zakładów Polfa w Poznaniu, Krakowie, Rzeszowie i Kutnie, oraz około 100 mln USD zaangażowanych w budowę 11 nowych wytwórni leków

i zakładów ich konfekcjonowania. Pierwszą, i przez kilka lat jedyną, prywatyzacją w omawianej dziedzinie był zakup akcji Polfy Kutno przez PAFP w 1994 r. (łącznie zaangażowanie 14 mln USD). Wielokrotnie większy kapitał napłynął do przedsiębiorstw sprzedanych w latach 1997-1998. Inwestycje amerykańskiego ICN w Rzeszowie przekraczają obecnie 50 mln USD, chorwackiej Plivy w Krakowie 140 mln USD, natomiast brytyjskiego Glaxo Wellcome w Poznaniu aż 300 mln USD (w tym 220 mln USD początkowy zakup 80% akcji). Brytyjski koncern uruchomił wcześniej zakład konfekcjonowania w Duchnicach koło Ożarowa Maz.

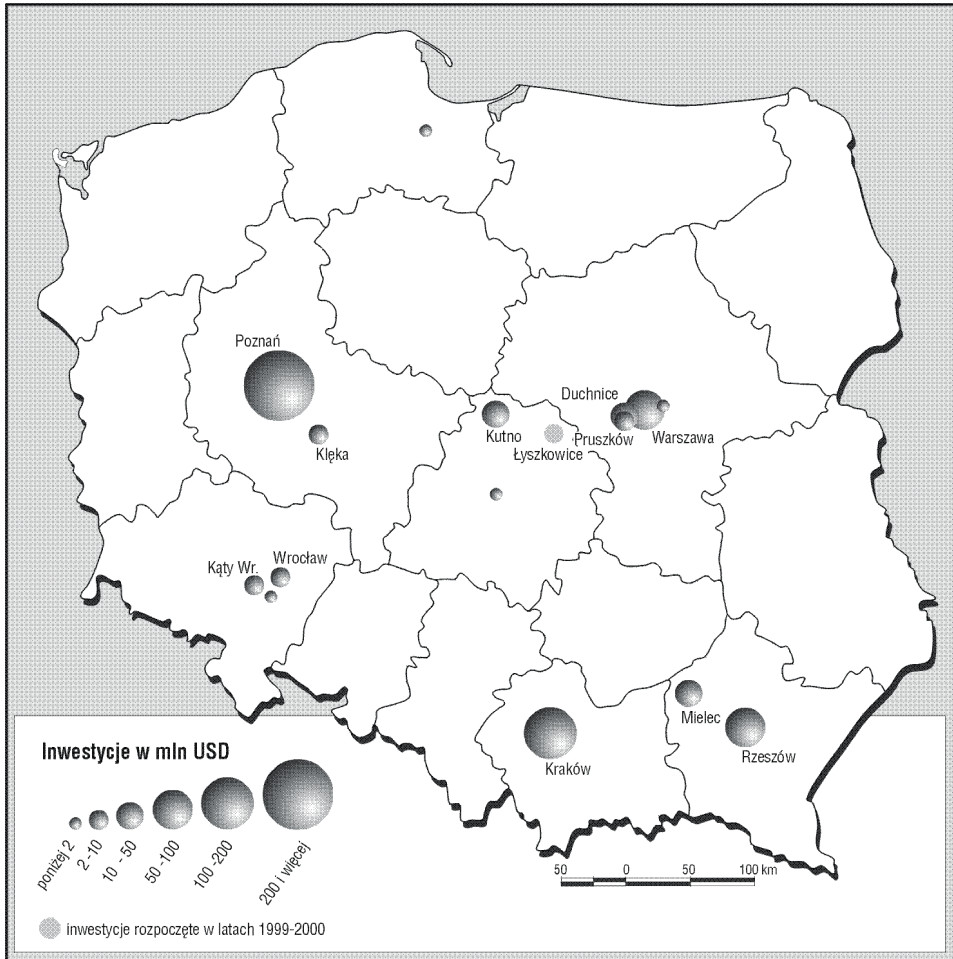
Pięć nowych zakładów zlokalizowanych zostało w samej Warszawie, m.in. przez szwajcarskie koncerny Solco Basel i Novartis, francuski Servier oraz słoweńską Krka. Inna słoweńska firma Lek wybudowała wytwórnię w Pruszkowie. Amerykańska US Pharmacia usytuowała swój zakład we Wrocławiu, w pobliżu którego powstały także zagraniczne wytwórnie w Kątach Wr. (spółka Tołpa należąca do Johnson & Johnson) i Kobierzycach. Włoska Molteni uruchomiła średniej wielkości fabrykę w Krakowie. Zakłady te są w większości samodzielnymi inwestycjami *greenfield* firm zagranicznych.

Parafarmaceutyki wytwarzane są już od lat 80. przez firmy polonijne, głównie w okolicach Warszawy, np. w Wesolej (pow. miński) i Trąbkach Małych (pow. pruszkowski). Dawny zakład Comindexu w Rzeszowie należy dziś do francuskiej Sanofi. Firma ta była także udziałowcem spółki Farmacom z krakowską Polfą, odsprzedanej ostatnio Plivie. Na terenie strefy ekonomicznej w Mielcu trwa budowa przez amerykańskich inwestorów Laboratorium Frakcjonowania Osocza (docelowa wartość projektu 100 mln USD). Leki roślinne wytwarza Herbapol w Kłęce (pow. średzki wlkp.), którego udziałowcem jest niemiecki Martin Bauer. W 1999 r. Polfę Łyszkowice (pow. łowicki) wniesiono do spółki z niemiecką firmą Byk, która ogłosiła zamiar wybudowania nowej fabryki leków.

W sumie ponad 80% kapitału w przemyśle farmaceutycznym skupia się w trzech wielkich miastach, przy czym w Poznaniu i Krakowie są to głównie inwestycje w istniejące wcześniej fabryki, natomiast w Warszawie w nowe zakłady (rys. 81). Miasto stołeczne koncentruje aż 54% inwestycji *greenfield* tej branży, a dalsze 17% przypada na jego strefę podmiejską. Tak skrajna koncentracja ma niewątpliwie związek z dogodną dostępnością rynku krajowego z Warszawy, być może także z ułatwionym kontaktem z centralnymi jednostkami dopuszczającymi zagraniczne leki do sprzedaży w Polsce, obecnością odpowiedniej kadry i bliskością lotniska międzynarodowego. Około 10% nowych inwestycji farmaceutycznych znajdujemy we Wrocławiu i okolicy.

## **Produkcja mydeł i detergentów, preparatów myjących i czyszczących, wyrobów kosmetycznych i toaletowych**

W ponad 30 większych zakładach chemii gospodarczej i kosmetyków podmioty zagraniczne zainwestowały łącznie około 300 mln USD i zatrudniają 7 tysięcy ludzi. Pracochłonność tej dziedziny produkcji jest wyższa niż większości branż



Rys. 81. Inwestycje zagraniczne w produkcję środków farmaceutycznych (EKD 24.4)

Fig. 81. Foreign investment in pharmaceutical production (NACE 24.4)

chemicznej. W przeciwieństwie do przemysłu farmaceutycznego, gdzie odsetek eksportu wyjątkowo tylko przekracza 10%, tu w wielu fabrykach wynosi 30% i więcej i dotyczy rynków Europy Środkowej i Wschodniej.

U podłoża dokonanego w latach 1991-1993 zakupu czterech dużych fabryk Pollena przez zagranicznych inwestorów leżała jednak przede wszystkim chłonność polskiego rynku. Jako pierwszy pojawił się holendersko-brytyjski Unilever, który za 20 mln USD oraz zobowiązania inwestycyjne 24 mln USD nabył w czerwcu 1991 r. 80% akcji zakładów w Bydgoszczy. Rzeczywiste inwestycje były większe, wybudowano m.in. nową fabrykę płynnych środków czyszczących i kosmetyków

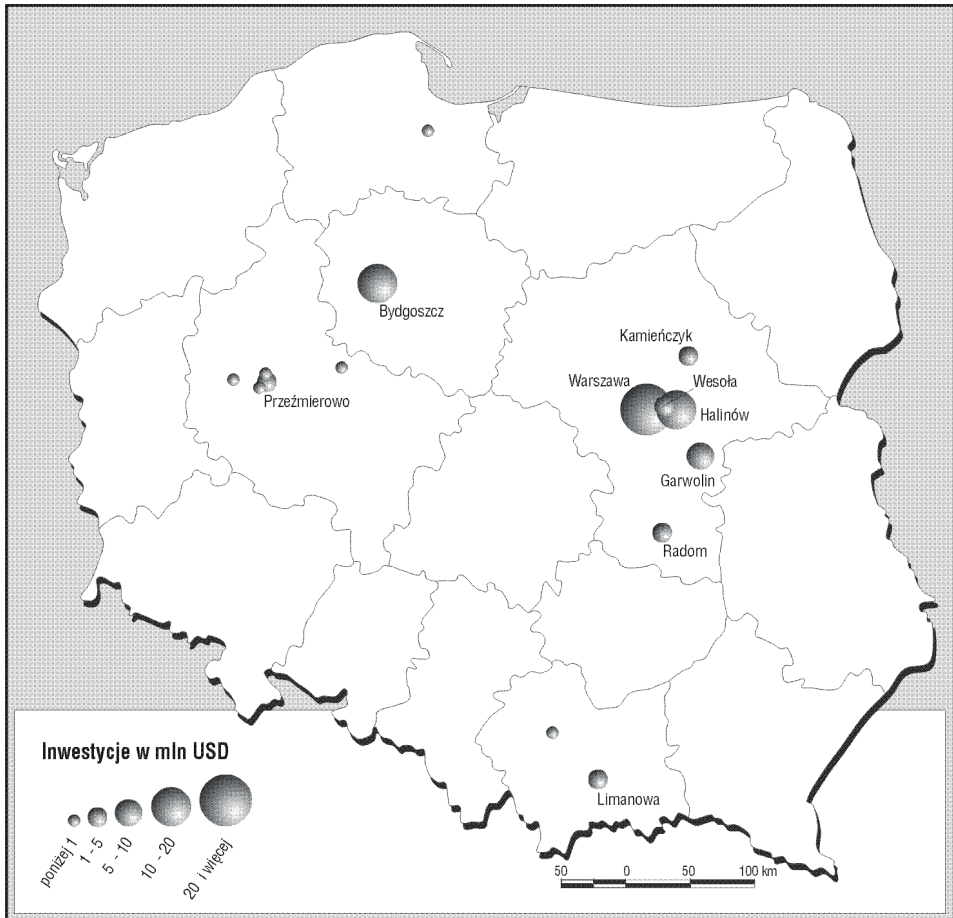




Rys. 82. Inwestycje zagraniczne w produkcję mydeł, preparatów myjących i czyszczących, wyrobów kosmetycznych i toaletowych (EKD 24.5)

Fig. 82. Foreign investment in manufacturing of washing and cleaning agents, cosmetic and toilet products (NACE 24.5)

(marki Domestos, Lux, Dove, Rexona, Signal, Organics). Firma jest dziś drugim co do wielkości producentem proszków do prania w Polsce (Pollena 2000, Omo). Największym jest niemiecki Benckiser, który kupił zakłady w Nowym Dworze Maz. (Bryza, Dosia, Lanza), gdzie wytwarza również środki czyszczące (Brio, Cilit, WC Picker) i kosmetyki. Niemiecki Henkel stał się właścicielem fabryki w Raciborzu (proszki do prania Pollena Rex, Orion, Persil, mydła Fa, Kajtek i Bobas), brytyjski Cussons zakładów we Wrocławiu (m.in. proszek i płyn do mycia naczyń E, mydła Luksja). Inwestycje w każdej z trzech ww. fabryk wyniosły od 17 do 23 mln USD.



Rys. 83. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji mydeł, preparatów myjących i czyszczących, wyrobów kosmetycznych i toaletowych (EKD 24.5)

Fig. 83. Greenfield foreign investment in manufacturing of washing and cleaning agents, cosmetic and toilet products (NACE 24.5)

Cussons zainwestował również ponad 20 mln USD w nabytą w 1995 r. fabrykę kosmetyków Uroda w Warszawie, specjalizującą się w produkcji kremów. Największą inwestycję w wytwarzanie kosmetyków – ponad 60 mln USD – stanowi zaangażowanie niemieckiej firmy Beiersdorf w zakłady Lechia w Poznaniu, dostarczające m.in. krem Nivea, mydła Bambino i kosmetyki zapachowe. Odnosić można także, że dziedzictwem umów polsko-radzieckich z końca lat 80. są mniejszościowe udziały rosyjskie w Miraculum w Krakowie. Pierwszą polską dużą prywatną firmą kosmetyczną przejętą przez inwestora z zagranicy (amerykański Alberto-Culver) stała się w 2000 r. Soraya z Radzyna (pow. wołomiński).

Powstało równocześnie kilkanaście nowych fabryk kosmetyków wybudowanych przez firmy zagraniczne samodzielnie lub jako wspólne przedsięwzięcia z partnerami polskimi. Wielka fabryka Procter & Gamble w Warszawie dostarcza, obok pieluchomajtek i podpasek, m.in. szampony Pentene i płyn wybielający Ace. Duże wytwórnie w Warszawie posiadają również szwedzki Oriflame (25 mln USD) i francuski L'Oreal. Ten ostatni jest ponadto właścicielem zakładu w Helenówku (pow. pruszkowski), który w latach 1991-1997 należał do Henkla. Colgate Palmolive już w 1992 r. wybudował kosztem 17 mln USD fabrykę w Halinowie (pow. miński), inna amerykańska firma Avon uruchomiła we współpracy z włoskim Cosmint zakład w Garwolinie.

Wśród inwestycji średniej wielkości wskazać można szwedzkie wytwórnie Forte w Rogierówku pod Poznaniem i MPS w Koszalinie. Produkcję kosmetyków prowadzą także firmy polonijne w okolicach Warszawy (np. Catzy w Wesolej w pow. mińskim i J.B. Cosmetics w Kamieńczyku w pow. wyszkowskim), w pobliżu Poznania (Inter Fragrances w Przeźmierowie i Niepruszewie), w Krakowie (Fru-taroma) i Trąbkach Małych (pow. gdański). Znaczącymi producentami chemii gospodarczej i kosmetyków są ponadto spółki *joint venture* inwestorów zagranicznych i polskich podmiotów prywatnych: Global Cosmed w Radomiu i Gnieźnie, Gold Drop w Limanowej i Intersilesia McBride w Strzelcach Op. Wymienione firmy zatrudniają od 70 do 300 osób.

Ogólnie rzecz biorąc, widoczna jest ogromna koncentracja przestrzenna, zwłaszcza nowych inwestycji, w obszarze metropolitalnym stolicy, a w pewnym stopniu także innych wielkich miast, zwłaszcza Poznania (rys. 82 i 83). Na Warszawę wraz z otaczającą strefą metropolitalną przypada 1/2 zagranicznego kapitału zaangażowanego w produkcję wyrobów kosmetycznych i środków czyszczących w Polsce i aż 80% inwestycji *greenfield* (łącznie z Procter & Gamble). Zaledwie 2% nowych inwestycji zlokalizowano w obszarach pozametropolitalnych. U podłoża takiego rozmieszczenia leży rynkowa orientacja omawianej produkcji.

## Produkcja pozostałych wyrobów chemicznych

W gronie pozostałych wyrobów chemicznych wyróżnia się przede wszystkim produkcja chemii budowlanej, w tym zwłaszcza klejów do glazury, prowadzona w większości w zakładach wybudowanych od podstaw. Największym konkurentem rodzimej firmy Atlas jest na tym polu Henkel Bautechnik (marka Ceresit), który rozpoczął produkcję w Polsce w formie spółki *joint venture* z lokalnym przedsiębiorcą w Starej Górze koło Stąporkowa (pow. konecki) w 1991 r. W latach następnych uruchomił fabryki we Wrzącej (pow. czarnkowsko-trzcianecki) i Dzierżoniowie (na terenie strefy ekonomicznej w 1999 r.), w Ciechanowie produkuje ponadto materiały klejące, uszczelniające i spajające do samochodów. Inna niemiecka firma, Kreisel, posiada zakłady zapraw klejących w Poznaniu i Będzinie. Specjalistyczne kleje papiernicze wytwarza austriacki Krems w Świeciu. Różnego rodzaju kleje produkowane są ponadto przez zakłady w Bielsku-Białej, Bytomiu, Opolu, Ostrowcu Święt. i Pionkach oraz w licznych mniejszych wytwórniach.

Wielkie niemieckie koncerny Bayer i BASF posiadają obecnie w Polsce dwa nie-duże zakłady. Pierwszy prowadzi zorientowane na eksport konfekcjonowanie i nadruk sztucznych osłonek dla wędlin w Świdnicy, drugi dostarcza specjalistyczne środki i koncentraty chemiczne. Można zwrócić także uwagę na przejęcie przez czeskiego inwestora zakładów Foton w Bydgoszczy, produkujących błony rentgenowskie i papiery rejestracyjne dla aparatury medycznej i transportowej. Kasety audio i video wytwarza gorzowski Stilon.

W sumie szereg zakładów posiada wyraźną lokalizację rynkową w obszarach metropolitalnych lub w sąsiedztwie dużych odbiorców, kilka znaczących wytwórni chemii budowlanej zlokalizowano w peryferyjnych miejscowościach, gdzie pozyskiwany jest surowiec (Wrząca, Stara Góra).

## **Produkcja włókien sztucznych**

W końcu 1996 r. holenderski koncern Akzo Nobel podjął w wynajętych halach Stilonu w Gorzowie Wlkp. obróbkę włókien wiskozowych na eksport (spółka Enka), inwestując kilkanaście milionów dolarów i zatrudniając ponad 300 osób. W dwa lata później francuska Rhodia (Rhone Poulenc), w drodze podniesienia kapitału i odkupienia akcji NFI i Skarbu Państwa (razem około 40 mln USD), przejęła kontrolę nad całymi Zakładami Włókien Chemicznych Stilon. Zatrudniająca 3800 pracowników firma (wraz ze spółkami zależnymi) jest największym jak dotąd polskim przedsiębiorstwem chemicznym sprywatyzowanym z udziałem kapitału zagranicznego. Jest jedynym w kraju producentem włókna i granulatu poliamidowego dla przemysłu włókienniczego i chemicznego.

W 1998 r. tajwańska firma Acelon Chemicals & Fiber kupiła zamkniętą fabrykę włókien wiskozowych w Tomaszowie Maz., ogłaszając plany uruchomienia w niej produkcji włókien poliamidowych oraz tekstyliów z poliamidów.

## **PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH**

Wytwarzanie wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych jest działem o najszybszym wzroście produkcji sprzedanej w latach 1990-1999 w Polsce (ponad 4-krotny wzrost). Przemysł ten wchłonął inwestycje zagraniczne o wartości 861 mln USD, co odpowiada 4,3% kapitału zaangażowanego w polskim przemyśle, tj. nieco więcej, niż wynosi udział tej produkcji w wartości dodanej i zatrudnieniu w przemyśle kraju. W 90 fabrykach tej branży zainwestowano milion lub więcej dolarów, a łącznie z 36 mniejszymi zakładami pracuje w nich około 24 tysiące osób. Po połowie całego kapitału przypada na produkcję gumową i z tworzyw sztucznych. W przypadku tej pierwszej składają się na to dwie wielkie inwestycje Michelin i Good-yeara, każda o wartości znacznie przekraczającej 100 mln USD, dwie rzędu 22-45 mln USD i kilkanaście średniej wielkości i mniejszych. W zakresie wyrobów z tworzyw sztucznych znajdujemy 21 inwestycji o wartości ponad 5 mln USD (w tym

Tab. 94. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 94. Foreign investment in manufacturing of rubber and plastic products by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	36	15,4	3071	28,6	1,8	12,9
1-2	34	42,6	3256	27,0	5,0	13,7
2-5	31	82,4	2753	24,6	9,6	11,6
5-10	10	61,4	1019	7,9	7,1	4,3
10-20	7	98,9	1568	5,6	11,5	6,6
20-50	6	196,9	3192	4,8	22,9	13,5
50-100	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0
100 i więcej	2	363,0	8863	1,6	42,2	37,4
<b>Ogółem</b>	<b>126</b>	<b>860,7</b>	<b>23722</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

jednak tylko 4 ponad 20 mln USD), 58 średniej wielkości (1-5 mln USD) i znaczną liczbę mniejszych (tab. 94). Przeciętna wartość zainwestowanego kapitału oraz zatrudnienia w jednym zakładzie tworzyw sztucznych (3,9 mln USD i 102 pracowników) jest 2,5-krotnie niższa od średniej w całym przemyśle, kontrastuje też z wielkością zakładów gumowych. Największa liczba zarówno dużych, jak i mniejszych producentów zajmuje się wytwarzaniem wyrobów dla budownictwa oraz opakowań, tu też obserwujemy najwięcej inwestycji *greenfield* (tab. 95 i 96). Łączna wartość tych ostatnich wynosi w całej branży 180 mln USD i dotyczy jak

Tab. 95. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych

Tab. 95. Foreign investment in manufacturing of rubber and plastic products

Dział/Grupa/Klasa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Sr. inw. w jednym zakładzie	Sr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>25 produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych</b>	<b>126</b>	<b>860,7</b>	<b>23722</b>	<b>6,8</b>	<b>188</b>
25.1 p. wyrobów z gumy	18	443,8	12687	24,7	705
25.11 p. gumowych opon i dętek	3	408,0	9013	136,0	3004
25.12 bieżnikowanie i regeneracja opon	2	2,2	200	1,1	100
25.13 p. pozostałych wyrobów z gumy	13	33,6	3474	2,6	267
25.2 p. wyrobów z tworzyw sztucznych	108	416,9	11035	3,9	102
25.21 p. płyt, arkuszy i kształtek z tworzyw sztucznych	5	30,1	612	6,0	122
25.22 p. opakowań z tworzyw sztucznych	32	145,1	3272	4,5	102
25.23 p. wyrobów z tworzyw sztucznych dla budownictwa	43	146,8	4525	3,4	105
25.24 p. pozostałych wyrobów z tworzyw sztucznych	28	94,9	2626	3,4	94



Tab. 96. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych

Tab. 96. Greenfield foreign investment in manufacturing of rubber and plastic products

Dział/Grupa/Klasa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Śr. inw. w jednym zakładzie	Śr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>25 produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych</b>	<b>48</b>	<b>179,8</b>	<b>3774</b>	<b>3,7</b>	<b>79</b>
25.1 p. wyrobów z gumy	4	4,3	338	1,1	85
25.2 p. wyrobów z tworzyw sztucznych	44	175,5	3436	4,0	78
25.21 p. płyt, arkuszy i kształtek z tworzyw sztucznych	4	10,9	372	2,7	93
25.22 p. opakowań z tworzyw sztucznych	11	86,9	1162	7,9	106
25.23 p. wyrobów z tworzyw sztucznych dla budownictwa	18	56,0	1375	3,1	76
25.24 p. pozostałych wyrobów z tworzyw sztucznych	11	21,7	527	2,0	48

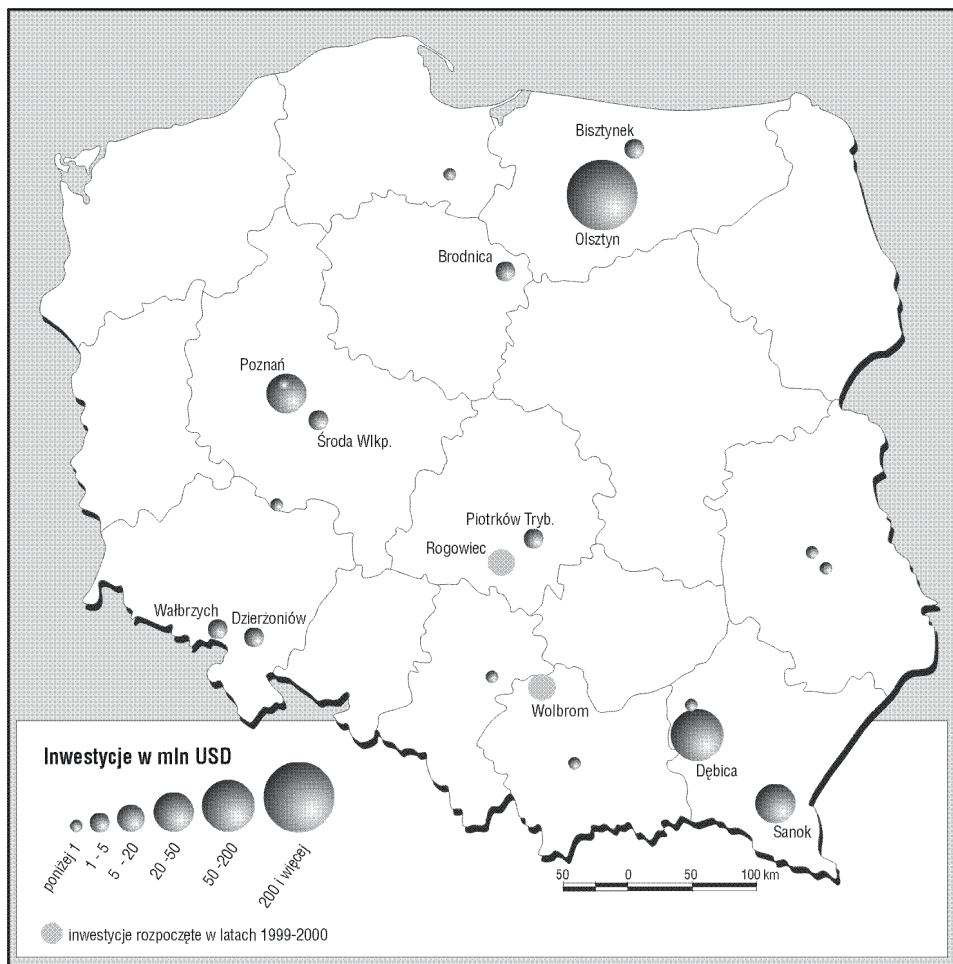
dotąd prawie wyłącznie przetwórstwa tworzyw sztucznych. Kapitałochłonność inwestycji należy do przeciętnych (35,5 tys. USD na 1 pracownika) i nie różnicuje istotnie zakładów gumowych i tworzyw sztucznych. W produkcji gumowej główni inwestorzy zagraniczni wkroczyli do Polski nabywając duże istniejące zakłady. Zakup dużych państwowych zakładów tworzyw sztucznych był natomiast rzadki, większość inwestorów podjęła produkcję w Polsce budując własne zakłady lub wchodząc w spółki *joint venture*, najczęściej z producentami prywatnymi.

Udział firm zagranicznych w produkcji całej analizowanej branży w Polsce jest znaczny, ale nie przeważający. Podmioty z kapitałem zagranicznym odgrywają szczególnie dużą rolę w wytwarzaniu rur, folii, opakowań, zwłaszcza jednorazowych, preform i butelek PET, jak również w zakresie stolarki z PCV. Własnością zagraniczną są wszystkie fabryki opon w kraju. Rynki zbytu są różne w poszczególnych rodzajach produkcji, od całkowitej orientacji na rynek wewnętrzny do znacznego, lub nawet dominującego, udziału eksportu.

Różna liczba oraz odmienne rozmieszczenie zakładów gumowych i tworzyw sztucznych uzasadniają odrębną analizę każdego z tych rodzajów produkcji.

## Produkcja wyrobów z gumy

Przytłaczająca większość zagranicznego kapitału w przemyśle gumowym przypada na fabryki opon. W końcu 1995 r. doszło do równoległej sprzedaży Firmy Oponiarskiej Dębica oraz Stomilu Olsztyn. Francuski koncern Michelin zapłacił 112 mln USD za 52% akcji zakładów w Olsztynie oraz zobowiązał się do zainwestowania 151 mln USD w 4 lata, z czego większość zrealizował do 1998 r. Fabryka specjalizująca się dotąd przede wszystkim w wytwarzaniu opon do samochodów ciężarowych i dostawczych rozpoczęła na większą skalę konkurowanie



Rys. 84. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z gumy (EKD 25.1)

Fig. 84. Foreign investment in manufacturing of rubber products (NACE 25.1)

na rynku ogumienia do samochodów osobowych. Liderem na tym ostatnim jest firma z Dębicy, w której inwestorem został największy światowy producent opon, amerykański Goodyear. Nabył on początkowo około 1/3 akcji za 55 mln USD, a następnie kosztem 78 mln USD zwiększył swoje zaangażowanie do 60%. W 1998 r. powstała spółka japońskiej firmy Bridgestone (45 mln USD) z najstarszą i najmniejszą polską fabryką opon Stomilem Poznań, który wniósł do niej jeden ze swoich zakładów. W 2000 r. rozpoczęto w nim seryjną produkcję opon Bridgestone/Firestone. Firmy oponiarskie z Dębicy i Olsztyna należą do 10 największych zagranicznych przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce według liczby pracowników (odpowiednio 4800 i 4200 osób).

W zakresie produkcji pozostałych wyrobów z gumy na czoło wysuwa się zatrudniający 2000 osób Stomil Sanok, który specjalizuje się w wytwarzaniu paszków klinowych, uszczelek i innych wyrobów dla samochodów. Większościowym akcjonariuszem jest tu od 1993 r. PAFP. Przedsiębiorstwo z Sanoka jest także udziałowcem spółek w Dobczycach (pow. myślenicki) i w samym Sanoku (z partnerem niemieckim). Gumowe części do samochodów produkują średniej wielkości zakłady w Piotrkowie Trybunalskim, Środzie Wlkp., Brodnicy i Józefowie (pow. świdnicki lub.). Budowę nowych fabryk owych części podjął brytyjski BTR (obecnie Invensys) w strefie ekonomicznej w Wałbrzychu i Dzierżoniowie oraz japońska grupa Sumitomo w Wolbromiu (pow. olkuski). Motoryzacyjne wyroby gumowe są w znacznej części wytwarzane na eksport do Europy Zachodniej, w przypadku opon przekroczył on połowę produkcji. Wytwórnice innych wyrobów, np. uszczelek do stolarki okiennej i rur, znajdujemy m.in. Siewierzu (pow. będziński), Rawiczu i Suchym Lesie (pow. poznański). Największy w kraju producent prezerwatyw Unimil w Dobczycach działał od 1990 r. jako spółka *joint venture* z udziałem niemieckim, następnie przejęty został przez Universal, a w 1999 r. przez niemiecki Condomi. W roku następnym austriacki Semperit nabył zakład w Rogowcu koło Bełchatowa wytwarzający taśmy gumowe (rys. 84).

Przemysł gumowy jest więc dziedziną, w której koncerny zagraniczne zaangażowały się przede wszystkim w istniejące duże fabryki, rzadkie nowe lokalizacje mają miejsce poza obszarami metropolitalnymi.

## Produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych

Zakłady tworzyw sztucznych z kapitałem zagranicznym są stosunkowo liczne i rozmieszczone na terenie całego kraju. Przestrzenny rozkład inwestycji w tej dziedzinie nawiązuje w generalnych zarysach do ogólnego rozmieszczenia przemysłu w Polsce. Stosunkowo największy, chociaż mniejszy niż w wielu innych branżach, jest udział województwa mazowieckiego (22%), znaczny wielkopolskiego (17%), dolnośląskiego (15%), śląskiego (11%) i łódzkiego (11%). W Polsce północnej wyróżniają się pomorskie i kujawsko-pomorskie. W obszarze 6 województw północno-wschodnich, wschodnich i południowo-wschodnich (z małopolskim i świętokrzyskim) znajdujemy tylko 10% inwestycji, z czego połowa przypada na miasto Białystok (rys. 85). Przestrzenne zróżnicowanie pracujących w analizowanych zakładach jest nieco mniejsze.

Jakkolwiek generalne rozproszenie zakładów tworzyw sztucznych jest znaczne, to udział obszarów pozametropolitalnych w zagranicznych inwestycjach jest mniejszy niż w całym przemyśle i wynosi 24%. Metropolizacja inwestycji nie jest wynikiem szczególnej koncentracji w wielkich miastach (25%), lecz przede wszystkim w strefie wokół tych miast (51% kapitału). Jest to najlepiej widoczne w rejonie Warszawy i Poznania, gdzie na miasta centralne przypada mniej niż 1/10 kapitału zainwestowanego w obszarze metropolitalnym. Wśród dużych miast relatywnie największe inwestycje obserwujemy we Wrocławiu i Białymstoku. Napływ kapitału do GOP jest znaczący, ale nie dorównuje potencjałowi przemy-

słowemu tego okręgu. Istotna część kapitału trafia do średnich i małych miast w obrębie obszarów metropolitalnych, np. Buk, Zgierz, Sochaczew, Mińsk Maz., a częściowo także poza nimi, np. Radomsko, Żywiec. Na tle innych branż zwraca uwagę ponadprzeciętny udział miejscowości wiejskich, zwłaszcza w przypadku inwestycji *greenfield* (44% wobec 22% w całym przemyśle), m.in. Baniocha koło Warszawy, Kozięgłowy koło Poznania, a relatywnie mały miast największych (odpowiednio 22% i 41%). W zakresie budowy nowych fabryk nieco większy jest ponadto udział obszarów pozametropolitalnych (27%), m.in. wsie Polkowice Dln., Sieniawa Zarska. Niemniej ich koncentracja w obszarach metropolitalnych zwłaszcza Warszawy i Poznania, a także Łodzi, Wrocławia i GOP jest duża (rys. 86). Na województwo mazowieckie przypada 27% inwestycji *greenfield*, na śląskie 16%, udział dolnośląskiego, wielkopolskiego i łódzkiego wynosi po 10-13%. Można także zauważyć, że inwestycje w zakłady tworzyw sztucznych w województwach mazowieckim i łódzkim są bardziej kapitałochłonne, zwłaszcza w stosunku do inwestycji na Pomorzu.

Przechodząc do bardziej szczegółowej analizy produkcji wyrobów z tworzyw sztucznych w Polsce, zwrócić można na początek uwagę na kilka wytwórni kształtek z pianki poliuretanowej, wykorzystywanych m.in. do produkcji mebli. Największą z nich jest Polopren w Zgierzu należący obecnie do austriacko-belgijskiej spółki Eurofoam, inne to fabryki w Zielonej Górze i Ozorkowie (pow. zgierski). Tę ostatnią wybudowała w 1999 r. w strefie ekonomicznej włoska Orsa w celu produkowania materaców i akcesoriów motoryzacyjnych. W Kwidzynie kształtki styropianowe do pakowania telewizorów produkuje dla Philipsa francuski Knauf Pack.

Kilkadziesiąt milionów dolarów zainwestowały firmy zagraniczne w wytwarzanie folii do pakowania żywności i innych artykułów. Ich największym producentem jest nowa fabryka Cofinex we wsi Baniocha koło Góry Kalwarii (pow. piaseczyński) uruchomiona kosztem 30 mln USD przez włoską De Benedetti w 1996 r. Folie wielowarstwowe (laminaty) wytwarza także duży zakład w Białymstoku należący do fińskiej Akerlund & Rausing z grupy Ahlström (dawny Pakpol, w którym pierwszym inwestorem był PAFP) oraz nieco mniejszy włoski Congraph w Toruniu<sup>26</sup>. Worki i torby z folii dostarczają niemieckie fabryki wybudowane w Dopiewie koło Poznania (KNU) i Kątach Wrocł. (Paclan). Producentami folii są ponadto m.in. zakłady w Szczecinie (inwestor z Hongkongu), Kętach (pow. oświęcimski – laminaty z folią aluminiową), Rogowcu (pow. bełchatowski), Łodzi i Przeźmierowie (pow. poznański).

Czołowym producentem jednorazowych opakowań z polistyrenu i polipropylenu (kubków do napojów, lodów, jogurtów, margaryny) jest fabryka Polarcup zlokalizowana w Siemianowicach Śl. przez fińską Huhtamaki. Opakowania z polistyrenu wytwarza również Akerlund & Rausing w Białymstoku oraz nowy amerykański zakład Inline Plastics w Poznaniu. W 1999 r. amerykański Wincup kupił łódzką wytwórnię kubków jednorazowych Thermocup.

<sup>26</sup> Do 1997 r. udziałowca szwajcarskiego miała również spółka w Wąbrzeźnie.





Rys. 85. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z tworzyw sztucznych (EKD 25.2)  
 Fig. 85. Foreign investment in manufacturing of plastic products (NACE 25.2)

Liczne wytwórnie wód gazowanych produkują na swój użytek butelki PET. Największym specjalistycznym wytwórcą tych butelek oraz preform do ich wydmuchiwania jest austriacka Alpla w Żywcu (z filią w Ostrowi Maz.), która produkuje również plastikowe tuby i pudełka (inwestycje 14 mln USD). Drugim co do wielkości dostawcą preform jest nowy zakład Schmalbach w Radomsku (9 mln USD), wchodzący w skład grupy VIAG. Byars z Michałowa-Reginowa (pow. legionowski) produkuje butelki PET i nakrętki, znaczące wytwórnie butelek powstały m.in. w Toruniu, Poznaniu i Krakowie. Duży dostawca butelek do szamponów i chemii gospodarczej Masko Graham z Sulejówka (pow. miński) posiada od kilku lat





Rys. 86. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji wyrobów z tworzyw sztucznych (EKD 25.2)

Fig. 86. Greenfield foreign investment in manufacturing of plastic products (NACE 25.2)

udziałowca amerykańskiego. Podobne wyroby produkuje polsko-belgijska fabryka w Bydgoszczy, fabrykę polietylenowych tub do kosmetyków uruchomiła w 1999 r. w strefie ekonomicznej w Łodzi spółka Cebal Tuba z udziałem francuskiego Pechiney. Brytyjska firma Betts zainwestowała w prywatne wytwórnię tub do past do zębów w Konstancinie-Jeziornie i Łęczeszycach koło Grójca (pow. piaseczyński), tuby i zamknięcia farmaceutyczne dostarcza bolesławiecka Polfa (niemiecki Gerresheimer). Amerykańsko-francusko-brytyjski CarnaudMetalbox wytwarza pojemniki z tworzyw sztucznych w Woli Rębkowskiej (pow. garwoliński), holenderska spółka Metalchem Plasticon w Toruniu zbiorniki i rurociągi, a Plast-Box w Karżcinie (pow.



Fot. 7. Firma Oponiarska Dębica - inwestycja światowego lidera branży (Goodyear) w produkcję wyposażenia do samochodów

Photo 7. Dębica tyre factory - an investment of the world leading company (Goodyear) in the manufacturing of car components



Fot. 8. Elektrownia Połaniec nad Wisłą - jedna z pierwszych elektrowni zawodowych z udziałem zagranicznym (Tractebel)

Photo 8. Połaniec power plant upon the Vistula River - one of the first large power plants with foreign participation in Poland

słupski) wiadra, skrzynki i transportery. Większe wytwórnie opakowań z tworzyw sztucznych działają także w Koszalinie, Wrocławiu i Strzelinie, w 2000 r. ruszył zakład skrzynek do napojów Wavin w Bytomiu.

Decydujące znaczenie dla większości producentów opakowań z tworzyw sztucznych ma rynek wewnętrzny, w kilku dużych zakładach opakowań jednorazowych eksport przekracza 30%. Największymi pracodawcami są w tym gronie<sup>27</sup> zakłady w Białymstoku i Siemianowicach – 350-370 pracowników (inwestycje w każdym z nich zbliżone są do 20 mln USD). Większość pozostałych ww. fabryk zatrudnia po sto kilkadziesiąt osób.

Podobną wielkość nakładów zagranicznych przy większej liczbie zakładów i zatrudnionych znajdujemy w produkcji wyrobów z tworzyw sztucznych dla budownictwa. Wyróżnia się tu w szczególności 9 dużych i średnich fabryk rur, w większości wybudowanych od podstaw w latach 90., oraz znaczna liczba wytwórni okien i drzwi z PCV. Krajowym liderem w zakresie produkcji rur wodociągowych jest Wavin Metalplast z Buku koło Poznania, wytwarzający również rury kanalizacyjne, gazowe i rynny z PCV i polietylenu. Jest to spółka *joint venture*, do której w 1991 r. wniesiono Metalplast Buk i w której zaangażowanie firmy Wavin (holenderska grupa Shell) sięga 40 mln USD. Do największych nowych fabryk rur (5-15 mln USD) należą zakłady austriackiej firmy Hawle w Koziegłowach (pow. poznański) oraz fińskiej Uponor w Sieniawie Żarskiej i Sochaczewie. W tym ostatnim Uponor utworzył początkowo spółkę z Zakładami Boryszew, a w 1999 r. uruchomił pierwszą w Polsce wytwórnię rur polipropylenowych. Rury produkują ponadto norweski Mabo Turlen (koncern Norsk Hydro) na terenie dawnej elektrowni atomowej Żarnowiec w Kartoszynie (pow. pucki), fiński KWH Pipe w Kleszczowie (pow. bełchatowski), amerykańska Nibco w Łodzi i austriacko-belgijski Pipelife (Solvay) w Strzałkowie (pow. radomski)<sup>28</sup>, natomiast instalacje rynnowe wytwarza duński Plastmo w Jankach (pow. pruszkowski).

W gronie licznych producentów stolarki z PCV w Polsce znajduje się kilkanaście firm z kapitałem zagranicznym przekraczającym milion USD. Najwięcej z nich zlokalizowanych jest w południowej części kraju. Inwestycje rzędu 3-6 mln USD pochłonęły duże zakłady, w których nie tylko wytwarza się okna i drzwi, ale również wytłacza się profile do ich produkcji, np. brytyjskie Roplasto we Wrocławiu i szwajcarski Thermoplast w Libiążu (pow. chrzanowski). Największy w kraju producent stolarki, Okfens z zakładami w Czeladzi (pow. będziński) i Węgrowie, wszedł w 1999 r. w skład francuskiej grupy St.Gobain. Inne większe wytwórnie z udziałem zagranicznym działają na południu Polski w Żorach, Mikołowie, Niepołomicach (pow. wielicki) i Ruszowie (pow. zgorzelecki), w centralnej części kraju w Skierniewicach (Veka), Warszawie (Weru), Śremie i Swarzędzu koło Poznania, a na północy w Bydgoszczy (Intertec), Inowrocławiu i Chwaszczynie (pow. kartuski).

<sup>27</sup> Nie licząc fabryk, dla których wyroby z tworzyw sztucznych stanowią jedynie część produkcji, np. w Bolesławcu lub Kętach.

<sup>28</sup> Firma ta, będąca spółką Wienerberger i Solvaya, kupiła w 1999 r. zakłady Mabo Turlen.



W 1999 r. ruszyła na terenie strefy ekonomicznej w Polkowicach Dolnych fabryka kanadyjskiej firmy Royal, wytwarzająca domy z elementów prefabrykowanych z PCV, elewacje winylowe i profile okienne (całkowity koszt 26 mln USD). Elewacyjne okładziny zewnętrzne (siding) z tłoczonego PCV produkują zakłady w Czerwonaku (pow. poznański) i Mielcu. W obrębie specjalnych stref ekonomicznych wzniesiono także fabryki paneli oraz wykładzin podłogowych i ściennych w Mielcu i Elku, podobny profil produkcji ma spółka *joint venture* z ZTS w Pustkowie (pow. dębicki). Materiały do zewnętrznych ociepleń budynków dostarcza nowa amerykańska wytwórnia Dryvit ze wsi Krze Duże (pow. pruszkowski), izolacje zewnętrzne i wewnętrzne ze styropianu firmy polonijne Marbet z Swibau z Bielska-Białej, Polinova z Bierunia (pow. tyski) oraz Austrotherm z Oświęcimia (spółka z Fabryką Chemiczną Dwory) i Skierniewic. Czołowym producentem płyt styropianowych jest spółka z udziałem niemieckim Styropol z Biskupca (pow. olsztyński), posiadająca również zakłady w Kaliszu Pom. (pow. drawski), Starachowicach i Wrocławiu. Produkcję wanien akrylowych i montaż kabin prysznicowych prowadzi fiński Sanitec w Mińsku Maz., umywalki lub wanny wytwarzane są ponadto w Gryficach, Mielcu i Gliwicach.

Główny producent wyrobów powszechnego użytku z tworzyw sztucznych (m.in. koszy i koszyków) – Dom-Plast w Słupsku został w 1995 r. sprzedany przez swojego założyciela A. Dębowskiego amerykańskiej firmie Rubbermaid (20 mln USD) i eksportuje dziś do Europy Zachodniej połowę produkcji. Artykuły gospodarstwa domowego dostarczają także średniej wielkości zakłady w Bydgoszczy (OSP Plastics), Kędzierzynie-Koźlu (Jokey) i Świdniku, dozowniki mydła i pojemniki na ręczniki papierowe wytwórnia we Wrocławiu (Merida), a skrzynki pocztowe i narzędziowe w Kątach Wrocł. (Georg Utz). Artykuły biurowe (koszulki na dokumenty, foldery) produkuje Esselte w Koziennicach.

Charakterystycznym zjawiskiem są wytwórnie elementów z tworzyw sztucznych dla sprzętu elektrycznego i elektronicznego usytuowane przy fabrykach owego sprzętu. Wytwórnie te uruchamiane są samodzielnie lub w formie spółek *joint venture* przez firmy współpracujące z koncernami elektronicznymi, w niektórych przypadkach przejmują wydziały istniejących fabryk. W Kwidzynie obudowy telewizorów tłoczą dla Philipsa francuska Plastiques Du Val de Loire i włoska Bergamasca Mobili, pierwsza z nich uruchomiła też w 1999 r. fabrykę w strefie ekonomicznej w Gliwicach. Obudowy do telewizorów dla LG Electronics i Daewoo wytwarza Curtis we wsi Krzywonoś (pow. mławski), a Thomson we własnej fabryce w Żyrardowie. Produkcję plastikowych części do kineskopów i innych urządzeń elektronicznych podjął w nowym zakładzie w Piasecznie francuski Deltaplast, inwestor francuski przejął także dział przetwórstwa tworzyw sztucznych dla sprzętu oświetleniowego Philipsa w Kętrzynie. Elementy dla elektrycznego sprzętu gospodarstwa domowego montowanego dla Philipsa przez Biazet produkowane są od niedawna w Białymstoku przez duński Moeller i holenderski Schuttersveld. Warto zauważyć, że wytwarzanie wyrobów, takich jak plastikowe klawiatury komputerowe i obudowy aparatów telefonicznych stało się zasadniczą częścią produkcji wrocławskich

zakładów Elwro, sprzedanych w 1993 r. Siemensowi. Części z tworzyw sztucznych produkowane są także przez inne fabryki sprzętu elektronicznego, np. w Łodzi (Daewoo Fonica) i Czaplinku.

Wśród znaczących producentów różnych części maszyn, okuć budowlanych i meblowych, uszczelek i innych artykułów technicznych wskazać można m.in. zakłady w Warszawie, Sochaczewie, Lesznie i Długołęce koło Wrocławia.

Większość wymienionych wytwórni rur, stolarki budowlanej, artykułów gospodarstwa domowego i technicznych z tworzyw sztucznych zatrudnia od 50 do 100 osób, dwadzieścia kilka ponad 100, w tym kilka największych ponad 200 pracowników. Zdecydowanie wyróżniają się pod tym względem Dom-Plast w Słupsku i Wavin w Buku – ponad 500 osób.

Inwestorzy zagraniczni w przemyśle tworzyw sztucznych stosunkowo często instalują linie technologiczne w nie wykorzystanych halach innych zakładów, i dotyczy to nie tylko producentów części elektronicznych i AGD usytuowanych bezpośrednio przy głównym odbiorcy. Szukanie możliwości obniżenia kosztów inwestycji jest też zapewne jednym z istotnych czynników lokalizacji nowych fabryk w sąsiedztwie, ale poza granicami wielkich miast. Rozmiary rynku regionalnego oraz dostępność komunikacyjna z punktu widzenia szerszych rynków leży natomiast u podstaw generalnego ciężenia nowych zakładów tworzyw sztucznych do obszarów metropolitalnych.

## **PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH**

Kapitał zagraniczny w przemyśle wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych należy do największych w całym przemyśle i ustępuje tylko inwestycjom w branżach spożywczej i samochodowej. W około 200 zakładach zainwestowano 2,2 mld USD, tj. 11,1% całości, pracuje w nich 34,3 tys. osób (7,0% pracujących w firmach z kapitałem zagranicznym). Przekracza to znacząco 5-procentowy udział tego przemysłu w produkcji i zatrudnieniu przemysłowym kraju. Kapitałochłonność branży jest bardzo wysoka i wynosi 63,1 tys. USD na 1 pracownika, a w przypadku inwestycji *greenfield* aż 112,5 tys. USD. Inwestycje w nowe fabryki wynoszą w sumie 342 mln USD, są więc w skali całego przemysłu mniej znaczące (6,8%) niż inwestycje w istniejące zakłady.

Struktura wielkościowa inwestycji jest bardzo zróżnicowana. W 28 zakładach zainwestowano 20 mln USD i więcej, w tym w czterech ponad 100 mln USD (tab. 97). Łącznie znajdujemy tu aż 61 inwestycji dużych (5 mln USD i więcej) oraz 80 średniej wielkości (1-5 mln USD). Z drugiej strony istnieją również liczne inwestycje o mniejszej wartości, realizowane w znacznym stopniu także przez wielkie koncerny. Udział inwestorów innych niż te koncerny jest w analizowanym przemyśle wyjątkowo mały. Większość firm pojawiła się w Polsce kupując



Tab. 97. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 97. Foreign investment in manufacturing of other non-metallic mineral products by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	58	30,9	2981	29,1	1,4	8,7
1-2	29	39,3	2578	14,6	1,8	7,5
2-5	51	152,4	4937	25,6	6,9	14,4
5-10	16	113,2	4540	8,0	5,1	13,2
10-20	17	235,1	3626	8,5	10,7	10,6
20-50	13	410,5	6162	6,5	18,6	18,0
50-100	11	719,0	6698	5,5	32,6	19,5
100 i więcej	4	507,0	2791	2,0	23,0	8,1
<b>Ogółem</b>	<b>199</b>	<b>2207,3</b>	<b>34313</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

akcje/udziały istniejących przedsiębiorstw, stosunkowo częste są też przypadki wnoszenia owych przedsiębiorstw do spółek *joint venture*. Wybudowano 9 nowych dużych fabryk o wartości ponad 5 mln USD (w tym jedną ponad 100 mln USD) i aż 43 zakłady średnich rozmiarów. Dla omawianej branży charakterystyczne jest ponadto powstanie kilkunastu dużych wytwórni nowych wyrobów na terenie lub w bezpośrednim sąsiedztwie istniejących fabryk materiałów budowlanych, hut szkła i elektrowni powiązanych kapitałowo z inwestującą firmą (w tym dziesięciu o nakładach przekraczających 10 mln USD).

Prawie 820 mln USD pochłonęły inwestycje w cementownie i zakłady wapieniczne (wyłącznie w istniejące zakłady), a 680 mln USD nakłady w hutnictwie szkła (w tym aż 30% w zakłady nowe) – tab. 98 i 99. W pierwszym z tych przemysłów dominują zdecydowanie przedsięwzięcia wielkie i duże – połowa (13) przekracza 20 mln USD, a 8 nawet 50 mln USD (Heidelberger Zement-CBR, Lafarge, Dycerhoff, CRH, Rugby, Readymix). Inwestycje St.Gobain w Dąbrowie Górniczej, Pilkingtona w Sandomierzu i Owens Illinois w Jarosławiu w przemyśle szklarskim należą – obok Cementowni Nowiny – do jedynych o wartości jednostkowej ponad 100 mln USD; St.Gobain jest największym inwestorem w całej branży. Przemysł szklarski charakteryzuje ponadto kilka innych dużych inwestycji i kilkadziesiąt zakładów przetwórczych średniej wielkości (tab. 100). Znaczące inwestycje rzędu 165-280 mln USD mają miejsce w produkcji wyrobów z cementu, betonu i gipsu (m.in. koncerny cementowe, British Plaster Board, Knauf), w wytwarzaniu cegły, dachówki i innych ceramicznych materiałów budowlanych (m.in. Röben, Wienerberger) oraz w przemyśle pozostałych surowców niemetalicznych (przede wszystkim wełny mineralnej – Rockwool, St.Gobain). W produkcji betonu i wyrobów z betonu działają ponadto liczne nieduże wytwórnie. Relatywnie mniejsze jest zaangażowanie zagranicznego kapitału w produkcję ceramicznych wyrobów sanitarnych (m.in. Sanitec), bardzo małe w produkcję porcelany stołowej, płytek ceramicznych i materiałów ogniotrwałych.

Do koncernów z zagranicy należy obecnie prawie w całości przemysł cementowo-wapienny, dominują one także w produkcji szklarskiej, ceramicznych wyrobów sanitarnych oraz wełny mineralnej. Szybko rośnie obecność zagranicznych producentów w wytwarzaniu ceramicznych materiałów budowlanych oraz wyrobów z betonu, tym niemniej na tle licznych krajowych producentów nie ma

Tab. 98. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych

Tab. 98. Foreign investment in manufacturing of other non-metallic mineral products

Dział/Grupa/Klasa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Śr. inw. w jednym zakładzie	Śr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>26 produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych</b>	<b>199</b>	<b>2207,3</b>	<b>34313</b>	<b>11,1</b>	<b>172</b>
26.1 p. szkła i wyrobów szklanych	46	680,3	8060	14,8	175
26.11 p. tafli szklanych	2	304,0	1241	152,0	621
26.12 kształtowanie i obróbka tafli szklanych	34	161,8	1855	4,8	55
26.13 p. szkła dmuchanego	8	210,2	4384	26,3	548
26.14 p. włókien szklanych	1	2,0	0	2,0	0
26.15 p. i przetwarzanie innych rodzajów szkła, łącznie ze szkłem technicznym	1	2,3	580	2,3	580
26.2 p. niebudowlanych i nieogniotrwałych wyrobów ceramicznych, p. ogniotrwałych wyrobów ceramicznych	13	88,3	3163	6,8	243
26.21 p. wyrobów ceramiki gospodarstwa domowego i ceramiki ozdobnej	3	1,6	1575	0,5	525
26.22 p. ceramicznych wyrobów sanitarnych	5	70,2	908	14,0	182
26.23 p. izolatorów ceramicznych i ceramicznych osłon izolacyjnych	1	1,0	85	1,0	85
26.26 p. ogniotrwałych wyrobów ceramicznych	4	15,5	595	3,9	149
26.3 p. płytek ceramicznych	2	4,6	300	2,3	150
26.4 p. cegły, dachówki i pozostałych ceramicznych materiałów budowlanych	15	171,9	2583	11,5	172
26.5 p. cementu, wapna i gipsu	27	818,2	12969	30,3	480
26.51 p. cementu	20	737,6	11026	36,9	551
26.52 p. wapna	7	80,6	1943	11,5	278
26.6 p. wyrobów z cementu, betonu i gipsu	82	279,4	4188	3,4	51
26.61 p. wyrobów z betonu dla budownictwa	31	76,9	2458	2,5	79
26.62 p. wyrobów z gipsu dla budownictwa	5	146,4	649	29,3	130
26.63 p. masy betonowej	37	27,2	329	0,7	9
26.64 p. zaprawy murarskiej	7	19,9	317	2,8	45
26.65 p. wyrobów azbestowo-cementowych, włókowo-cementowych i podobnych	2	9,1	435	4,6	218
26.7 cięcie, formowanie i wykańczanie kamieni	1	0,5	62	0,5	62
26.8 p. wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	13	164,4	2988	12,6	230
26.81 p. artykułów ściernych	2	4,3	304	2,2	152
26.82 p. wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	11	160,1	2684	14,6	244

ona tu charakteru dominującego. Znikome znaczenie mają podmioty zagraniczne w wytwarzaniu porcelany stołowej oraz płytek ceramicznych. W całym przemyśle wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych decydującą rolę odgrywa dla inwestorów rynek polski, ponad 30% eksportują natomiast na rynek niemiecki cementownie oraz wytwórnie cegieł i dachówek położone w zachodniej części kraju, większość wyrobów sprzedają za granicą producenci kryształów.

Największymi pracodawcami zagranicznymi są cementownie – 3 z ponad 1000 pracowników. W sumie 500 i więcej osób pracuje w 23 zakładach, głównie cementowniach i hutach szkła.

Rozmieszczenie inwestycji w przemyśle wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych jest nieco bardziej równomierne niż w całym przemyśle i odbiega od rozmieszczenia w innych branżach. Aż 23% kapitału znajdujemy w województwie świętokrzyskim, 37% skupiają łącznie województwa śląskie, opolskie i dolnośląskie (rys. 87). Umiarkowane inwestycje charakteryzują Polskę południowo-wschodnią oraz kujawsko-pomorskie (4-5% w województwie), względnie niewielkie na tle innych branż mazowieckie i wielkopolskie (po 6%). Znikoma część inwestycji przypada na północną część kraju (3% w czterech województwach).

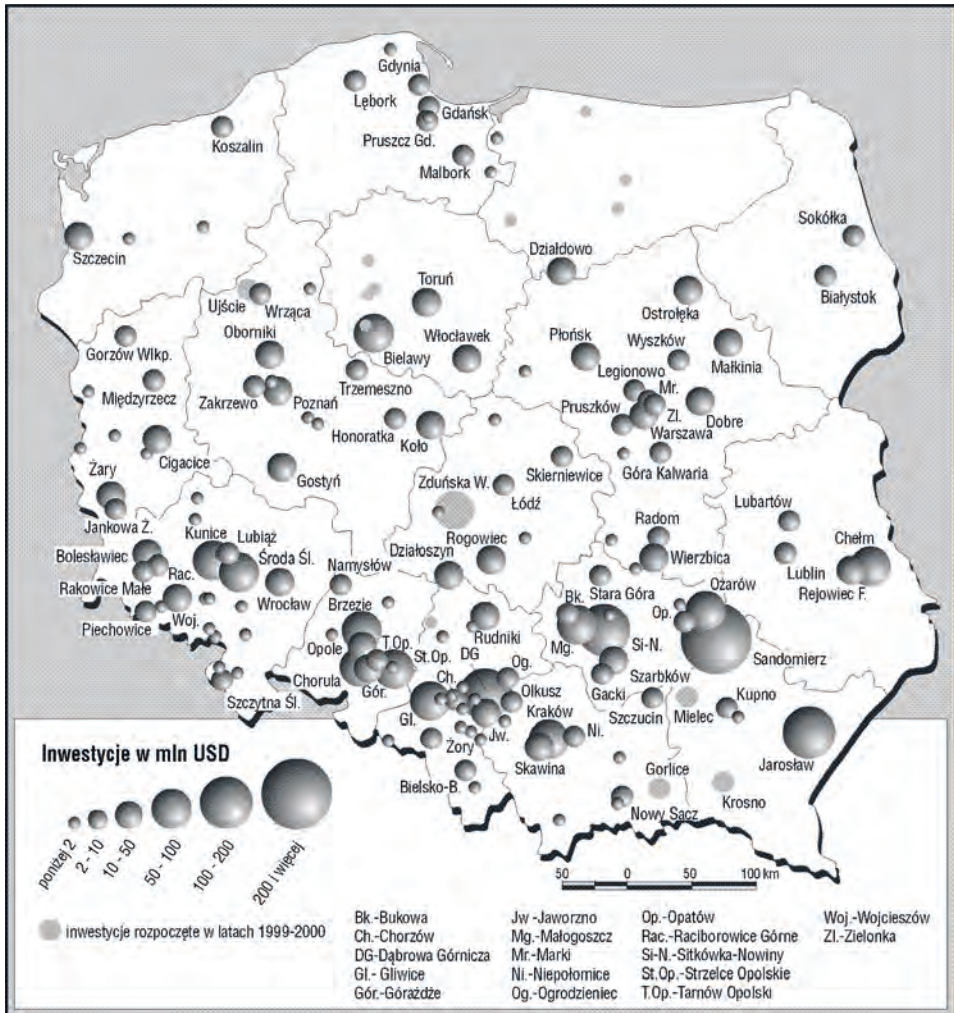
Tab. 99. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych

Tab. 99. Greenfield foreign investment in manufacturing of other non-metallic mineral products

Dział/Grupa/Klasa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Śr. inw. w jednym zakładzie	Śr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>26 produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych</b>	<b>70</b>	<b>342,1</b>	<b>2677</b>	<b>4,9</b>	<b>38</b>
26.1 p. szkła i wyrobów szklanych	31	209,8	1440	6,8	46
26.11 p. taflí szklanych	1	124,0	300	124,0	300
26.12 kształtowanie i obróbka taflí szklanych	29	83,8	1140	2,9	39
26.14 p. włókien szklanych	1	2,0	0	2,0	0
26.2 p. niebudowlanych i nieogniotrwałych wyrobów ceramicznych, p. ogniotrwałych wyrobów ceramicznych	3	37,8	450	12,6	150
26.3 p. płytek ceramicznych	1	3,0	140	3,0	140
26.4 p. cegły, dachówki i pozostałych ceramicznych materiałów budowlanych	2	22,0	0	11,0	0
26.5 p. cementu, wapna i gipsu	1	1,0	16	1,0	16
26.6 p. wyrobów z cementu, betonu i gipsu	29	64,9	570	2,2	20
26.61 p. wyrobów z betonu dla budownictwa	9	45,8	384	5,1	43
26.63 p. masy betonowej	19	12,2	146	0,6	8
26.64 p. zaprawy murarskiej	1	7,0	40	7,0	40
26.8 p. wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	3	3,5	61	1,2	20



W stosunku do liczby mieszkańców zdecydowanie wyróżniają się inwestycje w świętokrzyskim i opolskim, a ogólnie rzecz biorąc, w Polsce zachodniej i południowej, przy relatywnie małych w łódzkim i mazowieckim oraz bardzo małych na północy (rys. 88). Przestrzenny rozkład pracujących w zakładach z udziałem zagranicznym jest w analizowanej branży podobny do rozkładu kapitału. Udział świętokrzyskiego jest pod tym względem niższy (13%), wskazując na kapita-



Rys. 87. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z surowców niemetalicznych (EKD 26)

Fig. 87. Foreign investment in manufacturing of non-metallic mineral products (NACE 26)

Tab. 100. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych według wartości nakładów w jednym zakładzie i grup EKD

Tab. 100. Foreign investment in manufacturing of other non-metallic mineral products by size of investment per plant and NACE industry (number of plants)

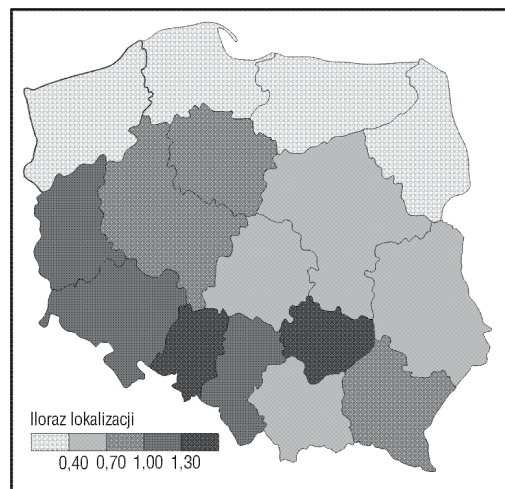
Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów według grup działalności					
	EKD 26.1	EKD 26.2	EKD 26.4	EKD 26.5	EKD 26.6	EKD 26.8
poniżej 1	1	4	1	0	49	2
1-2	1	2	4	5	13	3
2-5	33	2	3	2	8	2
5-10	1	0	4	4	5	2
10-20	4	4	1	3	4	1
20-50	3	1	0	5	2	2
50-100	0	0	2	7	1	1
100 i więcej	3	0	0	1	0	0
<b>Ogółem</b>	<b>46</b>	<b>13</b>	<b>15</b>	<b>27</b>	<b>82</b>	<b>13</b>

łochłonność zlokalizowanych tam inwestycji, bardziej pracochłonne są inwestycje w dolnośląskim (15%) i wielkopolskim (9%).

Na tle rozmieszczenia przemysłu w Polsce w ogóle widoczne jest wyjątkowo

silne zaangażowanie firm zagranicznych w omawianej branży w województwach świętokrzyskim i opolskim oraz ponadprzeciętne w dolnośląskim, lubuskim i lubelskim (rys. 89). W wielkopolskim i podlaskim kształtuje się ono na poziomie zbliżonym do ogólnego uprzemysłowienia, w pozostałych częściach kraju, łącznie z mazowieckim, łódzkim i śląskim, znacznie poniżej. Nawiązuje ono generalnie do rozmieszczenia polskiego przemysłu wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych, z jego wyraźną koncentracją na Śląsku i w regionie świętokrzyskim, a także z uwarunkowaną surowcowo obecnością na Kujawach i Lubelszczyźnie.

Blisko połowa (45%) inwestycji *greenfield* skupia się w jednym województwie śląskim (przy 20% zatrudnienia). Na mazowieckie przypada prawie 14% kapitału, 10%



Rys. 88. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych względem liczby ludności

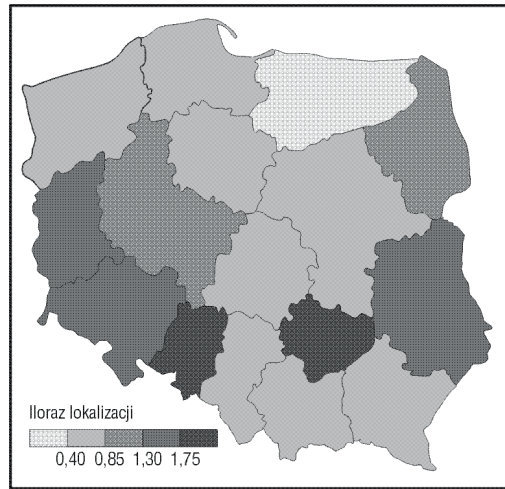
Fig. 88. Foreign investment in manufacturing of non-metallic mineral products compared to population by voivodship (location quotient)



zlokalizowano w kujawsko-pomorskim, a ponad 5% w opolskim (rys. 90). W relacji do liczby mieszkańców oraz ogólnego poziomu uprzemysłowienia inwestycje w nowe fabryki tej branży są szczególnie duże w śląskim, opolskim i kujawsko-pomorskim, przeciętne w mazowieckim i częściowo pomorskim (rys. 91). Znikome inwestycje tego rodzaju w stosunku do wielkich inwestycji w istniejące zakłady mają miejsce w świętokrzyskim.

Charakterystyczną cechą inwestycji w produkcję wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych w ogóle jest usytuowanie w małych miejscowościach. Aż 25% inwestycji ma miejsce w małych miastach, a 30% na wsi – udział tych ostatnich jest wyższy niż w jakimkolwiek innym dziale przemysłu przetwórczego. Są to przy tym w większości ośrodki o silnej funkcji przemysłowej, bardzo często zdominowane przez zakład przejęty przez zagranicznego inwestora. Na miasta ponad 100-tysięczne przypada 23% kapitału, tj. dwukrotnie mniej niż w całym przemyśle. Z rozmieszczeniem innych branż kontrastuje również fakt, że prawie 60% kapitału znajdujemy poza obszarami metropolitalnymi. Ma to związek z surowcowo uwarunkowaną lokalizacją wielu zakładów tej branży.

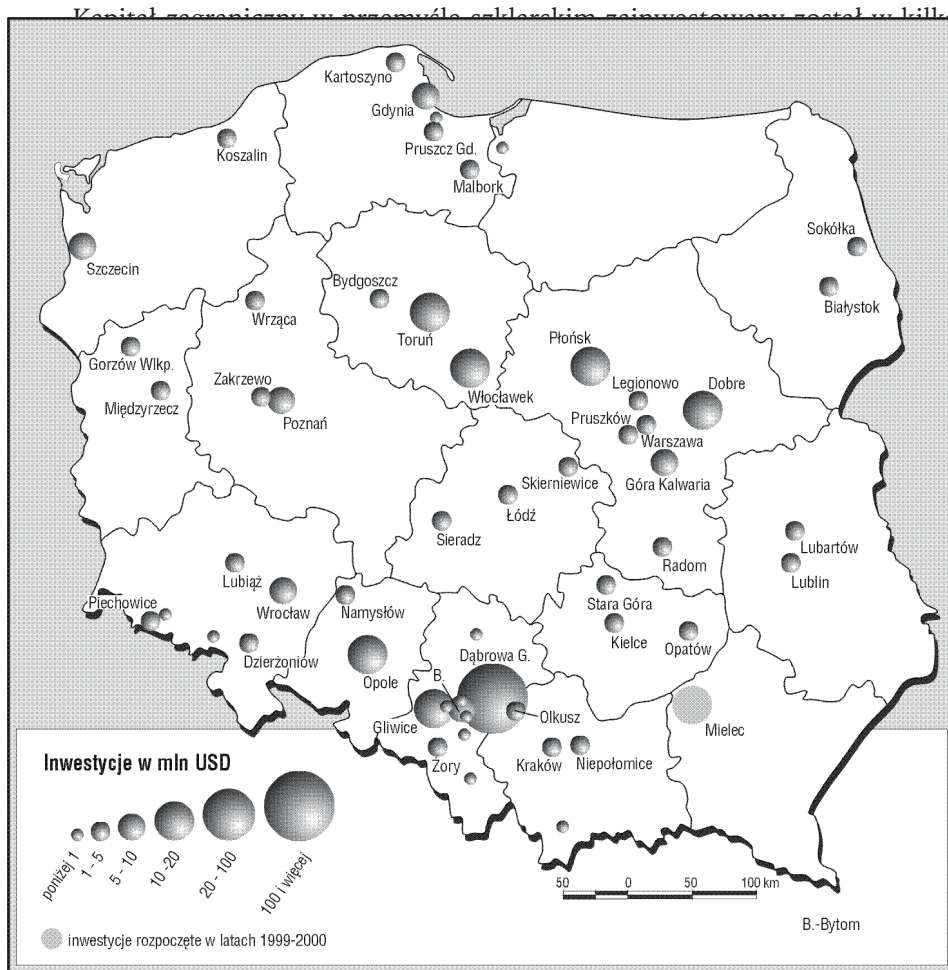
Omówiony układ przestrzenny odzwierciedla przede wszystkim zaangażowanie kapitału zagranicznego w istniejące zakłady. W przypadku inwestycji *greenfield* aż 2/3 zlokalizowane jest w miastach od 100 do 500 tysięcy mieszkańców, największe usytuowane są w Dąbrowie Górniczej, a ponadto w Gliwicach, Opolu i Włocławku. Mniej nowych inwestycji niż w innych przemysłach trafia do miejscowości poniżej 25 tysięcy mieszkańców (18%), w tym nieuprzemysłowionych (9%), jak również do miast ponad półmilionowych (7%). Wybitna przestrzenna koncentracja nakładów *greenfield* wyróżnia GOP i okolice (46%). Poza nią obserwujemy skupienia nowych zakładów w obszarach metropolitalnych wielkich miast, łączny ich udział nie jest jednak duży na tle innych branż oraz poziomu uprzemysłowienia – 38%, w tym tylko 5% w Warszawie i okolicy. Tereny położone ponad 60 km od wielkich miast i ponad 100 km od Warszawy przyciągnęły 15% kapitału. Lokalizacje nowych fabryk mają znacznie częściej orientację rynkową niż surowcową.



Rys. 89. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle  
Fig. 89. Employment in foreign plants manufacturing non-metallic mineral products compared to general industrial employment by voivodship (location quotient)

Skupienie inwestycji w istniejące zakłady branży mineralnej położone w sąsiedztwie autostrad jest ograniczone. W odległości nie większej niż 50 km od zjazdów znajdujemy natomiast aż 89% inwestycji *greenfield*, z tego 56% w korytarzu autostrady A4 Wrocław–Kraków, analogiczne inwestycje w pobliżu autostrady A2 Warszawa–Poznań są kilkakrotnie mniejsze niż w innych branżach (14%).

## Produkcja szkła i wyrobów szklanych



Rys. 90. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji wyrobów z surowców niemetalicznych (EKD 26)

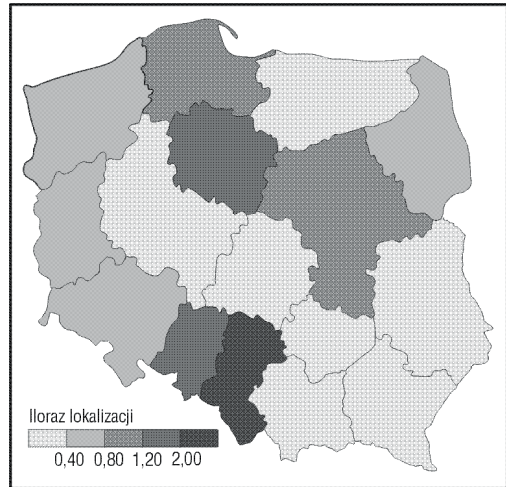
Fig. 90. Greenfield foreign investment in manufacturing of non-metallic mineral products (NACE 26)

odmiennych grup zakładów. Z jednej strony inwestorzy przejęli wielkie huty szkła w Sandomierzu i Jarosławiu oraz duże i średnie w Gostyniu, Żarach, Bolesławcu, Poznaniu, Działdowie, Białymstoku i Wyszkuwie, w większości poprzez wniesienie ich majątku do spółek *joint venture*. Z drugiej wybudowano nową wielką hutę w Dąbrowie Górniczej oraz uruchomiono ponad 30 średniej wielkości zakładów szyb zespolonych rozmieszczonych w całym kraju. Na trzy największe huty o inwestycjach przekraczających 100 mln USD w każdej przypada razem aż 60% kapitału w przemyśle szklarskim, a dziesięć inwestycji powyżej 10 mln USD skupia 85% całości. W tej sytuacji generalny obraz rozmieszczenia inwestycji odzwierciedla przede wszystkim położenie zakładów największych. Inwestycje mają miejsce prawie wyłącznie w miastach, głównie kilkudziesięciotysięcznych. W grupie dużych inwestycji znajdujemy 2 huty szkła płaskiego, 3 zakłady szyb samochodowych, 9 wytwórni opakowań, 2 wytwórnie kryształów oraz pojedyncze inne zakłady.

W 1993 r. brytyjski koncern Pilkington utworzył – wraz z Międzynarodową Korporacją Finansową i EBOiR – spółkę Pilkington Sandoglass, do której wniesiono największą polską hutę szkła okiennego w Sandomierzu. W dwa lata później ruszyła wybudowana na jej terenie kosztem 170 mln USD pierwsza w Polsce linia produkcji szkła metodą float, zastępując produkcję metodą Pittsburgh. Odrębna spółka Pilkingtona uruchomiła w sąsiedztwie wytwórnię samochodowych szyb laminowanych i hartowanych.

Główny europejski konkurent Pilkingtona – francuski Saint Gobain – rozpoczął od nabycia huty szkła Kunice w Żarach w 1994 r. Trzy lata później zakończył budowę nowej huty szkła float w Dąbrowie Górniczej (124 mln USD), która przejęła częściowo kadre zamkniętej państwowej huty Ząbkowice. Obok huty Polfloat Saint Gobain powstał w *joint venture* z koreańskim Hanglas zakład Sekurit Saint Gobain wytwarzający szyby samochodowe. Szkło dla samochodów, sprzętu AGD i mebli wytwarzane jest ponadto w Żarach.

Od 1996 r. Saint Gobain jest właścicielem Glaspolu produkującego termoizolacyjne szyby zespolone dla budownictwa. Firma ta, kupiona od inwestorów niemieckich, obejmowała zakłady w Żarach, Namysłowie, Gorzowie Wlkp. i



Rys. 91. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych względem liczby ludności

Fig. 91. Greenfield foreign investment in manufacturing of non-metallic mineral products compared to population by voivodship (location quotient)

Niepołomicach (pow. wielicki), kolejne wytwórnie zlokalizowano w obszarach metropolitalnych Trójmiasta, Lublina, Warszawy, Poznania, Wrocławia i Szczecina. W największych miastach lub ich okolicy rozmieszczone są także zakłady szyb zespolonych International Glass Poland (IGP) należącej do Pilkingtona. Od inwestycji w Warszawie, Pruszczu Gd. i Wrocławiu rozpoczął analogiczną produkcję w Polsce japoński koncern Asahi, działający za pośrednictwem czeskiej spółki Glavunion.

W sumie lokalizacja produkcji szyb zespolonych, którą charakteryzuje bardziej kosztowny transport wyrobów niż materiału (szkło float), zorientowana jest wyraźnie na obsługiwanie regionalnych rynków zbytu, czemu służy usytuowanie wytwórni w wielkich miastach lub w ich ośrodkach satelitarnych (rys. 92). Kontrastuje to z lokalizacją nielicznych dużych zakładów przetwarzających szkło płaskie na szyby samochodowe w bezpośrednim sąsiedztwie hut szkła w Sandomierzu i Dąbrowie Górniczej (inwestycje rzędu 35-40 mln USD w porównaniu z 2,5-3,5 mln USD w zakładach szyb zespolonych). Na lokalizację huty szkła w Dąbrowie Górniczej wpłynęła łatwość pozyskania kwalifikowanych pracowników oraz dogodnie położenie względem dużego rynku i dróg. Produkcja tafli szklanych i uzyskiwanych z nich wyrobów odbywa się przede wszystkim na rynek krajowy, eksport sięga maksymalnie 25% sprzedaży.

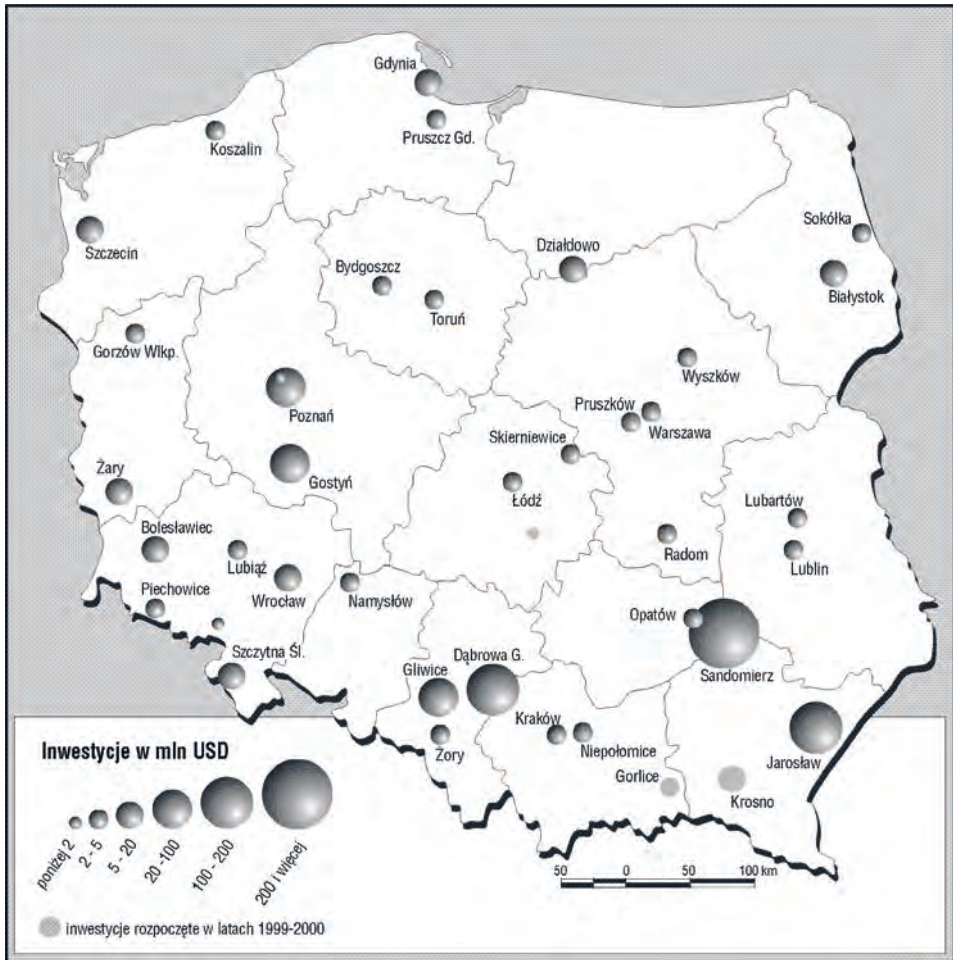
W 1999 r. ostatnią w Polsce hutę wytwarzającą szkło płaskie metodą Pittsburgh w Jaworznie (a ponadto szkło hartowane, szklanki i szyby zespolone) przejął D. Jasiczek z USA. W tym samym czasie akcje innego producenta szkła płaskiego (technologia japońska), huty Kara z Piotrkowa Trybunalskiego, nabył jej główny odbiorca z Wielkiej Brytanii.

W zakresie produkcji szkła dmuchanego inwestorzy zagraniczni odgrywają dominującą rolę w wytwarzaniu opakowań. Udziałowcem Huty Szkła Jarosław, największego w kraju producenta butelek i słoików, jest od 1993 r. amerykański Owens Illinois (45%) i kilka funduszy *venture capital*. Ich łączne nakłady na modernizację i rozbudowę huty przekroczyły 100 mln USD. Owens Illinois odkupił ponadto od funduszu UNP większość udziałów huty Antoninek w Poznaniu. Wytwórcą butelek jest także duża huta w Gostyniu należąca do szwedzkiego PLM oraz mniejszy zakład w Wyszakowie. Huta w Działdowie (niemiecki Hermann Heye) jest głównym polskim producentem szklanych opakowań kosmetycznych, fabryka w Bolesławcu (niemiecki Gerresheimer) fiolek i ampułek do lekarstw. W latach 1999-2000 pakiet akcji czołowego producenta szkła gospodarczego z Krosna posiadał PAFP.

Odmienny charakter ma produkcja wyrobów ze szkła kryształowego, odznaczająca się wyjątkową pracochłonnością i uzależnieniem jakości produktów od umiejętności pracowników. Dwie huty usytuowane w Sudetach, eksportujące 85% wyrobów, głównie do USA, kontrolowane są przez odbiorców z tego kraju – Sudety Crystal Works w Szczytnej Śl. (pow. kłodzki) i Weslon w Piechowicach (pow. jeleniogórski)<sup>29</sup>.

Z innych dziedzin przemysłu szklarskiego zwrócić warto uwagę na wytwórnię wełny szklanej Isover uruchomioną w 1999 r. na terenie fabryki wełny mineralnej w





Rys. 92. Inwestycje zagraniczne w produkcję szkła i wyrobów szklanych (EKD 26.1)

Fig. 92. Foreign investment in glass production (NACE 26.1)

Gliwicach przez Gullfiber (grupa Saint Gobain). Firma ta kupiła wydział o podobnej produkcji w Gorlicach, budowę nowego zakładu podjął w Dąbrowie Górniczej niemiecki Pfeiderer. Szkło oświetleniowe dostarcza huta szkła w Białymstoku. Należy ona do 7 hut zatrudniających powyżej 500 osób – poza nią ma to miejsce w Jarosławiu, Gostyniu, Jaworznie, Szczytnej Śl., Bolesławcu i Sandomierzu. W dwóch ostatnich pracuje około 1000 osób.

<sup>29</sup> W skład tej ostatniej wchodzi również zamknięta już huta w Szklarskiej Porębie.



## **Produkcja ceramicznych wyrobów niebudowlanych i wyrobów ogniotrwałych**

Produkcja porcelany stołowej, pomimo swojej wybitnie eksportowej orientacji, nie wzbudza większego zainteresowania inwestorów zagranicznych. Inwestor włoski uruchomił wraz z Agencją Rozwoju Przemysłu i Górnośląską Agencją Przekształceń Przedsiębiorstw zamkniętą fabrykę porcelany w Katowicach, mniejszościowym udziałowcem zakładów Książ w Wałbrzychu jest fundusz brytyjski, a kamionkowa ceramika ogrodowa wytwarzana jest w Łysej Górze (pow. brzeski) przez firmę francuską.

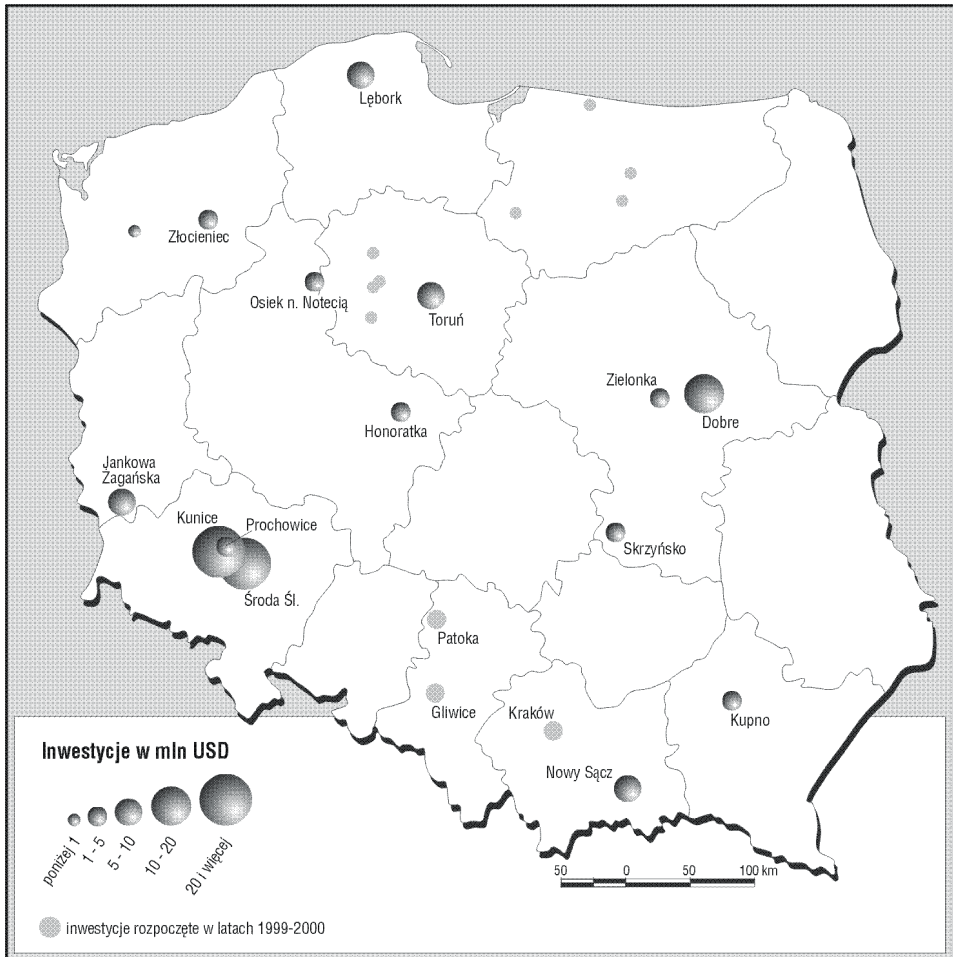
Trzy duże firmy zaangażowały się natomiast w produkcję ceramicznych wyrobów sanitarnych (umywalk, misek ustępowych itp.). Fiński Sanitec (grupa Metra) kupił w 1993 r. drugie co do wielkości zakłady tej branży w Kole, a następnie uruchomił drugi zakład na terenie dawnej fabryki fajansu we Włocławku. Znaczącym producentem omawianych wyrobów jest również fabryka we Wrocławiu przejęta przez holendersko-szwedzki Sphinx Gustavsberg. W 1999 r. w specjalnej strefie ekonomicznej w Gliwicach ruszyły zakłady hiszpańskiej firmy Roca. Z mniejszych wytwórni wymienić można produkujący umywalki na eksport Marmite w Zakrzewie (pow. poznański). Siemens nabył fabrykę izolatorów wysokich napięć w Jedlinie Zdroju (pow. wałbrzyski), inny inwestor niemiecki zakład opraw i bezpieczników w Mysłakowicach (pow. jeleniogórski).

Z grupy zakładów materiałów ogniotrwałych przez inwestora zagranicznego przejęte zostały średniej wielkości zakłady w Gliwicach z filiami w Rogoźniku (pow. będziński) i Łazach (pow. zawierciański) – norweski Borgestad Fabrikker. Zakłady w Skawinie utworzyły *joint venture* dla eksportowej produkcji wyrobów do procesu ciągłego odlewu stali, gdzie głównym udziałowcem jest Vesuvius (brytyjska grupa Cookson). W 1999 r. zagraniczny inwestor pojawił się w wytwórni palonych glin szamotowych w Jaroszowie (pow. świdnicki).

## **Produkcja cegły, dachówki i pozostałych ceramicznych materiałów budowlanych**

W przemyśle cegielnianym, obejmującym setki zakładów w całym kraju, inwestorzy zagraniczni zaangażowani są w kilkunastu dużych wytwórniach, w dwóch największych nakłady przekraczają 50 mln USD. W Środzie Śl. inwestycje rozpoczął w 1994 r. emigrant z Niemiec L. Gumkowski, a następnie firma Röben, która uruchomiła kolejno nowe linie produkcji cegły klinkierowej i dachówek. Wielką fabrykę kolorowych dachówek zbudowała na terenie cegielni w Kunicach koło Legnicy inna niemiecka firma BTS. Zakład przejęła niedawno spółka Wiekor Pokrycia Dachowe kontrolowana przez Wienerberger z Austrii. BTS był również właścicielem cegielni w pobliskich Prochowicach. Australijska spółka Boral zmodernizowała cegielnię w Jankowej Żagańskiej, a w 2000 r. uruchomiła w Toruniu wielką wytwórnię cegły elewacyjnej; oba zakłady należą obecnie do brytyjskiego Hanson Bricks.

Koncernem, który systematycznie inwestuje w Polsce, jest Wienerberger. Austriacy zmodernizowali cegielnie w Lęborku, Honoratce (pow. koniński) i Zielonce (pow. wołomiński) oraz podjęli budowę nowych w Dobrem (pow. miński) i pod Częstochową. Na południu kraju dużym producentem cegły i dachówek jest przedsiębiorstwo Biegonice w Nowym Sączu, którego udziałowcami są belgijskie firmy Vandersanden i Briqueteries de Ploegsteert. Rozpoczęło ono ogólnopolską ekspansję nabywając cegielnie w Kupnie (pow. kolbuszowski) i Osieku nad Notecią



Rys. 93. Inwestycje zagraniczne w produkcję cegły, dachówki i pozostałych ceramicznych materiałów budowlanych (EKD 26.4)

Fig. 93. Foreign investment in brick, roofing and other ceramic building material production (NACE 26.4)

(pow. pilski), a w 1999 r. także w Krakowie. W latach 1999-2000 zakłady w Patoce (pow. lubliniecki) i Gliwicach kupił irlandzki CRH, inwestorem w Cegielniach Olsztyńskich oraz Bydgoskich został holenderski Van den Brink. Z innych wytwórni wymienić można zakłady w Złocieńcu (pow. drawski) i Skrzyńsku (pow. przysuski), ten ostatni (Rupp Ceramika) należy do grupy Lafarge. Zatrudnienie w ww. cegielniach przekracza zazwyczaj 100 osób, w największych sięga 500.

Warto zwrócić uwagę, że zakłady analizowanej branży usytuowane są często na wsi, co ma związek z położeniem złóż gliny. Jakość surowca może mieć istotne znaczenie, niemniej największy wpływ na dokonywany przez inwestora wybór cegielni do modernizacji i rozbudowy lub lokalizacji nowych ma położenie w stosunku do rynków zbytu. Nie przypadkiem największe inwestycje znajdujemy na Dolnym Śląsku i koło Żagania, skąd możliwy jest eksport cegieł i dachówek na rynek wschodnich Niemiec. Sytuacja ta odtwarza powiązania, jakie miały miejsce przed II wojną światową (rys. 93). Widoczne jest przyciąganie rynku warszawskiego, a w przypadku największych inwestorów dążenie do posiadania zakładów w różnych regionach kraju – Wienerberger i Biegonice.

Udział kapitału zagranicznego w szybkim wzroście krajowej produkcji płytek ceramicznych jest niewielki. Dostawcami są głównie rozbudowane zakłady państwowe oraz nowe duże wytwórnie prywatne. Zagranicznymi producentami średniej wielkości są Polcolorit w Piechowicach (pow. jeleniogórski) i Tarona w Tarcynie (pow. grójecki). W 2000 r. Credit Suisse First Boston objął jako inwestor finansowy 30% akcji największego krajowego producenta z Opoczna (23 mln USD).

## **Produkcja cementu i wapna**

Zdecydowanie największy kapitał w całej branży przyciągnął przemysł cementowo-wapienniczy. Na zakup polskich cementowni i zakładów wapienniczych inwestorzy zagraniczni wydali 470 mln USD, dalsze 350 mln USD pochłonęły nakłady modernizacyjne. Do firm zagranicznych należą dziś wszystkie, poza kilkoma niewielkimi, cementownie oraz kilku czołowych producentów wapna. Na rynku polskim konkuruje ze sobą w omawianej dziedzinie dziewięć dużych koncernów europejskich. Wielką prywatyzację rozpoczęła w 1993 r. sprzedaż cementowni Górażdże i Strzelce Opolskie, swój szczyt osiągnęła ona w latach 1995-1997, gdy sprzedanych zostało 9 cementowni (w tym 6 przez NFI). W kolejnych latach sprzedano kilka pozostałych mniejszych zakładów, uruchomiono jedną nową cementownię oraz przemiałownię cementu.

Mniejszościowe pakiety akcji Zakładów Cementowo-Wapienniczych Górażdże i Cementowni Strzelce Opolskie nabył w ramach jednej transakcji belgijski CBR, który niebawem połączył się z niemiecką firmą Heidelberg Zement. W skład Górażdży wchodzi zakład wapienniczy w miejscowości o tej nazwie (pow. krapkowicki) oraz największa i najnowocześniejsza polska cementownia w pobliskiej wsi Chorula. Górażdże tworzą obecnie holding obejmujący inne cementownie, wytwórnie betonu oraz 17 kopalń kruszywa i 3 kamieniołomy na Śląsku Opolskim,



Fot. 9. Kopalnia i Zakład Przerobczy Piasków Szklarskich Osiecznica koło Bolesławca - inwestycja w firmę dysponującą złożem surowca wysokiej jakości (Quarzwerke)

Photo 9. The quartz sand mine and processing plant in Osiecznica near Bolesławiec - an investment in the company with a high quality raw material base (Quarzwerke)



Fot. 10. Cementownia Rudniki koło Częstochowy - inwestycja jednego z europejskich koncernów konkurujących na polskim rynku cementu (Readymix)

Photo 10. Rudniki cement plant near Częstochowa - an investment of a large European corporation competing at the Polish cement market (Readymix)

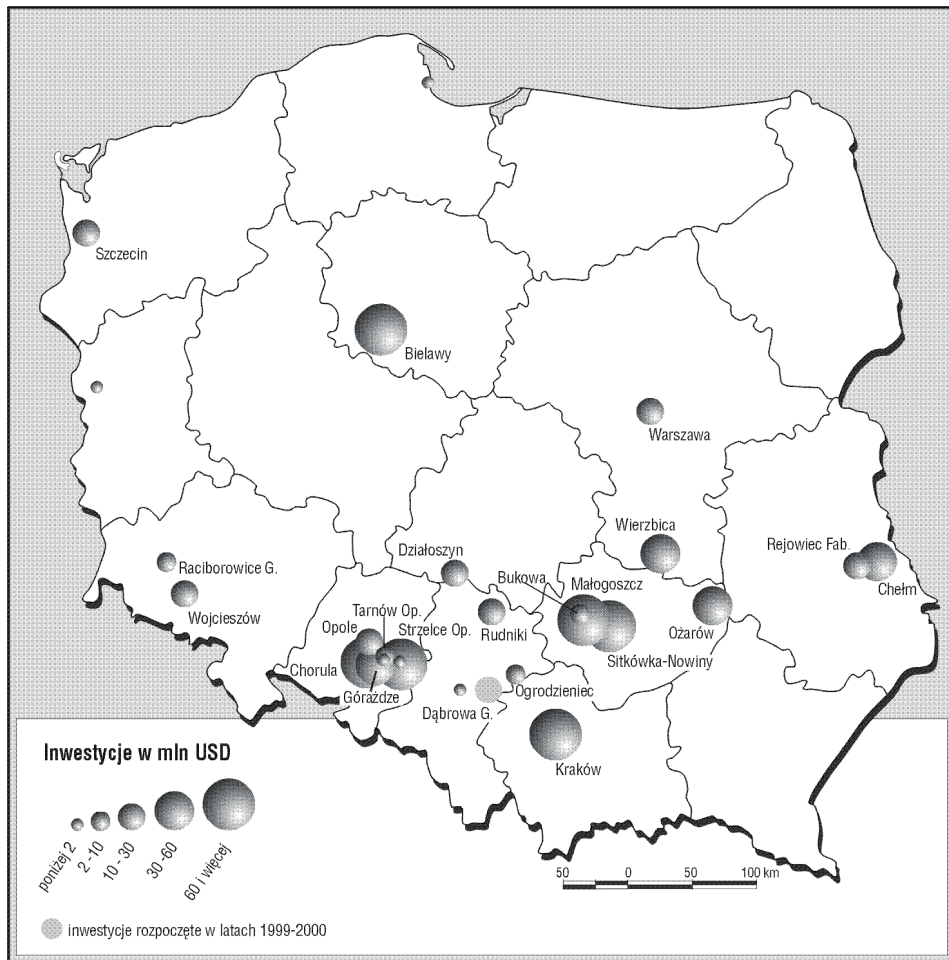


Dolnym Śląsku i Ziemi Lubuskiej. Stare cementownie w Opolu (Groszowice) i Ogródzieńcu (Wiek) przekształcono w przemiałownię cementu, zaprzestając w nich produkcji klinkieru. Niemiecko-belgijski inwestor jest dziś większościowym właścicielem wszystkich ww. firm.

Francuski koncern Lafarge pojawił się w Polsce w 1995 r. jako inwestor w Kombinacie Cementowo-Wapienniczym Kujawy w Bielawach (pow. żniński), a następnie w cementowniach Małogoszcz (pow. jędrzejowski) i Wierzbica (pow. radomski). Koncern prowadzi również w Polsce produkcję betonu, dachówek (spółka zależna Braas) oraz przewodów kominowych (Rupp). Wielkim producentem cementu i klinkieru w regionie świętokrzyskim jest Cementownia Nowiny w Sitkówce-Nowinach (pow. kielecki), nabyta w 1996 r. przez niemiecki Dyckerhoff. Kupił on ponadto cementownię w Warszawie, wytwarzającą cement z przemiału obcego klinkieru, posiada też sieć zakładów betonarskich.

Największa obok Góraźdzy polska cementownia w Ożarowie (pow. opatowski), pracująca również metodą suchą, stała się w 1995 r. własnością Holdingu Cement Polski utworzonego przez Elektrim i irlandzki Cement Road Holding (CRH). Podmiot ten przejął również Cementownię Rejowiec (pow. chełmski). W 1998 r. CRH odkupiło od Elektrimu większość akcji. Położoną w tym samym regionie Cementownię Chełm nabyła brytyjska firma Rugby. Podjęła ona budowę nowego pieca obrotowego do wypalania klinkieru metodą suchą, który zastąpi mało efektywną i uciążliwą ekologicznie technologię mokrą; nową przemiałownię klinkieru zlokalizowała na terenie elektrociepłowni w Gdyni. Brytyjski Readymix jest właścicielem cementowni w Rudnikach (pow. częstochowski) oraz przemiałowni w Szczecinie (dawniej część huty żelaza) i Rzepinie. Readymix posiada także wytwórnię wyrobów z betonu (Ytong) oraz masy betonowej. Inwestorem w Kombinacie Cementowo-Wapienniczym Warta w Działoszynie (pow. pajęczański) jest niemiecka spółka Polen Zement, której jednym z udziałowców jest Miebach, inwestujący również w zmianę technologii mokrej na suchą w cementowni Odra w Opolu. Fiaskiem zakończyła się inwestycja tureckiej firmy Rumeli w Cementownię Nowa Huta. Kupiła ona akcje NFI i pracowników za ponad 50 mln USD, a więc niewiele mniej, niż płacono za dużo większe cementownie Góraźdze, Nowiny i Małogoszcz. Krakowski zakład wstrzymał produkcję w końcu 1998 r. Upadła cementownia Podgrodzie w Raciborowicach Górnych (pow. bolesławiecki) należy do niemieckiej firmy Klosters, która prowadzi tam przemiał klinkieru. Firma ta jest głównym udziałowcem, założonej z Hutą Katowice, spółki Ekocem, która uruchomiła w 2000 r. w Dąbrowie Górniczej nowy zakład produkcji cementu. Z mniejszych wytwórni zwrócić można uwagę na Fosroc w Bytomiu dostarczający cement wodny dla górnictwa.

Wielkimi producentami wapna, obok wymienionych wcześniej zakładów wchodzących w skład przedsiębiorstw cementowych (Sitkówka-Nowiny, Góraźdze, Działoszyn, Bielawy), są Opolwap z wytwórniami w Tarnowie Op. (pow. opolski), Strzelcach Op., Szymiszowie (pow. strzelecki) i Kamieniu Śl. (pow. krapkowicki) oraz zakład w Bukowej (pow. włoszczowski) – wszystkie one należą do belgijskiej



Rys. 94. Inwestycje zagraniczne w produkcję cementu, wapna i gipsu (EKD 26.5)

Fig. 94. Foreign investment in cement, lime and plaster production (NACE 26.5)

grupy Lhoist. Rheinische Kalksteinwerke są właścicielem zakładów w Wojcieszowie (pow. złotoryjski).

W sumie rozmieszczenie inwestycji w produkcję cementu i wapna jest odbiciem układu przestrzennego tego przemysłu w Polsce, nawiązującego do głównych obszarów występowania złóż wapienia i margla. Po 30-35% kapitału przypada na okręgi świętokrzyski i opolski, nieco mniejsza liczba na lubelski, częstochowsko-krakowski, kujawski i sudecki (rys. 94). Cementownie położone na Śląsku Opolskim oraz zakład w Działoszynie sprzedają od 25 do 40% produkcji w Niemczech. Dla cementowni świętokrzyskich i lubelskich możliwości eksportu

w kierunku zachodnim są ograniczone ze względu na koszty transportu. Pierwszą nową cementownię zlokalizowano w obrębie dużego regionalnego rynku zbytu GOP i w bezpośrednim sąsiedztwie źródła zaopatrzenia w surowiec (żużel hutniczy).

Zauważyć można, że w żadnej innej dziedzinie produkcji nie obserwujemy tak licznych wielkich inwestycji w pozametropolitalnych miejscowościach wiejskich. Inwestycje te należą do wybitnie kapitałochłonnych, a zakłady zatrudniają znaczną liczbą pracowników – w 12 pracuje ponad 500, w kilku powyżej 1000 osób (Działoszyn, Chorula, Ożarów).

## Produkcja wyrobów z cementu, betonu i gipsu

Koncerny cementowe należą do głównych inwestorów w produkcji masy betonowej oraz wyrobów z betonu dla budownictwa. Inwestycje w tym zakresie stanowią ekspansję pionową mającą rozszerzyć ich kontrolę nad rynkiem zbytu cementu. Każda z firm CGS Beton (Góraźdze), Lafarge Beton, Dyckerhoff Transportbeton i Readymix Beton utworzyła własną sieć wytwórni dostarczających przedsiębiorstwom budowlanym tzw. beton towarowy (masę betonową) na plac budowy. Sieci te obejmują po kilkanaście lub więcej betoniarni, uruchomionych od podstaw lub przejętych poprzez wejście w spółkę z lokalnym przedsiębiorcą, zazwyczaj kosztem od 0,5 do 0,9 mln USD i zatrudniających nierzadko poniżej 10 osób. Z inwestorów posiadających pojedyncze większe zakłady wymienić można np. duński Unicon Beton i szwedzki Scancem. Rynkowa lokalizacja omawianych wytwórni odzwierciedla koncentrację współczesnej aktywności inwestycyjnej w Polsce, a tym samym zapotrzebowania na beton – w 10 największych miastach i w GOP znajdujemy 27 spośród 41 zidentyfikowanych większych wytwórni, 10 dalszych usytuowanych jest w innych miastach ponad 100-tysięcznych. W takich ośrodkach, jak Warszawa, Łódź, Kraków, Wrocław czy Poznań działają betoniarnie prawie każdego z ww. producentów, konkurując ze sobą oraz z lokalnymi zakładami z rodzimym kapitałem.

W latach 90. rozwinęła się w Polsce na dużą skalę produkcja różnych wyrobów z betonu dla budownictwa: od pustaków, bloczków i dachówek, do galanterii w rodzaju kostki brukowej i krawężników – w odróżnieniu od charakterystycznej dla socjalizmu produkcji wielkogabarytowych prefabrykatów. Istotny, ale nie dominujący, udział mają w tym rozwoju firmy z kapitałem zagranicznym. Kontrolowana przez Readymix firma Ytong podjęła w dawnym Prefabecie w Ostrołęce produkcję bloczków z betonu komórkowego i wybudowała podobną wytwórnię w Sieradzu (w 2000 r.). Producentem betonowych pustaków, elementów stropowych i dachówek jest od 1988 r. austriacki Leier w Malborku. Największe wytwórnie kolorowych dachówek betonowych uruchomił Braas, wchodzący od kilku lat w skład grupy Lafarge. Powstały one kosztem 13-15 mln USD w Opolu (1996) i Płońsku (1999). W 1999 r. ruszyła najnowsza fabryka dachówek powlekanych akrylem Euronit w Olkuszu (grupa Etex z Brukseli, której udziałowcem jest British Plaster Board). Od 1992 r. wytwarza dachówki oraz kostkę brukową

duński Ikast Beton Fabrik (IBF) w Bolesławcu. W niedalekich Rakowicach Małych (pow. Iwówecki) niemiecki Kesting produkuje kostkę brukową i krawężniki oraz prefabrykaty żelbetowe i z betonu sprężonego. Galanterię betonową dostarczają także Bauma Unicon z Warszawy, Investim z Legionowa, Górabet z Opola (grupa Górażdże) oraz nowa fabryka Nike uruchomiona w strefie ekonomicznej w Dąbrowie Górniczej. Z innych producentów wyrobów z betonu można zwrócić uwagę na szwedzką wytwórnię Waza na terenie niedokończonej elektrowni atomowej w Kartoszynie oraz niemiecko-polskie zakłady Probet Dasag w Żarach, Libertowie (pow. krakowski) i Chorzowie. Liczne są średniej wielkości spółki *joint venture* z lokalnymi partnerami.

Zakłady wyrobów z betonu są wyraźnie większe od wytwórni masy betonowej, zwłaszcza w kategoriach zatrudnienia (od kilkudziesięciu do 200 osób). Nie wykazują przy tym silnej koncentracji w wielkich miastach, jakkolwiek niewątpliwie lokalizacja większości ma generalnie orientację rynkową. W przypadku niektórych wytwórni widoczny jest wpływ bliskości źródeł zaopatrzenia (Śląsk Opolski i okolice GOP), nierzadko wykorzystywany jest majątek dawnych fabryk prefabrykatów i innych zakładów. Stosunkowo najwięcej znaczących producentów znajdujemy w pasie Polski południowej od Ziemi Lubuskiej przez Śląsk do rejonu Krakowa, wokół Warszawy oraz w obszarze metropolitalnym Trójmiasta (rys. 95).

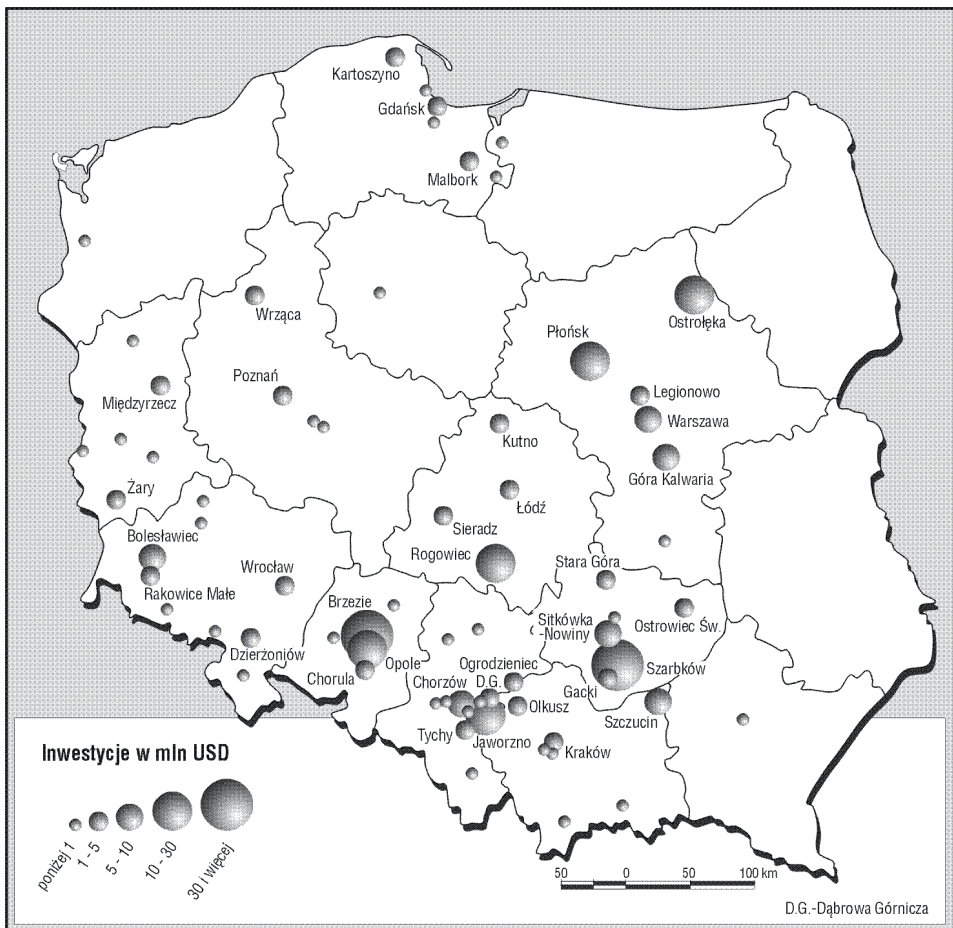
Całkowicie surowcowy charakter ma lokalizacja produkcji wyrobów z gipsu. Z pięciu głównych wytwórni dwie usytuowane są w pobliżu kopalń gipsu naturalnego, trzy zlokalizowano przy elektrowniach, w których w instalacjach mokrego odsiarczania spalin powstaje gips odpadowy. Jako pierwszą produkcję płyt gipsowo-kartonowych dla sufitów podwieszanych i ścianek działowych podjęła spółka Nida Gips utworzona w 1990 r. przez belgijski Gyproc (jako udziałowca mniejszościowego) i wydobywające surowiec Zakłady Dolina Nidy w Gackach (pow. pińczowski). Współwłaściciel belgijskiego inwestora, brytyjski British Plaster Board, kupił kilka lat później Zakłady Gipsowe Stawiany, posiadające własne złożę gipsu, i uruchomił na ich terenie w 1999 r. nową fabrykę płyt gipsowych Rigips w Szarbkowie (pow. pińczowski). W międzyczasie konkurencyjne wytwórnie płyt wybudowały spółki Knauf Bełchatów, założona przez niemieckiego inwestora z Elektrownią Bełchatów w Rogowcu, oraz Norgips, będąca *joint venture* norweskiej Wani Industries i Elektrowni Opole w Brzeziu. Knauf uruchomił ponadto na terenie Elektrowni Jaworzno III fabrykę gipsowych tynków i mas szpachlowych. Wartość nakładów w największych z ww. zakładów sięga 44-60 mln USD (Norgips, Rigips). W 1999 r. Dolinę Nidy kupiło konsorcjum Lafarge i łódzkiego Atlasu.

Inwestycje w wytwórnie suchych zapraw i tynków są mniejsze i nawet w największych nie przekraczają 10 mln USD. Zakłady takie uruchomiły przy swoich cementowniach Dyckerhoff (Sitkówka-Nowiny) i Heidelberger-CBR (Chorula), a w ramach Saint Gobain spółka Terranova w Ostrowcu Święt. Produkcję zapraw i tynków prowadzą również fabryki chemii budowlanej Kreisel (Poznań, Będzin) i Henkel (Stara Góra, Wrząca, Dzierżoniów). Ostatnia z wymienionych wytwórni wybudowana w strefie ekonomicznej produkuje m.in. posadzki samopoziomują-



ce. Dużym ich wytwórcą jest także nowa fabryka Optiroc w Górze Kalwarii (pow. piaseczyński), należąca do szwedzkiej grupy Scancem, mniejszym niemiecki zakład w Opolu. Specjalistyczne tynki, np. renowacyjne, produkuje niemiecki Schomburg w Kutnie.

Z innych wyrobów zwrócić można jeszcze uwagę na produkcję płyt eternitowych, a następnie bezazbestowych w Szczucinie (pow. dąbrowski), gdzie inwestowała austriacka firma Hatschek. W 1998 r. odsprzedała ona swoje udziały Skarbowi Państwa z powodu kampanii antyazbestowej. Wytwarzanie płyt z cementu



Rys. 95. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z cementu, betonu i gipsu (EKD 26.6)

Fig. 95. Foreign investment in manufacturing of products of cement, concrete and plaster (NACE 26.6)

i włókien syntetycznych podjął w miejsce eternitu brytyjski Balmatt w Ogrodzieńcu.

Ogólnie rzecz biorąc, najwięcej inwestycji w nowe zakłady wyrobów z cementu, betonu i gipsu znajdujemy na Śląsku, a ponadto w obszarze metropolitalnym Warszawy. Widoczny jest ich brak w Polsce wschodniej, a poza okolicami Trójmiasta także na północy.

## **Produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych**

W zakresie pozostałej produkcji największe nakłady pochłonęły zakłady wełny mineralnej (żuźlowej) do izolacji termicznej i akustycznej. Duński Rockwool przejął w 1993 r. w formie spółki *joint venture* fabrykę w Cigacicach koło Zielonej Góry, a następnie uruchomił zamkniętą wytwórnię w Małkini (pow. ostrowski maz.). Gullfiber (Saint Gobain) unowocześnił zakład w Gliwicach (dodatkowo uruchamiając produkcję wełny szklanej). Fiński Partek zmodernizował linie produkcji wełny mineralnej w Trzemesznie (pow. gnieźnieński). Metalplast Oborniki, którego akcjonariuszami są fiński Rautaruukki, EBOiR i kilka funduszy inwestycyjnych, wytwarza płyty warstwowe z rdzeniem z wełny mineralnej lub poliuretanowym. W 1999 r. duński Icopal kupił za ponad 80 mln USD wielkiego producenta wełny mineralnej i pokryć dachowych z asfaltu (papy) – Izolację w Zduńskiej Woli. Nakłady Rockwoola i Gullfibera przekraczają 50 mln USD, Rautaruukki i Partek 10 mln USD. Zakłady w Cigacicach i Zduńskiej Woli zatrudniają 450-600 osób, Metalplast Oborniki około 900.

Francuski Onduline (OFIC) buduje na terenie strefy ekonomicznej w Mielcu wytwórnię papierowo-bitumicznych płyt falistych z makulatury na pokrycie dachów. Prototypowa linia odzyskiwania włókna celulozowego z gazet dla materiałów termoizolacyjnych uruchomiona została w Kielcach przez szwedzko-polską spółkę Nordiska Ekofiber z udziałem Politechniki Świętokrzyskiej. Wśród licznych producentów papy udziałowców zagranicznych mają m.in. wytwórnie w Międzyrzeczu i Bieruniu (pow. tyski), pierwsza z nich produkuje także gonty bitumiczne. Fabrykę okładzin ciernych m.in. hamulca i sprzęgła do pojazdów w Markach (pow. wołomiński) nabył duński Roulunds (600 pracowników). Największym producentem papieru ściernego w Polsce jest Union Vis z Bielska-Białej, którego mniejszościowym udziałowcem jest niemiecki Klingspor. W 1999 r. Saint Gobain kupił wielką fabrykę wyrobów ściernych Korund w Kole.

Na koniec zauważyć można, że obróbkę kamieni dla budownictwa i drogownictwa prowadzą liczne firmy z kapitałem zagranicznym zajmujące się jego wydobywaniem, w szczególności w Sudetach, np. granitu w rejonie Strzegomia i piaskowca w Radkowie.

## **PRODUKCJA METALI**

Hutnictwo i odlewnictwo metali, dostarczające podstawowych półproduktów dla przemysłu maszyn i urządzeń, środków transportu oraz budownictwa, stanowiły

jeden z najważniejszych działów gospodarki socjalistycznej. Odziedziczone po tym okresie rozbudowane zdolności produkcyjne i przestarzałe technologie nie sprzyjały szybkiemu rozwojowi w latach 90., charakterystycznemu dla większości polskiego przemysłu przetwórczego. W stosunku do rozmiarów omawianego przemysłu i jego potrzeb modernizacyjnych inwestycje zagraniczne są tu niewielkie – 264 mln USD (1,3% całości) i 8,4 tys. zatrudnionych (1,7%). Kapitał zagraniczny znajdujemy w 21 zakładach, w większości średniej wielkości. Nakłady przekraczające 5 mln USD zrealizowano tylko w ośmiu fabrykach, w tym w czterech ponad 20 mln USD (tab. 101). Jedna inwestycja w Hucie Warszawa rzędu 100 mln USD reprezentuje aż 38% nakładów w całej branży. Kapitałochłonność inwestycji jest w sumie niższa od przeciętnej i wynosi 31,4 tys. USD na 1 pracownika.

Łącznie prawie 150 mln USD, czyli 56% branży, pochłonęły zakłady hutnictwa żelaza, 17% hutnictwa metali nieżelaznych, a około 1/4 odlewnie (tab. 102). Wśród inwestorów znajdujemy pojedyncze wielkie koncerny hutnicze (Lucchini, Norsk Hydro) oraz pewną liczbę innych dużych firm specjalizujących się w produkcji niektórych wyrobów, np. maszyn i samochodów – ABB, Alstom i Teksid (Fiat). Charakterystyczne jest, że większość znaczących inwestycji ma miejsce w spółkach *joint venture*, do których istniejące zakłady wniesiono w całości lub które zagraniczny inwestor utworzył z miejscowymi przedsiębiorstwami. W kilku firmach ma miejsce istotne zaangażowanie banków inwestycyjnych i PAEF jako inwestorów mniejszościowych. Widoczny jest brak większych inwestycji *greenfield* poza kilkoma fabrykami rur oraz wytwórnią profili aluminiowych.

Ogólnie rzecz biorąc, rola podmiotów z kapitałem zagranicznym jest znacząca jedynie w produkcji niektórych specjalistycznych wyrobów hutniczych, takich jak stale stopowe, rury preizolowane, rury i pręty miedziane, wyroby z aluminium oraz odlewy samochodowe. Udział eksportu w wielu firmach przekracza 30%, w niektórych stanowi ponad połowę produkcji. Większość zakładów zatrudnia po kilkadziesiąt osób, po kilkaset pracuje w kilku samodzielnych odlewniach.

Tab. 101. Inwestycje zagraniczne w produkcję metali według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 101. Foreign investment in basic metal production by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	2	1,2	567	9,5	0,5	6,8
1-2	5	5,8	150	23,8	2,2	1,8
2-5	6	23,2	1650	28,6	8,8	19,8
5-10	1	8,8	160	4,8	3,3	1,9
10-20	3	36,1	317	14,3	13,7	3,8
20-50	3	88,2	3286	14,3	33,4	39,4
50-100	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0
100 i więcej	1	100,4	2220	4,8	38,1	26,6
<b>Ogółem</b>	<b>21</b>	<b>263,7</b>	<b>8350</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Wyróżniają się na tym tle zakłady odlewnicze Teksid w Bielsku-Białej i Skoczowie (razem 1500 pracowników), wrocławski Hutmen i Zakłady Metali Lekkich Kęty z 1400-1800 zatrudnionymi oraz Huta Lucchini Warszawa z 2200 osobami.

Obraz rozmieszczenia zagranicznych inwestycji w produkcję metali zdominowany jest przez wielką inwestycję w Hucie Warszawa, za sprawą której na województwo mazowieckie przypada 40% kapitału (28% pracujących). Województwo śląskie skupia 1/3 inwestycji, a łącznie z sąsiednim małopolskim prawie połowę

Tab. 102. Inwestycje zagraniczne w produkcję metali

Tab. 102. Foreign investment in basic metal production

Dział/Grupa/Klasa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Śr. inv. w jednym zakładzie	Śr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>27 produkcja metali</b>	<b>21</b>	<b>263,7</b>	<b>8350</b>	<b>12,6</b>	<b>398</b>
27.1 p. żeliwa i stali oraz stopów żelaza	1	100,4	2220	100,4	2220
27.2 p. rur	6	31,2	455	5,2	76
27.3 pozostała obróbka wstępna stali	2	15,8	217	7,9	109
27.4 p. metali szlachetnych i nieżelaznych	5	46,0	3284	9,2	657
27.42 p. aluminium	4	41,5	1905	10,4	476
27.44 p. miedzi	1	4,5	1379	4,5	1379
27.5 odlewnictwo metali	7	70,3	2174	10,0	311
27.51 odlewnictwo żeliwa	3	34,3	1111	11,4	370
27.53 odlewnictwo metali lekkich	4	36,0	1063	9,0	266

(rys. 96). W obszarze tym tylko 4% inwestycji ma miejsce w GOP, większość stanowią inwestycje w jego bliskim sąsiedztwie w przetwórstwo metali nieżelaznych (Chrzanów, Kęty, Skawina) lub odlewnictwo (Bielsko-Biała, Skoczów). Dodatkowo kilka inwestycji średniej wielkości znajdujemy na Dolnym Śląsku i Śląsku Opolskim (7%). Koncentracja w południowej części kraju nawiązuje do historycznie ukształtowanej dominacji tego obszaru w produkcji metali. Także tutaj zlokalizowano nieliczne nowe zakłady omawianej branży – Chrzanów, Katowice, Środa Śl. – wszystkie położone korzystnie w stosunku do autostrady A4. Brak jest znaczących inwestycji w Wielkopolsce, odznaczającej się generalnie dużym napływem obcego kapitału, a także w Polsce wschodniej i północnej. Wobec skupienia inwestycji w istniejących ośrodkach hutniczych i odlewniczych, bardzo niewielki jest udział obszarów pozametropolitalnych (13%). Kapitał trafia do ośrodków różnej wielkości, w przeważającej jednak części do dużych, uprzemysłowionych miast, a relatywnie rzadziej do małych, zwłaszcza wiejskich, miejscowości.

## Produkcja stali oraz rur

Jedyną polską hutą stali kupioną przez inwestora zagranicznego jest huta warszawska. W 1992 r. wniesiono ją do spółki z włoską grupą Lucchini, która zapłaciła





Rys. 96. Inwestycje zagraniczne w produkcję metali (EKD 27)

Fig. 96. Foreign investment in basic metal production (NACE 27)

35 mln USD za 51% udziałów i zobowiązała się do zainwestowania 150 mln USD. Udziałowcami przedsięwzięcia zostały także Międzynarodowa Korporacja Finansowa i włoski fundusz Simest. Po kilkuletniej zwłoce, spowodowanej brakiem uregulowania własności gruntów, rozpoczęła się intensywna modernizacja zakładu – najpierw stalowni (specjalne stale stopowe), a następnie walcowni i kuźni.

Modernizacja i rozbudowa sieci ciepłowniczej w Polsce stworzyła rynek dla producentów rur preizolowanych. Jednym z większych stał się ABB Zamech w Elblągu, a następnie w Żorach (obecnie Alstom). W Katowicach działa wytwórnia rur należąca do duńskiej firmy Logstor (wcześniej spółka niemiecko-polska), a także spółka Huty Ferrum z inwestorem holenderskim produkująca wykładziny

cementowe i powłoki polietylenowe do rur (w znacznym stopniu na eksport). W Warszawie miejscowe przedsiębiorstwo ciepłownicze utworzyło spółkę z fińskim KWH. Produkcja lokalizowana jest więc w obrębie największych rynków – górnośląskiego i warszawskiego, częściowo w pobliżu hut. Fabrykę rur żaro- i kwasodopornych uruchomiła w Środzie Śl. niemiecka Sucra.

Szereg górnośląskich hut utworzyło z inwestorami zagranicznymi spółki *joint venture* prowadzące produkcję specjalistycznych wyrobów, z których tylko część zaliczana jest jednak do hutnictwa<sup>30</sup>. Należy do nich wytwórnia blach trapezowych Florprofile w Świętochłowicach wybudowana przez spółkę Huty Florian z austriackim Zemanem. Blachy te dostarcza również British Steel (obecnie Corus) z Gliwic. Belgijski Bekaert zainwestował ponad 10 mln USD w produkcję drutu stalowego i wyrobów z drutu w Kotlarni (pow. kędzierzyńsko-kozielski) – jest to wyjątkowa w tej branży duża inwestycja na wsi.

## **Produkcja metali nieżelaznych**

Inwestycje w przetwórstwo metali nieżelaznych skupiają się przede wszystkim we wschodnim obrzeżu GOP i dotyczą wyrobów z aluminium. Zakłady w Kętach, wytwarzające kształtowniki, rury, pręty i folię aluminiową, posiadają mniejszościowych akcjonariuszy amerykańskich – PAFP i Credit Suisse First Boston (razem 22 mln USD). W Chrzanowie norweski koncern Norsk Hydro uruchomił w 1996 r. tłocznię profili aluminiowych dla budownictwa i elektroniki (15 mln USD). Spółka Zakładów Metalurgicznych w Skawinie z inwestorami austriacko-brytyjskimi produkuje proszek aluminium (Benda Lutz), w Żelechowie (pow. grodziski maz.) wytwarzane są stopy tego metalu. Szwajcarski fundusz inwestycyjny Pictet & Cie posiada mniejszościowy pakiet akcji wrocławskiego Hutmenu, będącego największym krajowym producentem rur i prętów z miedzi, mosiądzu i brązu.

## **Odlewnictwo metali**

Okolo 70 mln USD wynosi zaangażowanie, wchodzącej w skład grupy Fiata, firmy Teksid w odlewnie części do samochodów w Skoczowie (pow. cieszyński) i Bielsku-Białej. W tej pierwszej produkowane są odlewy z żeliwa, w drugiej odlewy ze stopów aluminium i cynku (m.in. korpusy silnika); ponad połowa produkcji jest eksportowana. Udziały ma tu również, podobnie jak w Fiat Auto Poland, fundusz Simest. Z innych samodzielnych odlewni żeliwa i metali kolorowych udziałowców zagranicznych mają bielska Inter-Befa, bydgoski Crown Center i Dutch Polish Foundry w Toruniu (spółka Tofamy). Na terenie strefy ekonomicznej w Stalowej Woli powstaje odlewnia Alutec. Wśród producentów maszyn, urządzeń elektrycznych i części samochodowych duże odlewnie posiadają m.in. Alstom Power (dawny ABB Zamech) w Elblągu, Fabryka Silników Elektrycznych Tamel w Tarnowie, WSM Krotoszyn i Visteon w Praszce.

---

<sup>30</sup> Na terenie wielu hut podmioty zagraniczne wybudowały także nowe tlenownie.

W stosunku do starych okręgów koncentracji produkcji odlewniczej widoczny jest brak zaangażowania kapitału zagranicznego w okręgu staropolskim oraz w rejonie pogranicza lubusko-dolnośląskiego.

## PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH (BEZ MASZYN I URZĄDZEŃ)

Przemysł wyrobów z metali (bez maszyn i urządzeń) charakteryzuje trzykrotny wzrost wartości produkcji w latach 1990-1999, ale inwestycje zagraniczne nie dorównują udziałowi branży w całym przemyśle. Wartość nakładów zagranicznych wynosi 368 mln USD, tj. 1,8% kapitału zaangażowanego w Polsce. Składają się na to inwestycje w blisko 100 zakładach, z czego ponad 40 stanowią fabryki, w które zainwestowano poniżej 1 mln USD, a 35 zakłady o inwestycjach 1-5 mln USD (tab. 103). Tylko w 20 przypadkach wartość inwestycji przekracza 5 mln USD, a w trzech 20 mln USD (maksymalnie 44 mln USD).

Udział branży w liczbie pracujących w firmach z kapitałem zagranicznym jest wyższy (2,9% – 14,1 tys. osób), co wskazuje na pracochłonność produkcji. Średnia wartość inwestycji na 1 pracownika wynosi tylko 26,1 tys. USD. W 23 fabrykach pracuje 200 i więcej osób, tylko w trzech powyżej 500 (w żadnej nie przekracza 1000).

Aż 46% kapitału obecnego w branży skupia produkcja opakowań i pojemników metalowych, opakowania są też jedynymi wyrobami metalowymi, w wytwarzaniu których przeważają podmioty z udziałem zagranicznym. Prawie 20% inwestycji przypada na elementy konstrukcyjne z metalu, a po około 10% na wyroby nożownicze i narzędzia ręczne oraz złącza, śruby i sprężyny (tab. 104). Eksport odgrywa dużą rolę w wytwarzaniu konstrukcji, zbiorników i narzędzi ręcznych, umiarkowaną (20-40%) w dziedzinie opakowań.

Tab. 103. Inwestycje zagraniczne w produkcję metalowych wyrobów gotowych (bez maszyn i urządzeń) według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 103. Foreign investment in manufacturing of fabricated metal products (except machinery and equipment) by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	41	22,1	3780	42,7	6,0	26,7
1-2	12	14,4	693	12,5	3,9	4,9
2-5	23	70,3	5606	24,0	19,1	39,7
5-10	9	58,0	1576	9,4	15,7	11,1
10-20	8	94,5	1905	8,3	25,7	13,5
20-50	3	109,0	577	3,1	29,6	4,1
<b>Ogółem</b>	<b>96</b>	<b>368,3</b>	<b>14137</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Inwestorami są w większości firmy zagraniczne średniej wielkości. Powszechną formą są spółki *joint venture* z miejscowymi przedsiębiorstwami, zakup akcji/udziałów dotyczy jedynie największych firm. Wśród koncernów ponadnarodowych znajdujemy Gillette, Stanley, Foster Wheeler, CarnaudMetalbox, Schmalbach i Rautaruukki.

Inwestycje *greenfield* zanotowano w 25 zakładach, w tym w sześciu dużych (powyżej 5 mln USD) i dziewięciu średniej wielkości. Ich łączna wartość wynosi 142 mln USD (2,8% całości). Prawie 2/3 owych inwestycji dotyczy produkcji opakowań i pojemników, 1/5 konstrukcji metalowych (tab. 105). Kapitałochłonność inwestycji w nowe fabryki jest dwukrotnie wyższa niż inwestycji w istniejące

Tab. 104. Inwestycje zagraniczne w produkcję metalowych wyrobów gotowych (bez maszyn i urządzeń)

Tab. 104. Foreign investment in manufacturing of fabricated metal products (except machinery and equipment)

Dział/Grupa/Klasa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Śr. inw. w jednym zakładzie	Śr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>28 produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyjątkiem maszyn i urządzeń</b>	<b>96</b>	<b>368,3</b>	<b>14137</b>	<b>3,8</b>	<b>147</b>
28.1 p. metalowych elementów konstrukcyjnych	28	70,4	2752	2,5	98
28.11 p. konstrukcji metalowych i ich części	17	34,6	1716	2,0	101
28.12 p. metalowych elementów stolarki budowlanej	11	35,8	1036	3,3	94
28.2 p. cystern, pojemników i zbiorników metalowych; p. grzejników i bojlerów centralnego ogrzewania	8	13,2	790	1,7	99
28.3 p. generatorów pary, z wyjątkiem bojlerów do centralnego ogrzewania	3	13,7	405	4,6	135
28.4 kucie, prasowanie, wyłaczanie i walcowanie metali; metalurgia proszków	2	15,0	256	7,5	128
28.5 obróbka metali i nakładanie powłok na metale	3	2,0	285	0,7	95
28.6 p. wyrobów nożowniczych, narzędzi ręcznych i wyrobów metalowych ogólnego przeznaczenia	14	38,7	2567	2,8	183
28.61 p. wyrobów nożowniczych	2	18,5	348	9,3	174
28.62 p. narzędzi ręcznych	7	9,7	589	1,4	84
28.63 p. zamków i zawiasów	5	10,5	1630	2,1	326
28.7 p. pozostałych metalowych wyrobów gotowych	38	215,3	7082	5,7	186
28.71 p. pojemników metalowych	2	9,2	135	4,6	68
28.72 p. opakowań z metali lekkich	11	159,6	2819	14,5	256
28.73 p. wyrobów z drutu	6	6,8	681	1,1	114
28.74 p. złączy, śrub, łańcuchów i sprężyn	9	31,8	2275	3,5	253
28.75 p. pozostałych metalowych wyrobów gotowych	10	7,9	1172	0,8	117



Tab. 105. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji metalowych wyrobów gotowych (bez maszyn i urządzeń)

Tab. 105. Greenfield foreign investment in manufacturing of fabricated metal products (except machinery and equipment)

Dział/Grupa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Śr. inw. w jednym zakładzie	Śr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>28 produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyjątkiem maszyn i urządzeń</b>	<b>25</b>	<b>141,7</b>	<b>2798</b>	<b>5,7</b>	<b>112</b>
28.1 p. metalowych elementów konstrukcyjnych	6	26,5	830	4,4	138
28.2 p. cystern, pojemników i zbiorników metalowych; p. grzejników i boilerów centralnego ogrzewania	3	2,8	120	0,9	40
28.5 obróbka metali i nakładanie powłok na metale	2	1,5	180	0,8	90
28.6 p. wyrobów nożowniczych, narzędzi ręcznych i wyrobów metalowych ogólnego przeznaczenia	3	6,0	550	2,0	183
28.7 p. pozostałych metalowych wyrobów gotowych	11	105,0	1118	9,5	102

zakłady i zbliżona do przeciętnej kapitałochłonności nowych inwestycji w całym przemyśle (50,3 tys. USD na osobę).

Zagranicznych producentów metalowych wyrobów gotowych znajdujemy we wszystkich województwach, a stopień koncentracji przestrzennej jest mniejszy niż w wielu innych branżach. Stosunkowo najwięcej inwestycji skupia się w województwach małopolskim (24%) i śląskim (15%). Kilka dużych inwestycji wyróżnia łódzkie (17%), na sąsiednie mazowieckie przypada 12% (rys. 97). Łącznie w czterech wymienionych województwach ma miejsce 2/3 zagranicznych inwestycji w przemyśle metalowym, przy czym w małopolskim i łódzkim przewyższają one kilkakrotnie ich udział w przemyśle kraju. Napływ kapitału do województwa śląskiego nie dorównuje występującej tu koncentracji produkcji wyrobów metalowych w ogóle. Dalsze 18% inwestycji obserwujemy w kujawsko-pomorskim, wielkopolskim i dolnośląskim, w dwóch ostatnich nie są one jednak duże w stosunku do poziomu uprzemysłowienia. Zdecydowanie odstaje Polska wschodnia – zaledwie 1% kapitału w trzech województwach (2% z warmińsko-mazurskim).

Nieco odmienne jest rozmieszczenie zagranicznych producentów wyrobów metalowych w kategoriach zatrudnienia. Niższy jest przede wszystkim udział województw łódzkiego i mazowieckiego (razem 11%) oraz małopolskiego (13%), co wskazuje na ponadprzeciętną kapitałochłonność realizowanych tam inwestycji. Większa pracochłonność cechuje inwestycje w śląskim (20%), kujawsko-pomorskim (15%) i wielkopolskim (11%) (rys. 98).

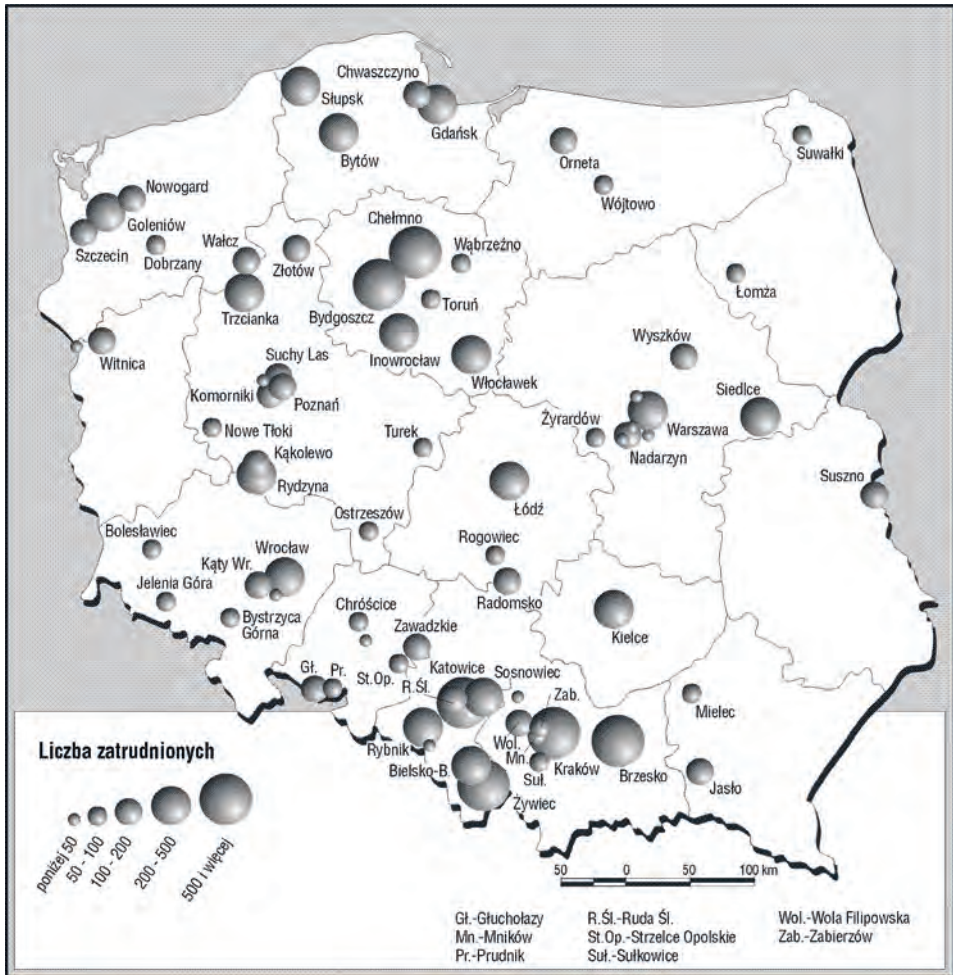
Rozkład inwestycji według wielkości miejscowości jest w analizowanej branży podobny jak w całym przemyśle. Miasta ponad 100-tysięczne skupiają 41% kapitału,



Rys. 97. Inwestycje zagraniczne w produkcję metalowych wyrobów gotowych (EKD 28)  
 Fig. 97. Foreign investment in manufacturing of fabricated metal products (NACE 28)

najwięcej Kraków, a następnie Łódź, Bydgoszcz, Katowice i Wrocław. Stosunkowo dużo inwestycji ma miejsce w małych miastach (27%), zazwyczaj o zróżnicowanej strukturze funkcjonalnej (m.in. Brzesko, Goleniów, Trzcianka), niewiele natomiast na wsi (9%). Na obszary pozametropolitalne przypada nieco ponad 1/4 kapitału.

Nowe zakłady lokalizowane są przede wszystkim w miastach średnich i małych (80%), w tym także z dala od wielkich miast (45% inwestycji pozametropolitalnych), np. Radomsko, Wąbrzeźno. Udział inwestycji *greenfield* w strefie metropolitalnej wokół największych ośrodków jest podobny do obserwowanego w



Rys. 98. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji metalowych wyrobów gotowych (EKD 28)

Fig. 98. Employment in foreign plants manufacturing fabricated metal products (NACE 28)

innych branżach, wyjątkowo rzadkie są natomiast lokalizacje w samych wielkich miastach (6%). Około 90% inwestycji usytuowane jest w odległości do 50 km od autostrad (w tym aż 85% do 15 km), przede wszystkim A4 oraz A1. Za sprawą największych zakładów po 30% inwestycji przypada na województwa łódzkie i małopolskie, 16% koncentruje się w obszarze metropolitalnym Warszawy. Mniejsze skupienia widoczne są także w regionach wrocławskim i poznańskim (rys. 99).



Rys. 99. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji metalowych wyrobów gotowych (EKD 28)

Fig. 99. Greenfield foreign investment in manufacturing of fabricated metal products (NACE 28)

Zwraca uwagę całkowity brak nowych fabryk w województwie śląskim, stanowiącym tradycyjny region produkcji wyrobów z metali.

## Produkcja metalowych elementów konstrukcyjnych

Liczne podmioty zagraniczne, przede wszystkim z Niemiec, zaangażowane są w Polsce w pracochłonne wytwarzanie konstrukcji i ich części. Są to w większości



inwestycje rządu co najwyżej kilku milionów dolarów, realizowane w formie spółek z lokalnymi partnerami. Jedynie w czterech wytwórniach nakłady wynoszą 5-11 mln USD, w 12 zakładach zatrudnienie przekracza 100 osób.

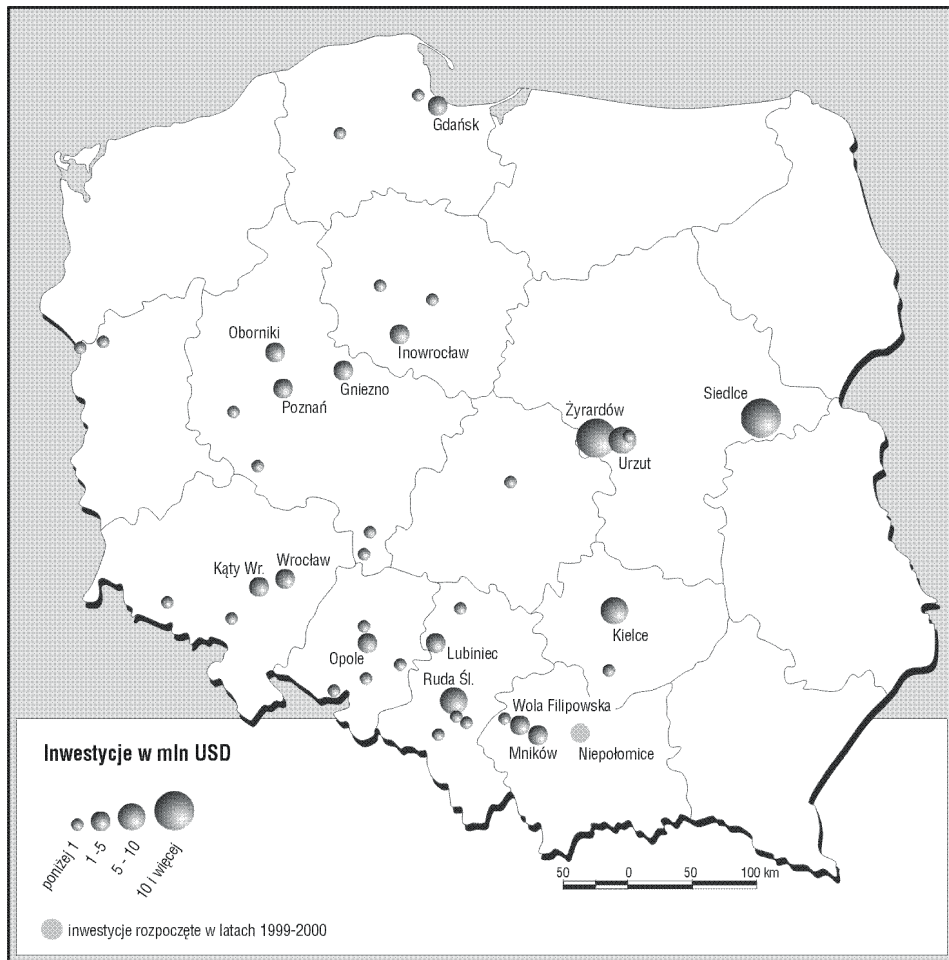
Stosunkowo znaczny kapitał zainwestowały amerykański Valmont i niemiecki Baumann w spółki *joint venture* z Mostostalem Siedlce. Pierwsza z nich produkuje maszyny i słupy oświetleniowe, druga elementy rusztowań. Dostawcą konstrukcji spawanych do budowy hal przemysłowych i supermarketów jest m.in. Greschbach Zeman Pokój w Rudzie Śląskiej, spółka inwestora austriackiego z miejscową hutą. Wymienione firmy ponad połowę produkcji sprzedają za granicą, podobnie jak zakład w Kąkolewie (pow. leszczyński), wytwarzający prefabrykowane budynki w systemie kanadyjskim, oraz producent stalowych ogrodzeń i drogowych barier ochronnych w Inowrocławiu. W pobliżu Krakowa usytuowane są wytwórnie konstrukcji stalowych amerykańskiej firmy Saxon w Woli Filipowskiej i niemieckiej HMS (Staco) – początkowo w Mnikowie, a obecnie Niepołomicach (kraty podestowe). Dostawcami rusztowań stalowych jest, obok Baumann Mostostal, niemiecki Plettac z zakładami w Ostrzeszowie i Gdańsku, rusztowań i drabin aluminiowych Krause z Bystrzycy Górnej (pow. świdnicki).

Koszt 10 mln USD fiński koncern Rautaruukki uruchomił w 1994 r. w Żyrardowie wytwórnię blach dachówkowych powlekanych akrylem lub poliestrem. Wśród producentów drzwi i okien z aluminium wyróżniają się nowe fabryki włoskiej firmy Metra we wsi Urzut (pow. pruszkowski) i niemieckiego Schneidera w Kątach Wrocław. W Kielcach izraelska spółka Ispol wytwarza żaluzje. Wytwórnie różnych elementów konstrukcyjnych z aluminium działają m.in. w Poznaniu, Wrocławiu, Inowrocławiu, Kostrzynie i Witnicy (pow. gorzowski), a konstrukcji stalowych w Szczecinie, Wrocławiu, Toruniu, Bytowie, Gnieźnie, Opolu, Lublińcu, Strzelcach Op. i Chrzanowie.

W sumie inwestycje w omawianej dziedzinie skupiają się głównie w regionach o wysokim poziomie rozwoju i szybkim wzroście gospodarczym (a tym samym większej aktywności inwestycyjnej, czyli popycie na konstrukcje): regionie stołecznym i zachodniej połowie kraju, w tym zwłaszcza w obszarach metropolitalnych Wrocławia, Poznania, Krakowa i GOP (rys. 100). Położenie w zachodniej Polsce lub w pobliżu głównych tras komunikacyjnych może mieć także znaczenie z punktu widzenia eksportu konstrukcji do Niemiec i innych krajów UE. Aż 40% kapitału zainwestowano w sąsiedztwie Warszawy, tu zlokalizowano też dwie największe inwestycje *greenfield* (Żyrardów i Urzut). Po 9-12% inwestycji ma miejsce w województwach śląskim, dolnośląskim, wielkopolskim i małopolskim, żadnych znaczących inwestycji nie znajdujemy natomiast na wschodzie i północnym wschodzie kraju.

## **Produkcja zbiorników metalowych, grzejników i generatorów pary**

Stalowe silosy i zbiorniki produkowane są w Jeleniej Górze (AJO), cysterne przez fabrykę wagonów w Świdnicy i Enerco w Warszawie, zbiorniki i butle



Rys. 100. Inwestycje zagraniczne w produkcję metalowych elementów konstrukcyjnych (EKD 28.1)

Fig. 100. Foreign investment in manufacturing of fabricated structural metal products (NACE 28.1)

na propan-butan m.in. w Słupsku i Mielcu. W gronie wytwórców grzejników na czoło wysuwa się fiński Rettig w Rybniku. Niemiecki Vogel & Noot (VNH) posiada zakład w Wałczu. Budowę dużej fabryki grzejników w Bolesławcu podjęła szwajcarska firma Zhender, podobne plany ma w okolicach Krakowa amerykańskie Vasco.

Koncern Foster Wheeler z USA jest właścicielem fabryki w Sosnowcu (w latach 1993-1995 fiński Ahlström), gdzie uruchomił produkcję przemysłowych kotłów fluidalnych dostarczanych odbiorcom z całego świata. Niemiecki Standardkessel

utworzył w 1998 r. spółkę z Hutą Ferrum w Katowicach dla podjęcia produkcji kotłów wodnych, budowę podobnego zakładu rozpoczęła w Jastrzębiu-Zdroju włoska firma Ferroli. W legnickiej strefie ekonomicznej powstaje wytwórnia części kotłów niemieckiego Viessmanna.

Największym pracodawcą<sup>31</sup> jest wśród omawianych firm Foster Wheeler Fakop (370 pracowników), ponad 200 osób pracuje w Rettigu oraz firmie Zasta w Słupsku. Ogólnie rzecz biorąc większość inwestycji ma miejsce na południu kraju, przede wszystkim w GOP.

## **Wytłaczanie i obróbka metali oraz nakładanie powłok na metale**

Szwedzka fabryka anodowanych profili aluminiowych Sapa w Trzciance pochłonęła 10 mln USD i zatrudnia 220 osób. Lakierowaniem i wykańczaniem profili aluminiowych zajmuje się nowy zakład belgijskiej firmy Reynaers w Piasecznie, chromowaniem metalowych elementów mebli Chrom Styl w Jaśle, a izolowaniem rur Izostal w Zawadzkiem (pow. strzelecki op.). W 1999 r. ruszyła nowa ocynkownia w Rudzie Śląskiej, *joint venture* Huty Pokój z partnerem niemieckim. Kilka milionów dolarów zainwestował szwedzki Lindab w produkcję blach profilowanych na dachy i elewacje oraz systemów rynnowych w Łomiankach (pow. warszawski zach.).

Oprócz samodzielnych zakładów zajmujących się obróbką metali i ich pokrywaniem powłokami metalicznymi i niemetalicznymi, działalności te prowadzone są w ramach wielu zakładów produkcji maszyn i środków transportu. Przykładowo duże galwanizernie posiadają spółki grupy Daewoo: Kwangjin ZPP w Siedlcach i Daewoo Fonica w Łodzi.

## **Produkcja wyrobów nożowniczych, narzędzi ręcznych i wyrobów metalowych ogólnego przeznaczenia**

Światowy lider w zakresie produkcji nożyków do golenia, amerykański Gillette, kupił w 1992 r. największą polską wytwórnię tych wyrobów, łódzki Wizamet. Fabryka, w którą zainwestowano 18 mln USD, eksportuje m.in. do krajów arabskich i Rosji. Noże myśliwskie wytwarza producent narzędzi chirurgicznych Aesculap Chifa w Nowym Tomysłu, specjalistyczne noże krążkowe do cięcia papieru, folii i papy zakład w Olkuszu, a noże urabiające dla maszyn górniczych i drogowych zakład w Jankowicach (pow. rybnicki).

Zaangażowanie zagranicznych inwestorów w produkcję narzędzi w Polsce jest ograniczone. Pojawiają się oni zazwyczaj jako udziałowcy spółek *joint venture*, które z czasem przejmują w całości. Tak stało się w przypadku szwedzkiej firmy Sandvik Baildonit, która w 1994 r. przejęła wydział płytek z węglików spiekanych do obróbki skrawaniem Huty Baildon w Katowicach oraz amerykańskiej spółki

---

<sup>31</sup> Nie uwzględniając fabryki w Świdnicy, większość produkcji której zalicza się do innej branży.

Narzędzia Stanley w Sułkowicach (pow. myślenicki). Wytwórnice narzędzi z kapitałem zagranicznym działają m.in. w Warszawie, Bydgoszczy, Łodzi i Suwałkach. Wiele zakładów tego rodzaju zorientowanych jest eksportowo.

Firmy zagraniczne odgrywają natomiast znaczną rolę w wytwarzaniu okuć budowlanych i meblowych. Czołowy polski producent zamków, zawiasów i uchwyty meblowych oraz klamek drzwiowych i okiennych – Fabryka Akcesoriów Meblowych w Chełmnie (900 zatrudnionych) – ma od 1997 r. inwestora niemieckiego. Niemiecki Winkhaus wybudował dużą fabrykę okuć budowlanych w Rydzynie (pow. leszczyński), mniejszą wytwórnice zlokalizował Hettich w Lusowie koło Poznania. Zatrudniające ponad 100 osób zakłady okuć działają w Złotowie i Susznie (pow. włodawski). Zwraca uwagę skupienie producentów w regionie wielkopolsko-kujawskim.

## **Produkcja opakowań z metali lekkich i pojemników metalowych**

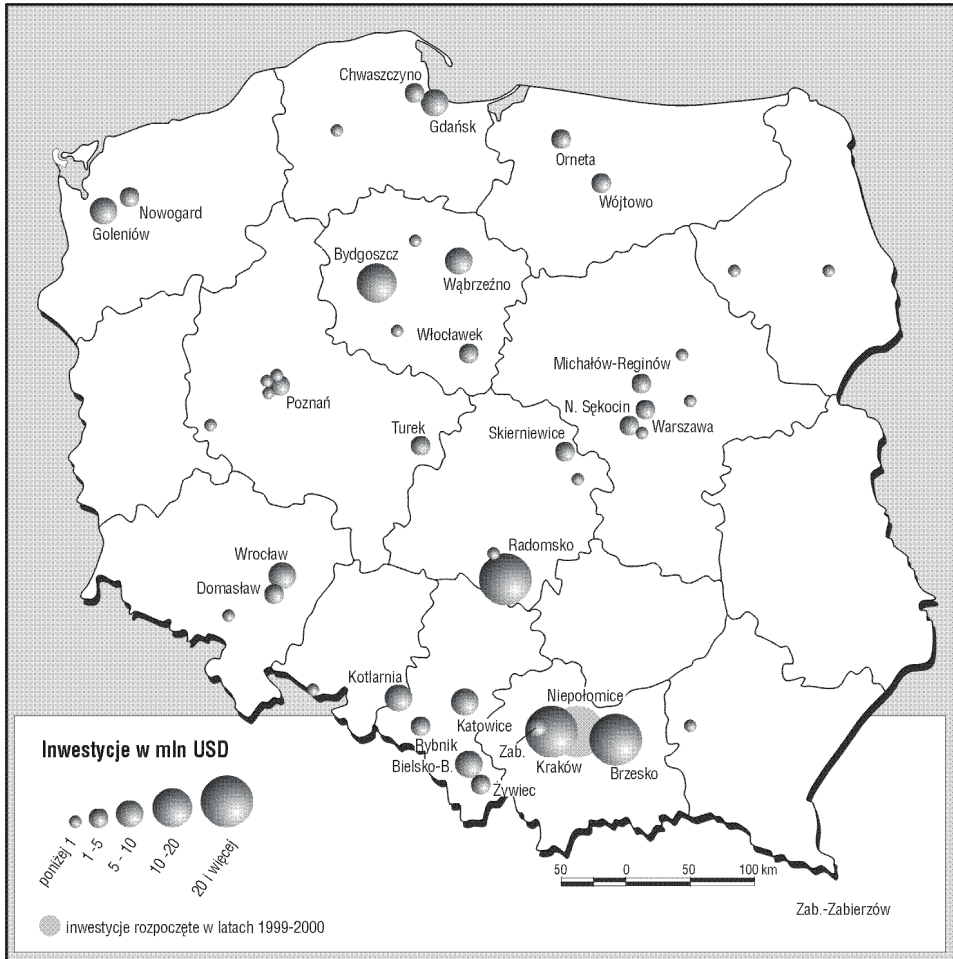
Żadna inna dziedzina produkcji metalowej nie przyciągnęła tak dużych inwestycji, jak wytwarzanie opakowań z metali lekkich (160 mln USD), gdzie ponad połowa kapitału zainwestowana została w nowe zakłady. Inwestorami są trzy duże koncerny, przy czym 85% inwestycji jest dziełem dwóch z nich (65-83 mln USD każdy). Pojawiły się one w Polsce kupując akcje krajowych producentów opakowań blaszanych lub tworząc z nimi spółki *joint venture*, w okresie późniejszym dokonując ich znacznej rozbudowy i wznosząc nowe fabryki.

Od 1992 r. działa w Polsce amerykański F & P Holding (grupa Giorgio Fods), który utworzył spółkę Can Pack, kontrolującą zakłady Artigraph w Krakowie i Pol-Am-Pack w Brzesku. Wytwarzają one, obok puszek z blach ocynowanych i chromowanych, zamknięcia koronowe do butelek (kapsle) i wieczka łatwootwieralne. Can Pack uruchomił ponadto w Brzesku wytwórnice aluminiowych puszek do napojów, w Bydgoszczy produkuje m.in. pojemniki na aerozole. Głównym konkurentem jest dla Can Packu niemiecki Schmalbach (grupa VIAG) inwestujący w Polsce poprzez spółkę Continental Can. Już w 1990 r. utworzył on w Krakowie spółkę White Cap, która przejęła od miejscowego producenta wytwarzanie wieczek twist-off. Kilka lat później ruszyła duża fabryka puszek aluminiowych w Radomsku, ostatnio produkcję White Cap przeniesiono do nowego zakładu w Niepołomicach (pow. wielicki).

Obecny jest również w Polsce francusko-brytyjski CarnaudMetalbox (fuzja z amerykańskim Crown Cork & Seal), do którego należą zakłady w Goleniowie i pobliskim Nowogardzie (kapsle, puszki do konserw, zakrętki twist-off). Puszki produkuje także fabryka w Gdańsku, gdzie inwestorem jest amerykański *venture capital*, zamknięcia do butelek firma holenderska we Włocławku.

Większość wymienionych zakładów zatrudnia po 250-350 osób, największa fabryka w Brzesku ponad 650. Eksport stanowi zazwyczaj od 15 do 40% sprzedaży. Zagraniczne inwestycje w produkcję opakowań blaszanych skupiają się przede





Rys. 101. Inwestycje zagraniczne w produkcję opakowań, śrub i pozostałych metalowych wyrobów gotowych (EKD 28.7)

Fig. 101. Foreign investment in manufacturing of metal containers, screws, bolts and other fabricated metal products (NACE 28.7)

wszystkim w tradycyjnych ośrodkach tego przemysłu, w tym aż 1/2 kapitału przypada na Kraków i okolice, a 1/5 na północną część kraju (rys. 101). Nowe wytwórnie zlokalizowano w sąsiedztwie starych zakładów (Brzesko, Niepołomice) lub w miejscu zapewniającym dobrą dostępność drogową do rynku ogólnokrajowego (Radomsko). Brak kapitału zagranicznego charakteryzuje fabryki opakowań w GOP i na pograniczu lubusko-dolnośląskim.

W zakresie wytwarzania pojemników metalowych wskazać można np. produkcję beczek metalowych przez holenderski Van Leer w Rybniku (początkowo *joint venture* z Hutą Silesia) oraz niemiecką wytwórnię przeponowych naczyń wyrównawczych dla centralnego ogrzewania Reflex w Wąbrzeźnie. Pojemniki metalowe wytwarzają także na własne potrzeby ich użytkowników, np. Polifarb Dębica.

## **Produkcja złączy, śrub i sprężyn oraz wyrobów z drutu**

Do dużych zakładów metalowych, zwłaszcza pod względem zatrudnienia, należą fabryki śrub. Ich wytwórnię w Bielsku-Białej kupił w 1998 r. szwedzki Bulten (440 pracowników), w tym samym roku mniejszościowym akcjonariuszem Śrubeny w Żywcu (960 osób) został EBOiR, co jednak nie uchroniło przedsiębiorstwa przed upadłością. Średniej wielkości producentami śrub są szwajcarski Marcopol w Chwaszczynie (pow. kartuski) i szwedzkie Gunnebo w Ornece (pow. lidzbarski), specjalistyczne złącza dostarczają zakłady w Bydgoszczy i Turku. Wśród zagranicznych wytwórni gwoździ wyróżnia się nowy zakład amerykańskiego Stanleya we Wrocławiu i nieco mniejszy w Wójtowie koło Olsztyna. Czołowym producentem sprężyn oraz cięgien motoryzacyjnych jest Daedong ZSM w Warszawie, będącą spółką zależną Daewoo-FSO.

Liny stalowe i zawiesia linowe wytwarzane są w ośrodkach górniczych Katowic (dwie firmy) i Rogowca (pow. bełchatowski). Również w Katowicach znajdujemy dwóch producentów elektrod i drutów spawalniczych z mniejszościowym udziałem zagranicznym, m.in. Elektrody Baildon (280 zatrudnionych), będące spółką Huty Baildon z firmą Esab ze Szwecji (część brytyjskiej grupy Charter). Największym zagranicznym zakładem wyrobów z drutu stalowego, m.in. ogrodzeń, jest belgijski Bekaert Kotłarnia (pow. kędzierzyńsko-kozielski). Mamy więc do czynienia z generalnym skupieniem inwestycji w zakresie ww. wyrobów w GOP i okolicy, gdzie istnieją zarówno duży rynek zbytu, jak i źródło zaopatrzenia w drut.

## **Produkcja pozostałych metalowych wyrobów gotowych**

W gronie producentów pozostałych metalowych wyrobów gotowych warto zwrócić uwagę na inwestycję *greenfield* niemieckiej firmy Franke w wytwarzanie zlewozmywaków i wyciągów kuchennych w Nowym Sękocinie (pow. pruszkowski). Szafy i pulpity metalowe dostarcza fabryka w Bytowie, sejfy i drzwi opancerzone wytwórnia w Łomży. Inne znaczące zakłady różnych wyrobów z metalu usytuowane są m.in. w Poznaniu, Suchym Lesie i Komornikach (pow. poznański) oraz Głuchołazach (pow. nyski).

## PRODUKCJA MASZYN I URZĄDZEŃ (BEZ ELEKTRYCZNYCH)

W przeciwieństwie do produkcji wyrobów metalowych generalna dynamika przemysłu maszynowego w Polsce jest od 1990 r. słaba. Napływ zagranicznego kapitału jest tu umiarkowany i sięga 550 mln USD, co odpowiada 2,8% całości inwestycji zagranicznych, a więc ponad dwukrotnie mniej, niż wynosi udział tej branży w produkcji przemysłowej kraju. W zakładach przemysłu maszynowego pracuje jednak aż 31,1 tys. osób. tj. 6,4% zatrudnionych w firmach z kapitałem zagranicznym. Ilustruje to wybitną pracochłonność branży – wartość inwestycji na 1 pracownika należy do najniższych w przemyśle (16,7 tys. USD). W 34 zakładach pracuje co najmniej 200 osób, w 12 ponad 500. Trzy firmy należą do największych pracodawców z udziałem zagranicznym w Polsce, zatrudniając ponad 3000 ludzi – Polar, ABB Zamech i NSK Iskra, pierwszy z nich nawet 4800 osób.

Wśród 97 zakładów objętych analizą przeważają zakłady o inwestycjach średniej wielkości i małych. Tylko 21 z nich przekracza 5 mln USD, w tym 8 – 20 mln USD (tab. 106). Czołowymi inwestorami są koncerny ponadnarodowe, takie jak ABB, Fiat, NSK, Bosch, Danfoss, SKF, Beloit i Timken, które zaangażowały się w Polsce przede wszystkim w istniejące fabryki. Oprócz niezbyt licznych inwestycji bardzo dużych wielkie koncerny inwestują także po kilka milionów USD w przedsięwzięcia mniejszej skali, które stanowią rozpoznanie polskiego rynku, np. w formie działalności montażowej, co może być wstępem do większych nakładów w przyszłości. Stosunkowo częściej niż w innych dziedzinach głównym inwestorem są fundusze *venture capital*, np. UNP Holding. Inwestycje *greenfield* są niezbyt duże, ale bardziej kapitałochłonne niż w istniejących fabrykach – 128 mln USD w 21 zakładach. W ośmiu z nich nakłady przekroczyły 5 mln USD.

Tab. 106. Inwestycje zagraniczne w produkcję maszyn i urządzeń (bez elektrycznych) według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 106. Foreign investment in machinery and equipment production by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	39	17,4	5096	40,2	3,1	16,4
1-2	14	18,5	2841	14,4	3,3	9,1
2-5	23	65,4	5718	23,7	11,8	18,4
5-10	10	67,9	1972	10,3	12,3	6,3
10-20	3	37,5	4755	3,1	6,8	15,3
20-50	6	182,3	4059	6,2	32,9	13,1
50-100	1	54,6	3460	1,0	9,9	11,1
100 i więcej	1	110,0	3166	1,0	19,9	10,2
<b>Ogółem</b>	<b>97</b>	<b>553,7</b>	<b>31067</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Ponad połowa kapitału obecnego w przemyśle maszynowym zainwestowana została w produkcję turbin, łożysk, kurków i zaworów (300 mln USD), w której podmioty zagraniczne osiągnęły pozycję dominującą. Po kilkadziesiąt milionów dolarów trafiło do wytwórni sprzętu gospodarstwa domowego, maszyn specjalne-

Tab. 107. Inwestycje zagraniczne w produkcję maszyn i urządzeń (bez elektrycznych)

Tab. 107. Foreign investment in machinery and equipment production

Dział/Grupa/Klasa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Śr. inw. w jednym zakładzie	Śr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>29 produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej nie sklasyfikowana</b>	<b>97</b>	<b>553,7</b>	<b>31067</b>	<b>5,7</b>	<b>320</b>
29.1 p. urządzeń wytwarzających i wykorzystujących energię mechaniczną z wyjątkiem silników lotniczych, samochodowych i motocyklowych	22	301,2	11892	13,7	541
29.11 p. silników i turbin, z wyjątkiem silników lotniczych, samochodowych i motocyklowych	1	110,0	3166	110,0	3166
29.12 p. pomp i sprzężarek	3	1,7	488	0,6	163
29.13 p. kurków i zaworów	8	77,3	1651	9,7	206
29.14 p. łożysk, kół zębatach, przekładni zębatach i elementów napędowych	10	112,2	6587	11,2	659
29.2 p. pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia	19	21,3	2757	1,1	145
29.21 p. pieców, palenisk i palników piecowych	1	0,7	121	0,7	121
29.22 p. urządzeń podnośnikowych i chwytaków	6	10,2	871	1,7	145
29.23 p. urządzeń chłodniczych i wentylacyjnych	6	5,6	670	0,9	112
29.24 p. pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia	6	4,8	1095	0,8	183
29.3 p. maszyn dla rolnictwa i leśnictwa	7	52,0	2757	7,4	394
29.4 p. narzędzi mechanicznych	9	21,9	2856	2,4	317
29.5 p. pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia	30	87,3	4854	2,9	162
29.51 p. maszyn dla metalurgii	3	0,4	245	0,1	82
29.52 p. maszyn dla górnictwa, kopalnictwa oraz maszyn budowlanych	7	25,7	1242	3,7	177
29.53 p. maszyn dla przetwórstwa żywności, produkcji napojów i przetwórstwa tytoniu	4	6,1	634	1,5	159
29.54 p. maszyn dla przemysłu włókienniczego, odzieżowego i skórzanego	1	1,3	180	1,3	180
29.55 p. maszyn dla przemysłu papierniczego	2	25,6	664	12,8	332
29.56 p. pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia	13	28,2	1889	2,2	145
29.7 p. sprzętu gospodarstwa domowego, gdzie indziej nie sklasyfikowana	10	70,1	5951	7,0	595



Tab. 108. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji maszyn i urządzeń (bez elektrycznych)

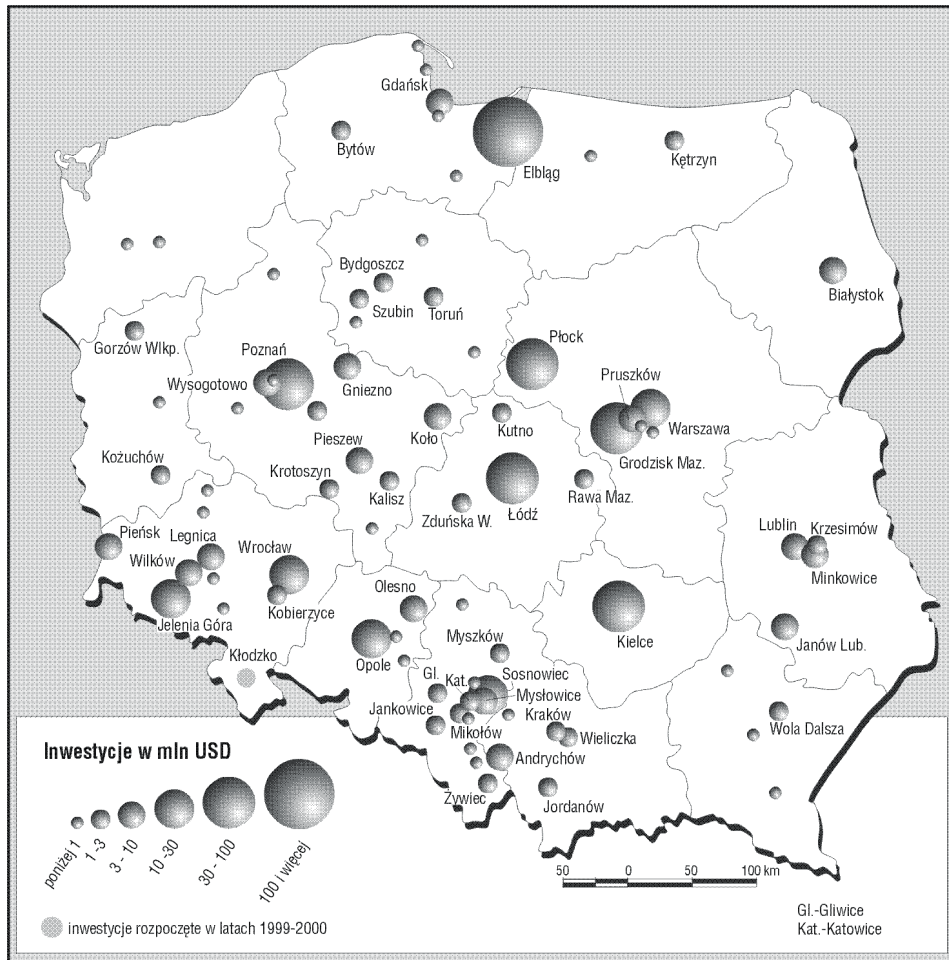
Tab. 108. Greenfield foreign investment in machinery and equipment production

Dział/Grupa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Śr. inw. w jednym zakładzie	Śr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>29 produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej nie sklasyfikowana</b>	<b>21</b>	<b>128,5</b>	<b>2302</b>	<b>6,1</b>	<b>110</b>
29.1 p. urządzeń wytwarzających i wykorzystujących energię mechaniczną z wyjątkiem silników lotniczych, samochodowych i motocyklowych	4	53,8	535	13,5	134
29.2 p. pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia	4	2,2	603	0,6	151
29.3 p. maszyn dla rolnictwa i leśnictwa	2	8,0	264	4,0	132
29.4 p. narzędzi mechanicznych	2	6,7	177	3,4	89
29.5 p. pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia	6	12,1	583	2,0	97
29.7 p. sprzętu gospodarstwa domowego, gdzie indziej nie sklasyfikowana	3	45,8	140	15,3	47

go przeznaczenia dla przemysłu (głównie górnictwa i papiernictwa) oraz maszyn rolniczych (tab. 107 i 108). Poza produkcją sprzętu gospodarstwa domowego (zwłaszcza pralek i kuchenek) oraz niektórych specjalistycznych urządzeń (np. dźwigowych, papierniczych, kombajnów zbożowych), rola firm zagranicznych jest w tej produkcji stosunkowo mała – dotyczy to w szczególności przemysłów obrabiarek do metalu, maszyn górniczych, hutniczych, chemicznych i budowlanych. Pod względem orientacji rynkowej branża jest silnie zróżnicowana – obok firm ukierunkowanych w zdecydowany sposób na rynek wewnętrzny znajdujemy przedsiębiorstwa eksportujące ponad połowę produkcji. Eksport ma duże znaczenie dla fabryk łożysk tocznych oraz niektórych zakładów maszyn rolniczych i specjalistycznych maszyn przemysłowych.

Zagraniczne inwestycje w produkcję maszyn skupiają się w Polsce południowo-zachodniej, środkowej oraz w Elblągu i Gdańsku (rys. 102). Za sprawą zaangażowania ABB w Zamechu na czoło wysuwa się województwo warmińsko-mazurskie (20%), 18% kapitału przypada na mazowieckie, po 12-13% na dolnośląskie i wielkopolskie. Udział łódzkiego, świętokrzyskiego i śląskiego wynosi 7-10%, co w przypadku dwóch pierwszych oznacza inwestycje zdecydowanie wyższe niż w innych branżach. Małe są inwestycje w produkcję maszyn we wschodniej części kraju, zwłaszcza w małopolskim i podkarpackim (kilkakrotnie niższe niż w lubelskim), jeszcze niższe w graniczących z Niemcami zachodniopomorskim i lubuskim. Pod względem zatrudnienia wyróżniają się ośrodki z największymi zakładami, w szczególności Wrocław, kontrastujący z kapitałochłonnymi inwestycjami w Łodzi.

Rozmieszczenie inwestycji nawiązuje dość ściśle do rozmieszczenia przemysłu maszynowego w Polsce. Istotny wyjątek stanowi brak znaczących inwestycji

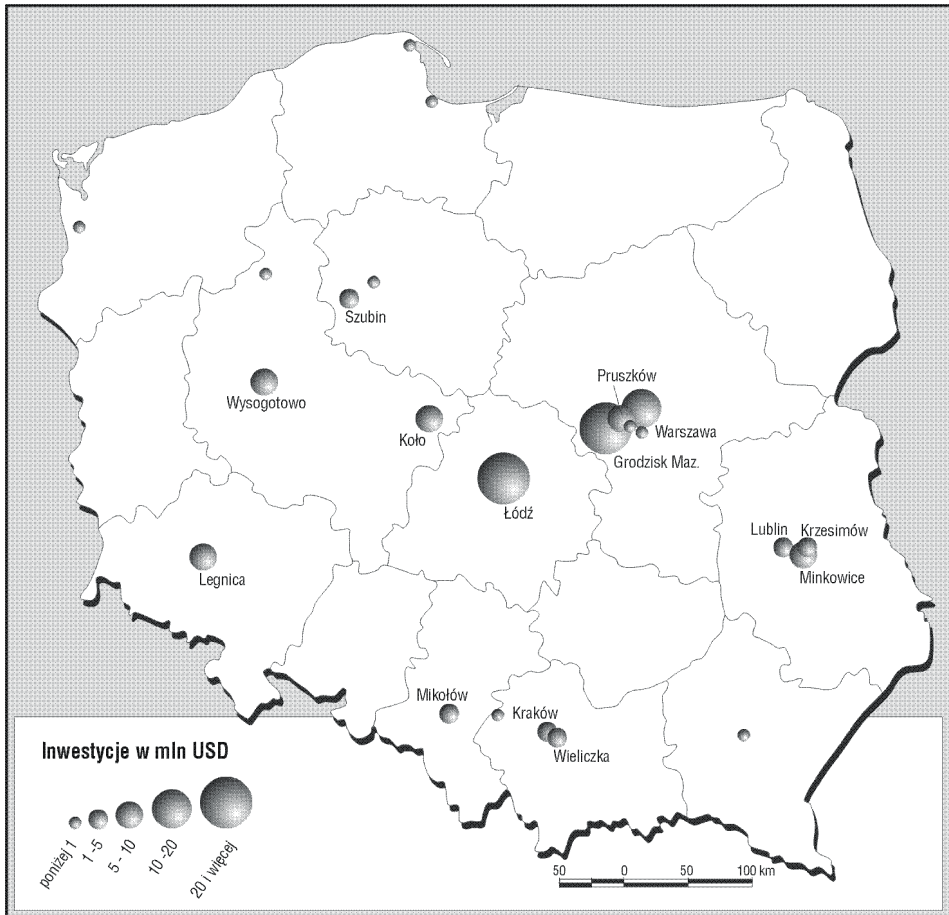


Rys. 102. Inwestycje zagraniczne w produkcję maszyn i urządzeń (EKD 29)

Fig. 102. Foreign investment in machinery and equipment production (NACE 29)

w obszarze Centralnego Okręgu Przemysłowego (poza Kielcami), co ma związek z występującym tu skupieniem produkcji zbrojeniowej, która nie przyciągnęła dotąd kapitału z zagranicy.

Liczba ośrodków, w których mają miejsce inwestycje, jest znaczna, ale generalną cechą branży są ograniczone nakłady w miastach małych (9%) i na wsi (5%), wyjątkowo duże natomiast w ośrodkach 100-200 tysięcznych. Wśród tych ostatnich na czoło wysuwa się Elbląg, a w dalszej kolejności Kielce i Płock. W gronie największych miast duży kapitał zaangażowany w produkcję maszyn charakteryzuje Poznań, Łódź i Wrocław, nieco mniejszy Warszawę, a bardzo mały Kraków. W su-



Rys. 103. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji maszyn i urządzeń (EKD 29)  
 Fig. 103. Greenfield foreign investment in machinery and equipment production (NACE 29)

mie 11 wielkich miast skupia niespełna 1/3 inwestycji, a obszary metropolitalne 74%, czyli podobnie jak w całym przemyśle. Brak jest, charakterystycznej dla wielu branż, silnej koncentracji inwestycji w korytarzu autostrad A4 i A2.

W zakresie inwestycji *greenfield* wyróżnia się region miejski Warszawy (40%), dwie duże nowe fabryki zlokalizowane zostały w Łodzi (31%). Szereg mniejszych zakładów usytuowano w strefie metropolitalnej wielkich miast, w tym także w miejscowościach wiejskich w pobliżu Lublina, Poznania i Bydgoszczy (rys. 103). Warto zauważyć, że nowe zakłady dość często wykorzystują nieruchomości poprzemysłowe.

## Produkcja urządzeń wytwarzających i wykorzystujących energię mechaniczną

W maju 1990 r. szwedzko-szwajcarska firma ABB wniosła 12 mln USD do spółki *joint venture* z Zamechem w Elblągu, stając się pierwszym koncernem ponadnarodowym, który zainwestował poważny kapitał w polskim przemyśle. Łączne nakłady ABB na rozwój produkcji turbin parowych i gazowych przekroczyły 100 mln USD. Wydzielone z Zamechu spółki dostarczają przekładnie dla statków i rury preizolowane. W 1999 r. segment energetyczny ABB, obejmujący m.in. Zamech i Dolmel, przekazany został spółce ABB Alstom Power, która stała się następnie wyłączną własnością francuskiego Alstomu.

Silniki wysokoprężne produkowane są w Andrychowie przez Andorię (Daewoo), części silników w Krotoszynie, a pompy i zawory w Toruniu; w dwóch ostatnich występują mniejszościowi akcjonariusze zagraniczni (EBOiR i Siebeck Bitter). W 1999 r. właścicielem wytwórni pomp we Wrocławiu stał się francuski Valfond. Od 100 do ponad 500 osób zatrudniają wytwórnie kurków i zaworów sanitarnych (armatury łazienkowej) w Olesnie (fiński Oras), Opolu (niemiecki Kludi) i Poznaniu (IBP), zaworów przemysłowych w Gdańsku (niemiecka Gestra) i Kłodzku (amerykański fundusz Riverside od 1999 r.) oraz termostatycznych zaworów grzejnikowych w Jordanowie (pow. suski – amerykański Valvex) i Wieliczce (austriacki Herz w 1999 r.). Zainwestowano w nie po kilka milionów dolarów. Kilkakrotnie większe nakłady charakteryzują fabrykę zaworów termostatycznych wybudowaną przez duński Danfoss w Grodzisku Maz.

Duże inwestycje dotyczą trzech fabryk łożysk tocznych: japoński NSK nabył zakłady Iskra w Kielcach, szwedzki SKF wytwórnię w Poznaniu, a amerykański Timken w Sosnowcu (razem ponad 100 mln USD). Inna amerykańska firma jest mniejszościowym inwestorem w Bimecie w Gdańsku. Łożyska produkowane są również w Warszawie. Przekładnie zębate wytwarzają m.in. zakłady w Poznaniu i Stargardzie Szcz., łańcuchy w Gliwicach.

## Produkcja pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia

Czołowym producentem dźwigów jest gnieźnieńska Fada, w którą zainwestował fundusz UNP z Toronto. Modernizacją, montażem i naprawą dźwigów osobowych oraz schodów ruchomych zajmują się przede wszystkim Otis (grupa United Technologies) i Schindler, których zakłady usytuowane są głównie w wielkich miastach. W Woli Dalszej (pow. łańcucki) produkowane są systemy transportu technologicznego dla fabryk samochodów. Stosunkowo liczne są wytwórnie urządzeń klimatyzacyjnych, wentylacyjnych i chłodniczych, m.in. w Świebodzicach (pow. świdnicki), Krakowie, Gdańsku i Kosakowie (pow. pucki). Piece do obróbki cieplnej i chemicznej produkowane są w Świebodzinie. Wśród wytwórni pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia zwrócić można uwagę na Unipak w Gnieźnie (UNP Holding) produkujący automaty do pakowania artykułów spożywczych oraz zakłady urządzeń segregacji odpadów w Sosnowcu i elektrofiltrów w Chrzanowie.



## Produkcja maszyn dla rolnictwa i leśnictwa

Od 1992 r. w Lublinie i pobliskich Minkowicach (pow. świdnicki) montowane są na eksport przez Same Deutz Fahr ciągniki rolnicze Lamborghini<sup>32</sup>. Montaż ciągników na rynek krajowy podjęła spółka *joint venture* czeskiego Zetora w Kaliszu. Spółka New Holland z grupy Fiata kupiła w 1998 r. za 40 mln USD Bizon z Płocka specjalizujący się w eksportowej produkcji kombajnów zbożowych i wózków golfowych (1250 pracowników). Duńska firma Danagri wytwarza w Kutnie siewniki, zagranicznego inwestora ma również Agromet w Ostrzeszowie.

## Produkcja narzędzi mechanicznych

Obecność zagranicznego kapitału w produkcji narzędzi mechanicznych jest niewielka (22 mln USD). Wyróżniają się w tym zakresie fabryka sterowanych numerycznie obrabiarek do metalu Famot Pleszew (niemiecki Gildemeister) oraz amerykańska wytwórnia traków dla leśnictwa Wood Mizer w Kole, obie sprzedające większość wyrobów za granicą. Maszyny do obróbki drewna i ich części wytwarzają ponadto niemieckie firmy w Środzie Wlkp. i Żninie. Fabrykę automatów tokarskich we Wrocławiu przejął inwestor belgijski, a opolskie zakłady aparatury spawalniczej brytyjski Esab, który z Hutą Ferrum w Katowicach utworzył *joint venture* dla produkcji topników spawalniczych. Inwestycje w omawianej dziedzinie skupiają się więc prawie wyłącznie w zakładach na Śląsku i w Wielkopolsce.

## Produkcja pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia

Największą inwestycję w produkcję specjalistycznych maszyn dla przemysłu stanowi zaangażowanie amerykańskiego Beloit w fabrykę maszyn papierniczych w Jeleniej Górze (25 mln USD). Na Śląsku działa kilka średniej wielkości wytwórni maszyn dla górnictwa: spółka południowoafrykańskiej firmy Boart z KGHM w Wilkowie (pow. złotoryjski), włoski Manuli w Mysłowicach, niemiecki Becker w Jankowicach (pow. rybnicki) oraz nieco mniejsze w Mikołowie i Kłobucku. Części do maszyn budowlanych produkuje spółka amerykańskiego koncernu Caterpillar z filią Huty Stalowa Wola w Janowie Lub., w Rawie Mazowieckiej wytwarzane są betoniarki. Inwestująca w polski przemysł szklarski niemiecka firma Heye produkuje formy i urządzenia szklarskie w Pieńsku (pow. zgorzelecki) i Poznaniu. Szwajcarski Sulzer uruchomił w Wysogotowie (gmina Tarnowo Podgórne koło Poznania) wytwórnię elementów urządzeń chemicznych na eksport, maszyny tej branży dostarcza także spółka zależna Stilonu z Gorzowa Wlkp. (Rhodia). Inwestor z Hongkongu obecny jest w fabryce wtryskarek w Żywcu (kontrolny pakiet akcji należy do BPH), liczni są producenci form wtryskowych do tworzyw sztucznych i gumy oraz tłoczników – m.in. Bytów, Bydgoszcz, Toruń, Wrocław, Kielce, Sanok, Krzesimów (pow. świdnicki lub.).

---

<sup>32</sup> Lamborghini wchodzi obecnie w skład grupy Volkswagena, w przeszłości należał m.in. do Chryslera.

Urządzenia mleczarskie wytwarzają szwedzki Alfa Laval we Wrocławiu oraz Unipak w Gnieźnie, maszyny piekarnicze Ibis (UNP Holding) w nowym zakładzie w Szubinie (pow. nakielski), gdzie przeniesiono produkcję z Bydgoszczy. Brytyjski fundusz zainwestował w 2000 r. w Spomasz w Ostrowie Wlkp. Do wyjątkowych należy zagraniczne zaangażowanie w fabryki maszyn włókienniczych, np. w Zduńskiej Woli.

Ogólnie rzecz biorąc, relatywnie największy kapitał inwestowany jest w wytwarzanie specjalistycznych maszyn dla przemysłu w województwie dolnośląskim, a także śląskim i wielkopolskim, z czym kontrastuje brak znaczących inwestycji w okręgach warszawskim, łódzkim i gdańskim. Nie obserwujemy przy tym koncentracji inwestycji w wielkich miastach.

## Produkcja sprzętu gospodarstwa domowego

W 1997 r. udziałowcem wrocławskiego Polaru, największego polskiego producenta lodówek i pralek, stał się Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości (15 mln USD). Dwa lata później kontrolę nad firmą przejął francuski Brandt, kupując za blisko 60 mln USD akcje PAFP i Skarbu Państwa. Nowy zakład montażu pralek wybudowały w Łodzi wspólnie Bosch i Siemens (30 mln USD), mniejszą montownię pralek Zanussi posiada w Myszkowie szwedzki Electrolux (*joint venture* z miejscowym Światowitem), pralki bąbelkowe wytwarzało przez pewien czas w nowej fabryce w Pruszkowie Daewoo.

Dużą nową fabrykę kuchni (50 mln USD) uruchomił w 1999 r. w Łodzi włoski koncern Merloni (marka Indesit), którego nie zniechęciło nieuzyskanie – w wyniku protestów polskiej konkurencji – zezwolenia na lokalizację w miejscowej strefie ekonomicznej. W tym samym roku hiszpańska firma MCC nabyła za 33 mln USD zakłady Wrozamet we Wrocławiu (kuchenki Mastercook). Na terenie strefy legnickiej niemiecki Winkelmann wybudował fabrykę podgrzewaczy wody. Podgrzewacze oraz suszarki naścienne produkuje także Biawar w Białymstoku (UNP Holding), suszarki do rąk wytwarzane są we Wrocławiu (Merida), kuchnie węglowe i ruszty ogrodowe w Jaworze, a grzejniki i elementy grzejne m.in. w Kobierzycach (pow. wrocławski) i Nowej Dębie (pow. tarnobrzeski). Suszarki i grzejniki elektryczne wytwarzał do niedawna także należący do Philipsa Farel w Kętrzynie.

Można zauważyć, że cztery największe zagraniczne inwestycje w produkcję sprzętu gospodarstwa domowego zlokalizowane są w dwóch wielkich miastach: Wrocławiu (istniejące firmy) i Łodzi (nowe fabryki). Pozostałe mają również w większości miejsce w dużych miastach lub w ich bliskim sąsiedztwie.

## PRODUKCJA MASZYN BIUROWYCH I KOMPUTERÓW

Przemysł maszyn biurowych i komputerów jest działem o najniższym udziale w produkcji i zatrudnieniu w przemyśle Polski (0,1-0,2%), jego udział w inwestycjach zagranicznych jest podobnie niewielki. Wartość kapitału zainwestowanego w

zakłady tej branży wynosi 24 mln USD (ponad 35 mln USD razem z inwestycjami w produkcję urządzeń tego rodzaju w zakładach innych branż), a zatrudnienie nie sięga 1000 osób.

Największą inwestycją było jak dotąd zaangażowanie Merrill Lynch w nowosądeckim Optimusie, czołowym producencie komputerów na polskim rynku. Amerykański bank inwestycyjny stał się w 1997 r. właścicielem 25% akcji Optimusa (23 mln USD), które sprzedał niespełna dwa lata później. Wrocławskie Elwro, będące wiodącym producentem maszyn cyfrowych w Polsce lat 70. i 80., zostało w obliczu bankructwa w 1993 r. sprzedane Siemensowi w ramach transakcji związanej wraz z warszawskim producentem aparatury telekomunikacyjnej ZWUT. Po radykalnym zmniejszeniu załogi zakłady wytwarzają obecnie części z tworzyw sztucznych i metalu do urządzeń elektronicznych i telekomunikacyjnych oraz formy wtryskowe. W 2000 r. nabyła je amerykańska firma Telect.

Nową montownię komputerów przenośnych uruchomił w strefie ekonomicznej w Suwałkach Karen Notebook (50 zatrudnionych). Nieduże wytwórnie urządzeń komputerowych i biurowych z kapitałem zagranicznym działają m.in. w Krakowie, Gdyni (systemy kolejkowe i maszyny liczące) i Piasecznie (kasy fiskalne). W 2000 r. inwestorem w zabrskim Elzabie, czołowym producencie kas fiskalnych, został Macapel z grupy Templeton.

W sumie wytwarzaniem komputerów i maszyn biurowych zajmują się w Polsce przede wszystkim przedsiębiorstwa rodzime, inwestorami z zagranicy są głównie mniejsze firmy prowadzące działalność montażową. Żaden z liczących się światowych producentów omawianej branży nie podjął w Polsce szerszej produkcji. Wobec niewielkiej liczby inwestycji niemożliwe jest szukanie prawidłowości w ich rozmieszczeniu.

## PRODUKCJA MASZYN I APARATURY ELEKTRYCZNEJ

Skala zagranicznych inwestycji w przemyśle maszyn i aparatury elektrycznej jest bez porównania większa (820 mln USD) i stawia tę branżę na ósmym miejscu wśród wszystkich działów produkcji. Przypada na nią 4,1% kapitału zagranicznego w przemyśle Polski i 7,5% pracujących w firmach z jego udziałem, przewyższając rolę branży w przemyśle kraju (2,7-3,0%). Wartość inwestycji na 1 zatrudnionego (22,1 tys. USD) jest prawie dwukrotnie niższa niż w przemyśle ogółem (w przypadku inwestycji *greenfield* nawet trzykrotnie niższa), co wskazuje na pracochłonność produkcji. Wzrost produkcji analizowanej branży jest w latach 90. szybszy niż całego przemysłu przetwórczego.

Przeważająca część inwestycji jest dziełem wielkich europejskich koncernów, które pojawiły się w Polsce już w latach 1990-1993. W produkcję wyrobów elektrycznych zaangażowane są na dużą skalę Philips (265 mln USD), ABB (155 mln USD), Alstom, NKT, Ahlström i Legrand, poważne inwestycje poczynili także w tej dziedzinie producenci środków transportu, tacy jak Delphi,

Tab. 109. Inwestycje zagraniczne w produkcję maszyn i aparatury elektrycznej według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 109. Foreign investment in electrical machinery and apparatus production by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	13	6,6	1219	17,3	0,8	3,3
1-2	15	17,5	3502	20,0	2,1	9,5
2-5	14	42,6	5248	18,7	5,2	14,3
5-10	13	81,6	6968	17,3	9,9	19,0
10-20	5	69,3	4765	6,7	8,4	13,0
20-50	14	420,9	11424	18,7	51,3	31,1
50-100	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0
100 i więcej	1	182,0	3626	1,3	22,2	9,9
<b>Ogółem</b>	<b>75</b>	<b>820,4</b>	<b>36752</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

DaimlerChrysler, Volkswagen i Daewoo. Znacząca część wyrobów eksportowana jest do Europy Zachodniej. Zdecydowanie dominują inwestycje w istniejące fabryki, nowe pochłonęły tylko 118 mln USD (2,4% inwestycji *greenfield* w przemyśle).

Cechą charakterystyczną jest zróżnicowana struktura wielkościowa inwestycji: obok 29 przedsiębiorzeń średniej wielkości (1-5 mln USD) i pewnej liczby małych, obserwujemy 33 inwestycje duże, w tym 15 bardzo dużych (powyżej 20 mln USD). Jedyna inwestycja przekraczająca 50 mln USD – Philips w Pile (182 mln USD) – reprezentuje około 1/5 kapitału obecnego w branży (tab. 109). Zwracają uwagę duże rozmiary zakładów w kategoriach zatrudnienia. Aż w 11 znajdujemy ponad 1000 pracowników, a w 27 powyżej 500. Łącznie w fabrykach z udziałem zagranicznym pracuje w analizowanym przemyśle 36,8 tys. osób.

Struktura inwestycji w obrębie branży elektrycznej jest zróżnicowana. Około 30% kapitału (242 mln USD) przypada na wytwarzanie sprzętu oświetleniowego, po 135-161 mln USD na trzy rodzaje produkcji: aparatury rozdzielczej i kontrolnej, silników elektrycznych, generatorów i transformatorów oraz wyposażenia elektrycznego do pojazdów i pozostałego sprzętu elektrycznego (tab. 110). Tę ostatnią charakteryzuje najwyższy, obok produkcji sprzętu oświetleniowego, udział eksportu. Nakłady rzędu 53-78 mln USD mają miejsce w przemysłach kabli oraz akumulatorów i ogni. W przypadku większości ww. wyrobów, z wyjątkiem kabli i silników elektrycznych, przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym reprezentowały w 1998 r. połowę lub więcej produkcji krajowej.

W latach 90. firmy zagraniczne wybudowały w Polsce 15 nowych dużych i średnich fabryk maszyn i aparatury elektrycznej, w tym 9 o wartości 5 mln USD i więcej. Składają się na to przede wszystkim wytwórnie wiązek elektrycznych do samochodów (46 mln USD), jedna wielka fabryka baterii oraz kilka zakładów aparatury rozdzielczej i kontrolnej (tab. 111).





Fot. 11. Alstom Power w Elblągu - producent turbin, pierwsza w polskim przemyśle wielka prywatyzacja z udziałem koncernu ponadnarodowego (ABB Zamech w 1990 r.)

Photo 11. Alstom Power in Elbląg - a turbine manufacturer, the first large privatisation with the participation of a transnational corporation in Poland (ABB Zamech in 1990)



Fot. 12. Alcatel Teletra w Poznaniu - zaangażowanie zagranicznej firmy w produkcję wyrobów wysokiej techniki w dużym mieście (sprzęt telekomunikacyjny)

Photo 12. Alcatel Teletra in Poznań - involvement of a foreign company in the manufacturing of high tech products in a large city (telecommunication equipment)



Fot. 13 Philips Lighting w Piła - nowa wytwórnia balastów elektronicznych w fabryce źródeł światła, relokacja produkcji z krajów Unii Europejskiej do Polski w ramach wielkiego koncernu

Photo 13. Philips Lighting in Piła - a new plant of electronic components, relocation of production from the European Union to Poland within a large corporation

Tab. 110. Inwestycje zagraniczne w produkcję maszyn i aparatury elektrycznej

Tab. 110. Foreign investment in electrical machinery and apparatus production

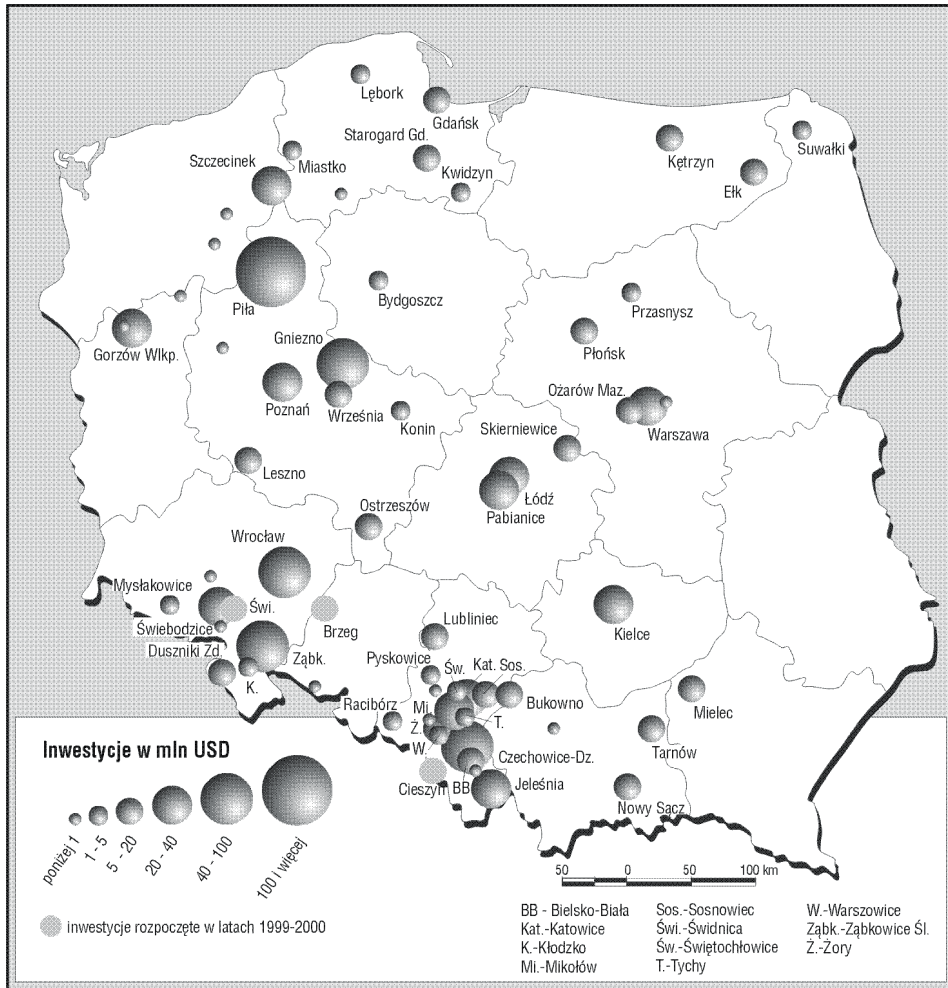
Dział/Grupa/Klasa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Sr. inw. w jednym zakładzie	Sr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>31 produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej nie sklasyfikowana</b>	<b>75</b>	<b>820,4</b>	<b>36752</b>	<b>10,9</b>	<b>490</b>
31.1 p. silników elektrycznych, generatorów i transformatorów	9	135,7	5274	15,1	586
31.2 p. aparatury rozdzielczej i kontrolnej energii elektrycznej	26	161,4	9725	6,2	374
31.3 p. izolowanych drutów i przewodów	7	53,5	2217	7,6	317
31.4 p. akumulatorów, ogniw galwanicznych i baterii podstawowych	5	78,1	1736	15,6	347
31.5 p. sprzętu oświetleniowego i lamp elektrycznych	7	242,1	6188	34,6	884
31.6 p. pozostałego sprzętu elektrycznego	21	149,7	11612	7,1	553
31.61 p. wyposażenia elektrycznego do silników i pojazdów	12	92,2	8197	7,7	683
31.62 p. pozostałego sprzętu elektrycznego	9	57,5	3415	6,4	379

Inwestycje w omawianej branży skupiają się wyraźnie w kilku regionach. Aż 1/3 kapitału zainwestowana została w województwie wielkopolskim, po 16-18% w dolnośląskim (Wrocław i Sudety) i śląskim (GOP i region bielski) – łącznie koncentrują one 2/3 inwestycji w przemyśle maszyn i aparatury elektrycznej (rys. 104). Dalsze 8% przypada na województwo łódzkie, 5% na mazowieckie. Udział mazowieckiego jest czterokrotnie mniejszy od jego udziału w zagranicznych nakładach w całym przemyśle, nie dorównuje też roli okręgu warszawskiego w branży elektrycznej ogółem. Na tle rozmieszczenia całej branży relatywnie mały jest

Tab. 111. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji maszyn i aparatury elektrycznej

Tab. 111. Greenfield foreign investment in electrical machinery and apparatus production

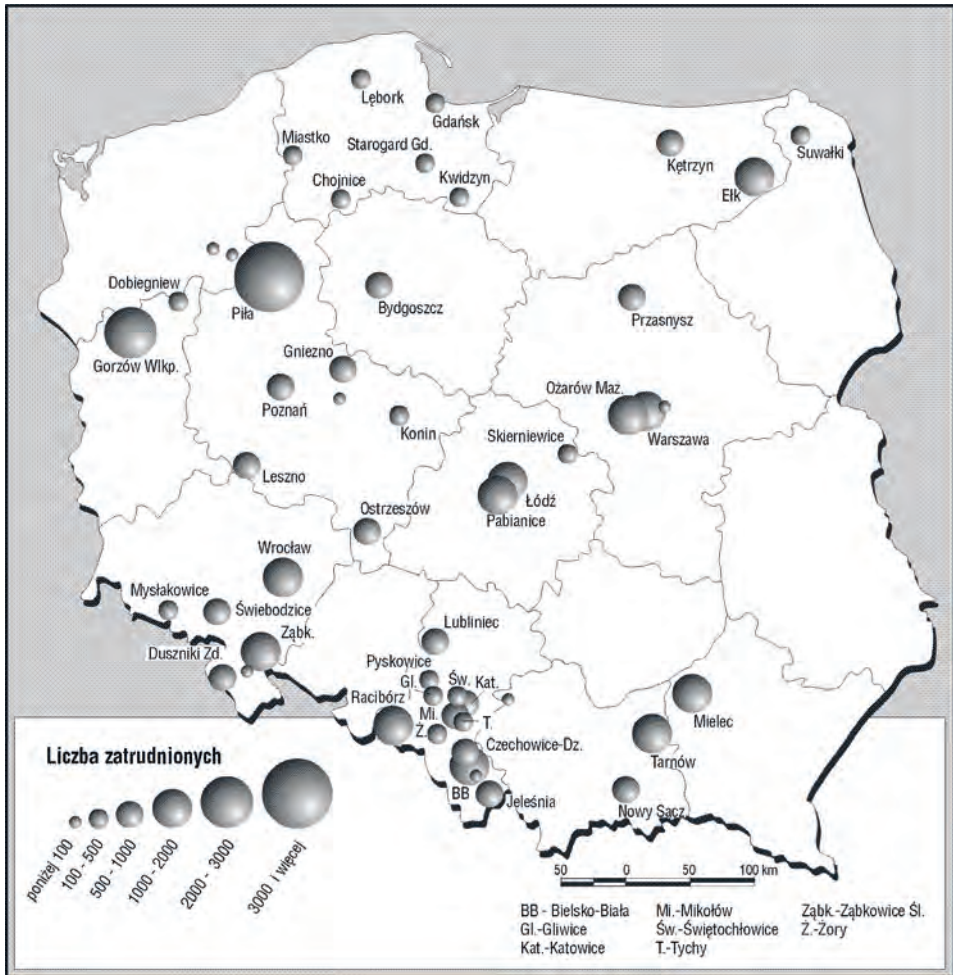
Dział/Grupa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Sr. inw. w jednym zakładzie	Sr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>31 produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej nie sklasyfikowana</b>	<b>15</b>	<b>117,8</b>	<b>6649</b>	<b>7,9</b>	<b>443</b>
31.2 p. aparatury rozdzielczej i kontrolnej energii elektrycznej	6	22,3	770	3,7	128
31.3 p. izolowanych drutów i przewodów	3	4,5	170	1,5	57
31.4 p. akumulatorów, ogniw galwanicznych i baterii podstawowych	1	45,0	660	45,0	660
31.6 p. pozostałego sprzętu elektrycznego	5	46,0	5049	9,2	1010



Rys. 104. Inwestycje zagraniczne w produkcję maszyn i aparatury elektrycznej (EKD 31)  
 Fig. 104. Foreign investment in electrical machinery and apparatus production (NACE 31)

także napływ zagranicznego kapitału do województw małopolskiego, pomorskiego i kujawsko-pomorskiego. Prawie zupełny brak inwestycji cechuje Polskę wschodnią (1%). Udział regionów o niskich inwestycjach jest nieco większy w kategoriach zatrudnienia, większy jest pod tym względem także udział mazowieckiego (11%), mniejszy natomiast wielkopolskiego (19%) i dolnośląskiego (12%). Generalnie rzecz biorąc, koncerny zagraniczne przyczyniają się do wzmocnienia roli zachodniej części kraju w omawianej produkcji, zwłaszcza Wielkopolski i Dolnego Śląska (łącznie z okręgiem sudeckim odznaczającym się ograniczonymi inwestycjami w





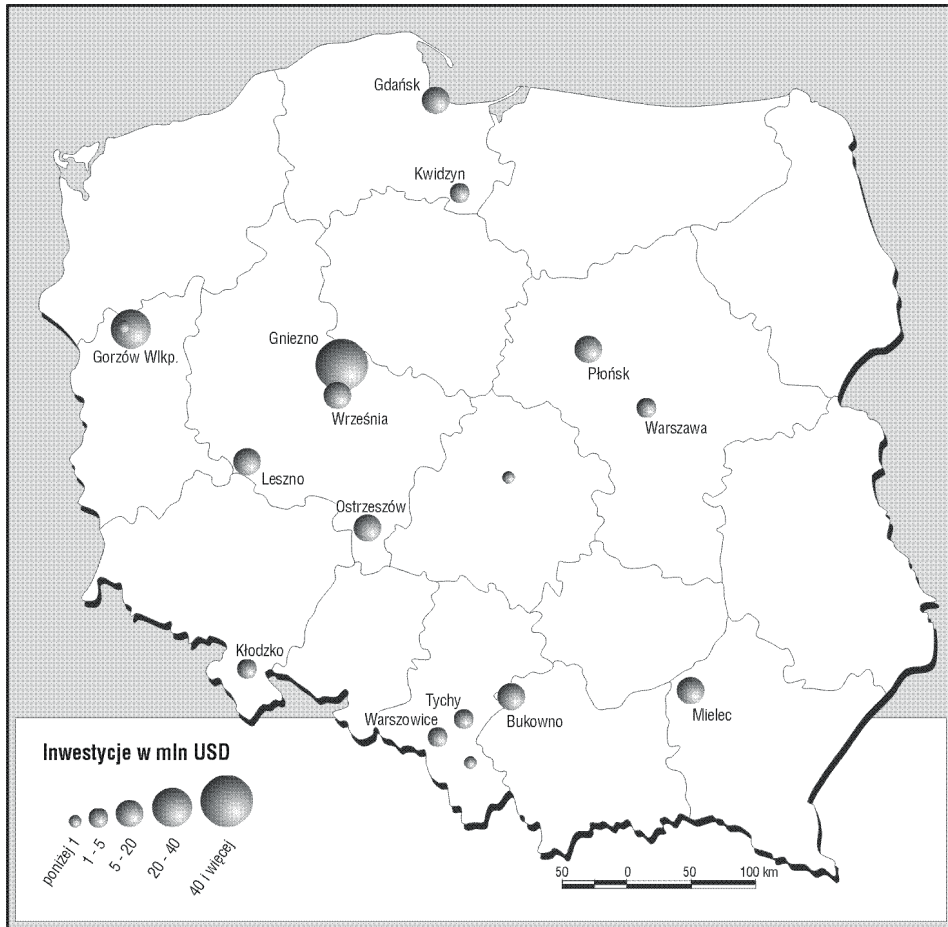
Rys. 105. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji maszyn i aparatury elektrycznej (EKD 31)

Fig. 105. Employment in foreign plants in electrical machinery and apparatus production (NACE 31)

większości innych branż) w stosunku do Polski centralnej i wschodniej (rys. 105).

Zwraca uwagę brak silnej koncentracji inwestycji w wielkich miastach (około 1/4 wobec prawie 1/2 w całym przemyśle). Największy kapitał przyciągnął w tej grupie Wrocław, a w dalszej kolejności Katowice, Łódź, Warszawa i Poznań, skrajnie niewielki natomiast Kraków. Aż 60% inwestycji ma miejsce w miastach 25-100-tysięcznych, np. w Pile, Gnieźnie, Czechowicach-Dziedzicach, Szczecinku, Pabianicach i Mikołowie. Mały jest udział mniejszych miast (10%), a przede wszyst-





Rys. 106. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji maszyn i aparatury elektrycznej (EKD 31)

Fig. 106. Greenfield foreign investment in electrical machinery and apparatus production (NACE 31)

kim wsi (3%) – największymi ośrodkami są wśród nich Ząbkowice Śl. i Jeleśnia (pow. żywiecki). Większa niż w innych branżach część inwestycji przypada na tereny poza okręgami przemysłowymi i obszary pozametropolitalne (42% kapitału i 48% zatrudnienia), a także miejscowości oddalone od autostrad.

Średnie i małe miasta Wielkopolski (Gniezno, Leszno, Września, Ostrzeszów) tworzą największe skupienie nowych fabryk wyrobów elektrycznych w Polsce (56%). Łącznie z Gorzowem Wielkopolskim przypada na nie 3/4 zagranicznego kapitału *greenfield* (rys. 106). Mniej liczne nowe zakłady znajdujemy w obrzeżu GOP

(8% z Bukownem w pow. olkuskim), w obszarze metropolitalnym stolicy (7%), w Gdańsku i Mielcu. W stosunku do ogólnego rozmieszczenia przemysłu maszyn i aparatury elektrycznej w Polsce niewielkie są inwestycje *greenfield* w regionach warszawsko-łódzkim i śląsko-małopolskim. Widoczna jest mała atrakcyjność największych miast i strefy do 30 km wokół nich (13% wobec 70% w całym przemyśle), a równocześnie prawie zupełny brak inwestycji na wsi (2%).

Blisko połowa kapitału została zainwestowana w korytarzu autostrady A2 Warszawa–Poznań–Berlin, przy relatywnie ograniczonych inwestycjach w pobliżu autostrady A4. Lokalizację taką, podobnie jak generalne rozmieszczenie nowych zakładów w zachodniej Polsce, wyjaśniać można zapewne zorientowaniem większości z nich na eksport do krajów UE<sup>33</sup>. Preferowanie mniejszych miast, położonych poza okręgami przemysłowymi i bezpośrednim otoczeniem głównych ośrodków regionalnych, może mieć związek z wyjątkową pracochłonnością produkcji i poszukiwaniem miejsc o korzystnych cechach siły roboczej. Przypisywanie owych cech mieszkańcom Wielkopolski może być jednym z czynników koncentracji nowych fabryk w tym regionie (zob. rozdział 13). Brak jest widocznego wpływu takich czynników, jak dostępność wysoko wykwalifikowanej kadry i dużych regionalnych rynków zbytu.

## Produkcja silników elektrycznych, generatorów i transformatorów

W 1990 r., kilka miesięcy po wejściu do spółki z Zamechem, ABB sfinalizował utworzenie dwóch spółek, które przejęły większość zakładów Dolmel we Wrocławiu. Szwajcarsko-szwedzki koncern objął większość udziałów w ABB Dolmel, który jest jedynym producentem generatorów dla elektrowni (sumaryczne nakłady około 30 mln USD). W specjalizującym się w produkcji silników elektrycznych dużej mocy ABB Dolmel Drives pozostawał do 1996 r. udziałowcem mniejszościowym. Brak zamówień ze strony głównych odbiorców, zwłaszcza Pafawagu, doprowadził do ostatecznej likwidacji firmy (1400 pracowników w 1990 r.), część jej produkcji przejęły wcześniej ABB Donako (części spawane i narzędzia)<sup>34</sup> i państwowy Dozamel.

W 1992 r. ABB nabył największą polską fabrykę transformatorów w Łodzi. W wyniku dokonanych inwestycji (ponad 30 mln USD) Elta stała się głównym producentem transformatorów rozdzielczych ABB w Europie. Inwestorem w wytwórni transformatorów w Mikołowie został początkowo niemiecki AEG, a następnie francuski Alstom, który obecnie jest także właścicielem dawnego ABB Dolmel (Alstom Power Generators).

Firmy zagraniczne obecne są także w kilku fabrykach silników elektrycznych. Brytyjski BTR (obecnie Invensys) nabył zatrudniające prawie 1500 osób zakłady

<sup>33</sup> Orientacja eksportowa wpływa być może także na wybór istniejących zakładów usytuowanych w zachodniej części kraju jako miejsca inwestycji zagranicznych koncernów.

<sup>34</sup> Zatrudnia ona obecnie 200 osób i kupiona została niedawno przez firmę austriacką.

Tamel w Tarnowie, włoska Interelektra została mniejszościowym akcjonariuszem bielskiej Indukty. Na początku 2000 r. włoski inwestor odkupił od Elektrimu większość akcji Indukty oraz Celmy w Cieszynie i Beselu w Brzegu. Silniki do wycieraczek samochodowych wytwarza Visteon w Dusznikach Zdroju, modernizację i remont silników, generatorów i transformatorów prowadzą zakłady w Lublińcu należące do innej amerykańskiej firmy Westinghouse Electric.

W sumie całość znaczących inwestycji w omawianej dziedzinie koncentruje się w istniejących zakładach, z których większość eksportuje co najmniej 1/3 produkcji.

## **Produkcja aparatury rozdzielczej i kontrolnej energii elektrycznej**

Największa liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym zaangażowana jest w wytwarzanie aparatury rozdzielczej i kontrolnej różnych napięć, m.in. przełączników, wyłączników, przekaźników i rozdzielnic (26 zakładów i prawie 10 tys. pracujących). Aż 5 z nich wchodzi w skład grupy ABB, która w 1998 r. nabyła za 18 mln USD warszawski Zwar z filiami w Przasnyszu i Lęborku z 2400 zatrudnionymi (ta ostatnia została zamknięta w 2000 r. – 150 pracowników). Mniejsze wytwórnie ABB działają w Łodzi i Wrocławiu.

Poważny kapitał zainwestowany został w produkcję aparatury elektrycznej przez francuski Legrand w zakładach Fael w Żąbkowicach Śl. (ponad 40 mln USD i 1000 osób). W niedalekich Świebodzicach (pow. świdnicki) usytuowana jest fabryka Alstomu (dawna Refa). Kolejna przekraczająca 25 mln USD inwestycja ma miejsce w Szczecinku (Elda). Inwestujący tu Lexel (*joint venture* fińskiego Ahlströma i duńskiego NKT) kupił również zakłady Eltra w Bydgoszczy z filią w Chojnicach, produkujące m.in. wyroby elektroinstalacyjne. Udziałowcem wchodzących w skład grupy Elektrimu zakładów Elester w Łodzi (1070 pracowników) został General Electric.

Nowe wytwórnie uruchomił kosztem kilku milionów dolarów francuski Schneider w Warszawie i Bukownie (pow. olkuski). Inwestycje *greenfield* zrealizowały ponadto belgijski Massive we Wrześni oraz amerykańskie Eaton w Gdańsku i General Electric w Kłodzku (specjalna strefa ekonomiczna).

Licznych mniejszych producentów sprzętu elektroinstalacyjnego znajdujemy w GOP (Tychy, Mikołów, Świętochłowice, Katowice) oraz w Tarnowie, Koninie i Mysłakowicach (pow. jeleniogórski). Inwestorem w Elektrobudowie (Konin i Mikołów) i Energoaparaturze (Tarnów, Buczkowice) jest PAFP.

## **Produkcja izolowanych drutów i przewodów**

Przemysł kablowy to jedna z wyjątkowych w omawianej branży dziedzin produkcji, w których firmy zagraniczne stanowią mniejszość. Pięć największych fabryk należy do polskich grup Elektrim Kable i Tele-Fonika, przy czym PAFP jest mniejszościowym akcjonariuszem kontrolowanego przez Elektrim zakładu w

Ożarówie Maz. (pow. warszawski zach.). Dużym inwestorem zagranicznym jest jedynie duński NKT, który w 1993 r. nabył wytwórnię w Czechowicach-Dziedzicach, a ostatnio uruchomił nową fabrykę na terenie strefy ekonomicznej w Warszowicach (pow. pszczyński). Mniejsze wytwórnie przewodów działają w Kwidzynie (m.in. dla potrzeb Philipsa), Wałczu i Wesołej (pow. miński).

## **Produkcja akumulatorów, ogniw galwanicznych i baterii podstawowych**

Holendersko-japońska spółka Philipsa z Matsushitą wybudowała w 1995 r. w Gnieźnie dużą fabrykę baterii cynkowo-węglowych Panasonic na rynek europejski (85% eksportu). Zakład pochłonął 45 mln USD i zatrudnia 660 osób. W Starogardzie Gd. baterie galwaniczne wytwarzają spółki duńska i koreańska (Daewoo).

Główny polski producent akumulatorów (dla samochodów i kolei), poznańska Centra, został w 1994 r. kupiony przez spółkę CEAC (Fiat i Alcatel), która przejęta została następnie przez amerykański Exide. Mniejsza spółka *joint venture* produkuje akumulatory w Gliwicach.

## **Produkcja sprzętu oświetleniowego i lamp elektrycznych**

Polska stała się centrum produkcji źródeł światła i innego sprzętu oświetleniowego Philipsa. Zainwestował on 240 mln USD w 4 zakłady i zatrudnia w nich 5900 osób (w tym 3600 w Pile). Kupiona w 1991 r. fabryka w Pile jest dziś największym producentem w tej dziedzinie w ramach całego koncernu, wytwarzając żarówki, świetlówki, świetlówki kompaktowe oraz oświetleniowe podzespoły elektroniczne. Żarówki produkuje również nabyta później fabryka w Pabianicach, metalowe trzonki do żarówek dostarcza zakład w Bielsku-Białej, a oprawy oświetleniowe i stateczniki indukcyjne do świetlówek Farel w Kętrzynie. We wszystkich zakładach przeważa produkcja na rynki zagraniczne.

Wśród innych producentów opraw oświetleniowych i lamp wymienić można m.in. zakłady w Suwałkach i Dobiegniewie (pow. strzelecko-drezdenecki).

## **Produkcja pozostałego sprzętu elektrycznego**

Do najbardziej pracochłonnych rodzajów produkcji, w jaką zaangażowane są firmy zagraniczne, należy przemysł wyposażenia elektrycznego do samochodów. W kilkunastu zakładach zainwestowano ponad 100 mln USD (łącznie z prowadzającymi tę produkcję fabrykami innych branż), z tego połowa przypada na nowe wytwórnie. Większość kapitału pochłonęła produkcja wiązek przewodów elektrycznych – 9 zakładów, w tym 7 o nakładach powyżej 5 mln USD (w pięciu pracuje 900 lub więcej osób) – rys. 107.

Najstarszym i największym (2600 pracowników) jest *joint venture* Volkswagena i Siemens w Gorzowie Wlkp., które rozpoczęło działalność w 1992 r. w wynajętej hali Stilonu. Na fali boomu inwestycyjnego w produkcji motoryzacyjnej w Polsce





Rys. 107. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyposażenia elektrycznego do silników i pojazdów (EKD 31.61)

Fig. 107. Foreign investment in manufacturing of electrical equipment for motor vehicles (EKD 31.61)

od 1996 r. powstały nowe zakłady: brytyjsko-japońskiej spółki Lucas i Sumitomo w Lesznie, niemieckiej Leonische Drahtwerke w Ostrzeszowie oraz amerykańskiego United Technologies w strefie ekonomicznej w Mielcu (przeniesienie produkcji z Płońska). Delphi, będący do niedawna częścią General Motors, przejął i rozbudował fabrykę w Jeleśni (pow. żywiecki). Daewoo stało się właścicielem filii FSO w Ełku. Włoskiego inwestora zyskała uruchomiona przez polską spółkę wytwórnia w Czechowicach-Dziedzicach (pow. bielski).

Lampy samochodowe produkowane są przez Magneti Marelli (koncern Fiata) w Sosnowcu oraz spółkę Daewoo w Ełku, wycieraczki do szyb przez Visteon z grupy Forda w Dusznikach Zdr. (pow. kłodzki), wyłączniki przez TRW w Warszawie. Jedynym producentem świec zapłonowych jest japońska NSK Iskra w Kielcach, a alternatorów i rozruszników Elmot w Świdnicy, kupiony w 2000 r. przez amerykańską Delco Remy. Dla większości omawianych wytwórni eksport odgrywa bardzo ważną rolę. Rozmieszczenie producentów uznać można za nawiązujące do głównych rynków zbytu – eksportowych w Europie Zachodniej i krajowych w Polsce południowej.

W zakresie pozostałego sprzętu elektrycznego wyróżniają się zakłady urządzeń zabezpieczenia ruchu kolejowego w Katowicach i Żorach. Należą one do spółki Zwus z większościowym udziałem PKP, w której inwestorem zostało w 1991 r. ABB, a obecnie DaimlerChrysler. Niemiecki Hoechst zainwestował ponad 10 mln USD w zakłady elektrod węglowych w Nowym Sączu (SGL Carbon), nabył także pakiet akcji podobnej fabryki w Raciborzu. W Skierniewicach wytwarzane są przez Philipsa oraz francuską Carbone Lorraine magnesy ferrytowe do kineskopów, głośników i silników. Podobnie jak elektrody, przeznaczone są one w przeważającej mierze na eksport. Mniejsze wytwórnie różnych wyrobów elektrycznych istnieją m.in. w Tychach, Żąbkowicach Śl., Warszawie, Łodzi, Krakowie, Kwidzynie i Suwałkach.

## **PRODUKCJA SPRZĘTU I APARATURY RADIOWEJ, TELEWIZYJNEJ I KOMUNIKACYJNEJ**

Wartość kapitału zagranicznego, jaki pojawił się w przemyśle sprzętu radiowo-telewizyjnego i komunikacyjnego (751 mln USD), jest tylko nieznacznie niższa od inwestycji w produkcji maszyn i aparatury elektrycznej. Kapitał ten skoncentrowany jest jednak w znacznie mniejszej liczbie zakładów (32), które zatrudniają o połowę mniej pracowników (15,6 tys.). Dwie inwestycje przekraczające 100 mln USD (Thomsona w Piasecznie i Lucent Technologies w Bydgoszczy) skupiają blisko 1/2 kapitału i 40% zatrudnienia, 9 bardzo dużych (ponad 20 mln USD) aż 91% kapitału i 71% pracowników (tab. 112). Oprócz nich mają miejsce 4 inwestycje rządu 5-10 mln USD i 13 średniej wielkości (1-5 mln USD). W siedmiu zakładach pracuje ponad 500 osób, w tym w trzech (w Piasecznie, Wrześni i Kwidzynie) powyżej 1500, a fabryka w Piasecznie (5400 pracowników) należy do największych w całym przemyśle.

Udział branży elektronicznej i telekomunikacyjnej w inwestycjach zagranicznych (3,8% według kapitału i 3,2% według zatrudnienia) jest 2,5 razy większy niż jej udział w przemyśle Polski. W przeciwieństwie do przemysłu maszyn i aparatury elektrycznej kapitałochłonność inwestycji jest znaczna (47,4 tys. USD na pracownika) – podobnie jak tam dużą rolę odgrywa eksport.

Podmioty zagraniczne zajmują absolutnie dominującą pozycję w produkcji telewizorów oraz cyfrowych central telefonicznych. Inwestycje w tę pierwszą

Tab. 112. Inwestycje zagraniczne w produkcję sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 112. Foreign investment in radio, television and communication equipment and apparatus production by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	6	2,9	742	18,8	0,4	4,8
1-2	4	5,1	630	12,5	0,7	4,0
2-5	9	25,5	2771	28,1	3,4	17,8
5-10	4	32,2	312	12,5	4,3	2,0
10-20	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0
20-50	5	178,0	4020	15,6	23,7	25,8
50-100	2	146,0	913	6,3	19,4	5,9
100 i więcej	2	361,0	6172	6,3	48,1	39,7
<b>Ogółem</b>	<b>32</b>	<b>750,7</b>	<b>15560</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

pochłonęły około 400 mln USD, a 18 zakładów (łącznie z wytwórniami części i sprzętu radiowego) zatrudnia 12,2 tys. osób (tab. 113). Działalność zagranicznych inwestorów oraz rodzimych prywatnych montowni wyparła z rynku tradycyjnych producentów państwowych (Elemis, Unimor). Produkcja jest raczej pracochłonna, co kontrastuje ze skrajną kapitałochłonnością nielicznych dużych fabryk sprzętu telekomunikacyjnego (340 mln USD przy 2,4 tys. zatrudnionych). Zainteresowanie zagranicznych inwestorów produkcją lamp elektronowych, półprzewodników i podobnych elementów elektronicznych jest minimalne.

Duży inwestorzy pojawili się w analizowanej branży stosunkowo wcześniej (1991-1993). Po 100 mln USD lub więcej zainwestowały w tę produkcję w Polsce Thomson, Lucent Technologies, Siemens i Alcatel, po 50 mln USD Philips

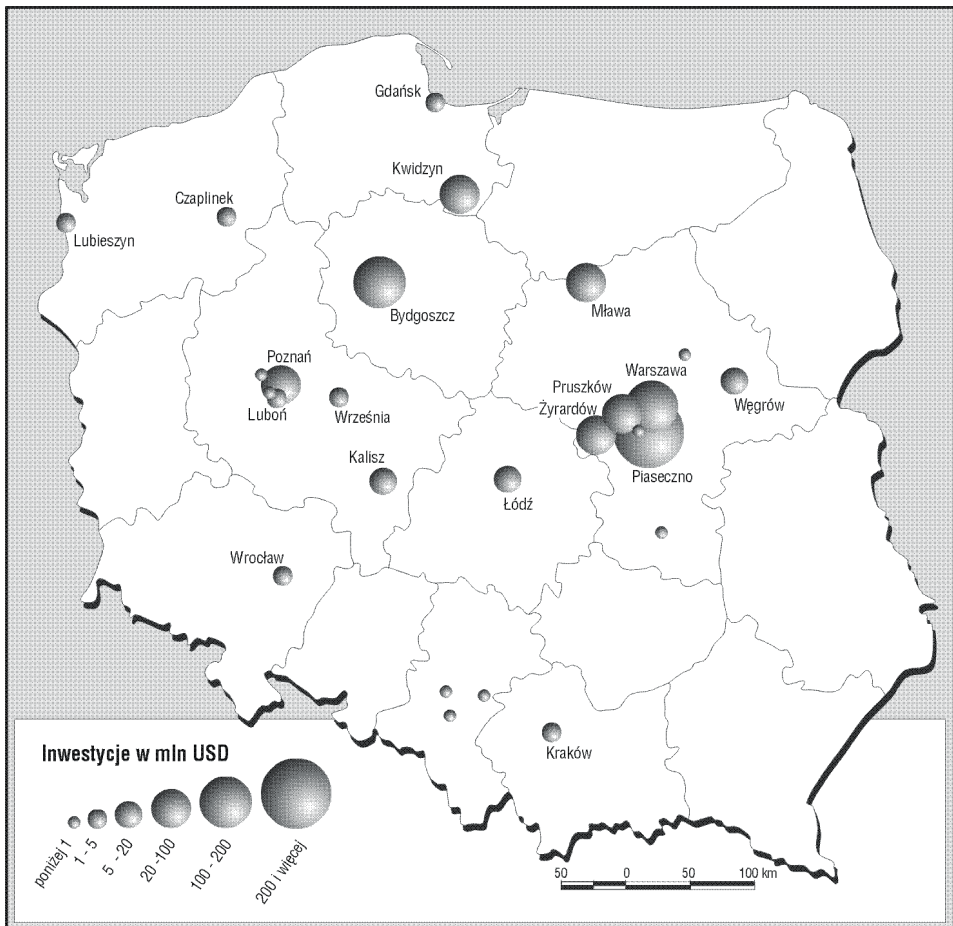
Tab. 113. Inwestycje zagraniczne w produkcję sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej

Tab. 113. Foreign investment in radio, television and communication equipment and apparatus production

Dział/Grupa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Sr. inw. w jednym zakładzie	Sr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>32 produkcja sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej</b>	<b>32</b>	<b>750,7</b>	<b>15560</b>	<b>23,5</b>	<b>486</b>
32.1 p. diod, lamp i innych elementów elektronicznych	5	6,5	940	1,3	188
32.2 p. nadajników telewizyjnych i radiowych oraz aparatów dla telefonii i telegrafii przewodowej	9	340,3	2375	37,8	264
32.3 p. odbiorników telewizyjnych i radiowych oraz związanych z nimi artykułów wyposażenia dodatkowego	18	403,9	12245	22,4	680

i Daewoo. Obok nich działa pewna liczba mniejszych inwestorów, głównie w zakresie montażu, podkreślić trzeba natomiast prawie zupełny brak zaangażowania funduszy *venture capital*. Największe nakłady poniesione zostały w istniejących fabrykach. Jedenaście nowych zakładów to prawie wyłącznie wytwórnie telewizorów (120 mln USD – 2,4% inwestycji *greenfield* w przemyśle), w tym 4 o inwestycjach powyżej 5 mln USD, a 3 ponad 20 mln USD.

W latach 90. nastąpił w analizowanym przemyśle ponad trzykrotny wzrost wartości produkcji, przy ogromnych zmianach w jej organizacji – upadku lub li-



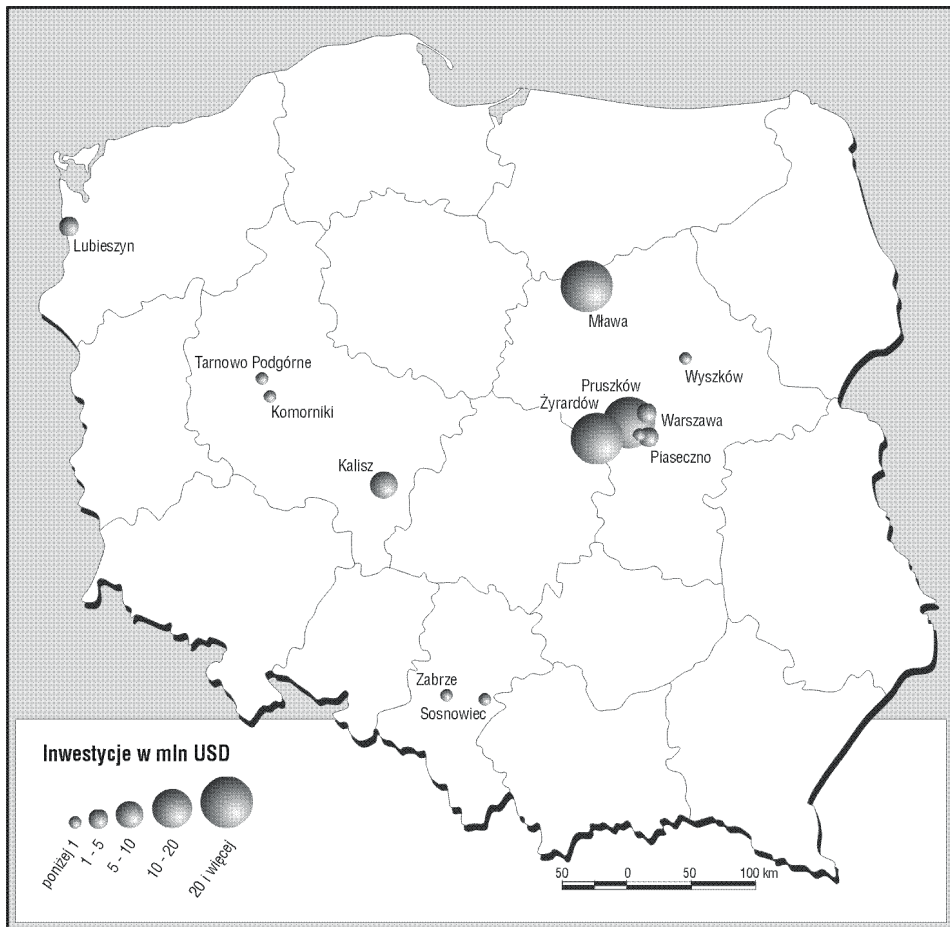
Rys. 108. Inwestycje zagraniczne w produkcję sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej (EKD 32)

Fig. 108. Foreign investment in radio, television and communication equipment and apparatus production (NACE 32)



kwidacji wielu producentów dominujących w okresie PRL oraz szybkim rozwoju innych. Oznacza to, że duże inwestycje zagraniczne mogły mieć wyjątkowo istotny wpływ na zmiany układu przestrzennego tej branży.

W żadnym przemyśle, który przyciągnął duży kapitał zagraniczny, przestrzenna koncentracja inwestycji nie jest tak duża jak w produkcji sprzętu radiowo-telewizyjnego i komunikacyjnego. Aż 63% kapitału skupia województwo mazowieckie, gdzie ma miejsce 7 spośród 10 największych inwestycji (rys. 108). Pojedyncze wielkie inwestycje obserwujemy w kujawsko-pomorskim (19%) i po-



Rys. 109. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej (EKD 32)

Fig. 109. Greenfield foreign investment in radio, television and communication equipment and apparatus production (NACE 32)

morskim (6%), kilka znaczących w wielkopolskim (10%). Łącznie na cztery ww. województwa przypada więc 98% kapitału. Udział wielkopolskiego i pomorskiego jest nieco większy pod względem zatrudnienia (odpowiednio 16% i 12%). Na tle generalnego rozmieszczenia przemysłu w kraju uderza przede wszystkim znikoma rola Polski południowej (Śląska i Małopolski).

Mniej więcej po połowie inwestycji usytuowane jest w miastach dużych i średnich – w porównaniu do innych branż szczególne jest znaczenie tych ostatnich (Piaseczno, Żyrardów, Pruszków, Kwidzyn, Mława), znikome natomiast miejscowości poniżej 25 tys. mieszkańców (2%). Inwestycje mają zdecydowanie metropolitalny charakter – 46% koncentruje się w kilku wielkich ośrodkach (Warszawa, Bydgoszcz i Poznań), dalsze 41% w strefie metropolitalnej wokół Warszawy i częściowo Poznania. W rezultacie większość zakładów położona jest w pobliżu autostrad A2 i A1, tylko 7% oddalonych jest od nich więcej niż 50 km.

Nowe zakłady zlokalizowane są prawie wyłącznie w miastach kilkudziesięciotysięcznych (87%), większość w obszarze metropolitalnym stolicy (rys. 109). Województwo mazowieckie skupia w sumie 88% inwestycji *greenfield*, 8% przypada na Wielkopolskę. Około 2/3 inwestycji ma miejsce w pobliżu autostrady A2 Warszawa–Poznań.

## Produkcja diod, lamp i innych elementów elektronicznych

Skala zagranicznych inwestycji w produkcję podstawowych elementów elektronicznych jest znikoma (poniżej 10 mln USD). Zaangażowane są w nią w większości firmy stanowiące *joint venture* z polskimi inwestorami prywatnymi, z których największe zatrudniają po sto kilkadziesiąt osób, prowadząc montaż elementów na płytkach drukowanych oraz montaż innych podzespołów elektronicznych. Zakłady takie usytuowane są przede wszystkim w Warszawie, Krakowie i Wrocławiu. Półprzewodniki i inne podzespoły dostarcza warszawski zakład Siemens, lampy elektronowe Thomson w Piasecznie. Wytwarzaniem omawianych wyrobów zajmują się ponadto fabryki telewizorów i części RTV, m.in. Philips w Kwidzynie i Tonsil we Wrześni.

## Produkcja sprzętu telekomunikacyjnego

Na przełomie 1992 i 1993 r. nastąpiła prawie równoczesna prywatyzacja czterech głównych krajowych producentów central telefonicznych (systemów komutacyjnych), porównywalna jedynie z prowadzoną w tym samym czasie kompleksową prywatyzacją wytwórni gazów technicznych. Na starcie wielkiej modernizacji i rozbudowy polskiego systemu telekomunikacyjnego przyjęto, że dostawcami urządzeń dla Telekomunikacji Polskiej będą jedynie firmy, które wytwarzają ponad połowę owych urządzeń w Polsce. Konsekwencją stało się zaangażowanie w polskie fabryki, produkujące przestarzałe centrale analogowe, trzech wielkich koncernów, które w krótkim czasie dokonały wymiany linii technologicznych, wprowadzając do produkcji centrale cyfrowe i sprzęt teletransmisyjny. Kilka-

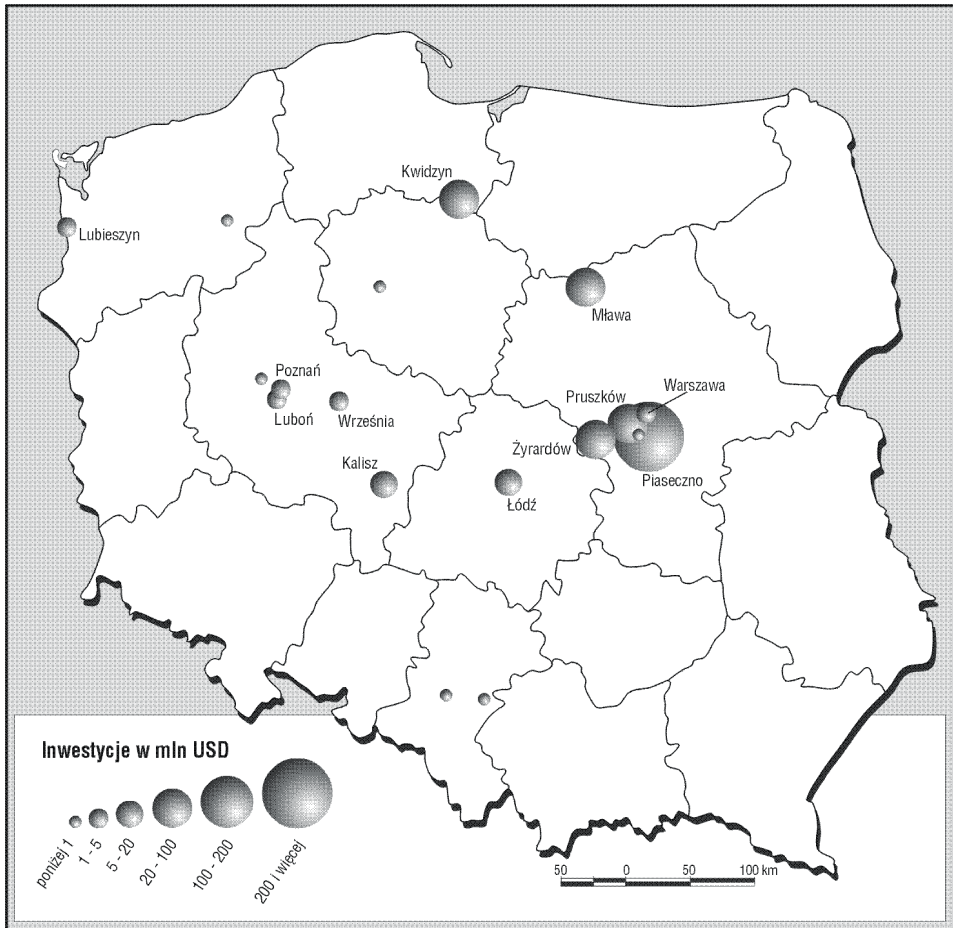
krotnie większa produkcja prowadzona jest przy radykalnie zmniejszonej liczbie pracowników. Łączne nakłady Lucent Technologies, Siemens i Alcatela na zakup polskich przedsiębiorstw wyniosły 75 mln USD, a zrealizowane w nich inwestycje przekroczyły 260 mln USD. Amerykański AT&T (Lucent Technologies po podziale koncernu) jest właścicielem bydgoskiej Telfy, francuski Alcatel Teletry w Poznaniu i Telekomu w Warszawie, Siemens przejął warszawski ZWUT z filią w Węgrowie oraz dołączonym do pakietu wrocławskim Elwro, które nie wytwarzało wyrobów telekomunikacyjnych.

Przejęcie istniejących dużych fabryk usytuowanych w Warszawie, Bydgoszczy i Poznaniu oznacza, że w miastach tych skupia się prawie całość kapitałochłonnych inwestycji w tej dziedzinie. Przegrani w rywalizacji o polskie zakłady – Ericsson i Northern Telecom – zrezygnowali z czasem z produkcji w niewielkich spółkach *joint venture* w Gdańsku i Wrocławiu. Ericsson został mniejszościowym udziałowcem Radomskiej Wytwórni Telefonów. W mniejszej skali sprzęt telekomunikacyjny produkowany jest w różnych wytwórniach urządzeń elektrycznych i elektronicznych.

## **Produkcja odbiorników telewizyjnych i radiowych oraz wyposażenia dodatkowego**

Wytwarzaniem odbiorników telewizyjnych w Polsce zajmowało się 12 firm z kapitałem zagranicznym – zainwestowano w nie łącznie 165 mln USD. Większość z nich stanowią montownie składające z importowanych podzespołów odbiorniki własnej lub częściowej licencyjnej marki, uruchamiane kosztem nie przekraczającym kilku milionów dolarów i zatrudniające przeciętnie od 100 do 150 osób. Przykładami mogą być montownie Sony w Lesznowoli (pow. piaseczyński) i Grundiga w Kaliszu oraz zakłady niewielkich spółek ze Szwajcarii, Niemiec, Tajwanu, Hongkongu i Turcji zlokalizowane w obszarach metropolitalnych Warszawy (Warszawa, Piaseczno), Poznania (Luboń, Tarnowo Podgórne), Szczecina (Lubieszyn koło Polic) oraz GOP (Zabrze) – rys. 110. Przedsięwzięcia takie mają niezbyt trwały charakter, do 1999 r. zlikwidowano połowę z nich, w tym zakład w Kaliszu w kilka miesięcy po rozpoczęciu działalności.

Na tym tle wyróżniają się 4 duże fabryki produkujące telewizory zarówno z części importowanych, jak i wytwarzanych w kraju, i sprzedające większość wyrobów w Europie Zachodniej. Największą z nich jest wytwórnia Philipsa w Kwidzynie, kupiona przez holenderski koncern w 1995 r. od prywatnej spółki Brabork i rozbudowana kosztem 44 mln USD. Zakłady w Kwidzynie (1750 pracowników) są największą fabryką elektroniki użytkowej Philipsa w Europie, wytwarzając około 3 mln odbiorników TV, głowice do telewizorów i tunerów oraz płyty bazowe. Dużymi producentami telewizorów są również Daewoo i Thomson, które wybudowały nowe zakłady w Pruszkowie (1994) i Żyrardowie (1998). Działająca od 1991 r. fabryka Curtis w Mławie sprzedana została w 1999 r. koreańskiej LG Electronics, na licencji której montowała od lat magnetowidy Gold Star.



Rys. 110. Inwestycje zagraniczne w produkcję odbiorników telewizyjnych i radiowych oraz związanego z nimi wyposażenia (EKD 32.3)

Fig. 110. Foreign investment in television and radio receiver production (NACE 32.3)

Lokalizacja nowych wytwórni wyrobu konsumpcyjnego, jakim są telewizory, przede wszystkim w regionie warszawskim jest korzystna z punktu widzenia dostępności komunikacyjnej rynku krajowego oraz dużego rynku regionalnego, stosunkowo dogodnie są także możliwości eksportu do Europy Zachodniej. Rozmiary miejscowego rynku sprzyjają też lokalizacji w Wielkopolsce i GOP. W niektórych przypadkach znaczenie może mieć bliskość wcześniejszej inwestycji firmy, np. Thomsona w Piasecznie. Bariery informacyjne sprzyjać mogą rozpoczynaniu działalności w regionie stołecznym przez inwestorów z Korei lub Japonii, np. fabryka w Pruszkowie była pierwszą inwestycją Daewoo w Polsce. Równocześnie



lokalizacja poza granicami wielkiego miasta wiązać się może z niższymi cenami nieruchomości i niższymi wymaganiami płacowymi pracowników.

Sumaryczną wartość nakładów we wszystkich fabrykach i montowniach telewizorów przewyższa zaangażowanie Thomsona w produkcję kineskopów – ponad 220 mln USD. W 1991 r. francuski koncern został większościowym udziałowcem spółki, do której wniesiono nieczynną fabrykę w Piasecznie. Zakład osiągnął obecnie zdolność produkcji 5 mln sztuk kineskopów (85% eksportu), wytwarza także m.in. stożki szklane, zespoły odchylające i wyrzutnie elektronowe.

Dużą fabryką jest wytwórnia głośników Tonsil we Wrześni, gdzie zainwestował japoński Tohoku Pioneer (40% akcji). Daewoo przejęło zakłady Fonica w Łodzi. Radioodtwarzacze samochodowe wytwarzane są w Bydgoszczy (Eltra) i Czaplinku (pow. drawski), części elektroniki konsumpcyjnej m.in. w Sosnowcu i Poznaniu.

## PRODUKCJA INSTRUMENTÓW MEDYCZNYCH, PRECYZYJNYCH I OPTYCZNYCH

Udział przemysłu instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych w działalności produkcyjnej kraju jest niewielki, a napływ kapitału zagranicznego jeszcze mniejszy. Wartość nakładów w fabrykach wyspecjalizowanych w tej produkcji wynosi 43 mln USD (0,2% inwestycji zagranicznych), a uwzględniając produkcję tego rodzaju w innych zakładach – około 57 mln USD. Branża odznacza się dużą pracochłonnością (wartość inwestycji na 1 zatrudnionego 19,8 tys. USD), pracuje w niej 2,2 tys. osób (0,4%).

Znajdujemy tu prawie wyłącznie zakłady średnie i małe (14), które zatrudniają do stu kilkudziesięciu osób – wyjątek stanowi Aesculap Chifa (900 pracowników), będąca jedną z dwóch inwestycji przekraczających 5 mln USD. Największa, kilkunastomilionowa inwestycja koncernu Danfoss reprezentuje 38% nakładów w branży (tab. 114). Gros pozostałych inwestycji stanowią spółki *joint venture* z polskimi firmami, samodzielne przedsięwzięcia mniejszych inwestorów zagranicznych oraz firm polonijnych. Powstało tylko kilka niedużych nowych fabryk o wartości kilku milionów dolarów (0,1% inwestycji *greenfield* w przemyśle Polski). Relatywnie największy kapitał pojawił się w produkcji sprzętu do sterowania procesami przemysłowymi oraz sprzętu medycznego, skrajnie mały w przemyśle przyrządów pomiarowych, kontrolnych, badawczych oraz w wytwarzaniu sprzętu optycznego (tab. 115).

Zakłady Chifa w Nowym Tomyślu, kupione w 1992 r. przez niemiecką firmę Aesculap, są dużym producentem narzędzi chirurgicznych. Do głównych wytwórni igieł jednorazowych należy Bolesławiecka Fabryka Materiałów Medycznych (Gerresheimer), specjalizująca się ponadto w dostarczaniu opakowań farmaceutycznych. Aparaturę i materiały medyczne wytwarzają na mniejszą skalę zakłady w Warszawie, Kawenczynie (pow. piaseczyński), Motyczu (pow. lubelski), Dobczycach (pow. myślenicki) i Komornikach (pow. poznański).

Tab. 114. Inwestycje zagraniczne w produkcję instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 114. Foreign investment in medical, precision and optical instrument production by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	5	2,2	185	31,3	5,1	8,5
1-2	6	8,9	744	37,5	20,6	34,3
2-5	3	7,7	171	18,8	17,8	7,9
5-10	1	8,0	906	6,3	18,5	41,8
10-20	1	16,5	160	6,3	38,1	7,4
<b>Ogółem</b>	<b>16</b>	<b>43,4</b>	<b>2166</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Średniej wielkości producenci różnorodnej aparatury pomiarowej działają m.in. w Warszawie, Poznaniu, Krakowie, Gdyni, Toruniu, Tarnowskich Górach, Sosnowcu i Miechowie. W 1996 r. duński Danfoss nabył wydział hydrauliki przemysłowej zakładów Agromet Pilmel we Wrocławiu w celu rozwijania produkcji systemów automatyki. Sprzęt do sterowania procesami produkcji dostarczany jest przez firmy usytuowane w Warszawie (m.in. ABB) i okolicy (Janki), Alstom ze Świebodzic oraz mniejsze zakłady z Bielska Podl., Grodziska Wlkp. i Krakowa. Również w Warszawie zlokalizowane są nieduże zagraniczne wytwórnie elementów optycznych i zegarków.

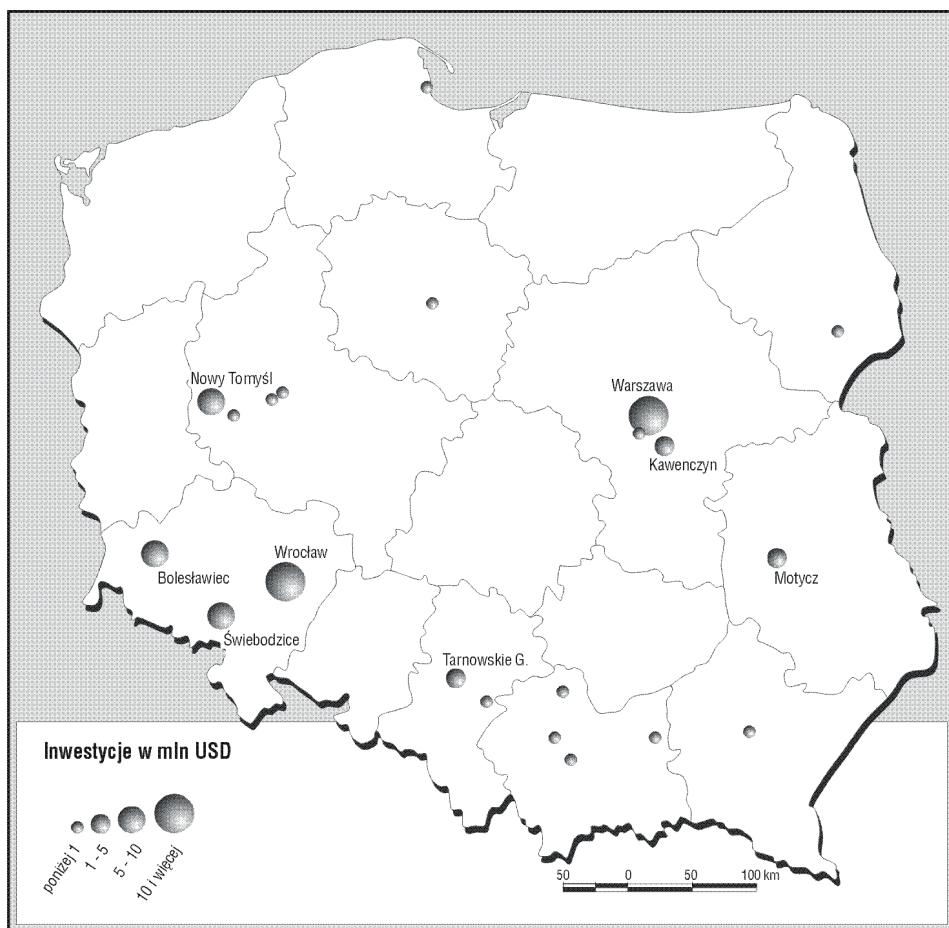
W sumie 2/3 inwestycji w przemyśle instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych przypada na wielkie miasta: Wrocław i Warszawę. Łącznie

Tab. 115. Inwestycje zagraniczne w produkcję instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych

Tab. 115. Foreign investment in medical, precision and optical instrument production

Dział/Grupa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Śr. inv. w jednym zakładzie	Śr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>33 p. instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków</b>	<b>16</b>	<b>43,4</b>	<b>2166</b>	<b>2,7</b>	<b>135</b>
33.1 p. sprzętu medycznego i chirurgicznego oraz przyrządów ortopedycznych	4	12,5	1344	3,1	336
33.2 p. instrumentów i przyrządów pomiarowych, kontrolnych, badawczych, nawigacyjnych i innego przeznaczenia, z wyjątkiem sprzętu do sterowania procesami przemysłowymi	5	5,9	337	1,2	67
33.3 p. sprzętu do sterowania procesami przemysłowymi	6	21,9	456	3,7	76
33.4 p. instrumentów optycznych i sprzętu fotograficznego	1	3,0	29	3,0	29

z produkcją tego rodzaju w zakładach innych branż Dolny Śląsk skupia połowę kapitału, region warszawski ponad 1/4 (rys. 111). Pozostała część koncentruje się w obszarach metropolitalnych Poznania (około 15%), Krakowa i GOP, pojedyncze inwestycje mają miejsce w Trójmieście, Toruniu, okolicach Lublina i Białegostoku. W 11 największych miastach kraju i strefie do 30 km wokół nich mieści się aż 90% inwestycji *greenfield*. Przestrzenny rozkład miejsc pracy jest nieco odmienny: 42% znajdujemy w regionie poznańskim i 32% w stołecznym.



Rys. 111. Inwestycje zagraniczne w produkcję instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych (EKD 33)

Fig. 111. Foreign investment in medical, precision and optical instrument production (NACE 33)

Rozmieszczenie takie oznacza, że zakłady usytuowane są w obszarach metropolitalnych i rozwiniętych gospodarczo, w których koncentrują się odbiorcy, łatwa jest rekrutacja wykwalifikowanej kadry oraz dobra dostępność komunikacyjna (95% inwestycji ma miejsce w sąsiedztwie przyszłych autostrad A2 i A4).

## PRODUKCJA POJAZDÓW MECHANICZNYCH, PRZYCZEP I NACZEP

Przemysł samochodowy wchłonął do 1998 r. 3,1 mld USD zagranicznych inwestycji i ustępuje pod tym względem jedynie branży spożywczej. Udział w całości inwestycji w Polsce (15,5%) pięciokrotnie przekracza udział branży w produkcji przemysłowej kraju. Inwestycje te odznaczają się wysoką kapitałochłonnością (50,7 tys. USD na 1 pracującego) i koncentrują się w zakładach dużych zarówno pod względem wartości nakładów inwestycyjnych, jak i liczby zatrudnionych. Dwie trzecie kapitału przypada na cztery wielkie, kilkusetmilionowe inwestycje w fabryki samochodów w Tychach, Bielsku-Białej, Warszawie i Gliwicach, w pięciu dalszych zakładach zainwestowano od 50 do 100 mln USD (w tym w dwóch fabrykach części). W sumie inwestycje przekraczające 20 mln USD mają miejsce w 20 zakładach, w 51 – ponad 5 mln USD (tab. 116). Oprócz nich znajdujemy 29 inwestycji średniej wielkości (1-5 mln USD), stosunkowo niewiele jest natomiast inwestycji mniejszych.

W zakładach omawianej branży pracuje 60 tys. osób, co stanowi 12,3% zatrudnionych w firmach produkcyjnych z udziałem zagranicznym. W 45 fabrykach zatrudnienie wynosi 200 lub więcej osób, w 13 liczba pracowników przekracza 1000. Trzema największymi zakładami firm zagranicznych w Polsce w ogóle są fabryki samochodów w Warszawie, Tychach i Lublinie zatrudniające od 5 do 10 tys. osób.

Tab. 116. Inwestycje zagraniczne w produkcję pojazdów mechanicznych według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 116. Foreign investment in motor vehicle production by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	10	3,8	569	11,1	0,1	0,9
1-2	13	17,9	1102	14,4	0,6	1,8
2-5	16	50,8	3962	17,8	1,6	6,6
5-10	19	125,7	5667	21,1	4,1	9,4
10-20	12	172,3	4629	13,3	5,6	7,7
20-50	11	332,8	12561	12,2	10,8	20,9
50-100	5	297,1	9117	5,6	9,6	15,2
100 i więcej	4	2089,7	22382	4,4	67,6	37,3
<b>Ogółem</b>	<b>90</b>	<b>3090,1</b>	<b>59989</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>



Około 80% kapitału obecnego w branży (prawie 2,5 mld USD) trafiło do 19 fabryk samochodów i silników, w których pracuje ponad 37 tys. ludzi. Zagraniczne koncerny dominują całkowicie w zakresie produkcji samochodów osobowych, która w latach 1990-1999 zwiększyła się w Polsce 2,5-krotnie. W wytwarzaniu ciężarówek i autobusów podmioty zagraniczne konkurują z zakładami grupy Sobiesław Zasada Centrum. Ilościowo dominują wytwórnie części i akcesoriów samochodowych (62 zakłady), w które zainwestowano 570 mln USD, ponad 50 mln USD przypada na zakłady nadwozi, przyczep i naczep (tab. 117). W pierwszym okresie decydujące znaczenie odgrywał polski rynek wewnętrzny, udział produkcji eksportowej wykazuje jednak szybki wzrost.

Duże inwestycje w produkcję samochodową rozpoczęło wejście Fiata do FSM w 1992 r., przez kilka lat włoski koncern pozostawał jedynym wielkim inwestorem w branży (1180 mln USD). Boom inwestycyjny rozpoczął się w połowie

Tab. 117. Inwestycje zagraniczne w produkcję pojazdów mechanicznych

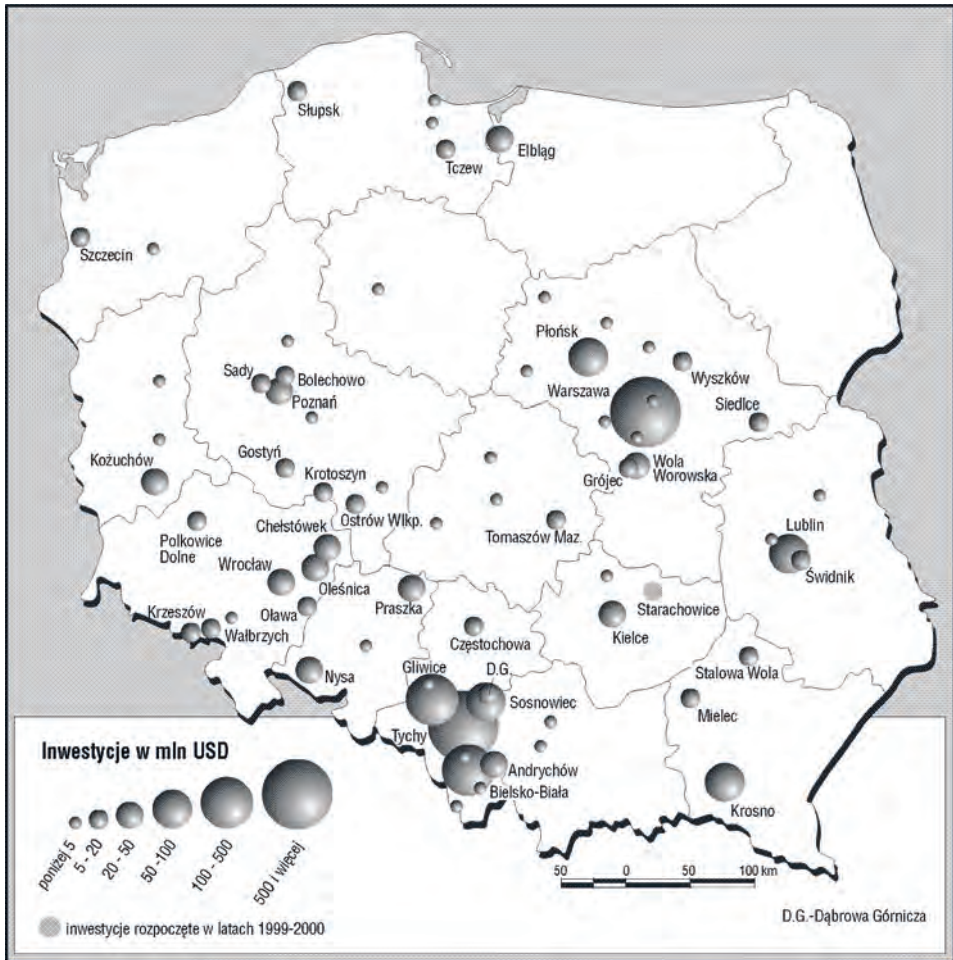
Tab. 117. Foreign investment in motor vehicle production

Dział/Grupa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Sr. inw. w jednym zakładzie	Sr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>34 produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep</b>	<b>90</b>	<b>3090,1</b>	<b>59989</b>	<b>34,3</b>	<b>667</b>
34.1 p. pojazdów mechanicznych	19	2467,6	37150	129,9	1955
34.2 p. nadwozi pojazdów mechanicznych; produkcja przyczep i naczep	9	53,9	2428	6,0	270
34.3 p. części i akcesoriów do pojazdów mechanicznych i ich silników	62	568,7	20411	9,2	329

lat 90. Działalność na wielką skalę rozwinęły w Polsce Daewoo (820 mln USD) i General Motors (360 mln USD), Delphi i Ford zainwestowały po 100 mln USD, po kilkadziesiąt Volkswagen, Isuzu i Volvo. Należy ponadto pamiętać o firmach zaangażowanych w produkcję wyposażenia do samochodów klasyfikowanego w innych działach, np. opon (Goodyear, Michelin), szyb (Pilkington, St.Gobain), odlewów (Teksid), łożysk (NSK, Timken), osprzętu elektrycznego i foteli.

Zdecydowana większość inwestycji ma miejsce w istniejących zakładach (78%). Warto zwrócić uwagę, że przejęcie największych fabryk samochodów odbyło się w formie wniesienia ich majątku do spółek *joint venture*. Zakup przedsiębiorstw od Skarbu Państwa lub prywatnych przedsiębiorców dotyczył przede wszystkim producentów części. Inwestorzy nie zadowolają się udziałami mniejszościowymi, wyjątkiem są EBOiR i fundusze *venture capital*, które towarzyszą dużym koncernom.

W ostatnich latach szybko rośnie liczba inwestycji *greenfield* (30 zakładów), których wartość osiągnęła 681 mln USD (13,6% całego przemysłu) – tab. 118. Mają one charakter skrajnie kapitałochłonny (przeciętnie 114,9 tys. USD na oso-

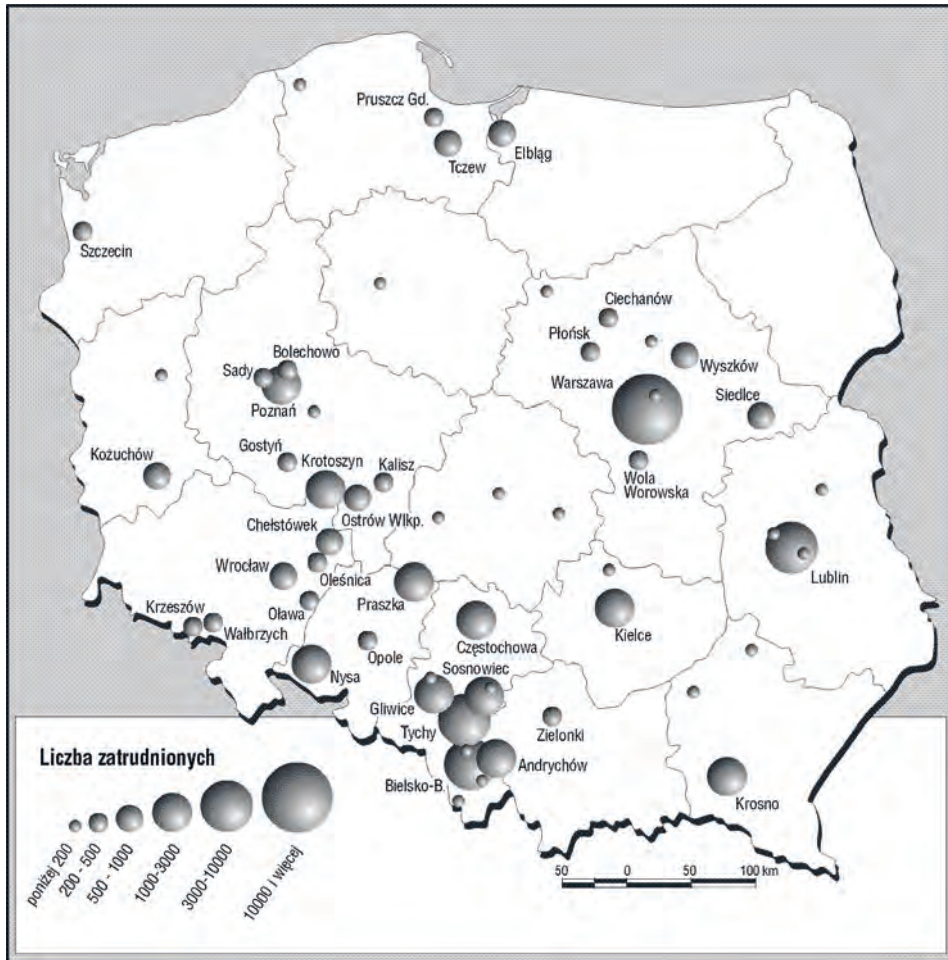


Rys. 112. Inwestycje zagraniczne w produkcję pojazdów mechanicznych (EKD 34)

Fig. 112. Foreign investment in motor vehicle production (NACE 34)

bę), stąd udział branży samochodowej w zatrudnieniu w nowych zakładach jest znacznie mniejszy – 6,1% (5,6 tys. osób)<sup>35</sup>. Połowę nakładów reprezentuje fabryka Opla (General Motors) w Gliwicach, będąca największym nowym zakładem wybudowanym przez firmy zagraniczne na terytorium Polski. Znajdujemy ponadto 2 inne zakłady o wartości nakładów ponad 50 mln USD. Łącznie zrealizowano 6 nowych inwestycji przekraczających 20 mln USD, a 18 o nakładach 5 mln USD i więcej.

<sup>35</sup> Wiąże się to częściowo z tym, że analiza uwzględnia także duże inwestycje w toku, w przypadku których zatrudnienie produkcyjne jest na razie niewielkie lub nie ma go wcale.



Rys. 113. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji pojazdów mechanicznych (EKD 34)

Fig. 113. Employment in foreign plants in motor vehicle production (NACE 34)

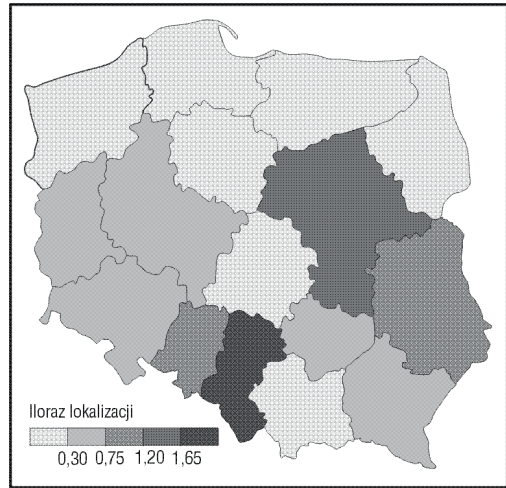
Generalny obraz rozmieszczenia inwestycji odzwierciedla przede wszystkim położenie czterech największych fabryk samochodów. Trzy z nich usytuowane są w województwie śląskim, gdzie przyciągnęły także zagraniczne inwestycje w ponad 20 wytwórniach części – znajdujemy tu łącznie ponad połowę kapitału obecnego w branży (rys. 112). Drugie wielkie skupienie inwestycji stanowi województwo mazowieckie (23%). Istotne koncentracje inwestycji obserwujemy w dolnośląskim, wielkopolskim i lubelskim (po 3-4%, tj. 100-120 mln USD), przy czym tylko w ostatnim z nich są one relatywnie wyższe od napływu kapitału do innych branż. Na tle ogólnego rozmieszczenia przemysłu niewielkie są inwestycje w produkcję



samochodową w regionach małopolskim i łódzkim, a bardzo niskie w całej Polsce północnej (poniżej 2% w pięciu województwach razem z kujawsko-pomorskim).

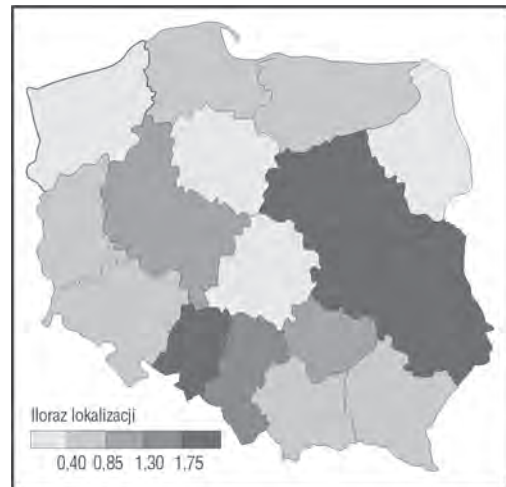
W kategoriach zatrudnienia dominacja województwa śląskiego jest mniejsza (28%), udział mazowieckiego natomiast podobny jak w zakresie kapitału, co wskazuje na wyższą kapitałochłonność inwestycji w rejonie bielskim i GOP (rys. 113). Ponad 1/5 pracujących przypada na 4 województwa zachodnie i południowo-zachodnie (wielkopolskie, opolskie, dolnośląskie i lubuskie), podobny odsetek na Polskę południowo-wschodnią (lubelskie, świętokrzyskie, podkarpackie, małopolskie). W stosunku do ogólnego poziomu uprzemysłowienia ponadprzeciętne zatrudnienie w branży samochodowej wyróżnia, obok mazowieckiego i śląskiego, województwa lubelskie i opolskie, znaczące także wielkopolskie i świętokrzyskie (rys. 114 i 115).

Blisko 2/3 inwestycji w zakłady wybudowane od podstaw znajdujemy w województwie śląskim. Gliwice i Tychy stanowią największe ich ośrodki w skali kraju. Skupienia nowych fabryk występują ponadto na Dolnym Śląsku i w regionie warszawskim (po 12-13%), przy czym w tym pierwszym składa się na to 7 dużych i średnich zakładów w pięciu ośrodkach, w okolicach Warszawy tylko dwa (rys. 116). Zakłady w Gliwicach, Tychach, Wałbrzychu i Polkowicach Dln., a także w Mielcu i Stalowej Woli, zlokalizowane są



Rys. 114. Inwestycje zagraniczne w produkcję pojazdów mechanicznych względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle

Fig. 114. Foreign investment in motor vehicle production compared to general industrial employment by voivodship (location quotient)



Rys. 115. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji pojazdów mechanicznych względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle

Fig. 115. Employment in foreign plants in motor vehicle production compared to industrial employment by voivodship (location quotient)



Tab. 118. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji pojazdów mechanicznych

Tab. 118. Greenfield foreign investment in motor vehicle production

Dział/Grupa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Sr. inw. w jednym zakładzie	Sr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>34 produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep</b>	<b>30</b>	<b>681,0</b>	<b>5633</b>	<b>22,7</b>	<b>188</b>
34.1 p. pojazdów mechanicznych	9	540,6	3485	60,1	387
34.2 p. nadwozi pojazdów mechanicznych, produkcja przyczep i naczep	2	1,0	164	0,5	82
34.3 p. części i akcesoriów do pojazdów mechanicznych i ich silników	19	139,4	1984	7,3	104

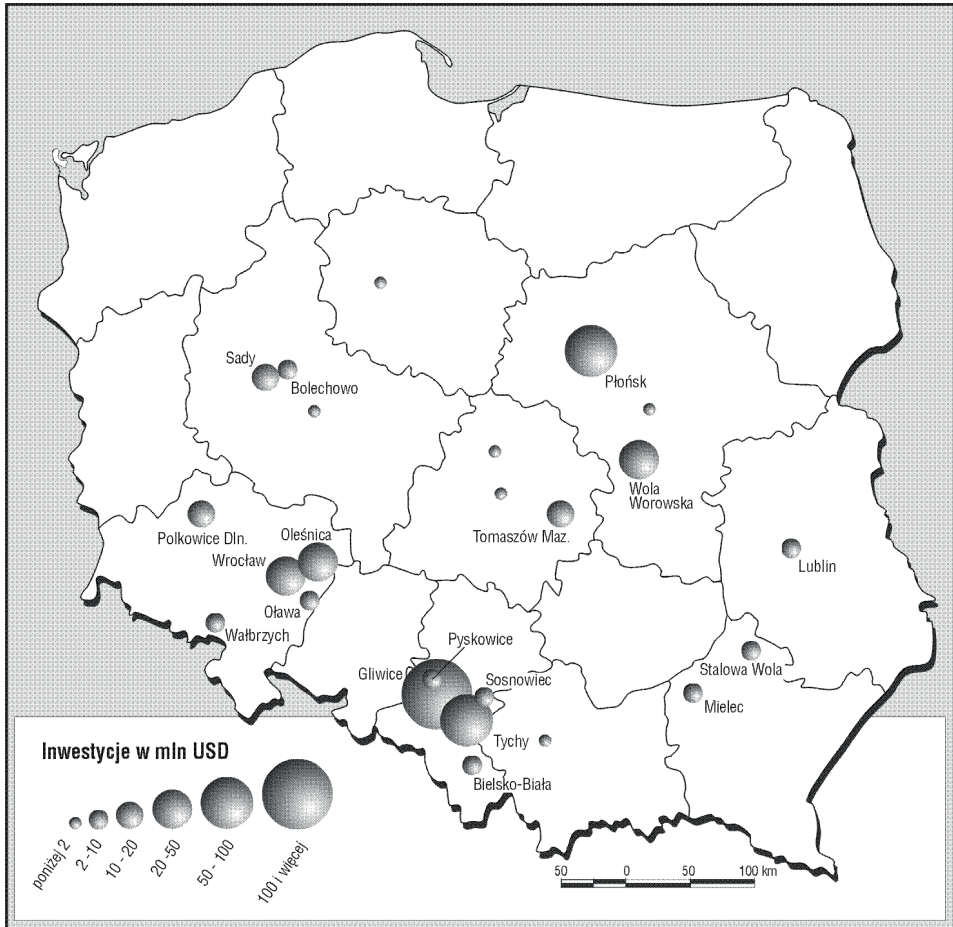
w specjalnych strefach ekonomicznych – w żadnej innej branży udział stref nie jest tak duży (70% inwestycji *greenfield*). Poza ww. obszarami większe nowe wytwórnie pojazdów mechanicznych powstały jeszcze w okolicach Poznania. Ogólna koncentracja przestrzenna nowych zakładów przemysłu samochodowego jest więc duża, widoczny jest prawie zupełny ich brak na północy i wschodzie kraju oraz pograniczu polsko-niemieckim.

Pod względem zatrudnienia najwyższy udział w inwestycjach *greenfield*, obok województwa śląskiego (38%), wykazuje dolnośląskie (28%). Duża liczba nowych miejsc pracy w zakładach tego ostatniego widoczna jest szczególnie na tle zatrudnienia w przemyśle w ogóle. Udział Wielkopolski (12%) niewiele ustępuje udziałowi mazowieckiego (15%).

Charakterystyczną cechą przemysłu samochodowego jest usytuowanie ponad 60% inwestycji, zarówno w istniejące jak i nowe zakłady, w miastach kilkusettyśięcnych (Tychy, Bielsko-Biała, Gliwice, Lublin, Sosnowiec), ale nie największych. Udział miast powyżej 0,5 mln mieszkańców jest podobny jak w całym przemyśle (około 1/5), na czoło wysuwa się w tym gronie zdecydowanie Warszawa, a następnie Poznań i Wrocław, brak jest natomiast znaczących inwestycji w tę produkcję w Łodzi i Krakowie. Ponad trzykrotnie mniej kapitału niż w innych branżach przypada na miasta do 100 tys. oraz wsie (odpowiednio 13% i 3%)<sup>36</sup>.

Równocześnie stopień metropolizacji inwestycji jest większy niż w przemyśle ogółem – w miejscowościach położonych ponad 60 km od 11 największych ośrodków regionalnych (ponad 100 km od Warszawy) znajdujemy tylko 9% inwestycji. Gros inwestycji ma miejsce w korytarzach równoleżnikowych autostrad A4 (62%) i A2 (23%). Rozpatrując rozmieszczenie według istniejących obszarów koncentracji przemysłu, można zauważyć dominację okręgów górnośląskiego (40% kapitału, ale tylko 16% zatrudnienia), bielskiego (17% inwestycji) i warszawskiego (20%), przy niespełna 7% kapitału zainwestowanego poza okręgami przemysłowymi.

<sup>36</sup> W wartościach bezwzględnych nie są to jednak nakłady małe – odpowiednio 400 i 90 mln USD.



Rys. 116. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji pojazdów mechanicznych (EKD 34)

Fig. 116. Greenfield foreign investment in motor vehicle production (NACE 34)

Ośrodek bielski sprawia, że 16% kapitału trafiło do strefy w pobliżu głównego przejścia granicznego na południe Europy.

W pięciu największych miastach Polski zlokalizowano tylko 5% inwestycji *greenfield*. Większość ma miejsce w miastach 100-500 tysięcznych, zdecydowanie mniejsze są one w miastach średnich, małych oraz miejscowościach wiejskich. Przestrzenna koncentracja w obszarach metropolitalnych (95%) jest większa niż w przypadku inwestycji w istniejące zakłady, w tym 84% zlokalizowane jest nie dalej niż 30 km od wielkich miast. Aż 3/4 kapitału zainwestowano w nowe fabryki usytuowane w odległości do 50 km od autostrady A4 Wrocław–GOP–Kraków, tylko 8% wzdłuż trasy A2 Berlin–Poznań–Warszawa.

Skupienie przy głównych trasach drogowych i w obszarach metropolitalnych wskazuje na duże znaczenie dostępności komunikacyjnej, zapewniającej dogodne połączenia z dostawcami i odbiorcami na rynku krajowym oraz w Europie Zachodniej. Położenie większości nowych fabryk w południowej Polsce w niedużej odległości od autostrady A4 może wynikać z zaawansowania jej budowy. W przypadku firm włoskich i niemieckich widoczne jest ciążenie do odpowiednio południowej i zachodniej części kraju. Obszary metropolitalne są atrakcyjnym miejscem lokalizacji także ze względu na duży i zróżnicowany rynek pracy ułatwiający rekrutację pracowników.

## **Produkcja pojazdów mechanicznych, nadwozi, przyczep i naczep**

Pierwszym koncernem samochodowym, który podjął decyzję o zaangażowaniu kapitałowym w Polsce, był włoski Fiat, który w 1992 r. przejął grupę zakładów FSM z Bielska-Białej, gdzie na podstawie umowy licencyjnej wytwarzany był model Cinquecento. Fiat wniósł do spółki 180 mln USD, zobowiązał się do zainwestowania w ciągu 5 lat 830 mln USD oraz spłaty długów FSM. Do końca 1998 r. nakłady włoskie w zakładzie montażu w Tychach i wytwórni mechanicznej w Bielsku-Białej przekroczyły 1,1 mld USD (bez inwestycji spółek Fiata w innych zakładach przejętych od FSM), dodatkowo około 100 mln USD wniosły EBOiR i Simest. Produkowany jest tu model Seicento, inne montowane są z importowanych części, w 2000 r. zakończono wytwarzanie Fiata 126p. Połowa samochodów sprzedawana jest za granicą – Fiat jest największym eksporterem wyrobów przemysłowych z Polski. Przed rozpoczęciem procesu przejmowania części produkcji przez odrębne spółki Fiat Auto Poland zatrudnił ponad 10 tys. osób.

Na początku 1996 r. majątek FSO w Warszawie z kilkunastoma filiami wniesiono do spółki z Daewoo. Koreański inwestor zobowiązał się do zainwestowania 1121 mln USD do 2001 r., do 1998 r. nakłady wyniosły prawie 700 mln USD, w tym 520 mln USD w zakładzie na Żeraniu. Strategicznym celem Daewoo było stworzenie w Polsce bazy produkcyjnej dla wejścia na rynek UE, działalność rozpoczęła się od prostego montażu samochodów na rynek wewnętrzny, stopniowo zastępowanego produkcją z przeważającym udziałem części wytwarzanych w kraju. Filia w Nysie prowadzi montaż samochodów dostawczych Polonez Truck oraz Citroen (w systemie SKD), specjalistyczne pojazdy na bazie Poloneza wytwarzane są także w Żurominie. W 1998 r. Daewoo-FSO zatrudniała 14,7 tys. pracowników w sześciu miastach (bez spółek zależnych), w tym ponad 10 tys. w Warszawie. Kryzys Daewoo w Korei zagroził funkcjonowaniu i realizacji planów rozwojowych koncernu w Polsce.

Największy światowy producent pojazdów, General Motors, który nie był zainteresowany przejęciem FSO, zadowolając się montowaniem na jej terenie samochodów Opel, zdecydował się w 1996 r. wybudować swoją nową europejską fabrykę w Polsce. Uruchomiony dwa lata później kosztem 360 mln USD zakład w

Gliwicach (1,3 tys. pracowników), został w kolejnych latach rozbudowany (modele Astra i Agila), podwajając zatrudnienie.

Volkswagen jest w Polsce obecny od 1993 r. kiedy w spółce z Tarpanem w Poznaniu podjął montaż samochodu dostawczego Transporter na eksport. Stopniowo przejął cały poznański zakład, przechodząc do montażu metodą CKD i uruchamiając montaż SKD modeli osobowych Skody i Volkswagena na rynek krajowy. Firma zatrudnia ponad 2000 osób, a inwestycje sięgają 40 mln USD. W Płońsku powstała w 1995 r. montownia Forda (modele osobowe oraz dostawczy Transit), budowana początkowo jako fabryka tapicerki. Malejąca opłacalność prostego montażu wobec znikających barier celnych stała się przyczyną likwidacji montowni w 2000 r., z montażu stopniowo wycofują się także inni producenci.

Najpoważniejsze inwestycje w produkcję samochodów dostawczych są dziełem Daewoo w Lublinie. Koreańczycy stali się udziałowcami miejscowej fabryki (5,5 tys. pracowników) kilka miesięcy przed przejściem FSO i zainwestowali tu ponad 70 mln USD (bez spółek zależnych). Mieści się w tym rozpoczęta w 1998 r. budowa fabryki nowego samochodu dostawczego, przygotowanego wspólnie z przejętym przez Daewoo brytyjskim LDV. Samochody LDV montuje obecnie wytwórnia w Andrychowie (pow. wadowicki). Warto zauważyć, że do 1998 r. inwestorzy zagraniczni nie pojawili się w żadnej poza Lublinem wielkiej fabryce samochodów ciężarowych i autobusów (Jelcz, Sanok, Starachowice)<sup>37</sup>.

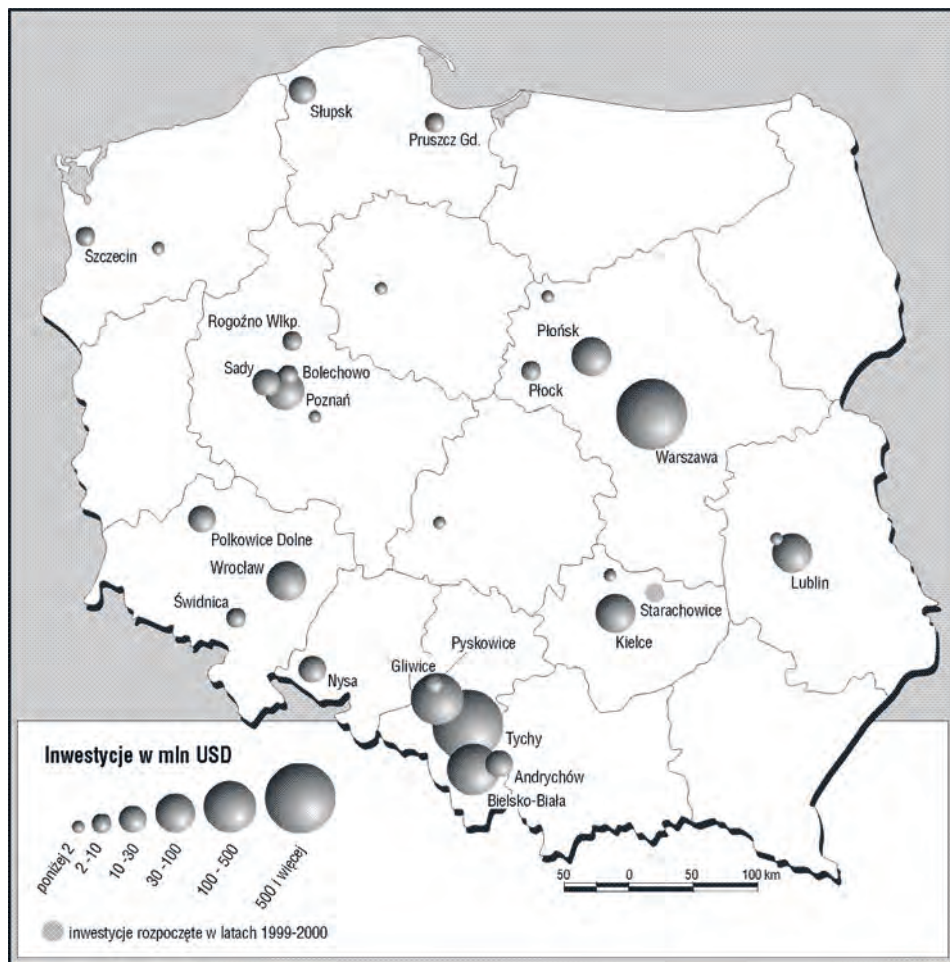
Od 1995 r. działa we Wrocławiu montownia ciągników siodłowych Volvo (wcześniej w dzierżawionej hali w Jelczu), obok której uruchomiono następnie montownię autobusów miejskich (początkowo z udziałem fińskiej firmy Carrus). W 1998 r. podjęto decyzję o rozbudowie fabryki w największą wytwórnię autobusów Volvo w Europie (30 mln USD inwestycji do tego momentu). Autobusy, głównie miejskie, montowane są ponadto w nowych zakładach inwestorów niemieckich koło Poznania – MAN w Sadach (gmina Tarnowo Podgórne) i Neoplan (K. Olaszewski) w Bolechowie, a także przez szwedzko-polską spółkę Scania Kapena w Słupsku (także ciągniki siodłowe). W każdym z nich zainwestowano od 7 do 16 mln USD. Specjalistyczne pojazdy wytwarzane są również w Kielcach (samochody do zamywania i odśnieżania ulic), Pyskowicach w pow. gliwickim (platformy do transportu samochodów) i Płocku (wózki golfowe).

Czołowym producentem specjalistycznych nadwozi, m.in. pożarniczych, policyjnych, wywrotek i cystern, są od wielu lat zakłady SHL w Kielcach (1450 pracowników), które włoska firma MAC kupiła od Zasady (37 mln USD). W Pruszczu Gd. naczepy i przyczepy skrzyniowe i kontenerowe wytwarza Marcam Kögel, naczepy i autocysterny dostarczają Enerco z zakładami w Warszawie i Stąporkowie oraz Fabryka Wagonów Świdnica, przyczepy wytwórnie ze Słupska i Zapola (pow. sieradzki). Do omawianej branży zalicza się ponadto produkcję kontenerów. Wyróżnia się w tym zakresie fabryka w Szczecinie, będąca obecnie

---

<sup>37</sup> W 1999 r. MAN kupił od Zasady zakład montażu ciężarówek w Starachowicach.





Rys. 117. Inwestycje zagraniczne w produkcję pojazdów mechanicznych i nadwozi (EKD 34.1–34.2)

Fig. 117. Foreign investment in manufacturing of motor vehicles and their bodies (NACE 34.1–34.2)

własnością norweskiej firmy BNS. Mniejsze wytwórnie znajdujemy m.in. w Bydgoszczy, Garbowie (pow. lubelski), Dobrzanach (pow. stargardzki) i Świdnicy, upadła firma z Rogoźna Wlkp. (pow. obornicki).

Przedmiotem inwestycji firm zagranicznych w Polsce jest także produkcja silników samochodowych, m.in. w fabrykach w Bielsku-Białej i Warszawie. W 2000 r. Fiat uzyskał włączenie terenu bielskiego zakładu do strefy ekonomicznej, co ma umożliwić uruchomienie produkcji nowego silnika w ramach aliansu

strategicznego z General Motors. Do Daewoo należy Wytwórnia Silników Wysokoprzężnych Andoria w Andrychowie (pow. wadowicki) z 2800 pracowników. Po sto kilkadziesiąt milionów USD kosztowały fabryki silników Diesla uruchomione w 1999 r. w specjalnych strefach w Tychach (japoński Isuzu) i Polkowicach Dln. (Volkswagen), zorientowane w całości na eksport. Znalazło w nich pracę po około 450 osób.

Zauważyć można, że nowe wytwórnie silników powstały w regionach górniczych, w miastach o dużej aktywności lokalnej w latach 90. i o dogodnym położeniu komunikacyjnym (rys. 117). Podobnie zlokalizowana została nowa fabryka samochodów w Gliwicach, gdzie spotkać się mają autostrady A4 i A1. Montownie usytuowano w obrębie dużych regionalnych rynków zbytu Warszawy (Płońsk), Wrocławia i Poznania (Sady i Bolechowo).

## Produkcja części i akcesoriów do pojazdów mechanicznych

Zaangażowanie wielkich koncernów w produkcję samochodów w Polsce zachęciło firmy będące ich tradycyjnymi dostawcami do inwestowania w naszym kraju. Wraz z wejściem Fiata do FSM włoskie spółki przejęły zakłady w Sosnowcu (Magneti Marelli i Er. Si.), Dąbrowie Górniczej (Gilardini) i Bielsku-Białej (Gesting)<sup>38</sup>. Najwięcej zainwestował w tym gronie Magneti Marelli (ponad 60 mln USD, 950 pracowników), produkujący wskaźniki i wyposażenie elektryczne, pozostałe dostarczają m.in. części z tworzyw sztucznych, układy wydechowe i kierownice. Przekazywanie niektórych etapów działalności produkcyjnej innym firmom, specjalizującym się w danej dziedzinie, jest elementem strategii obniżki kosztów. Fiat sprzedał w latach 1995-1997 wytwórnię hamulców w Chełstówku koło Twardogóry (pow. oleśnicki) amerykańskiemu AlliedSignal (odkupioną następnie przez niemieckiego Boscha), zakład przekładni kierowniczych w Czechowicach-Dziedzicach (pow. bielski) TRW oraz dział zaworów silnikowych w Bielsku-Białej Eatonowi. Amerykańska firma TRW już wcześniej rozpoczęła produkcję pasów bezpieczeństwa i worków poduszek powietrznych w dawnym zakładzie FSM w Częstochowie, a pochodzący z tego samego kraju Eaton jest właścicielem fabryki przekładni samochodowych w Tczewie i przełączników elektrycznych w Gdańsku. W Częstochowie zakłady części samochodowych posiadają także firmy włoskie, m.in. CF Gomma. Inwestorzy włoscy wybudowali ostatnio nowe wytwórnie wyposażenia do samochodów w Sosnowcu i strefie ekonomicznej w Ozorkowie w pow. zgierskim (Orsa).

Pojawienie się w Polsce Daewoo przyciągnęło kilkanaście firm koreańskich, które stały się udziałowcami spółek zależnych wydzielonych z warszawskiej Daewoo-FSO Motor i lubelskiej Daewoo Motor Polska. Wielkością inwestycji (10-30 mln USD) i zatrudnienia wyróżniają się tu Koram ZZM w Warszawie (zderzaki, tablice przyrządów), Kwangjin ZPP w Siedlcach (mechanizmy opuszczania

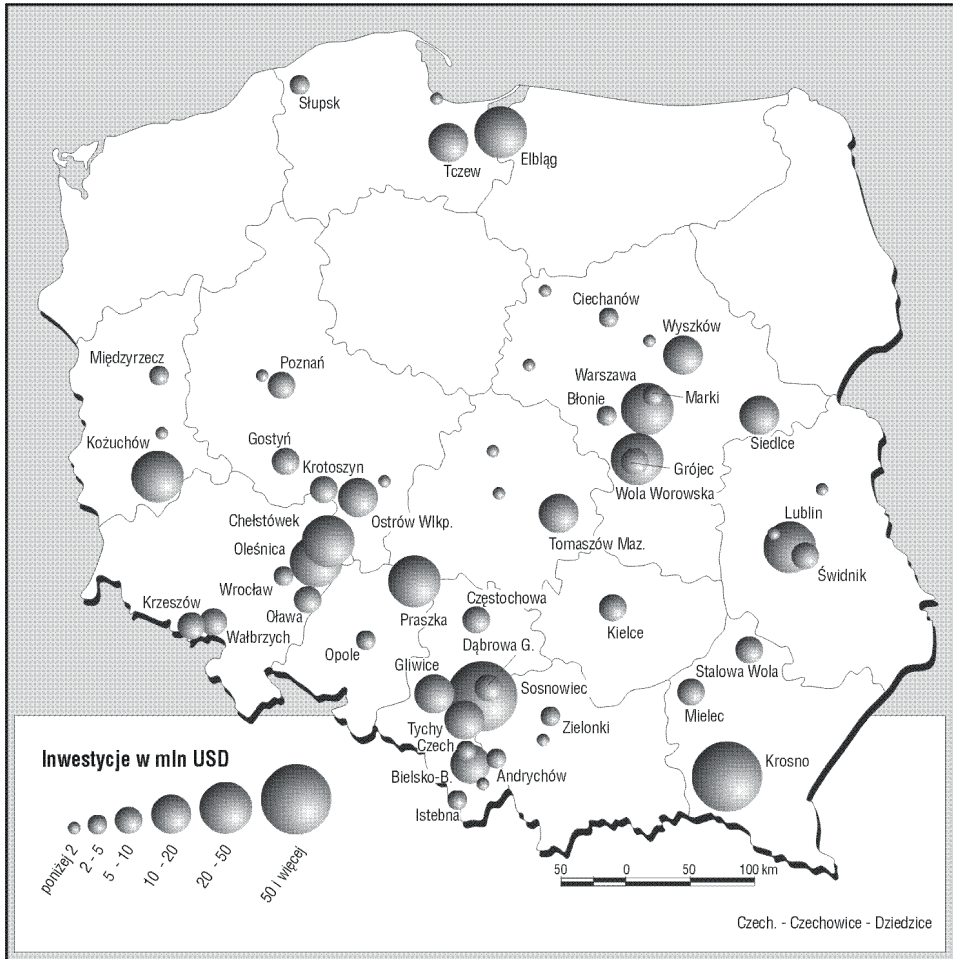
<sup>38</sup> Wchodzący w skład grupy Fiata Teksid stał się właścicielem odlewni w Bielsku-Białej i Skoczowie.

szyby, wahacze, tylne osie), Hanyang ZAS w Elblągu (deski rozdzielcze) oraz Seojin ZS i Dongwon ZS w Koźuchowie w pow. nowosolskim (części sprzęgła, tłumiki, ramy drzwiowe). Różnorodne części wytwarzają ponadto spółki lub filie Daewoo-FSO w Warszawie, Wyszku, Ciechanowie, Żurominie, Pułtusku, Grójcu, Markach (pow. wołomiński) i Opolu. W rejonie lubelskim części samochodowe produkowane są w Lublinie (felgi, resory), Świdniku (elementy z tworzyw) i Parczewie. Łączne nakłady Daewoo i jej partnerów w spółkach zależnych i zakładach filialnych przekroczyły 200 mln USD, w tym 160 mln USD poza Warszawą. Pracuje w nich 9,3 tys. osób (27,9 tys. razem z podstawowymi zakładami w Warszawie, Lublinie i Andrychowie).

Czołowym inwestorem w produkcji części samochodowych jest firma Delphi, która do 1999 r. była częścią General Motors. Kupiła ona w latach 1996-1997 główną polską wytwórnię amortyzatorów w Krośnie (nakłady ponad 50 mln USD) oraz fabrykę chłdnic i wymienników ciepła w Ostrowie Wlkp., w Tychach wybudowała zakład produkcji przekładni kierowniczych i półosi napędowych. Razem z dużą wytwórnią wiązek elektrycznych w Jeleśni i zakładem zbiorników paliwa w Błoniu fabryki Delphi zatrudniają 4000 osób. Wchodzący w skład koncernu Forda Visteon nabył w 1998 r. fabrykę w Praszce (pow. oleski), gdzie wytwarzane są zespoły hamulcowe, pompy wodne i olejowe oraz sprzężyny zawieszenia (ponad 35 mln USD i 1600 pracowników). Amerykańscy inwestorzy zaangażowali się ponadto w produkcję filtrów w Gostyniu (Dana), układów pneumatycznych we Wrocławiu (Wabco), obić drzwi i foteli w Tomaszowie Maz. (Findlay), elementów z tworzyw w Istebnej (pow. cieszyński), pierścieni i tulejek w Gdańsku, podjęli też budowę nowych fabryk w strefie ekonomicznej w Sosnowcu i Tychach.

Rosnący w szybkim tempie napływ kapitału włoskiego, amerykańskiego i koreańskiego zmobilizował w drugiej połowie lat 90. do podjęcia produkcji części motoryzacyjnych w Polsce także firmy z Niemiec i częściowo z innych krajów. Petri rozpoczęło wytwarzanie kierownic z poduszkami powietrznymi w Krzeszowie (pow. kamiennogórski), a następnie wybudowało nową fabrykę w strefie ekonomicznej w Wałbrzychu. W tym samym miejscu Grossmann zlokalizował zakład pracochłonnego obszywania kierownic skórą, a Ronal wytwórnię felg. Również w specjalnych strefach ekonomicznych uruchomili w latach 1998-1999 nowe fabryki inni niemieccy inwestorzy: HP Chemie Pelzer w Gliwicach (elementy wygłuszające), Ieper w Tychach (zagłówki), Stahlschmidt & Maiworm w Stalowej Woli (felgi) i Kirchhoff w Mielcu (elementy karoserii). Mercedes Benz produkuje elementy układu kierowniczego w Międzyzrzeczu.

Obecność inwestorów francuskich i brytyjskich w polskim przemyśle samochodowym jest ograniczona. Valeo wytwarza w podkrakowskich Zielonkach chłdnice, przez pewien czas produkowało też sprzęgła w spółce z FSO w Koźuchowie (pow. nowosolski), nowa fabryka koncernu powstaje w Skawinie (pow. krakowski). Dużą inwestycję *greenfield* (30 mln USD) stanowi zakład metalowych prowadnic i stelaży do siedzeń samochodowych Bertrand Faure Automobil w Woli Worowskiej (pow. grójcecki). Podobne nakłady poniósł brytyjski GKN, który rozpoczął produkcję



Rys. 118. Inwestycje zagraniczne w produkcję części i akcesoriów do pojazdów mechanicznych (EKD 34.3)

Fig. 118. Foreign investment in manufacturing of parts and accessories of motor vehicles (NACE 34.3)

wałów korbowych i półosi na terenie fabryki Boscha w Chełstówku, a następnie przeniósł ją do wybudowanego od podstaw zakładu w Oleśnicy. Duński Roulunds jest właścicielem fabryki okładzin ciernych hamulca i sprzęgła w Markach (pow. wołomiński), EBOiR udziałowcem Wytwórni Sprzętu Mechanicznego w Krotoszynie (części silnika, m.in. tuleje cylindrowe i elementy rozrządu). Strategicznym inwestorem w tej ostatniej została w 1999 r. niemiecka firma Mahle.

W 1999 r. rozpoczęły produkcję nowe wytwórnie szwedzkich firm Plastal (Electrolux) w Gliwicach (elementy z tworzywa sztucznego) i Autoliv w Oławie



(pasy bezpieczeństwa, poduszki powietrzne) oraz belgijskiego Solvaya w Lublinie (plastikowe zbiorniki paliwa). Japońska spółka Calsonic utworzyła w Kaliszu *joint venture* dla produkcji klimatyzacji. W 2000 r. rozpocząć się ma w strefie ekonomicznej w Wałbrzychu budowa fabryki skrzyń biegów Toyoty do modelu Yaris wytwarzanego we Francji (ponad 80 mln USD).

Warto zauważyć, że znaczącymi producentami różnych części są także wymienione wcześniej fabryki i montownie pojazdów, w szczególności Fiat w Bielsku-Białej, Daewoo w Warszawie i Lublinie, Volkswagen w Poznaniu, Opel w Gliwicach (części nadwozia), Volvo we Wrocławiu (podwozia autobusów), MAC w Kielcach (wytłoczki karoserii), MAN w podpoznańskich Sadach i Scania Kapena w Słupsku.

Ogólnie rzecz biorąc, istnieje wyraźna tendencja do skupiania inwestycji w produkcję części w regionach, gdzie zlokalizowane są główne fabryki samochodów, co ma zapewne związek z krótkim czasem i pewnością dostaw. Po 21-22% kapitału zaangażowanego w wytwarzanie części samochodowych (bez silników) koncentruje się więc w województwach śląskim i mazowieckim (rys. 118). W tym pierwszym składają się na to zarówno firmy włoskie związane z Fiatem, jak i inwestorzy z innych krajów, przede wszystkim USA, których zainteresowanie tym regionem wzmożło się po lokalizacji fabryki General Motors. Oprócz inwestycji w istniejące zakłady powstają tu liczne nowe fabryki (najwięcej w Tychach), które zwiększają znaczenie regionu w produkcji wyrobów, w zakresie których nie odgrywał on w przeszłości dużej roli. W regionie warszawskim obserwujemy prawie wyłącznie inwestycje koreańskie skupione w istniejących zakładach FSO. Jedyną nową dużą wytwórnią jest francuska fabryka w Woli Worowskiej. Istniejących zakładów dotyczą także zagraniczne inwestycje w Wielkopolsce i na Śląsku Opolskim.

Na tym tle wyróżnia się zdecydowanie region dolnośląski, gdzie zlokalizowano większą liczbę nowych fabryk. Jego udział w inwestycjach *greenfield* wynosi 30% (wobec tylko 2% w inwestycjach w istniejące zakłady) i przewyższa nakłady w województwie śląskim (25%). Atrakcyjność Dolnego Śląska dla nowych inwestycji w produkcję części samochodowych jest jeszcze bardziej widoczna, gdy uwzględnimy nakłady w fabrykach silników samochodowych i wytwórniach części uruchomionych w 1999 r. Udział dolnośląskiego sięga wówczas 45%, wobec 35% w śląskim i 10% w mazowieckim<sup>39</sup>. Lokalizacji w tym regionie sprzyjać może szczególnie dogodne położenie między granicą zachodnią a rozwijającą się w latach 90. koncentracją produkcji samochodowej w okręgach górnośląskim i bielskim, co ułatwia kształtowanie powiązań z odbiorcami i dostawcami i w kraju, i za granicą; nie bez znaczenia jest fakt, że bardzo istotną rolę odgrywają tu inwestorzy niemieccy.

Zakłady zorientowane na eksport zlokalizowane są także w większej odległości od granicy zachodniej, m.in. w Tychach, Tomaszowie Maz., Woli Worowskiej i Stalowej Woli. Istotnym warunkiem lokalizacji w wielu miastach są korzyści

---

<sup>39</sup> Najnowsza inwestycja Toyoty dodatkowo wzmocni pozycję Dolnego Śląska.



Fot. 14. Fiat w Tychach - początek wielkich inwestycji zagranicznych w przemyśle samochodowym w Polsce (1992 r.)  
Photo 14. Fiat in Tychy - the beginning of large foreign investment in car industry in Poland (1992)



Fot. 15. Opel w Gliwicach - największa nowa fabryka wybudowana w Polsce w latach dziewięćdziesiątych, miejsce zastosowania tzw. szczupłego systemu produkcji (lean production)  
Photo 15. Opel in Gliwice - the largest new factory built in Poland in the 1990s, implementation of lean production system





Fot. 16. Isuzu Motors w Tychach - fabryka nowego modelu silników wysokoprężnych zlokalizowana w specjalnej strefie ekonomicznej w starym okręgu przemysłowym

Photo 16. Isuzu Motors in Tychy - a factory of a new Diesel engine located in the special economic zone in an old industrial district



Fot. 17. Centrum Techniczne Delphi w Krakowie - ośrodek badawczo-rozwojowy amerykańskiego koncernu zlokalizowany przy zjeździe z autostrady na obrzeżach dużego miasta

Photo 17. Delphi Technical Center in Cracow - a research and development unit of an American corporation located at the motorway exit on the outskirts of a large city

związane ze strefami ekonomicznymi, niemniej kilka dużych fabryk usytuowano także poza nimi, np. we Wrocławiu, Oleśnicy, Woli Worowskiej. Skupienie inwestycji włoskich w województwie śląskim nawiązuje do usytuowania fabryk Fiata w Bielsku-Białej i Tychach, jest też korzystne z punktu widzenia bliskości głównego przejścia granicznego na południe Europy w Cieszynie.

## PRODUKCJA POZOSTAŁEGO SPRZĘTU TRANSPORTOWEGO

Zagraniczne inwestycje w przemyśle pozostałego sprzętu transportowego nie sięgają 100 mln USD (0,5% całości) i są niewielkie w stosunku do znaczenia tej branży w przemyśle krajowym. Pod względem zatrudnienia udział jest nieco większy (1,4% - 6,8 tys. osób), branża ma bowiem wybitnie pracochłonny charakter (przeciętnie 14,4 tys. USD inwestycji na 1 pracownika). Trzy inwestycje przekraczają nieznacznie 20 mln USD (62% kapitału), pięć osiąga wartość 5 mln USD, a trzynaście 1 mln USD (tab. 119). Równocześnie aż w sześciu zakładach pracuje ponad 500 osób, we wrocławskim Pafawagu nawet 1300.

Trzy spośród pięciu dużych inwestycji dotyczą fabryk lokomotyw i taboru kolejowego oraz tramwajów (1/2 kapitału), dwie pozostałe produkcji lotniczej (ponad 1/3 inwestycji) – tab. 120. Tylko tu inwestorami są duże koncerny: DaimlerChrysler, Alstom, United Technologies. Nakłady w przemyśle stoczniowym i rowerowym

Tab. 119. Inwestycje zagraniczne w produkcję pozostałego sprzętu transportowego według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 119. Foreign investment in other transport equipment production by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	4	2,8	980	23,5	2,8	14,3
1-2	6	7,9	1613	35,3	8,0	23,6
2-5	2	6,9	655	11,8	7,0	9,6
5-10	1	8,0	696	5,9	8,1	10,2
10-20	1	11,4	182	5,9	11,6	2,7
20-50	3	61,6	2720	17,6	62,5	39,7
<b>Ogółem</b>	<b>17</b>	<b>98,5</b>	<b>6846</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

wynoszą zaledwie 6-10 mln USD. Prawie całość inwestycji przypada na istniejące zakłady, inwestycje *greenfield* są znikome – 6 mln USD. Cechą większości przedsięwzięć jest przewaga eksportu nad produkcją na rynek krajowy.



Tab. 120. Inwestycje zagraniczne w produkcję pozostałego sprzętu transportowego

Tab. 120. Foreign investment in other transport equipment production

Dział/Grupa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Sr. inw. w jednym zakładzie	Sr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>35 produkcja pozostałego sprzętu transportowego</b>	<b>17</b>	<b>98,5</b>	<b>6846</b>	<b>5,8</b>	<b>403</b>
35.1 budowa i naprawy statków i łodzi	7	10,0	2827	1,4	404
35.2 p. lokomotyw kolejowych i tramwajowych oraz taboru kolejowego	3	48,6	2772	16,2	924
35.3 p. statków powietrznych i kosmicznych	4	34,4	947	8,6	237
35.4 p. motocykli i rowerów	3	5,6	300	1,9	100

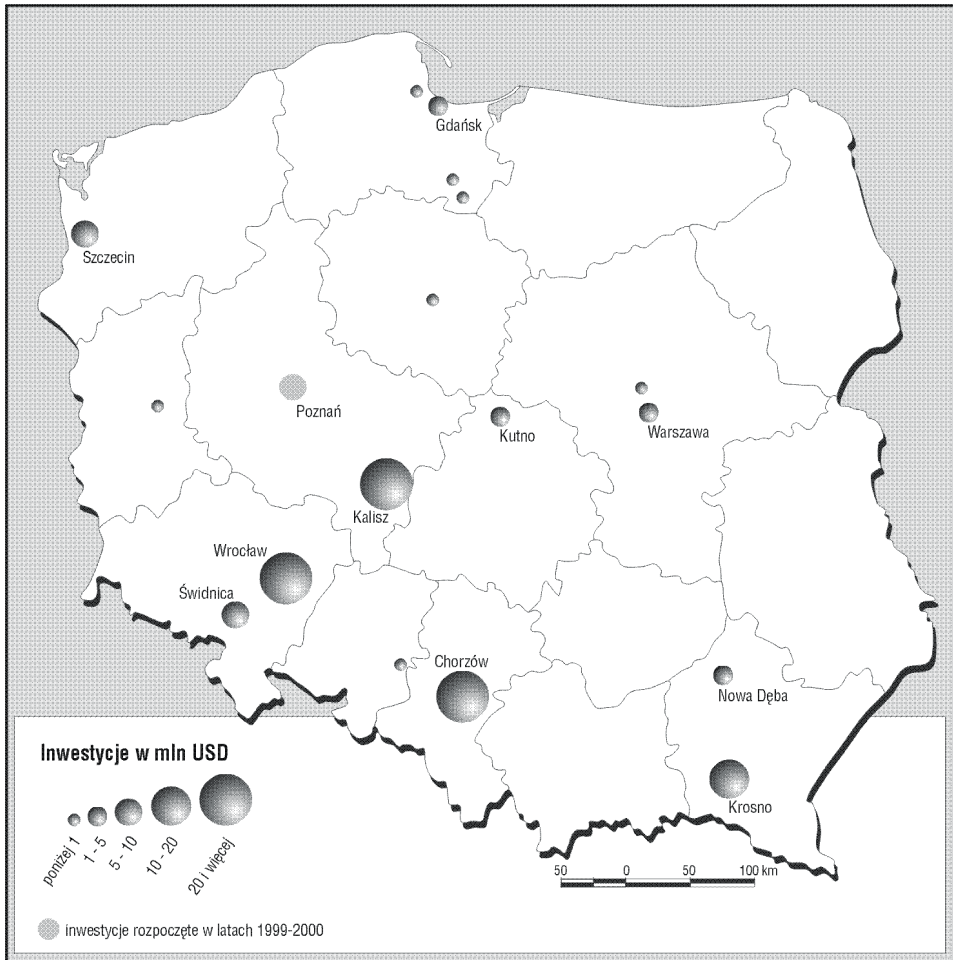
## Budowa i naprawy statków i łodzi

Żadna z wielkich polskich stoczn budujących lub remontujących statki morskie nie posiada znaczących udziałowców zagranicznych, kilku inwestorów zaangażowało się natomiast w wytwarzanie konstrukcji i części okrętowych oraz usługi produkcyjne dla stoczni. Największym z nich jest Mühlhan z Hamburga, który w Szczecinie i Gdańsku produkuje m.in. sekcje okrętowe i osprzęt do mocowania kontenerów. Jest on także udziałowcem spółki Allround Ship Service, z większościowym udziałem Stoczni Szczecińskiej, oferującej zabezpieczanie statków przed korozją oraz prefabrykację sekcji kadłubów. Każda z ww. firm zatrudnia od 500 do 800 osób. Konstrukcje stalowe dla okrętów dostarczają także niemiecki Finomar ze Szczecina oraz holenderski Gdańsk Engineering Works.

Poza miastami portowymi produkcję dla stoczni prowadzi kupiona przez norweskiego inwestora Ulstein Fama w Gniewie (pow. tczewski), specjalizująca się w wytwarzaniu żurawików, wciągarek oraz urządzeń do kotwiczenia i cumowania. Żurawie i wciągarki dostarcza także toruński Towimor, przejęty przez Wielkopolski Bank Kredytowy (Allied Irish Bank), łódzie pneumatyczne – firma polonijna z Bojana (pow. wejherowski).

## Produkcja lokomotyw kolejowych i tramwajowych oraz taboru kolejowego

Lata 1997-1998 przyniosły pojawienie się inwestorów z zagranicy w produkcji taboru kolejowego. Czołowy krajowy producent lokomotyw i pociągów elektrycznych, wrocławski Pafawag, został po wieloletnich negocjacjach kupiony przez spółkę Adtranz, będącą *joint venture* ABB i Daimler Benz. Po fuzji, która stworzyła DaimlerChrysler, ABB sprzedał swoje udziały koncernowi niemiecko-amerykańskiemu. Równocześnie francusko-brytyjski GEC Alsthom (obecnie Alstom) nabył Konstal w Chorzowie, specjalizujący się w wytwarzaniu tramwajów, cystern, węglarek samowładowczych i lokomotyw górniczych. Firma eksportuje obecnie większość wyrobów, wygrała także przetarg na dostawę wagonów dla metra w



Rys. 119. Inwestycje zagraniczne w produkcję pozostałego sprzętu transportowego (EKD 35)

Fig. 119. Foreign investment in other transport equipment production (NACE 35)

Warszawie. Producentem cystern i wagonów samowyladowczych na eksport jest również fabryka w Świdnicy, należąca do amerykańskiej firmy Greenbrier. Wymienione rodzaje produkcji są jedynymi w przemyśle sprzętu transportowego (poza samochodowym), w których firmy zagraniczne odgrywają w Polsce znaczącą rolę.

Brak jest inwestycji zagranicznych w duże zakłady naprawy taboru kolejowego dla krajowego przewoźnika-monopolisty, PKP. Naprawę wagonów prowadzą natomiast niektóre firmy jako działalność uboczną, np. spółka International Paper z pracownikami w Kwidzynie.

## Produkcja statków powietrznych

Główne polskie zakłady lotnicze albo pozostają poza kręgiem zainteresowań koncernów zagranicznych, albo nie zostały dotąd objęte procesem prywatyzacji. Na bazie istniejących wytwórni powstało natomiast kilka spółek *joint venture*. Największa z nich założona została przez światowego potentata w produkcji silników lotniczych, Pratt & Whitney (grupa United Technologies), z WSK w Kaliszu w 1994 r. Wykupił on z czasem całość udziałów i zainwestował 21 mln USD, zwiększając zatrudnienie do 650 osób i eksportując elementy przekładni turbin oraz jarzma do silników. Całość produkcji (części podwozia) wysyła za granicę również BFGoodrich Krosno, należący do amerykańskiej firmy Coltec, która przejęła wydział produkcji lotniczej tutejszej WSK (11 mln USD). Mniejsze rozmiary i orientację na rynek wewnętrzny ma spółka amerykańskiej ETC z PZL Okęcie w Warszawie, dostarczająca symulatory i urządzenia treningowe dla lotnictwa i wojska.

## Produkcja motocykli i rowerów

W Nowej Dębie (pow. tarnobrzeski) działała od 1993 r. spółka francuskiej Bernard Moteurs i Zakładów Metalowych wytwarzająca silniki do motocykli i motorowery – niewielki popyt krajowy przyczynił się do jej upadłości w 1998 r. W 1997 r. Sobiesław Zasada Centrum rozpoczął w Kutnie z niemiecką firmą Fischer montaż rowerów, podobną działalność prowadzi m.in. Sprick w Świebodzinie. Fabrykę części rowerowych w Poznaniu wchodzącą w skład upadłego Rometu kupił K. Jackow z USA.

Ogólnie rzecz biorąc, skala inwestycji w produkcję pozostałego sprzętu transportowego i jej wewnętrzne zróżnicowanie uniemożliwia formułowanie szerszych wniosków na temat prawidłowości w ich rozmieszczeniu. Kapitał zaangażowany w działalność stoczniową skupia się w jej głównych ośrodkach nadmorskich, w tym w ponad połowie w Szczecinie, co może mieć związek ze świadczeniem usług przede wszystkim na rzecz armatorów zagranicznych. Dotychczasowe inwestycje w produkcję taboru kolejowego koncentrują się w kilku dużych zakładach na Dolnym Śląsku (30% inwestycji omawianej branży) i GOP (rys. 119), co wiąże się jednak bardziej z profilem ich działalności niż lokalizacją. Widoczny jest prawie zupełny brak inwestycji w zakładach położonych w małych miastach i na wsi (razem 5%), połowa kapitału trafia natomiast do miast największych.

## PRODUKCJA MEBLI I POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ PRODUKCYJNA

Produkcja mebli i wyrobów gdzie indziej nie sklasyfikowanych przyciągnęła inwestycje o wartości 344 mln USD, co odpowiada 1,7% kapitału zagranicznego w polskim przemyśle i nie dorównuje udziałowi branży w wartości dodanej krajowego przemysłu (4,2%). Równocześnie jej udział w zatrudnieniu w zakładach

z kapitałem zagranicznym wynosi aż 7,5%, przewyższając odpowiedni odsetek pracujących w przemyśle Polski. W zakładach tych pracuje 36,7 tys. osób, a pracochłonność ustępuje tylko przemysłowi odzieżowemu i skórzanemu (średnie nakłady wynoszą 8,9 tys. USD na 1 zatrudnionego).

Zdecydowana większość kapitału, tj. 307 mln USD, trafiła do 133 fabryk mebli, zatrudniających łącznie 33,3 tys. pracowników (tab. 121). W 70 fabrykach pracuje 200 lub więcej osób (w tym w 17 powyżej 500), nieliczne są zakłady o liczbie pracowników mniejszej niż 100. Wartość nakładów mieści się najczęściej w przedziale od 1 do 5 mln USD (71 zakładów) lub 0,5 do 1 mln USD (31), inwestycje przekraczające 5 mln USD znajdujemy w 13 fabrykach, w tym tylko w trzech ponad 10 mln USD (tab. 122). Inwestorami są zarówno duże, jak i mniejsze firmy zagraniczne, największymi są niemiecki Schieder (80 mln USD), a także Klose, Steinhoff i szwedzka Ikea (po 17-27 mln USD). Zalicza się tu także producentów foteli do samochodów, m.in. amerykański Lear. Zauważalna jest obecność kapitału ryzyka. Firmy z udziałem zagranicznym (także mniejszościowym) dostarczają blisko połowę wytwarzanych w Polsce mebli. Dla większości producentów zasadniczą rolę odgrywa eksport, przy czym do głównych odbiorców mebli, także firm rodzimych, należą Schieder i Ikea, ich wpływ na całą branżę jest więc daleko większy od ich udziału w produkcji na terytorium Polski.

Jakkolwiek większość stanowią istniejące zakłady przejęte przez zagranicznych inwestorów, to inwestycje *greenfield* są znaczne – 129 mln USD (2,6% ogółu). Firmy z kapitałem zagranicznym uruchomiły 42 nowe fabryki mebli, w których powstało 10,6 tys. miejsc pracy (11,5%) – więcej stworzyły tylko firmy spożywcze i odzieżowe.

Do analizowanej branży zalicza się ponadto 27 wytwórni innych niż meble wyrobów, w które zainwestowano razem 37 mln USD. Inwestycje rzędu od 5 do 10 mln USD mają miejsce w produkcji wyrobów jubilerskich, zamków błyskawicznych, zapalek. Są to w większości zakłady średniej wielkości i małe – tylko w 15 z nich nakłady sięgają 1 mln USD, w tym maksymalnie 5 mln USD (tab. 123). Powstało 6 nowych zakładów o łącznej wartości 10 mln USD.

Tab. 121. Inwestycje zagraniczne w produkcję mebli oraz pozostałą działalność produkcyjną

Tab. 121. Foreign investment in furniture production and other manufacturing

Dział/Grupa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Sr. inv. w jednym zakładzie	Sr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>36 produkcja mebli; działalność produkcyjna, gdzie indziej nie sklasyfikowana</b>	<b>160</b>	<b>343,7</b>	<b>36693</b>	<b>2,1</b>	<b>229</b>
36.1 p. mebli	133	307,1	33333	2,3	251
36.2 p. artykułów jubilerskich i podobnych	6	8,3	424	1,4	71
36.5 p. gier i zabawek	4	3,2	650	0,8	163
36.6 pozostała działalność produkcyjna	17	25,1	2286	1,5	134



Odmienność produkcji mebli i pozostałych wyrobów uzasadnia odrębną analizę ich rozmieszczenia.

## Produkcja mebli

Przy dużej liczbie fabryk będących przedmiotem inwestycji i braku pojedynczych wielkich przedsięwzięć, najwyższy udział jednego województwa w napływie kapitału zagranicznego do przemysłu meblarskiego jest niższy niż w jakiegokolwiek innej branży – 16% (warmińsko-mazurskie). Inwestycje skupione są przy tym wyraźnie w Polsce północnej i zachodniej (rys. 120). Na województwa warmińsko-mazurskie, pomorskie, kujawsko-pomorskie i wielkopolskie przypada łącznie 54% kapitału, a razem z zachodniopomorskim, lubuskim i dolnośląskim 73%. Inwestycje w śląskim, mazowieckim i łódzkim (po 5-7%) dotyczą w większości produkcji siedzeń do samochodów. Podobnie jak w innych branżach, widoczne jest małe zaangażowanie inwestorów w regionach wschodnich, z wyjątkiem podkarpackiego i Suwałk, oraz w małopolskim i świętokrzyskim.

Obserwowane rozmieszczenie inwestycji odzwierciedla silniejszy rozwój przemysłu meblarskiego w granicach państwa niemieckiego przed 1914 r. W stosunku do generalnego rozmieszczenia zakładów tej branży szczególnie duże są inwestycje zagraniczne w województwach północnych (łącznie z północno-zachodnią częścią kujawsko-pomorskiego i wielkopolskiego), a mniejsze na południu kraju – w Sudetach, na Śląsku Opolskim i w Karpatach. Może mieć to związek z większą dostępnością surowca drzewnego na północy<sup>40</sup> – widoczna jest zbieżność z rozmieszczeniem inwestycji w przemyśle drzewnym.

Rozkład zagranicznych inwestycji według wielkości miejscowości także odbiega od ich rozkładu w większości branż. Tylko 17% kapitału trafia do miast ponad 100-tysięcznych (w tym 3% ponad półmilionowych)<sup>41</sup>, aż 41% natomiast do

Tab. 122. Inwestycje zagraniczne w produkcję mebli według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 122. Foreign investment in furniture production by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	49	25,7	5982	36,8	8,4	17,9
1-2	25	37,6	5684	18,8	12,2	17,1
2-5	46	136,9	14709	34,6	44,6	44,1
5-10	10	64,5	4500	7,5	21,0	13,5
10-20	3	42,5	2458	2,3	13,8	7,4
<b>Ogółem</b>	<b>133</b>	<b>307,1</b>	<b>33333</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>40</sup> Duży producenci zmuszeni są ponadto importować drewno z krajów nadbałtyckich, szczególnie z Litwy.

<sup>41</sup> Podobnie jak w przemyśle drzewnym i papierniczym.



Rys. 120. Inwestycje zagraniczne w produkcji mebli (EKD 36.1)

Fig. 120. Foreign investment in furniture production (NACE 36.1)

miast poniżej 25 tys. mieszkańców, a 21% na wieś. W przypadku małych miast jest to najwyższy odsetek w całym przemyśle, w przypadku wsi jeden z najwyższych. W wielu miejscowościach fabryki mebli należą do głównych lokalnych pracodawców. Przemysł meblarski zalicza się do najmniej metropolitalnych – 55% inwestycji ma miejsce ponad 60 km od 11 głównych miast/konurbacji (ponad 100 km od Warszawy), na miasta te przypada tylko 13% kapitału.

Inwestycje *greenfield* są wyjątkowo równomiernie rozłożone między miastami różnej wielkości – po 22-25% w miastach dużych, średnich i małych. Oznacza to dwukrotnie niższy udział dużych miast (największy Bydgoszczy) niż w całym

przemysłu, wysoki jest za to odsetek inwestycji wiejskich (31%). Ponad połowa nowych zakładów usytuowana jest w obszarach pozametropolitalnych (wobec 18% w przemyśle ogółem), mniejsze niż w innych branżach jest również skupienie w pobliżu autostrad (69%).

Można zauważyć, że udział czterech województw zachodnich (z wielkopolskim) jest w zakresie inwestycji w nowe fabryki większy (43%) niż w przypadku zaangażowania w istniejące zakłady (34%), z odwrotną proporcją mamy do czynienia w Polsce północnej (z kujawsko-pomorskim, a bez zachodniopomorskiego). Wskazuje to na preferowanie lokalizacji dogodnych z punktu widzenia eksportu na rynki Niemiec i innych krajów UE. Mniejsze niż w innych przemysłach znaczenie ma ogólna dostępność komunikacyjna oraz bliskość dużych rynków (odbiorców) w kraju – nie dotyczy to nowych wytwórni siedzeń samochodowych.

Największy inwestor w branży meblarskiej, niemiecki Schieder, pojawił się w końcu 1989 r., stając się udziałowcem spółki Mazurskie Meble International, do której wniesiono 9 zakładów Olsztyńskich Fabryk Mebli (Dziemianowicz 1997). Jest ona dzisiaj największym producentem i eksporterem mebli w Polsce, obejmując 15 fabryk w 10 miejscowościach o łącznym zatrudnieniu 4000 osób (razem ze spółkami zależnymi). Zakłady usytuowane są w Iławie, Mrągowie, Pieckach (pow. mrągowski), Szczytnie, Bartoszycach, Nidzicy, Nowym Mieście Lubawskim, Olsztynie oraz Biskupcu i Słupach (pow. olsztyński), w dwóch pierwszych powstałe także nowe fabryki. W 1992 r. Schieder kupił Bydgoskie Fabryki Mebli, w skład których wchodzi kilka zakładów w samej Bydgoszczy (w tym jeden nowy) oraz wytwórnie w Świeciu, Nakle n. Notecią, Gniewkowie (pow. inowrocławski), Łabiszynie (pow. żniński), Szamocinie (pow. chodziecki) i Kołczygłowych (pow. bytowski). Do grupy Schiedera należy ponadto przedsiębiorstwo ze Słupska, z filiami w Lęborku, Miastku i Łodzi (pow. bytowski) oraz nowa fabryka w Kobylnicy (pow. słupski), przejęła ona także od inwestora szwajcarskiego zakłady w Bydgoszczy, Chełmnie i Wieruszowie. W 2000 r. dokupiła zakłady w Działdowie. W sumie niemiecki koncern kontroluje w Polsce trzydzieści kilka fabryk mebli (w tym dziewięć wybudowanych po 1990 r.) reprezentujących kilkanaście procent krajowej produkcji i zatrudniających 9500 osób.

Również w Polsce północnej skoncentrowała swoją aktywność produkcyjną niemiecka firma Klose, a w niemałej części także szwedzka Ikea. Klose nabyło w latach 1992-1993 fabryki w Nowem (pow. świecki), Gościcinie (pow. wejherowski) oraz Czerniewcu (pow. chojnicki) i Tucholi. Należąca do Ikea spółka Swedwood uruchomiła nowe wytwórnie mebli w Goleniowie, Resku (pow. gryficki) i Borku koło Lubawy (pow. iławski), posiada także zakłady w Lubawie, Zbąszyniu (pow. nowotomyski), Babimoście (pow. zielonogórski), Niesięcinie (pow. pabianicki) i Skoczowie (pow. cieszyński). Pracuje w nich łącznie około 2000 osób, podobnie jak w zakładach Klose, Furnelu, Steinhoffa. Do tego ostatniego należą m.in. fabryki w Goleniowie, Trzebiatowie (pow. gryficki), Rzepinie (pow. słubicki), Witnicy (pow. gorzowski) i Zielonej Górze oraz najnowsze zlokalizowane w strefie ekonomicznej w Kłodzku. W Elblągu, Hajnówce oraz Przemysłu usytuowane są fabryki

spółki Furnel, w którą zainwestował w 1991 r. ICL, wchodzący w skład japońskiej grupy Fujitsu. Wśród innych ośrodków produkcji mebli w regionach północnych wyróżniają się m.in. Mierzyn (pow. policki), Wałcz z pobliską Człopą i Tucznem, Chojnice, Iłowo-Osada (pow. działdowski). Można zauważyć, że w niektórych miastach znajdują się fabryki kilku różnych firm, np. w Goleniowie i Lubawie.

Do czołowych firm na zachodzie kraju należą Vox Industrie, Wielkopolskie Fabryki Mebli i fabryka w Wolsztynie. Pierwsza z nich posiada zakłady w Janikowie koło Swarzędza (pow. poznański) i Czarnkowie i wywodzi się z firmy polonijnej E. Leibovicha ze Szwajcarii, głównym, choć mniejszościowym, akcjonariuszem drugiej jest fundusz Schooner z Bostonu (5 zakładów m.in. w Obornikach i Szamotułach). Szwedzkich inwestorów znajdujemy w Wolsztynie oraz w firmie Haste. Ta ostatnia rozpoczęła działalność w 1978 r., budując wytwórnię mebli w Siemianicach (pow. trzebnicki), a dziś obejmuje również fabryki we Wrocławiu, Sępólnie Krajeńskim i Konstantynowie Łódz. (pow. pabianicki). Partnerem S. Lewandowskiego jest w Haste PAFP. Do dużych inwestycji należy Christianapol we wsi Łowyń (pow. międzychodzki) uruchomiony przez niemiecką Welle (1200 pracowników). Większe fabryki mebli w miejscowościach wiejskich znajdujemy w omawianym regionie także w Słońsku (pow. sulęciński), Chociszewie (pow. międzyszycki) i Zbrudzewie (pow. śremski), istotnymi ośrodkami są ponadto Leszno i Rogoźno (pow. obornicki).

Mniejszościowych udziałowców zagranicznych posiadają zaliczane do czwórki największych producentów mebli w Polsce Forte i Nowy Styl. W założonej przez M. Formanowicza spółce Forte jest nim niemiecki Alno (33% akcji), a główne fabryki usytuowane są w Ostrowi Maz. i Suwałkach (razem 2500 pracowników). Partnerami braci Krzanowskich w Nowym Stylu z Krosna są prywatni inwestorzy amerykańscy (40%). Firma stała się czołowym producentem krzeseł, a zakłady w Jaśle, Korczynie i Jedliczach (pow. krośnieński) przekształcone zostały w spółki zależne (1300 osób bez wytwórni elementów drewnianych, z tworzyw i metalu).

W Polsce wschodniej, oprócz wymienionych już zakładów kilku dużych firm, znajdujemy większe fabryki w Kolbuszowej, Zwierzyńcu (pow. zamojski) i Pionkach (pow. radomski). Na szczególną uwagę zasługuje skupienie czterech fabryk mebli różnych firm w Suwałkach, m.in. Forte i Litpolu, tego ostatniego specjalizującego się w produkcji mebli metalowych.

Odrębny rodzaj produkcji zaliczany do przemysłu meblarskiego stanowi wytwarzanie siedzeń do pojazdów mechanicznych – w 10 zakładach podmioty zagraniczne zainwestowały około 45 mln USD. Największe skupienie nowych fabryk tego typu, uwarunkowane położeniem odbiorców, powstało w GOP. Specjalizujący się w produkcji samochodowych foteli amerykański Lear uruchomił fabrykę najpierw w Mysłowicach, a następnie przeniósł się do nowych zakładów w strefie ekonomicznej w Tychach i Gliwicach. Niewielka wytwórnia pracująca na potrzeby montowni General Motors działała w Warszawie (Delphi). Duży zakład tapicerki Tongheung ZTS w Grójcu jest spółką zależną Daewoo-FSO. Prawie w



całości na eksport produkują nowe fabryki zlokalizowane w Tomaszowie Maz. (amerykański Findlay) i w strefie ekonomicznej w Polkowicach Dln. (spółka Volkswagena i Karosseriewerke). Mniejszościowego udziałowca zagranicznego miał w przeszłości Inter-Groclin w Grodzisku Wlkp. i Karpicku (pow. wolsztyński).

## Produkcja artykułów jubilerskich, gier i zabawek

Wytwórnice wyrobów jubilerskich ze złota, srebra i kamieni szlachetnych, które przyciągnęły kapitał zagraniczny (8 mln USD), skupione są w rejonie Warszawy i Poznania. Największe zakłady W. Kruka z Poznania mają od 1993 r. jako udziałowca PAFP, mniejsze działają w Suchym Lesie (pow. poznański) i Rawiczu. W Warszawie od 1981 r. biżuterię artystyczną produkuje brytyjska firma Thompson, inną wytwórnię znajdujemy w Mysiadle (pow. piaseczyński).

Wśród producentów zabawek zwrócić można uwagę na firmy z udziałem niemieckim w Złotorzy (Sieper) i Dąbrowie Górniczej (Wader Woźniak), a także zakłady w Krakowie i Sułkowicach (pow. myślenicki).

## Pozostała działalność produkcyjna, gdzie indziej nie sklasyfikowana

Wielkością zatrudnienia wyróżniają się wytwórnice z kapitałem niemieckim w Węgrowie w pow. grudziądzkim (Canexim), Gniewkowie w pow. inowrocławskim (Interlight) i Wieluniu (Korona) – po 200-400 osób. Na terenie zakładów w Bystrzycy Kłodzkiej (pow. kłodzki) włoska spółka Euromatch rozwinęła kosztem 5 mln USD produkcję specjalistycznych zapalek na eksport, zapalacze gazu dostarcza NSK Iskra w Kielcach. Nakłady powyżej miliona dolarów dotyczą wytwórni zamków błyskawicznych – Alpha z Krakowa z filią w Zgierzu i Pol-Zip w Skiernewicach.

We wsi Moszczenica koło Piotrkowa Tryb. duński Bantex zlokalizował fabrykę plastikowych koszulek na dokumenty i innych artykułów biurowych, włoski Lecce Pen podjął produkcję długopisów, cienkopisów i przyborów do pisania w dawnej fabryce pomocy naukowych w Bytomiu. Długopisy wytwarza też niemiecki Duel w Łaziskach Górnych (pow. mikołowski).

Tab. 123. Inwestycje zagraniczne w pozostałą działalność produkcyjną według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 123. Foreign investment in other manufacturing by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	12	6,6	1337	44,4	18,1	39,8
1-2	11	15,9	1352	40,7	43,6	40,2
2-5	3	9,0	621	11,1	24,7	18,5
5-10	1	5,0	50	3,7	13,7	1,5
<b>Ogółem</b>	<b>27</b>	<b>36,5</b>	<b>3360</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>



Rys. 121. Inwestycje zagraniczne w pozostałą działalność produkcyjną (EKD 36.2–36.6)

Fig. 121. Foreign investment in other manufacturing (NACE 36.2–36.6)

Rozmiary inwestycji i zatrudnienia w produkcji pozostałych wyrobów są znacznie mniejsze. Sztuczne kwiaty i różne ozdoby dostarczają m.in. zakłady w Pile, Wrocławiu, Suchym Lesie (pow. poznański), parasole w Wieleniu (pow. czarnkowsko-trzcianecki) i Szczecinie, a sprzęt sportowy w Pile i Świętochłowicach.

Ogólnie rzecz biorąc, inwestycje w produkcję artykułów jubilerskich, zabawek i innych ww. wyrobów (bez mebli) mają miejsce głównie w kilku wyżej rozwiniętych regionach: ponad 1/4 kapitału przypada na Wielkopolskę, po 14-18% na województwa dolnośląskie, łódzkie i śląskie (rys. 121). Udział mazowieckiego nie jest duży (8%), znikomy wschodniej części kraju. Z jednej strony część produkcji skupia się w wielkich miastach i ich obszarach metropolitalnych (np. wyroby ju-

bilerskie, zamki błyskawiczne, przybory do pisania), z drugiej relatywnie częste są lokalizacje znaczących wytwórni w pozametropolitalnych małych miastach i na wsi (np. świece).

## ZAGOSPODAROWANIE ODPADÓW

Około 30 mln USD zainwestowały podmioty zagraniczne w kilkanaście zakładów zagospodarowania odpadów (0,2% ogółu inwestycji). Pojedyncze zakłady zatrudniają od 50 do 140 osób, w sześciu z nich nakłady przekraczają 1 mln USD, w tym w dwóch 5 mln USD (tab. 124). Kapitałochłonność inwestycji jest niska – 24,3 tys. USD na 1 pracownika. Ponad 2/3 kapitału przypada na odzyskiwanie węgla z odpadów, pozostała część na przerób złomu metali oraz żużlu hutniczego

Tab. 124. Inwestycje zagraniczne w zagospodarowanie odpadów według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 124. Foreign investment in recycling by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	9	5,1	570	60,0	16,8	55,8
1-2	2	3,8	156	13,3	12,5	15,3
2-5	2	6,0	165	13,3	19,8	16,1
5-10	1	5,5	0	6,7	18,2	0,0
10-20	1	10,0	131	6,7	33,0	12,8
<b>Ogółem</b>	<b>15</b>	<b>30,3</b>	<b>1022</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

(tab. 125). W przeciwieństwie do całego przemysłu większość stanowią zakłady wybudowane od podstaw z udziałem podmiotów zagranicznych. Nie ma wśród nich wielkich koncernów, a zbyt ma miejsce prawie wyłącznie w kraju.

Lokalizacja zakładów przetwarzających odpady ma w znacznym stopniu orientację surowcową, a w części także rynkową (złom dla hut). W sytuacji, gdy przedmiotem zagospodarowania są przede wszystkim odpady górnictwa węglowego

Tab. 125. Inwestycje zagraniczne w zagospodarowanie odpadów

Tab. 125. Foreign investment in recycling

Dział/Grupa działalności	Liczba zakładów	Wartość inwestycji (mln USD)	Liczba zatrud.	Śr. inw. w jednym zakładzie	Śr. zatrud. w jednym zakładzie
<b>37 zagospodarowanie odpadów</b>	<b>15</b>	<b>30,3</b>	<b>1022</b>	<b>2,0</b>	<b>68</b>
37.1 zagospodarowanie metalowych odpadów i złomu	6	6,2	321	1,0	54
37.2 zagospodarowanie niemetalowych odpadów i wyrobów wybrakowanych	9	24,1	701	2,7	78



Rys. 122. Inwestycje zagraniczne w zagospodarowanie odpadów (EKD 37)

Fig. 122. Foreign investment in recycling (NACE 37)

wego i hutnictwa, aż 78% inwestycji skupia się w województwie śląskim, a dalsze 16% w małopolskim (rys. 122). Miejscem inwestycji są głównie miasta średniej wielkości (44%) oraz miejscowości wiejskie (35%), na duże miasta przypada tylko 1/5 kapitału (wobec 1/2 w przemyśle ogółem), znikomy jest odsetek inwestycji w obszarach pozametropolitalnych.

W przypadku inwestycji *greenfield* koncentracja w regionach śląskim (90%) i małopolskim (8%) jest jeszcze wyraźniejsza. Ponad 1/3 kapitału skupia się w GOP, a 1/2 w ROW, pod względem zatrudnienia proporcje między tymi okręgami są odwrotne. Tylko 4% inwestycji w nowe zakłady znajdujemy w miastach ponad 100 tys. mieszkańców.



## Zagospodarowanie metalowych odpadów i złomu

Dostarczaniem złomu wsadowego dla hut stali w Warszawie, Ostrowcu Święt. i Zawierciu zajmuje się m.in. amerykańska firma Alexander Mill Services, przerobem złomu metali kolorowych włoski Silscrap w Bielsku-Białej i Alcopper w Trzebieńczycach w pow. oświęcimskim (wcześniej w Krakowie) z kapitałem niemieckim. W 1999 r. spółka inwestorów francuskich z Hutą Stalowa Wola rozpoczęła w tym mieście przerób odpadów metalowych oraz produkcję kruszyw drogowych.

## Zagospodarowanie niemetalowych odpadów i wyrobów wybrakowanych

Wytwarzanie kruszywa na bazie żużłu pochodzącego z hałd oraz bieżącej produkcji prowadzi na dużą skalę Slag Recycling w Krakowie, *joint venture* funduszy brytyjskich i amerykańskich z Hutą im. T. Sendzimira. Ogólnie rzecz biorąc, w zakresie przetwarzania żużłu, tak jak i złomu, podmioty z kapitałem zagranicznym, łącznie z nie objętymi niniejszą analizą mniejszymi firmami, ustępują producentom rodzimym. Podobna sytuacja ma miejsce w zagospodarowaniu odpadów pogórnicznych, z wyjątkiem odzyskiwania z nich węgla. Najdłuższe tradycje ma w tej działalności polsko-węgierska spółka Haldex – od 1961 r. Obejmuje ona dziś zakłady produkcyjne w Bytomiu (dwa), Mysłowicach i Siemianowicach Śl. (w przeszłości również w Zabrze), zatrudniając 270 osób, czyli więcej niż jakkolwiek inna firma w całej branży. Odzyskiwanie węgla z hałd prowadzi również brytyjski Gwarex Ryan – od 1988 do 1997 r. w Trachach (pow. gliwicki), a obecnie w Bukowie (pow. wodzisławski). W Czerwionce-Leszczynach (pow. rybnicki) działa zakład wzbogacania szlamów poflotacyjnych spółki Pöhlho należącej do australijskiej grupy Smorgon. Inwestycje w omawianej dziedzinie są dwukrotnie bardziej kapitałochłonne niż w przerobie złomu, nakłady w Czerwionce-Leszczynach i Trachach przekraczają 5 mln USD.

Również w GOP, w Mysłowicach, inwestorzy holenderscy zlokalizowali zatrudniający 145 osób zakład recykliczacji tekstyliów i produkcji czyściwa.

## ZAOPATRYWANIE W ENERGIĘ ELEKTRYCZNĄ, GAZ I WODĘ

Proces prywatyzacji polskiej energetyki rozpoczął się bardzo późno, czego konsekwencją są ograniczone nakłady kapitału zagranicznego poniesione w tej dziedzinie do końca 1998 r. – 153 mln USD (0,8% inwestycji w przemyśle), wielokrotnie mniejsze od jej roli w gospodarce kraju. Zaangażowanie zagranicznych inwestorów w pobór, oczyszczanie i rozprowadzanie wody jest minimalne. Udział omawianej sekcji w zatrudnieniu w firmach z kapitałem zagranicznym jest jeszcze mniejszy (0,4%), co ma związek z bardzo wysoką kapitałochłonnością inwestycji (70,3 tys. USD na 1 pracownika).

Tab. 126. Inwestycje zagraniczne w zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę według wartości nakładów w jednym zakładzie

Tab. 126. Foreign investment in electricity, gas and water supply by size of investment per plant

Wartość nakładów (mln USD)	Liczba zakładów	Wartość inwestycji	Liczba zatrudnionych	Odsetek zakładów	Odsetek inwestycji	Odsetek zatrudnionych
poniżej 1	2	0,9	227	20,0	0,6	10,5
1-2	2	2,9	275	20,0	1,9	12,8
2-5	3	8,4	855	30,0	5,4	39,7
5-10	1	9,0	0	10,0	5,8	0,0
10-20	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0
20-50	1	45,0	0	10,0	28,9	0,0
50-100	1	89,8	796	10,0	57,6	37,0
<b>Ogółem</b>	<b>10</b>	<b>155,9</b>	<b>2153</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Produkcja z natury rzeczy ukierunkowana jest na odbiorców krajowych, a inwestorami jest kilka wielkich koncernów (Electricité de France, Enron, Vattenfall), jak również mniejsze firmy i *venture capital*. W 1998 r. sprzedano pierwszą elektrociepłownię zawodową, kilku dużych producentów energii przejętych zostało przez zagranicznych inwestorów w latach 1999-2000. Inwestorzy ci stali się także udziałowcami, nierzadko mniejszościowymi, niektórych ciepłowni komunalnych i przemysłowych. W toku była budowa dwóch dużych elektrociepłowni i elektrowni na gazie ziemnym oraz jednej średniej wielkości (tab. 126). Łączna wartość inwestycji *greenfield* w okresie objętym analizą wyniosła 57 mln USD, tj. 1,1% nakładów w przemyśle.

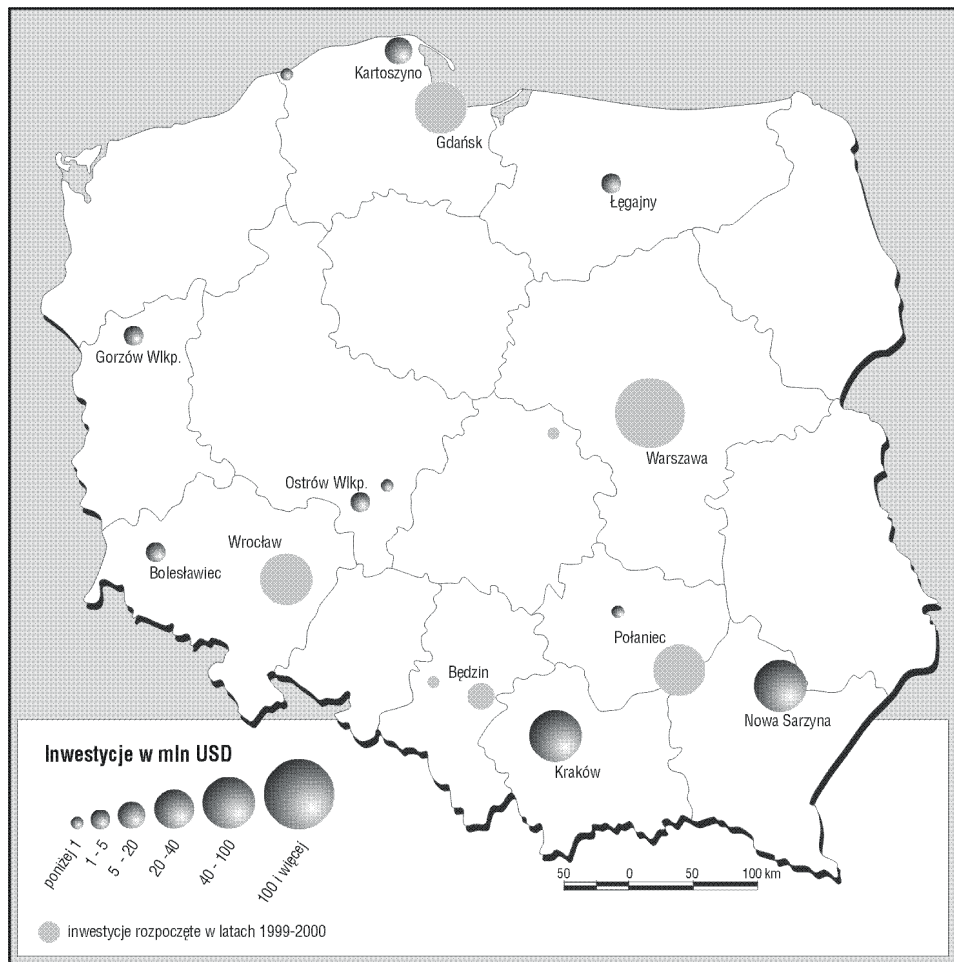
### Wytwarzanie i dystrybucja energii elektrycznej i ciepłej

Pierwszym inwestorem dopuszczonym do udziału w prywatyzacji polskiej energetyki zawodowej stała się państwowa firma Electricité de France. Zapłaciła ona 90 mln USD (łącznie z podniesieniem kapitału) za 58% akcji Elektrociepłowni Kraków. W 2000 r. francuski inwestor przejął zespoły elektrociepłowni w Trójmieście i Wrocławiu. Równolegle szwedzki, również państwowy, Vattenfall nabył Elektrociepłownię Warszawską, niemiecki MEAG Elektrociepłownię Będzin, natomiast belgijski Tractebel 25% akcji Elektrowni Połaniec (w sumie 450 mln USD). W ten sposób udział podmiotów zagranicznych przekroczył 10% krajowej produkcji energii elektrycznej i 35% energii ciepłej.

W międzyczasie inwestorzy amerykańscy zaangażowali się w Polsce w budowę nowych zakładów opalanych gazem ziemnym. Enron Corporation podjęła w Nowej Sarzynie (pow. leżajski) budowę elektrociepłowni (moc 116 MWe i 70 MWt) mającej dostarczać ciepło dla miejscowych zakładów chemicznych oraz miast Nowa Sarzyna i Leżajsk. Całkowita wartość inwestycji zakończonej w końcu 1999 r. wynosi 132 mln USD. Konsorcjum firm amerykańskich utworzyło spółkę Żarnowiecka Elektrownia Gazowa, która nabyła fragment terenu dawnej

elektrowni atomowej we wsi Kartoszyń (pow. pucki). Pierwszy blok nowej elektrowni 250 MW planowano uruchomić w 2001 r., a całkowita moc osiągnąć miała 1000 MW (wartość projektu prawie 1 mld USD). Trwają równocześnie negocjacje firm amerykańskich, kanadyjskich, brytyjskich i niemieckich na temat budowy bloków gazowych, m.in. w elektrociepłowniach w Chorzowie, Kaliszu, Szczecinie i Zielonej Górze.

W Bolesławcu elektrociepłownię gazową zasilającą Zakłady Chemiczne Wzów uruchomiła w 1999 r. kosztem 5 mln USD Polish Energy Partners. Spółka



Rys. 123. Inwestycje zagraniczne w zaopatrywanie w energię elektryczną, parę wodną i gorącą wodę (EKD 40)

Fig. 123. Foreign investment in electricity, steam and hot water supply (NACE 40)

założona przez pracowników międzynarodowej firmy konsultingowej i wzmocniona zaangażowaniem PAFP zamierza budować podobne obiekty na potrzeby innych odbiorców przemysłowych. Warto podkreślić skrajną kapitałochłonność tego rodzaju zakładów, których obsługa wymaga zatrudnienia zaledwie kilku osób. Niewielki zakład wykorzystujący do produkcji energii gaz na wysypisku komunalnym uruchomił duński Hedeselskabet w Łęgajnach koło Olsztyna (2 mln USD).

Kontrolowane przez gminy lub przekształcone w spółki pracownicze lokalne przedsiębiorstwa energetyki cieplnej zaczęły w latach 1997-1998 dopuszczać mniejszościowych udziałowców zagranicznych. W Kaliszu stał się nim francuski Thion, w Ostrowie Wlkp. i Uście szwedzki Vattenfall, w Skarżysku-Kamiennej niemiecki MVV, a w Pyskowicach SFW. Pojawiają się także firmy zainteresowane inwestycjami w ciepłowniach zakładów przemysłowych, np. w spółce wydzielonej z kieleckiego Chemaru (belgijska) i w ciepłowni Syntexu w Łowiczu (niemiecka). Inwestorzy strategiczni, nabywając polskie firmy, stają się pośrednio właścicielami zakładów ciepłowniczych będących ich częścią lub spółką-córką, np. Rhodia przejęła w ten sposób kontrolę nad ciepłownią Stilonu w Gorzowie Wlkp.

W sumie jedyne dwie wielkie inwestycje zagraniczne w energetyce do 1998 r. miały miejsce w Polsce południowo-wschodniej, na którą przypada w rezultacie aż 88% zainwestowanego kapitału. Skupienie produkcji energii, zwłaszcza cieplnej, w dużych miastach oznacza, że ich udział w inwestycjach jest i zapewne pozostanie duży, nowe zakłady mogą być jednak lokalizowane poza ich granicami (rys. 123). Trzy spośród czterech największych dotychczasowych inwestycji *greenfield* usytuowane są w małych miejscowościach, w większości w obszarach pozametropolitalnych, tendencja ta nie musi być jednak utrzymana w przyszłości.

#### *Pobór, oczyszczanie i rozprowadzanie wody*

*Jedyną wyróżniającą się jak dotąd inwestycją zagraniczną w zakresie uzdatniania i dystrybucji wody pitnej oraz oczyszczania ścieków jest utworzenie w 1992 r. przez miasto Gdańsk spółki Saur Neptun Gdańsk, w której firma Saur z Paryża objęła 51% udziałów. Francuski inwestor wniósł 3 mln USD, a spółka zatrudnia 760 osób. W 1999 r. brytyjski inwestor International Water objął 28% akcji bielskiego przedsiębiorstwa Aqua.*





---

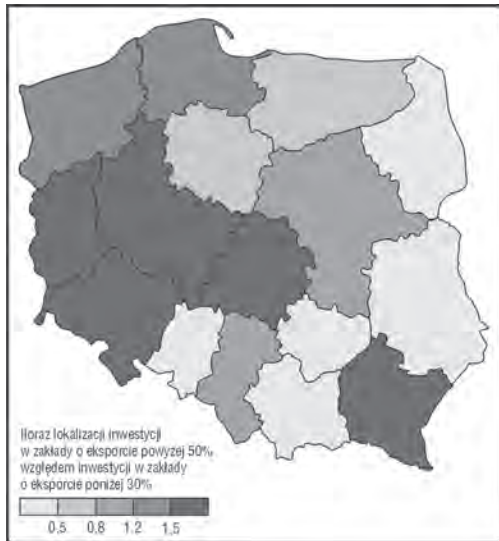
---

## Rozmieszczenie inwestycji a eksport i import

### EKSPORT

Porównanie przestrzennego rozkładu inwestycji w zakładach eksportujących ponad połowę wyrobów i inwestycji w produkcję zorientowaną w co najmniej 70% na rynek krajowy ujawnia koncentrację tych pierwszych w regionach zachodnich. Udział Wielkopolski sięga 20%, Dolnego Śląska i Ziemi Lubuskiej po 7% – łącznie przypada na nie ponad 1/3 kapitału zaangażowanego w produkcję na eksport, wobec 18% produkcji na rynek polski. Większą rolę w zakresie działalności eksportowej niż produkcji na rynek wewnętrzny odgrywają także zachodniopomorskie i pomorskie oraz łódzkie i podkarpackie (rys. 124). Regiony o największych inwestycjach zagranicznych, województwa mazowieckie i śląskie, w podobnym stopniu skupiają oba rodzaje inwestycji. Kontrastuje z tym wschodnia część kraju. Sześć województw – małopolskie, podkarpackie, świętokrzyskie, lubelskie, podlaskie i warmińsko-mazurskie – reprezentuje 16% inwestycji w produkcję skierowaną na eksport (8% bez podkarpackiego), przy 31% w produkcji na rynek krajowy. Niski odsetek inwestycji eksportowych charakteryzuje również kujawsko-pomorskie i opolskie.

Regionalne różnice w napływie zagranicznego kapitału do działalności eksportowej są jeszcze wyraźniejsze w przypadku inwestycji *greenfield*. Trzy województwa zachodnie – wielkopolskie, dolnośląskie i lubuskie – skupiają 37% tych inwestycji (42% z zachodniopomorskim), podczas gdy na 6 ww. województw wschodnich przypada tylko 7%. Trzeba ponadto zauważyć, że 30% nowych fabryk, które sprzedają większość wyrobów za granicą, koncentruje się w województwie mazowieckim, jeszcze większa jest jednak w tym regionie koncentracja inwestycji zorientowanych na rynek krajowy.



Rys. 124. Inwestycje zagraniczne w produkcję zorientowaną na eksport względem inwestycji w produkcję na rynek krajowy

Fig. 124. Foreign investment in export-oriented production compared to foreign investment in domestic market-oriented production (location quotient)

W przypadku nowych zakładów eksportowych obserwujemy ponadto znaczący odsetek lokalizacji na wsi (31%) – przede wszystkim fabryk mebli, wyrobów z papieru i tworzyw sztucznych.

Udział otaczającej wielkie miasta strefy metropolitalnej jest w zakresie inwestycji zorientowanych na eksport nieco większy niż w produkcji na rynek krajowy, najbardziej eksportowy charakter ma jednak produkcja w obszarach pozametropolitalnych (46% ogółu inwestycji eksportowych). W obszarach tych znajdujemy 1/4 kapitału i aż połowę pracujących w nowych fabrykach sprzedających większość wyrobów za granicą, tj. dwukrotnie więcej, niż wynosi ich udział w inwestycjach *greenfield* na rynek wewnętrzny.

<sup>42</sup> W przypadku inwestycji ogółem rola okręgu warszawskiego jest podobna niezależnie od orientacji rynkowej, w łódzkim istotna część inwestycji w zakłady istniejące ukierunkowana jest na eksport (odzież).

46% inwestycji *greenfield* związanych z eksportem poza okręgami przemysłowymi. Kontrastuje to z zaledwie 13% udziałem tych terenów w zakresie nowych inwestycji zorientowanych na rynek krajowy.

Warto zauważyć, że wzdłuż przyszłych autostrad bardziej skupione są inwestycje na rynek wewnętrzny niż na eksport. Usytuowanie nowych zakładów do 50 km od przejść granicznych do Niemiec jest częstsze w przypadku produkcji eksportowej (11%) niż na rynek wewnętrzny (1%). Wyraźnie wyższy od przeciętnej jest udział produkcji zorientowanej na eksport wśród inwestorów w strefach ekonomicznych. Składają się na to przede wszystkim firmy samochodowe na Górnym i Dolnym Śląsku oraz w Mielcu.

Ogólnie rzecz biorąc, korzyści bliskości rynku zbytu, np. łatwiejszy kontakt z odbiorcą, szybszy i tańszy transport, sprzyjają koncentrowaniu produkcji kierowanej na eksport do Niemiec i innych krajów UE na zachodzie Polski. Znacząca część tej produkcji lokalizowana jest tu w średnich i małych miejscowościach, w tym także wiejskich, poza istniejącymi okręgami przemysłowymi. Jest to częściowo związane z cechami branż eksportowych, np. produkcji mebli.

Również czynniki rynkowe – atrakcyjność dużych regionalnych rynków zbytu i dostępność komunikacyjna rynku ogólnopolskiego – leżą u podłoża przyciągania przez wielkie miasta i ich obszary metropolitalne kapitału inwestowanego w produkcję dla odbiorców krajowych. Dotyczy to przede wszystkim metropolii stołecznej, a także GOP, Poznania i Wrocławia.

## IMPORT

Pod względem skupienia zakładów firm zagranicznych odznaczających się wysokim importem (powyżej 1/2) na czoło wysuwa się województwo mazowieckie, gdzie znajdujemy aż 38% inwestycji tego rodzaju, przy tylko 6% udziale w inwestycjach o imporcie poniżej 30%. Relatywnie wysokim udziałem w produkcji importochłonnej wyróżniają się także wielkopolskie i lubuskie. Koncentracja importochłonnej działalności dotyczy w ww. regionach zarówno nowych, jak i istniejących fabryk. Składają się na to m.in. firmy samochodowe (np. Daewoo), farmaceutyczne i kosmetyczne, producenci telewizorów, wyrobów z tworzyw sztucznych i papieru. W województwie łódzkim obserwujemy duży import przede wszystkim w istniejących zakładach, głównie odzieżowych.

Warto zauważyć, że wśród importerów w zachodniej Polsce wielu jest równocześnie poważnymi eksporterami, region stołeczny charakteryzują natomiast szczególnie duże importochłonne inwestycje zorientowane na rynek wewnętrzny. Znaczny eksport przy relatywnie ograniczonym imporcie cechuje zakłady na Dolnym Śląsku, inwestorzy we wschodniej części kraju odznaczają się dominacją powiązań krajowych zarówno w zakresie zaopatrzenia, jak i zbytu.



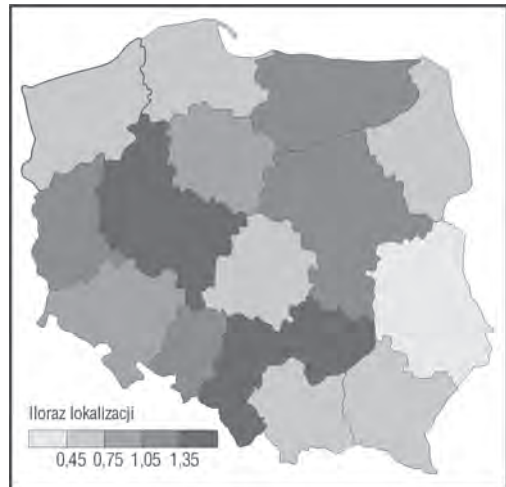


## Rozmieszczenie inwestycji a kraje pochodzenia kapitału

### REGIONALNE ZRÓŻNICOWANIE INWESTYCJI

Inwestycje firm europejskich skupiają się w wyraźny sposób w Polsce zachodniej, gdzie w 6 województwach (z wielkopolskim i śląskim) zainwestowano połowę kapitału (rys. 125). Udział mazowieckiego (17%) jest mniejszy niż w przypadku inwestorów pozaeuropejskich, ustępuje śląskiemu (19%) i niewiele przewyższa wielkopolskie (14%). Zgodnie z ogólnym trendem niewielkie są inwestycje na wschodzie i północy kraju.

W województwie mazowieckim koncentruje się jedna czwarta kapitału amerykańskiego i połowa azjatyckiego (rys. 126 i 127). Tak duża rola regionu stołecznego dla inwestorów pozaeuropejskich nasywa pytanie o znaczenie wyjątkowej dostępności informacji na jego temat, czego wpływ udokumentowano w przeszłości w przypadku inwestycji amerykańskich w Europie Zachodniej (Blackbourn 1974). Inwestorów z USA wyróżnia ponadto silne zaangażowanie w Polsce połu-



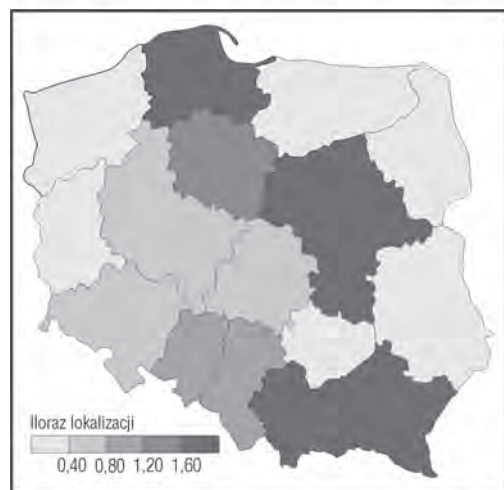
Rys. 125. Inwestycje firm europejskich względem liczby ludności

Fig. 125. European investment compared to population by voivodship (location quotient)

Tab. 127. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia i województw (%)

Tab. 127. Foreign investment by country of origin and voivodship (%)

Lp.	Kraj	Mazow.	Śląskie	Wielkop.	Małopol.	Dolnośl.	Kuj.-pom.	Pomorskie	Podkarp.
1	USA	24,2	12,5	5,4	13,8	5,3	7,1	12,1	11,2
2	Niemcy	11,8	7,1	21,0	6,5	14,4	2,3	3,8	2,6
3	Włochy	16,5	70,3	0,1	0,4	0,9	4,3	0,5	0,6
4	Francja	37,1	15,0	5,4	6,8	3,9	3,9	1,4	0,5
5	W. Brytania	9,5	11,6	22,7	1,9	10,5	4,4	0,9	4,1
6	Holandia	6,2	23,4	25,6	1,0	0,8	9,6	11,2	1,9
7	Korea	73,0	1,6	0,0	3,3	0,0	0,0	0,8	0,0
8	Szwecja	27,8	6,4	18,3	0,0	11,0	0,6	2,4	4,7
9	Szwajcaria	14,8	4,9	32,0	0,7	8,5	5,4	6,4	2,1
10	Austria	6,3	8,0	6,2	7,4	0,2	2,3	2,8	28,0
11	Dania	25,1	12,7	3,4	18,3	6,5	2,2	5,8	0,5
12	Norwegia	30,2	1,0	7,0	5,1	4,9	14,5	3,2	0,8
13	Finlandia	33,1	9,0	16,1	0,0	0,9	7,4	9,6	0,0
14	Belgia	1,8	2,7	4,3	3,1	3,9	0,9	0,7	1,1
15	Japonia	1,3	24,6	35,7	0,0	1,2	0,0	1,1	3,5
16	Europa	17,5	19,3	14,5	4,9	6,9	4,1	3,2	2,8
17	Ameryka Pn.	24,0	12,4	5,8	13,7	5,5	7,1	12,0	11,1
18	Azja	52,9	5,7	7,8	7,2	0,2	0,2	0,9	0,6
19	Australia	14,3	23,9	0,0	0,0	0,1	1,6	8,4	11,6
20	Afryka	0,0	24,0	24,0	0,0	2,1	48,5	0,0	0,9
21	Pozostałe	18,4	41,6	15,6	0,0	2,8	0,0	5,9	1,7
	<b>Ogółem</b>	<b>20,7</b>	<b>17,3</b>	<b>11,9</b>	<b>6,8</b>	<b>5,9</b>	<b>5,4</b>	<b>5,2</b>	<b>4,8</b>



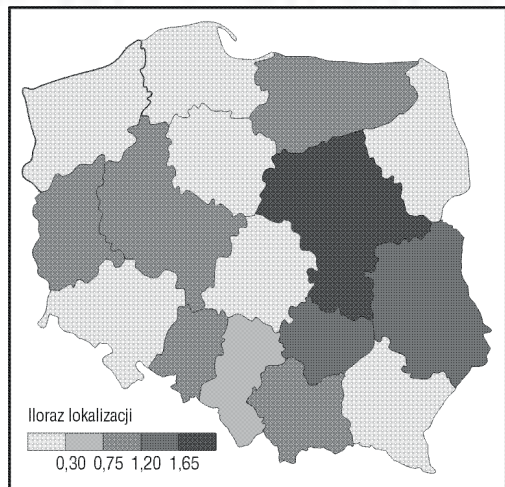
Rys. 126. Inwestycje firm amerykańskich względem liczby ludności

Fig. 126. American investment compared to population by voivodship (location quotient)

dniowo-wschodniej (małopolskie i podkarpackie 25%) oraz pomorskim i kujawsko-pomorskim (19%) – w każdym z tych województw są największymi inwestorami (w trzech pierwszych reprezentują 1/2 kapitału). Wyjątkowo niewiele amerykańskich inwestycji ma miejsce w przygranicznych województwach wschodnich i zachodnich (po 1%), relatywnie mało w wielkopolskim (6%) i śląskim (12%). Za przyczyną Daewoo kapitał koreański wysuwa się na trzecie miejsce w mazowieckim, a na pierwsze w lubelskim. Pojedyncze duże inwestycje japońskie obserwujemy w wielkopolskim (36%), śląskim i świętokrzyskim (po 25%).

Lp.	War.-maz.	Łódzkie	Świętok.	Opolskie	Lubuskie	Zachod.	Lubelskie	Podlaskie	Ogółem
1	0,2	3,1	0,3	2,6	0,0	0,8	0,6	0,7	100,0
2	2,5	9,6	4,6	6,2	2,0	3,6	0,4	1,5	100,0
3	0,4	2,4	2,0	0,0	0,7	0,3	0,3	0,3	100,0
4	12,7	2,4	5,4	0,3	3,3	0,3	1,2	0,7	100,0
5	0,1	1,5	17,1	1,5	0,1	1,0	3,8	9,4	100,0
6	9,1	3,7	0,5	1,9	3,2	1,4	0,2	0,4	100,0
7	3,9	1,2	0,0	2,8	2,9	0,0	10,5	0,0	100,0
8	8,4	4,0	0,1	0,0	11,2	3,5	0,5	0,9	100,0
9	9,2	4,4	0,0	0,0	4,7	2,5	4,4	0,0	100,0
10	0,1	7,8	0,0	2,2	13,5	15,0	0,1	0,0	100,0
11	2,7	2,7	0,0	1,7	11,9	6,0	0,1	0,6	100,0
12	0,0	0,5	0,2	20,9	0,0	6,9	2,0	2,8	100,0
13	1,5	1,8	0,0	3,3	3,8	9,2	0,0	4,2	100,0
14	0,7	6,7	16,6	53,1	0,9	0,0	3,4	0,0	100,0
15	2,7	0,0	26,2	0,0	0,0	0,0	0,0	3,8	100,0
16	4,5	4,5	5,2	3,5	3,1	2,5	1,4	2,0	100,0
17	0,3	3,1	0,3	2,6	0,0	0,8	0,6	0,8	100,0
18	3,3	1,6	5,2	2,2	2,3	1,0	8,0	0,7	100,0
19	31,9	6,2	0,1	0,0	1,8	0,0	0,0	0,0	100,0
20	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	100,0
21	0,1	1,1	8,8	0,0	0,0	0,0	3,0	1,0	100,0
	4,0	3,9	3,9	3,0	2,2	1,9	1,6	1,5	100,0

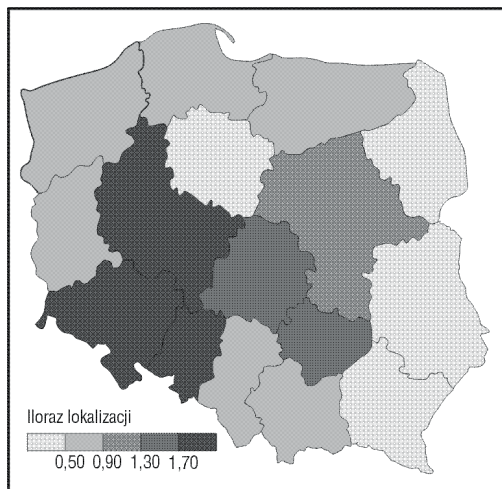
Szczególne preferowanie zachodnich regionów Polski przez kapitał niemiecki nie stanowi zaskoczenia. Warto zauważyć, że jego większość skupia się w rozwiniętych regionach Wielkopolski (21%) i Dolnego Śląska (14%) ze Śląskiem Opolskim (6%), a relatywnie mało w bezpośrednim pograniczu, np. tylko 2% w położonym na linii Berlin-Poznań-Warszawa lubuskim (rys. 128). Stosunkowo nieduże są niemieckie inwestycje w województwie śląskim (7%), pomorskim i warmińsko-mazurskim, a skrajnie małe na wschodzie. Malejące z zachodu na wschód zaangażowanie firm niemieckich jest szczególnie widoczne w kategoriach zatrudnienia (rys. 129). Udział mazowieckiego nie



Rys. 127. Inwestycje firm azjatyckich względem liczby ludności

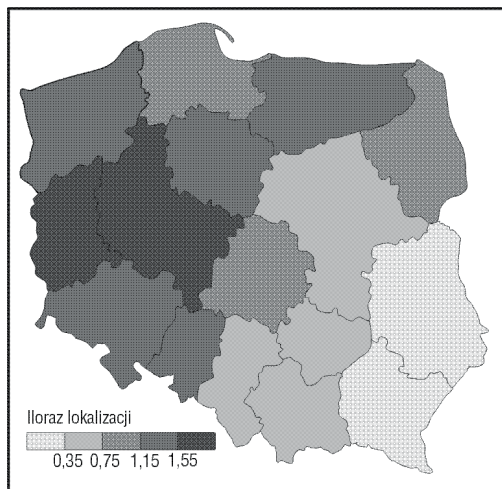
Fig. 127. Asian investment compared to population by voivodeship (location quotient)





Rys. 128. Inwestycje firm niemieckich względem liczby ludności

Fig. 128. German investment compared to population by voivodship (location quotient)



Rys. 129. Zatrudnienie w zakładach firm niemieckich względem liczby ludności

Fig. 129. Employment in German plants compared to population by voivodship (location quotient)

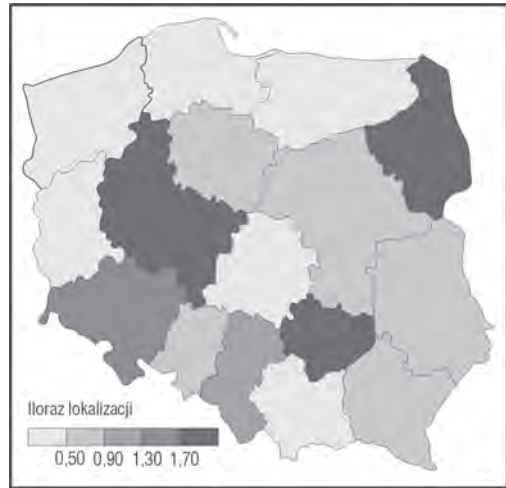
sięga 12%, dorównuje mu prawie łódzkie. W łódzkim, podobnie jak w dolnośląskim, opolskim, wielkopolskim i zachodniopomorskim, kapitał niemiecki przeważa nad kapitałem z jakiegokolwiek innego kraju.

W wielkopolskim i dolnośląskim zainwestowali dużo również Brytyjczycy i Szwedzi. Ci pierwsi są ponadto stosunkowo silnie zaangażowani na wschodzie kraju – w podlaskim i świętokrzyskim są głównymi inwestorami, w lubelskim drugimi po koreańskich (rys. 130). Obecność Szwedów jest znaczna w lubuskim i warmińsko-mazurskim.

W tym ostatnim największy kapitał pochodzi z Francji, a poważny z Australii. Firmy francuskie należą – obok amerykańskich, koreańskich i skandynawskich – do tych, które wykazują silną koncentrację w województwie mazowieckim; niską koncentracją w tym regionie odznaczają się przedsiębiorstwa brytyjskie, holenderskie, austriackie, belgijskie i japońskie (tab. 127). Gros inwestycji włoskich znajdujemy w śląskim, a znaczące w mazowieckim. Generalną cechą firm skandynawskich jest – obok skupienia w regionie stołecznym – inwestowanie na zachodzie i północy kraju, przy niewielkim zaangażowaniu na wschodzie i południu (w tym w śląskim) – rys. 131. W Polsce północnej relatywnie słabsza jest ich obecność w pomorskim i kujawsko-pomorskim. Oba te województwa wraz z warmińsko

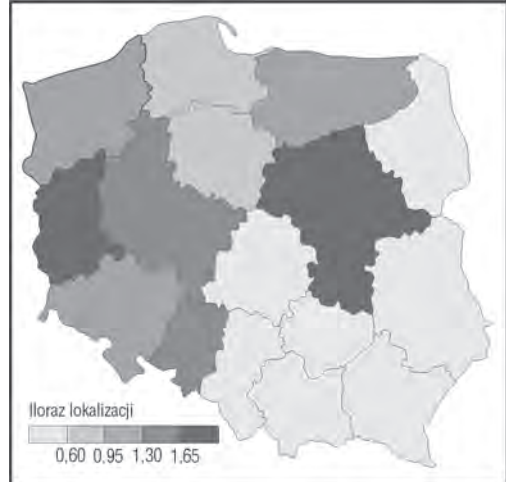
-mazurskim są natomiast miejscem znacznych inwestycji holenderskich, których największe skupienia stanowią jednak wielkopolskie i śląskie (razem 1/2 kapitału). W każdym z tych województw, poza śląskim, Holandia mieści się w gronie trzech głównych źródeł kapitału (tab. 128). Maksimum inwestycji w Wielkopolsce oraz liczące się na północy i zachodzie charakteryzują inwestorów szwajcarskich. W przypadku firm z innych krajów obserwujemy zazwyczaj daleko posuniętą koncentrację w regionach, gdzie usytuowane są pojedyncze wielkie inwestycje, np. austriackie w podkarpackim, zachodniopomorskim i lubuskim, a belgijskie w opolskim i świętokrzyskim. Trzeba podkreślić, że silniejsze inwestycje na zachodzie Polski nie są jedynie cechą krajów o znacznym eksporcie (Holandia, Szwecja), ale również zorientowanych na rynek krajowy inwestycji niemieckich i szwajcarskich.

Analiza korelacji pokazuje, że istnieje pewne podobieństwo regionalnego rozkładu inwestycji włoskich, holenderskich, francuskich i amerykańskich. Korelacje wartości inwestycji na 1 km<sup>2</sup> według województw przekraczają dla każdej pary ww. krajów 0,500 (istotne na poziomie  $\alpha = 0,05$ ), w tym między rozmieszczeniem inwestycji holenderskich i włoskich wynoszą 0,859 (istotne na poziomie  $\alpha = 0,001$ ), a włoskich i francuskich 0,718 ( $\alpha = 0,01$ ). Podstawową cechą wspólną jest duży napływ kapitału do województwa śląskiego, a w przypadku włoskich i francuskich także



Rys. 130. Inwestycje firm brytyjskich względem liczby ludności

Fig. 130. British investment compared to population by voivodship (location quotient)



Rys. 131. Inwestycje firm skandynawskich względem liczby ludności

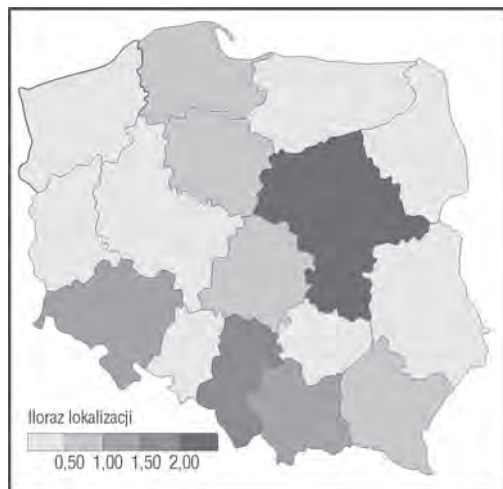
Fig. 131. Scandinavian investment compared to population by voivodship (location quotient)

Tab. 128. Trzy główne kraje pochodzenia inwestycji zagranicznych według województw

Tab. 128. Three main countries of origin of foreign investment by voivodship

Województwo	1		2		3	
Dolnośląskie	Niemcy	36%	USA	21%	W. Brytania	16%
Kujawsko-pomorskie	USA	30%	RPA	19%	Holandia	10%
Lubelskie	Korea	30%	W. Brytania	21%	Szwajcaria	9%
Lubuskie	Szwecja	21%	Francja	14%	Niemcy	13%
Łódzkie	Niemcy	35%	USA	18%	Włochy	6%
Małopolskie	USA	46%	Niemcy	14%	Chorwacja	10%
Mazowieckie	USA	27%	Francja	17%	Korea	16%
Opolskie	Niemcy	30%	Belgia	22%	USA	20%
Podkarpackie	USA	54%	Austria	12%	Niemcy	8%
Podlaskie	W. Brytania	53%	Niemcy	15%	USA	10%
Pomorskie	USA	53%	Holandia	12%	Niemcy	10%
Śląskie	Włochy	39%	USA	17%	Francja	8%
Świętokrzyskie	W. Brytania	39%	Niemcy	18%	Francja	13%
Warmińsko-mazurskie	Francja	30%	Australia	20%	Holandia	13%
Wielkopolskie	Niemcy	26%	W. Brytania	17%	Holandia	12%
Zachodniopomorskie	Niemcy	28%	Austria	17%	USA	10%

mazowieckiego. Brak jest analogicznych istotnych korelacji między wskaźnikami inwestycji *per capita*. Najwyższe istotne na poziomie  $\alpha = 0,001$  korelacje według powiatów obserwujemy między inwestycjami brytyjskimi i niemieckimi (0,510) oraz szwajcarskimi i holenderskimi (0,438). Te pierwsze łączą wysokie nakłady w Wielkopolsce i na Dolnym Śląsku, przy dość umiarkowanych w śląskim i mazowieckim, te drugie znaczne inwestycje w wielkopolskim, kujawsko-pomorskim, pomorskim i warmińsko-mazurskim.



Rys. 132. Inwestycje firm amerykańskich w nowe zakłady względem liczby ludności  
Fig. 132. American greenfield investment compared to population by voivodship (location quotient)

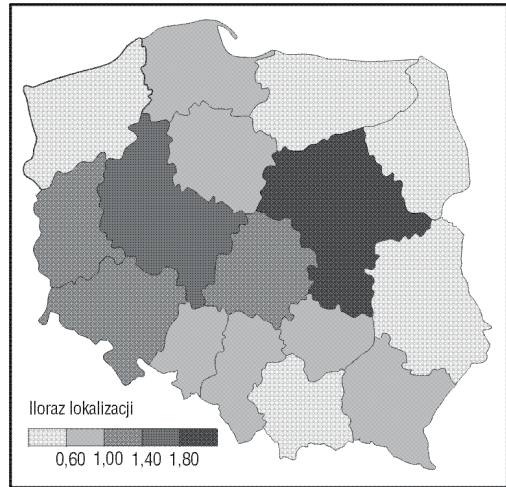
## REGIONALNE ZRÓŻNICOWANIE INWESTYCJI GREENFIELD

Przestrzenny rozkład nowych inwestycji amerykańskich i europejskich, w tym zwłaszcza niemieckich, jest wyraźnie odmienny, co potwierdzają niskie współczynniki korelacji. W przypadku firm z USA

ma miejsce skrajna koncentracja nowych fabryk w województwie mazowieckim – 41%. Dalszą 1/5 kapitału znajdujemy w śląskim, po 8-10% w małopolskim i dolnośląskim, resztę w innych województwach z wielkimi miastami (rys. 132). Minimalne są amerykańskie inwestycje *greenfield* na wschodzie, północy i zachodnim pograniczu Polski (z wyjątkiem podkarpackiego i pomorskiego), bardzo małe w Wielkopolsce (3%). Po jednym bardzo dużym nowym zakładzie japońskim lub koreańskim zlokalizowano w regionach o największych inwestycjach *greenfield* w ogóle: mazowieckim, śląskim i wielkopolskim – przypada na nie łącznie 84% azjatyckiego kapitału.

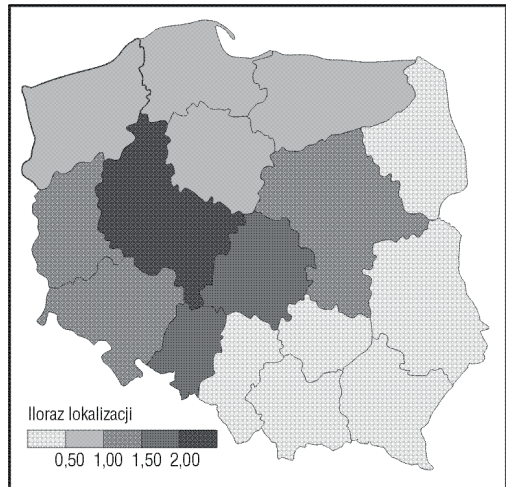
Przewaga mazowieckiego w zakresie inwestycji firm europejskich jest wyraźna (27%), ale zdecydowanie mniejsza niż przy inwestycjach amerykańskich. Skupienie nowych zakładów w wielkopolskim (13%) jest większe niż w śląskim (11%), po 9% zlokalizowano w łódzkim i dolnośląskim (rys. 133). Udział 3 województw wschodnich i 3 północnych (po 8%) nie jest wysoki, ale dwukrotnie wyższy niż w przypadku inwestorów z USA.

Preferowanie regionu warszawskiego dotyczy najbardziej inwestorów włoskich (67%), a ponadto szwedzkich, szwajcarskich (40%) i francuskich (32%). Umiarkowane jest ono wśród firm z Holandii (20%) i Niemiec (17%), brak go u inwestorów brytyjskich (6%) – tab. 129.



Rys. 133. Inwestycje firm europejskich w nowe zakłady względem liczby ludności

Fig. 133. European greenfield investment compared to population by voivodship (location quotient)



Rys. 134. Inwestycje firm niemieckich w nowe zakłady względem liczby ludności

Fig. 134. German greenfield investment compared to population by voivodship (location quotient)

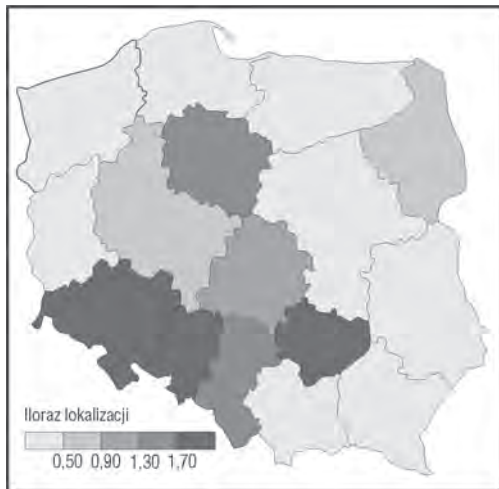


Tab. 129. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według kraju pochodzenia i województw (%)

Tab. 129. Greenfield foreign investment by country of origin and voivodship (%)

Lp.	Kraj	Mazow.	Śląskie	Wielkop.	Dolnośl.	Łódzkie	Małopol.	Podkarp.	Kuj.-pom.
1	USA	41,2	20,6	3,5	7,8	4,7	9,7	3,4	3,8
2	Niemcy	16,9	3,3	27,7	10,0	12,8	3,6	1,6	3,0
3	Włochy	67,1	7,2	0,0	1,9	11,8	3,3	2,9	0,0
4	Francja	32,0	39,4	3,2	0,9	6,6	3,1	1,6	0,0
5	W. Brytania	6,0	18,4	6,0	31,3	7,3	1,3	0,0	8,0
6	Holandia	20,5	0,4	27,0	1,0	1,5	0,0	0,0	6,1
7	Szwecja	40,1	8,1	8,5	24,2	0,6	0,0	0,5	0,2
8	Szwajcaria	41,4	4,5	7,1	3,3	1,9	2,0	0,0	1,7
9	Austria	7,7	2,2	6,2	0,0	13,1	7,8	60,2	0,4
10	Japonia	3,0	57,8	28,6	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0
11	Europa	27,2	10,8	12,7	8,7	8,7	3,5	5,1	4,0
12	Ameryka Pn.	40,9	20,4	3,5	8,3	4,7	9,6	3,4	3,9
13	Azja	24,1	34,5	25,0	1,7	1,3	0,0	0,0	0,3
14	Pozostałe	0,0	35,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,5	26,9
	<b>Ogółem</b>	<b>32,3</b>	<b>15,5</b>	<b>9,4</b>	<b>8,4</b>	<b>6,8</b>	<b>5,8</b>	<b>4,3</b>	<b>4,0</b>

Aż 28% kapitału niemieckiego zainwestowanego w nowe fabryki przyciągnęła Wielkopolska, dalsze 10% Dolny Śląsk, po 4-5% opolskie, lubuskie i zachodniopomorskie – w sumie połowa skupia się w Polsce zachodniej i południowo-zachodniej (rys. 134). Inwestycje *greenfield* na 1 mieszkańca są tu, podobnie jak w łódzkim (13%), wyższe niż w mazowieckim. Uderzająco niewielkie są one w województwie śląskim (3%), umiarkowane na północy kraju (10%), a bardzo małe na wschodzie i południowym wschodzie (4%).



Rys. 135. Inwestycje firm brytyjskich w nowe zakłady względem liczby ludności

Fig. 135. British greenfield investment compared to population by voivodship (location quotient)

Interesujące jest rozmieszczenie brytyjskich inwestycji *greenfield*, których większość koncentruje się na południowym zachodzie, w tym 31% w dolnośląskim, a 18% w śląskim. Znaczące nowe zakłady znajdujemy też w opolskim, świętokrzyskim, kujawsko-pomorskim i łódzkim, stosunkowo niewiele natomiast w wielkopolskim i mazowieckim, skrajnie mało na wschodzie, północy i zachodzie (rys. 135).

Lp.	Pomorskie	Lubuskie	Zachod.	Świętok.	Lubelskie	Opolskie	War.-maz.	Podlaskie	Ogółem
1	3,9	0,1	0,8	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	100,0
2	3,2	3,7	3,8	0,5	1,0	5,0	2,9	1,1	100,0
3	3,3	0,0	0,0	0,0	2,1	0,2	0,2	0,0	100,0
4	1,4	2,4	0,9	0,0	6,3	1,5	0,0	0,6	100,0
5	1,6	0,0	1,9	8,9	1,3	6,2	0,0	1,7	100,0
6	27,0	11,7	2,0	2,3	0,2	0,3	0,0	0,0	100,0
7	1,2	0,2	8,9	0,6	0,4	0,0	3,8	2,8	100,0
8	0,5	18,2	3,2	0,0	15,9	0,0	0,0	0,0	100,0
9	2,1	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	100,0
10	2,6	0,0	0,0	2,6	0,0	0,0	0,0	2,6	100,0
11	3,9	3,4	2,6	2,4	2,6	2,4	1,2	0,8	100,0
12	3,9	0,1	0,8	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	100,0
13	2,5	0,0	0,9	4,4	3,7	0,0	0,0	1,6	100,0
14	23,6	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	100,0
	4,0	1,9	1,8	1,7	1,6	1,3	0,7	0,5	100,0

W województwie dolnośląskim zlokalizowana jest ponadto znaczna część kapitału ze Szwecji (1/4), a w śląskim z Francji (39%) – oba te kraje cechują też duże inwestycje w regionie warszawskim. Obecność nowych zakładów szwedzkich jest zauważalna także na północnym zachodzie i północnym wschodzie kraju (rys. 136), francuskich w łódzkim i lubelskim. W przypadku inwestorów holenderskich 3/4 kapitału skupia się w województwach pomorskim, kujawsko-pomorskim, wielkopolskim i lubuskim (rys. 137). Lubuskie i lubelskie są słabo uprzemysłowionymi obszarami, gdzie usytuowano większe inwestycje szwajcarskie. Skrajnie skoncentrowane są inwestycje *greenfield* firm austriackich w południowo-wschodniej Polsce oraz włoskich w mazowieckim, w obu istotną rolę odgrywa także region łódzki. Warto zauważyć ograniczone lokalizacje nowych włoskich fabryk w województwie śląskim (7%), gdzie skupia się kapitał włoski zaangażowany w istniejące zakłady.



Rys. 136. Inwestycje firm szwedzkich w nowe zakłady względem liczby ludności  
 Fig. 136. Swedish greenfield investment compared to population by voivodship (location quotient)

## WIELKOŚĆ MIEJSCOWOŚCI I POŁOŻENIE W STOSUNKU DO GŁÓWNYCH OŚRODKÓW REGIONALNYCH

Zdecydowanie najwyższy odsetek inwestycji w miastach dużych (3/4), a najniższy w małych i na wsi charakteryzuje firmy azjatyckie. Niewielkie są pod tym względem różnice między inwestorami amerykańskimi i europejskimi (46-47%), w przypadku europejskich nieco mniej kapitału obserwujemy w miastach ponad półmilionowych (tab. 130). Silną koncentrację w dużych miastach wykazują przy tym firmy włoskie, szwajcarskie i norweskie, a szczególne rozproszenie w miejscowościach poniżej 25 tys. mieszkańców niemieckie – znajdujemy tu 1/2 niemieckiego kapitału, w tym 23% na wsi.

Inwestorów azjatyckich, amerykańskich i europejskich różni stopień skupienia inwestycji w 11 głównych ośrodkach regionalnych kraju (łącznie z konurbacją katowicką i Trójmiastem) – odpowiednio 65, 40 i 27%. Odwrotnie rozkładają się proporcje kapitału zainwestowanego w strefie otaczającej owe ośrodki – od 22% dla firm z Azji, do 31% z USA i 39% z Europy. Do obszarów pozametropolitalnych trafia odpowiednio 13, 29 i 34% inwestycji. Najwyższy udział inwestycji w tych

Tab. 130. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia i wielkości miejscowości (%)

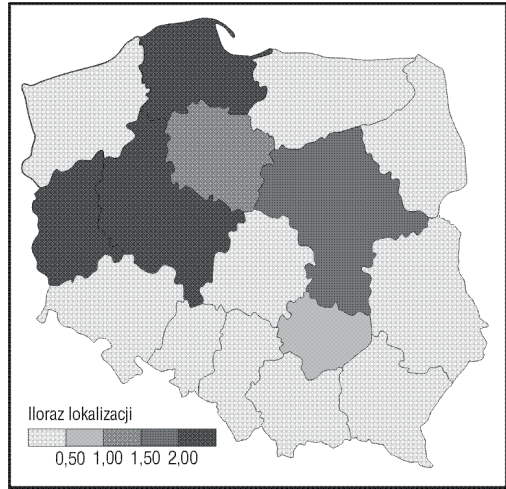
Tab. 130. Foreign investment by country of origin and settlement size (%)

Kraj	miasta (w tys. mieszkańców)				wsie	Ogółem
	> 500	100 - 500	25 - 100	< 25		
USA	24,0	21,7	27,2	15,4	11,7	100,0
Niemcy	22,8	13,6	14,4	26,4	22,8	100,0
Włochy	9,3	72,2	2,0	8,9	7,6	100,0
Francja	18,3	34,3	19,2	17,9	10,3	100,0
W. Brytania	31,4	15,2	34,2	6,4	12,8	100,0
Holandia	3,3	21,8	54,4	16,8	3,7	100,0
Korea	64,4	14,0	13,4	8,2	0,0	100,0
Szwecja	22,3	15,4	26,0	30,4	5,9	100,0
Szwajcaria	35,2	37,4	6,5	10,2	10,7	100,0
Austria	10,3	6,5	66,2	4,3	12,7	100,0
Dania	12,8	4,5	31,7	23,5	27,5	100,0
Norwegia	31,8	28,2	6,0	2,0	32,0	100,0
Finlandia	7,0	22,1	30,7	33,6	6,6	100,0
Belgia	3,5	17,3	12,7	22,8	43,8	100,0
Japonia	22,1	53,1	17,8	6,5	0,5	100,0
Europa	19,8	27,4	22,0	17,1	13,8	100,0
Ameryka Pn.	23,9	21,6	27,1	15,4	11,9	100,0
Azja	55,3	21,7	13,6	7,6	1,8	100,0
Australia	6,2	31,3	24,4	35,9	2,1	100,0
Afryka	17,1	24,0	56,8	0,0	2,1	100,0
Pozostałe	14,2	43,2	25,5	12,3	4,9	100,0
<b>Ogółem</b>	<b>22,5</b>	<b>25,8</b>	<b>23,4</b>	<b>16,3</b>	<b>12,0</b>	<b>100,0</b>



ostatnich dotyczy firm holenderskich, skandynawskich (zwłaszcza szwedzkich) oraz austriackich i belgijskich (tab. 132). Inwestycje niemieckie rozmieszczone są w sposób zbliżony do średniej – po blisko 1/3 w obszarach peryferyjnych i głównych ośrodkach oraz nieco ponad 1/3 w ich strefie metropolitalnej.

Ograniczając zainteresowanie do nowych zakładów, można stwierdzić silnie metropolitalny charakter inwestycji amerykańskich – 47% koncentruje się w 11 największych ośrodkach, a drugie tyle w strefie do 60 km wokół nich (tab. 133). Wpływa na to m.in. ponadprzeciętna koncentracja w obszarze metropolitalnym Warszawy (34% wobec 24% inwestycji europejskich). Zaledwie 6% kapitału z USA trafia w tereny pozametropolitalne. Duże zakłady inwestorów azjatyckich zlokalizowane są w miastach 50-150 tysięcznych w pobliżu większych ośrodków (Pruszków, Gniezno, Tychy).



Rys. 137. Inwestycje firm holenderskich w nowe zakłady względem liczby ludności

Fig. 137. Dutch greenfield investment compared to population by voivodship (location quotient)

Tab. 131. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według kraju pochodzenia i wielkości miejscowości (%)

Tab. 131. Greenfield foreign investment by country of origin and settlement size (%)

Kraj	miasta (w tys. mieszkańców)				wsie	Ogółem
	> 500	100 - 500	25 - 100	< 25		
USA	22,2	24,9	12,5	19,0	21,5	100,0
Niemcy	13,3	13,8	18,1	22,2	32,6	100,0
Włochy	24,6	1,9	3,3	17,3	52,9	100,0
Francja	11,0	42,8	16,6	8,7	20,8	100,0
W. Brytania	12,2	32,6	25,9	5,9	23,3	100,0
Holandia	11,9	25,9	48,5	1,7	11,9	100,0
Szwecja	41,0	11,4	10,0	16,8	20,8	100,0
Szwajcaria	33,5	6,1	9,2	29,7	21,4	100,0
Austria	15,5	1,9	62,6	0,8	19,1	100,0
Japonia	5,2	58,0	28,6	7,8	0,4	100,0
Europa	17,1	19,8	23,8	13,4	25,9	100,0
Ameryka Pn.	22,0	24,7	12,4	18,9	22,0	100,0
Azja	3,2	39,1	39,1	7,0	11,6	100,0
Pozostałe	0,0	51,7	47,3	0,0	1,0	100,0
<b>Ogółem</b>	<b>18,5</b>	<b>22,5</b>	<b>19,8</b>	<b>15,3</b>	<b>23,9</b>	<b>100,0</b>



Tab. 132. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia i położenia w stosunku do głównych ośrodków regionalnych (%)

Tab. 132. Foreign investment by country of origin and distance from major regional centres (%)

Kraj	11 ośrodków regionalnych (z GOP i Trójmiastem)	do 30 km od granic miasta lub do 60 km od Warszawy	31-60 km od granic miasta lub 61-100 km od Warszawy	ponad 60 km od granic miasta i ponad 100 km od Warszawy	Ogółem
USA	40,6	17,3	13,4	28,7	100,0
Niemcy	31,6	21,6	15,5	31,2	100,0
Włochy	14,5	42,2	35,7	7,6	100,0
Francja	31,6	21,8	20,6	26,1	100,0
W. Brytania	39,8	16,4	5,7	38,1	100,0
Holandia	6,3	14,0	14,2	65,4	100,0
Korea	75,6	7,6	9,2	7,5	100,0
Szwecja	26,9	9,3	15,3	48,5	100,0
Szwajcaria	37,7	11,2	13,3	37,8	100,0
Austria	14,8	15,2	5,1	65,0	100,0
Dania	14,6	18,4	37,9	29,1	100,0
Norwegia	44,3	9,5	3,4	42,8	100,0
Finlandia	26,4	32,9	0,9	39,8	100,0
Belgia	6,2	33,0	7,8	53,1	100,0
Japonia	22,1	26,4	15,8	35,7	100,0
Europa	27,4	21,5	17,2	33,9	100,0
Ameryka Pn.	40,5	17,2	13,5	28,8	100,0
Azja	64,7	12,4	9,9	13,0	100,0
Australia	14,6	16,7	22,9	45,8	100,0
Afryka	17,1	24,4	48,5	10,1	100,0
Pozostałe	18,3	31,9	22,3	27,5	100,0
<b>Ogółem</b>	<b>32,1</b>	<b>20,0</b>	<b>16,7</b>	<b>31,2</b>	<b>100,0</b>

Główne ośrodki metropolitalne przyciągnęły 28% europejskich inwestycji w nowe fabryki, strefa otaczająca 46%, pozostałe 26% przypada na tereny pozametropolitalne (38% zatrudnionych). Wysoki odsetek inwestycji *greenfield* w miastach ponad 100-tysięcznych charakteryzuje firmy francuskie, szwedzkie, norweskie i brytyjskie, przy czym francuskie i szwedzkie, podobnie jak amerykańskie, wykazują szczególne skupienie w ośrodkach największych i generalnie w obszarach metropolitalnych.

Znaczne rozproszenie cechuje inwestycje niemieckie – na tereny pozametropolitalne przypada 31% kapitału i 50% zatrudnienia. Aż 1/3 nowych fabryk zlokalizowano na wsi (tj. dwukrotnie więcej, niż wynosi udział terenów wiejskich w liczbie pracujących w przemyśle Polski ogółem), ponad 1/5 w małych miastach, a tylko 27% w ośrodkach ponad 100-tysięcznych (tab. 131). Obok pracochłonnych inwestycji w miejscowościach peryferyjnych mamy do czynienia z kapitałochłonnymi we wsiach wokół Poznania.

W miejscowościach wiejskich znajdujemy połowę nowych inwestycji włoskich. W przeciwieństwie do niemieckich niewiele z nich ma charakter peryferyjny,

Tab. 133. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według kraju pochodzenia i położenia w stosunku do głównych ośrodków regionalnych (%)

Tab. 133. Greenfield foreign investment by country of origin and distance from major regional centres (%)

Kraj	11 ośrodków regionalnych (z GOP i Trójmiastem)	do 30 km od granic miasta lub do 60 km od Warszawy	31-60 km od granic miasta lub 61-100 km od Warszawy	ponad 60 km od granic miasta i ponad 100 km od Warszawy	Ogółem
USA	46,8	34,6	12,4	6,2	100,0
Niemcy	20,4	34,4	13,8	31,4	100,0
Włochy	25,7	51,0	7,8	15,5	100,0
Francja	51,2	35,2	8,1	5,5	100,0
W. Brytania	26,4	35,5	15,0	23,1	100,0
Holandia	18,4	13,1	43,3	25,2	100,0
Szwecja	47,1	25,7	8,6	18,6	100,0
Szwajcaria	33,5	28,7	7,5	30,3	100,0
Austria	15,8	19,7	4,1	60,5	100,0
Japonia	5,2	60,8	26,0	8,0	100,0
Europa	28,5	33,2	12,4	25,9	100,0
Ameryka Pn.	46,4	34,4	12,3	6,9	100,0
Azja	4,8	71,2	15,5	8,4	100,0
Pozostałe	27,2	40,5	31,1	1,2	100,0
<b>Ogółem</b>	<b>34,8</b>	<b>34,9</b>	<b>12,7</b>	<b>17,6</b>	<b>100,0</b>

większość skupia się w strefie metropolitalnej, głównie Warszawy. Około 20% udział wsi w inwestycjach *greenfield* cechuje inwestorów brytyjskich, francuskich, skandynawskich i szwajcarskich, w przypadku tych ostatnich 30% kapitału przypada ponadto na małe miasta. Pozametropolitalne lokalizacje nowych zakładów są wyjątkowo częste wśród firm austriackich i belgijskich (ponad 1/2), szwajcarskich i fińskich (1/3), a częściowo także brytyjskich i holenderskich (1/4). Można przypomnieć, że zakładami najczęściej lokalizowanymi w obszarach peryferyjnych są wytwórnie mebli, wyrobów z surowców niemetalicznych, papieru, gumy i tworzyw sztucznych oraz kopalnie kamienia i kruszywa.

## POŁOŻENIE WZGLĘDEM AUTOSTRAD I PRZEJŚĆ GRANICZNYCH

Skupienie inwestycji europejskich i amerykańskich przy równoleżnikowych autostradach A2 i A4 jest podobne, więcej amerykańskich znajdujemy przy autostradzie północ-południe A1 i skrzyżowaniu w GOP. W korytarzu autostrady Warszawa-Poznań koncentruje się aż 60% inwestycji azjatyckich. Dalej niż 50 km od zjazdów z autostrady występuje tylko 13% kapitału z USA i 27% europejskiego. W sumie w pobliżu autostrad ma miejsce ponad 80% inwestycji włoskich i niemieckich, relatywnie słabiej nawiązują do nich firmy holenderskie, francuskie, szwedzkie, szwajcarskie i częściowo brytyjskie.

Wybitna koncentracja dotyczy amerykańskich inwestycji *greenfield* – 67% zlokalizowane jest do 15 km od autostrad, 90% do 50 km – europejskie odpowiednio 46% i 84%. Ma to związek z większą metropolizacją tych pierwszych i rozproszaniem drugich. Inwestycje azjatyckie, skandynawskie i francuskie są skupione przy autostradach podobnie do amerykańskich, w mniejszym stopniu dotyczy to nowych fabryk niemieckich (38% do 15 km, 81% do 50 km), a w najmniejszym holenderskich i belgijskich.

W korytarzu autostrady A2 obserwujemy po 41% nowych inwestycji amerykańskich i niemieckich oraz jeszcze większą część włoskich, duńskich i szwajcarskich. Wzdłuż autostrady A4 znajdujemy identyczny odsetek kapitału amerykańskiego, wysoki austriackiego, francuskiego i brytyjskiego, niewielki natomiast niemieckiego (18%) i włoskiego (8%). Południkową autostradę A1 wyróżniają nowe zakłady inwestorów norweskich, fińskich i częściowo brytyjskich.

Tylko 5% niemieckich inwestycji ma miejsce w pobliżu zachodnich przejść granicznych. Nieco większy jest udział tych terenów w lokalizacji nowych zakładów holenderskich i szwajcarskich, a także szwedzkich i austriackich inwestycji w istniejące fabryki. W pobliżu przejścia w Cieszynie na granicy południowej usytuowanych jest 5% inwestycji *greenfield* ze Szwajcarii i 7% z Włoch (ale prawie 30% kapitału włoskiego ogółem). Znikomy jest napływ do terenów przygranicznych kapitału amerykańskiego – 1,5% w przypadku nowych fabryk.

## SPECJALNE STREFY EKONOMICZNE

Inwestorzy amerykańscy są dużo bardziej podatni na korzyści oferowane przez polskie strefy ekonomiczne niż firmy europejskie. W obrębie stref zrealizowano aż 21% amerykańskich inwestycji *greenfield* (9% całości inwestycji) – tab. 134. Ponad 90% tych inwestycji ma miejsce w strefie katowickiej i dotyczy produkcji samochodowej (m.in. General Motors), kilka zlokalizowano w Mielcu, jedną w Kłodzku. Szczególna atrakcyjność stref dla inwestorów z USA oznaczać może nie tylko ich większe zainteresowanie ulgami podatkowymi, ale także wpływ dostępności informacji oraz możliwości negocjowania dogodnych warunków budowy infrastruktury. Udział inwestycji *greenfield* w strefach specjalnych jest jeszcze wyższy wśród firm z Azji (ponad 1/3).

Dla firm europejskich odsetek ten wynosi tylko 8% (2% inwestycji ogółem). Bez względu na wartość nakładów europejskich w strefach ekonomicznych jest zdecydowanie niższa od amerykańskich – zastrzeżenia Unii Europejskiej do polskich stref są w tym kontekście łatwiejsze do zrozumienia. Rozmieszczenie tych inwestycji jest również zasadniczo odmienne: tylko 17% przypada na strefę katowicką, nieco więcej na wałbrzyską i legnicką, a połowa na mielecką. Największym inwestorem w tej ostatniej jest austriacki koncern drzewny Krono (Ernst Kaindl). Podjęły tu także inwestycje m.in. firmy francuskie, niemieckie i z RPA.

Tab. 134. Inwestycje zagraniczne w specjalnych strefach ekonomicznych według krajów pochodzenia i województw (%)

Tab. 134. Foreign investment in special economic zones by country of origin and voivodship (%)

Województwo	Ameryka Pn.	Europa	Azja	Pozostałe	Ogółem
Śląskie	92,5	16,8	99,6	0,0	67,4
Podkarpackie	4,0	56,5	0,0	100,0	21,7
Dolnośląskie	3,3	18,5	0,4	0,0	8,1
Łódzkie	0,0	5,5	0,0	0,0	1,8
Warmińsko-mazurskie	0,0	1,6	0,0	0,0	0,5
Podlaskie	0,2	1,0	0,0	0,0	0,5
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Udział stref w inwestycjach <i>greenfield</i>	20,8	8,4	34,7	17,4	14,1
Udział stref w inwestycjach ogółem	8,9	1,8	4,5	0,4	3,5

Niemieckie inwestycje w strefach zaczęły się stosunkowo późno i reprezentują 1/10 zainwestowanego w nich kapitału. Ponad połowa trafia na Dolny Śląsk, gdzie największe fabryki zlokalizowano w Polkowicach Dln. (Volkswagen), a ponadto w Wałbrzychu, Legnicy, Dzierżoniowie i Kłodzku. Zakłady firm niemieckich powstały również w strefie katowickiej (Dąbrowa Górnicza i Tychy), mieleckiej, tarnobrzeskiej (Stalowa Wola), łódzkiej (Ozorków) i suwalskiej (Suwałki i Elk). Brak było inwestycji w przygranicznej strefie kostrzyńsko-słubickiej.

W 5 strefach zainwestowały firmy z Francji (Łódź, Mielec, Stalowa Wola, Suwałki, Gliwice). Inwestorzy z pozostałych krajów podjęli w strefach ekonomicznych budowę pojedynczych dużych fabryk, np. hiszpańscy i szwedzcy w Gliwicach, duńscy w Warszowicach (pow. pszczyński), brytyjczy w Wałbrzychu i Dzierżoniowie, a kanadyjczy w Polkowicach Dln.

Ogólnie rzecz biorąc, w stosunku do skali zaangażowania kapitałowego w Polsce, specjalne strefy ekonomiczne odgrywają jak dotąd dla inwestorów europejskich małą rolę, wyjątkowo w przypadku firm niemieckich udział stref zbliża się do 10% inwestycji *greenfield*, dla austriackich przekracza połowę.

## LOKALIZACJA NOWYCH ZAKŁADÓW W TERENACH ZAINWESTOWANYCH I NIE ZAINWESTOWANYCH

Największy kapitał w terenach zainwestowanych (*brownfield*) pochodzi z USA (430 mln USD), ale nakłady inwestorów z tego kraju w terenach „zielonych” (*greenfield sensu stricto*) są 3,5 razy większe. Udział inwestycji *brownfield* w całości nakładów na nowe fabryki jest podobny dla koncernów amerykańskich i niemieckich (21-22%).



Krajem, w przypadku którego aż połowa nowych zakładów zlokalizowana jest w terenach zainwestowanych, jest Wielka Brytania. Świadczyć to może o przenoszeniu do Polski wzorców zachowań lokalizacyjnych z własnego kraju, gdzie procedury planistyczne wymuszają na inwestorach wybór takich właśnie terenów. Podobna jest proporcja, mniejszych w wartościach bezwzględnych, inwestycji *brownfield* pochodzących z Austrii i Belgii, a niewiele niższa ze Szwecji i Finlandii (40%). W istniejących obiektach usytuowano także pojedyncze duże fabryki koreańskie i greckie. Na przeciwległym biegunie mieszczą się firmy z takich krajów o dużej aktywności inwestycyjnej w Polsce, jak Francja, Włochy, Holandia i Szwajcaria, które 80-90% nowych zakładów lokalizują w terenach „zielonych”.

## **CZĘŚĆ III**

### **Lokalizacja nowych fabryk**

*Tytuł części*

---

---

## Wybór lokalizacji

### MOTYWY INWESTOWANIA W POLSCE

Wyróżnia się najczęściej dwa podstawowe typy bezpośrednich inwestycji zagranicznych ze względu na ich motywy: zorientowane na zdobycie lub utrzymanie miejscowego rynku oraz ukierunkowane na wzrost efektywności poprzez obniżkę kosztów lub dostęp do istotnych zasobów. Zdecydowana większość inwestycji zagranicznych w świecie należy do pierwszej grupy. Motywy kosztowe wiążą się przede wszystkim z wykorzystaniem niższych kosztów płac w kraju przyjmującym i dotyczą branż najbardziej pracochłonnych, motywy zaopatrzeniowe mogą polegać na przejściu źródła surowca lub kwalifikowanej kadry. Cechą tego rodzaju inwestycji jest zazwyczaj orientacja eksportowa (Dunning 1993; Allen 1995; Witkowska 1996; Dicken 1998).

Badania firm inwestujących w Europie Środkowej i Wschodniej potwierdzają, że najpowszechniejszym motywem są rozmiary i potencjał wzrostowy miejscowego rynku zbytu (m.in. Witkowska, Wysokińska 1997; Pye 1997; Benáček, Zemplinérová 1997; Gradev 2001). Podjęcie produkcji w kraju stanowiącym rynek zbytu zapewnia lepszy kontakt z odbiorcami, czyni firmę bardziej widoczną i pozwala ominąć ewentualne bariery antyimportowe. W Polsce udział inwestycji zorientowanych na rynek wewnętrzny jest w porównaniu z mniejszymi krajami regionu, takimi jak Węgry lub Słowenia, jeszcze wyższy. Znajduje to odbicie w strukturze branżowej inwestycji, gdzie przeważa produkcja wyrobów spożywczych, chemicznych (środków czystości, farmaceutyków, gazów technicznych), papierosów, materiałów budowlanych oraz działalność wydawnicza i poligraficzna. Duży popyt i jego wzrost szybszy niż w krajach UE stanowił ponadto główny początkowy motyw zaangażowania w Polsce ABB, Philipsa, Alcatela, Siemensa oraz firm samochodowych (Domański 2001). Przeciętny udział eksportu w firmach z kapitałem zagranicznym w Polsce wynosi według GUS 20%.



Inwestycje ukierunkowane na eksport reprezentują zdecydowaną mniejszość kapitału, jaki pojawił się w polskim przemyśle, ich udział wykazuje jednak tendencję rosnącą. Objawia się ona w coraz większej liczbie inwestorów, dla których Polska stanowi platformę do eksportu na rynki UE, a także w zwiększaniu produkcji eksportowej przez firmy, które w pierwszym etapie przyciągnął rynek lokalny. Obok utrzymującej się dynamiki branż eksportowych (np. meblarskiej), obserwujemy więc rosnący eksport samochodów i ich części, opon, wyrobów elektrycznych i elektronicznych, papieru. W wielu tych branżach ma miejsce relokacja produkcji z UE do Polski, stanowiąca element strategii zwiększenia konkurencyjności wielkich korporacji poprzez przestrzenną reorganizację produkcji w skali Europy lub świata. Włączają one fabryki w Polsce w globalną sieć swoich zakładów jako dostawców wyrobów finalnych lub części, w celu uzyskania korzyści skali i ponadnarodowej specjalizacji poszczególnych jednostek.

Podstawowym warunkiem przenoszenia produkcji do Polski są niższe płace. Pojawiają się one niezmiennie jako jeden z głównych motywów w badaniach prowadzonych przez PAIZ (Błuszkowski, Garlicki 1997) i mogą być źródłem istotnych korzyści, szczególnie w przemysłach pracochłonnych, np. elektrycznym, elektronicznym, maszyn i urządzeń, meblarskim czy odzieżowym. Same w sobie koszty pracy stanowią jedynie częściowe wyjaśnienie wyboru Polski jako miejsca inwestycji, zwłaszcza w relacji do innych „taniach” krajów, i nie mogą być rozpatrywane w oderwaniu od wydajności i jakości produkcji. Menedżerowie badanych koncernów samochodowych, elektrycznych i elektronicznych stwierdzają, że wobec niepewności co do tych warunków ich początkowe plany inwestycyjne w Polsce były dość ograniczone. Dopiero przekonanie się, że fabryki w Polsce są w stanie osiągnąć poziom jakości wyrobów nie odbiegający od standardów firmy i poziomu w Europie Zachodniej, a także szybki wzrost wydajności pracy spowodowały przydzielanie polskim zakładom szerszych zadań produkcyjnych w ramach koncernu. Wzrost wydajności i osiągnięcie standardów jakościowych zależą od jakości miejscowej kadry – jej postaw i kwalifikacji. Znaczenie jakości siły roboczej, związane z lokalnymi tradycjami przemysłowymi i poziomem edukacji, podkreślane jest również przez inwestorów w Czechach i na Węgrzech (Pavlinek 1998; Witkowska 1998). Niewątpliwie, niezwykle istotną korzyścią korporacji podejmujących inwestycje w Polsce i krajach sąsiednich jest możliwość wybrania z rynku pracy najlepszych pracowników, dzięki przewadze nad innymi pracodawcami w zakresie oferowanej płacy i innych warunków. Należy zwrócić uwagę, że ogólne koszty pracy są w wyniku wysokich obciążeń socjalnych (m.in. składką ZUS) wyższe w Polsce niż w Czechach i na Węgrzech, pomimo niższego PKB *per capita* (Kopeć 1999). Co więcej, wzrost płac w Polsce jest w ostatnich latach szybszy niż w owych krajach.

Wbrew opiniom rozpowszechnionym wśród zachodnioeuropejskich związkowców, nie wydaje się natomiast, aby motywem inwestowania w Polsce i krajach sąsiednich była większa „kontrolowalność siły roboczej” lub gorsze warunki zatrudnienia i pracy. Zdaniem ekspertów oraz inwestorów polskie prawo pracy nie odbiega w istotny sposób od rozwiązań obowiązujących w Unii Europejskiej,

według niektórych możliwości wprowadzania bardziej elastycznych stosunków pracy są w Polsce mniejsze niż za granicą (Góra 1996; *Konkurencyjność* 1997). Wielcy inwestorzy nie oczekują istotnych zmian i wzrostu kosztów socjalnych w wyniku wejścia Polski do UE. W opinii liderów związkowych warunki pracy w fabrykach w Polsce, w tym bezpieczeństwo i standardy socjalne, nie odbiegają obecnie od znanych im zakładów koncernu za granicą (Domański 2001). Polska jest, ze względu na swoją najnowszą historię, państwem mającym opinię kraju posiadającego silne związki zawodowe. Związki działają w większości dużych przedsiębiorstwach sprzedanych inwestorom zagranicznym oraz w części zakładów wybudowanych od podstaw.

Polskę na tle UE charakteryzują także niższe inne koszty, np. usług lub energii. Ze zwolnienia z podatku dochodowego na podstawie ustawy o spółkach z udziałem zagranicznym z 1991 r. korzystało 8% firm (Błuszkowski, Garlicki 1995), w 1995 r. pojawiły się ulgi podatkowe związane ze specjalnymi strefami ekonomicznymi.

Jedną z zasadniczych korzyści usytuowania produkcji w Polsce, podobnie jak i w innych krajach środkowoeuropejskich, jest bliskość geograficzna rynku niemieckiego i innych krajów UE. Skracza ona czas dostaw, obniża koszty transportu oraz generalnie ułatwia kontakty z jednostkami produkcyjnymi.

## PRZYCZYNY PODJĘCIA BUDOWY NOWEGO ZAKŁADU

Do podstawowych korzyści nabycia istniejącej firmy należy przejęcie jej rynku wraz z siecią dystrybucji i kontaktów handlowych, a także możliwość szybszego, i często tańszego, podjęcia produkcji. Nierzadko rynek ten odznacza się w początkowym okresie ograniczoną konkurencją ze względu na dziedzictwo socjalistycznych monopolii, przyzwyczajenia odbiorców lub działania protekcyjnistyczne. Zakup prywatyzowanego polskiego producenta może stanowić historyczną okazję uzyskania własnej bazy produkcyjnej na nowym rynku.

Budowa nowego zakładu pozwala przede wszystkim uniknąć problemów z przystosowaniem miejscowej kadry do wymogów inwestora, zmiany utrwalonych stosunków pracy i przyzwyczajzeń, trudności i kosztów zwalniania pracowników w przypadku przerostów zatrudnienia, zmagających z istniejącymi w przedsiębiorstwie związkami zawodowymi. Kadra kompletowana jest od podstaw, co pozwala na staranne wyselekcjonowanie z miejscowego rynku pracy ludzi przydatnych dla firmy. Budowa nowej fabryki nie stwarza ponadto ograniczeń technicznych, umożliwiając uruchomienie zakładu o technologii i profilu produkcji ściśle dostosowanych do potrzeb i strategii inwestora. Nowy zakład gwarantuje lepszą kontrolę nad produkcją i jej jakością. Pojawia się uzasadnienie: „nowy produkt, nowe maszyny, w nowej organizacji” (Volkswagen w Polkowicach Dln.).

Niektóre firmy, które podjęły budowę nowych fabryk, negocjowały wcześniej zakup dużych polskich firm, spotykając się z nierealistycznymi – ich zdaniem – oczekiwaniami co do utrzymania poziomu zatrudnienia, np. General Motors w FSO w

Warszawie i Volvo w Jelczu (obie prowadziły też na terenie tych zakładów działalność montażową). Inne miały wcześniejsze nienajlepsze doświadczenia produkcji w istniejących fabrykach, np. PAFP w drukarni w Krakowie, GKN w Chełstówku koło Twardogóry. Trudności i koszty związane z przejściem istniejących producentów podkreślano w wielu badanych firmach.

Nie należy zapominać, że budowa nowej fabryki podejmowana jest nierzadko z powodu braku zakładów danego typu w Polsce. Nawet jeśli zakłady takie istnieją, mogą nie być przeznaczone lub przygotowane do prywatyzacji w momencie, w którym pojawia się firma zainteresowana inwestowaniem w Polsce, bądź też kupili je już inni inwestorzy. Z powodu opóźnienia prywatyzacji zagraniczne koncerny farmaceutyczne zaczęły uruchamiać zakłady konfekcjonowania leków, a Reynolds wybudował fabrykę papierosów w Piasecznie. Cadbury zdecydował się na inwestycję *greenfield* w Bielanach Wrocław. wobec braku możliwości zakupu istniejącej fabryki czekolady. Przyczyną decyzji o uruchomieniu nowego zakładu bywa także jego brak w konkretnym regionie, który jest dla firmy ważnym rynkiem regionalnym, posiada dogodne położenie komunikacyjne lub warunki surowcowe.

## PROCES WYBORU LOKALIZACJI OGÓLNEJ NA TERENIE POLSKI

W prawie 2/3 badanych firm decyzje o wyborze miejsca lokalizacji fabryki na terytorium Polski podejmowane były za granicą<sup>43</sup>. Najczęściej miejscem podejmowania decyzji była główna siedziba inwestora (koncernu), w co dziesiątym przypadku zarząd przedsiębiorstwa będącego częścią koncernu lub europejski oddział firmy amerykańskiej (tab. 135). Za granicą dokonano wyboru lokalizacji 90% inwestycji o wartości przekraczającej 20 mln USD. W Polsce decyzje lokalizacyjne podejmowane były przede

Tab. 135. Miejsce podjęcia decyzji o wyborze lokalizacji na terenie Polski

Tab. 135. Place where locational decision was made

Miejsce podjęcia decyzji	Odsetek zakładów
główna siedziba inwestora (koncernu) za granicą	51,9
inne miasto za granicą	11,1
Warszawa	16,7
inna miejscowość w Polsce	20,4
<b>Łącznie</b>	<b>100,0</b>

wszystkim, gdy inwestor prowadził tu już wcześniej działalność produkcyjną (np. Volvo, Henkel, Cargill), a czasem handlową, oraz gdy przedsięwzięcie stanowiło *joint venture* z lokalnym partnerem. Odzwierciedla to wzrost autonomii lokalnych menedżerów wraz z długością zaangażowania koncernów w Polsce.

Proces wyboru lokalizacji trwał najczęściej od 6 do 12 miesięcy, przy czym w 45% przypadków od momentu

<sup>43</sup> O ile nie zaznaczono inaczej, dane w niniejszym rozdziale odnoszą się do 55 zakładów, na temat lokalizacji których przeprowadzono szczegółowe wywiady.

podjęcia decyzji o budowie zakładu w Polsce do ostatecznego wybrania miejsca lokalizacji minął mniej więcej rok (tab. 136). Mniej niż pół roku potrzebne było na podjęcie decyzji około 1/6 inwestorów, dla podobnej liczby okres ten wynosił 2 lub więcej lat, maksymalnie 4 lata. W kilku firmach wyboru dokonano „prawie natychmiast” lub w ciągu kilku tygodni.

Długość okresu podejmowania decyzji nie wykazuje związku ani z wielkością firmy, ani z rozmiarami inwestycji – tylko co szósta inwestycja powyżej 20 mln USD wymagała więcej niż roku, a np. Volvo we Wrocławiu 1,5 miesiąca, Volkswagena w Polkowicach Dln. 4 miesiące. Krótko trwał zazwyczaj wybór lokalizacji przez firmy, które posiadały już fabryki na terenie Polski (w szczególności lokalizacji w mieście, w którym firma już wcześniej inwestowała) oraz w spółkach z polskimi udziałowcami. Dwie trzecie najszybszych decyzji podjętych zostało na terenie kraju. Warto zauważyć, że stosunkowo krótki czas podejmowania decyzji dotyczy lokalizacji w specjalnych strefach ekonomicznych – czas żadnej z objętych badaniami nie przekroczył 12 miesięcy.

Zdecydowana większość (3/4) inwestorów nie korzystała w procesie poszukiwań i wyboru lokalizacji z usług firm konsultingowych i innych instytucji zewnętrznych. Co piąty inwestor miał wsparcie zagranicznych firm doradczych, w większości ich oddziałów usytuowanych w Polsce, tylko trzech wynajęło polską firmę (w tym dwóch równoległe z zagraniczną). W kilku przypadkach znaczenie miały wcześniejsze kontakty kooperacyjne lub licencyjne z dużym zakładem państwowym położonym w regionie, w którym ostatecznie wybrano lokalizację, lub z polskim dystrybutorem. Z usług zewnętrznych najrzadziej korzystały duże koncerny.

Z faktu, że wybór lokalizacji dokonywany jest najczęściej w okresie roku lub krótszym w ośrodkach decyzyjnych za granicą i bez wsparcia lokalnych instytucji, wynikają ograniczone możliwości poszukiwań i wnikliwej analizy porównawczej większej liczby wariantów. Stwarza to większe szanse wyboru dla regionów i miejscowości, na temat których informacje są łatwiej i szerzej dostępne, w tym takich, które

Tab. 136. Okres od podjęcia decyzji o budowie nowego zakładu w Polsce do ostatecznego wyboru lokalizacji

Tab. 136. Time between decision to build a new plant in Poland and the final location choice

Okres	Odsetek zakładów
poniżej 3 miesięcy	8,0
3-5 miesięcy	8,0
6-10 miesięcy	22,0
1 rok	44,0
2 lata	10,0
3-4 lata	8,0
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>

Tab. 137. Liczba i położenie rozpatrywanych wariantów lokalizacji w Polsce

Tab. 137. Number of locational options in Poland by region

Rozpatrywane warianty lokalizacji	Odsetek zakładów
tylko 1 wariant	24,5
kilka wariantów w 1 regionie	32,7
warianty w 2 regionach	28,6
warianty w 3 lub 4 regionach	14,3
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>

Uwaga: jako odrębne regiony traktowano województwa

Note: regions were treated as voivodships

są już miejscem lokalizacji znanych firm, a tym samym są obecne w mediach i innych przekazach informacji jako miejsca „sprawdzone”. Co więcej, wydaje się, że strefy ekonomiczne ułatwiają inwestorom wybór, oferując „gotowe” warianty lokalizacji, a tym samym szybsze podejmowanie decyzji i inwestycji.

Studia nad decyzjami lokalizacyjnymi pokazują, że liczba wariantów poddawanych bliższej analizie jest zazwyczaj ograniczona (Hamilton 1974). W badanych firmach rozważanych było najczęściej kilka wariantów lokalizacji, nie więcej niż siedem. Warto zauważyć, że geograficzne rozproszenie wariantów w dwóch lub więcej regionach (województwach) obserwujemy w 43% przypadków, tylko w 14% położone są one w trzech lub czterech regionach (tab. 137).

W 1/3 firm wszystkie rozpatrywane warianty lokalizacji znajdowały się w obrębie jednego regionu, dla co czwartej inwestycji żaden wariant poza wybranym nie był poważnie brany pod uwagę, czyli zdecydowano się na pierwszą lokalizację

Tab. 138. Rozmieszczenie rozpatrywanych wariantów lokalizacji w Polsce według województw

Tab. 138. Distribution of locational options in Poland by voivodship

Województwo	Liczba zakładów, których lokalizacja w danym województwie była brana pod uwagę	Odsetek zakładów, których lokalizacja rozważana była w danym województwie w stosunku do ogółu badanych zakładów	Liczba badanych zakładów zlokalizowanych w województwie	Stosunek liczby zakładów, których lokalizacja w danym województwie była brana pod uwagę względem liczby badanych zakładów zlokalizowanych w województwie
Mazowieckie	14	28,6	9	1,56
Dołnośląskie	11	22,4	7	1,57
Wielkopolskie	11	22,4	9	1,22
Śląskie	9	18,4	4	2,25
Małopolskie	8	16,3	6	1,33
Pomorskie	6	12,2	3	2,00
Lubuskie	4	8,2	0	x
Podkarpackie	4	8,2	2	2,00
Łódzkie	3	6,1	2	1,50
Podlaskie	3	6,1	2	1,50
Świętokrzyskie	2	4,1	2	1,00
Zachodniopomorskie	2	4,1	0	x
Kujawsko-pomorskie	1	2,0	1	1,00
Lubelskie	1	2,0	1	1,00
Opolskie	1	2,0	0	x
Warmińsko-mazurskie	1	2,0	1	1,00
<b>Liczba badanych zakładów ogółem</b>	<b>49</b>	<b>x</b>	<b>49</b>	<b>x</b>

*Uwaga:* uwzględniono jedynie zakłady, w przypadku których udzielono odpowiedzi na temat wariantów lokalizacji

*Note:* figures include only those plants whose companies gave information on locational options



zadowalającą. Oznacza to w sumie, że w ponad połowie przypadków poszukiwania lokalizacyjne zagranicznych inwestorów nie wykraczały poza jeden region. Pokazuje to wąski terytorialnie zakres tych poszukiwań, a tym samym olbrzymią rolę pierwszego regionu, lub nawet miejscowości, która pojawi się jako miejsce możliwej lokalizacji – szanse jej uznania za zadowalającą bez szerszych porównań okazują się znaczne.

Uderzający jest fakt, że zawężenie poszukiwań lokalizacji do jednego regionu dotyczy przede wszystkim okolic Warszawy – w 3/4 badanych tu zakładów rozważano wyłącznie lokalizacje w tym obszarze. Sytuacje takie występowały zdecydowanie rzadziej w innych regionach. Warto zauważyć, że wszystkie decyzje o usytuowaniu zakładów w obszarze metropolitalnym Warszawy podejmowane były za granicą.

Geograficzny rozkład wariantów lokalizacji badanych zakładów potwierdza, że obszarami poszukiwań są przede wszystkim regiony rozwinięte i obszary metropolitalne – województwa: mazowieckie, dolnośląskie, wielkopolskie i śląskie, a także małopolskie i pomorskie (tab. 138). Województwo śląskie było relatywnie często rozważane jako miejsce lokalizacji przez firmy, które ostatecznie zdecydowały się na inne regiony, kilku badanych inwestorów brało pod uwagę przygraniczne lubuskie, chociaż żaden z nich go nie wybrał.

## ZNACZENIE RÓŻNYCH CZYNNIKÓW DLA LOKALIZACJI NOWYCH FABRYK W POLSCE

### Czynniki lokalizacji badanych fabryk

Spośród 20 czynników, których wpływ na wybór miejscowości gdzie zlokalizowano zakład był przedmiotem oceny menedżerów, za istotną uznawano najpowszechniej dobrą dostępność komunikacyjną. Aż w 3/4 firm jako duży lub bardzo duży oceniono wpływ bliskości głównych dróg, a w prawie 2/3 dogodne położenie w stosunku do odbiorców. Jako równie istotna jawi się jedynie współpraca ze strony władz gminy. Każdemu z ww. czynników od 36 do 40% badanych przypisuje bardzo duży wpływ na lokalizację (tab. 139).

Wśród warunków mających znaczenie dla lokalizacji większości fabryk znajdują się ponadto cechy miejscowej siły roboczej. Stosunkowo najczęściej wskazywane są w tym zakresie pozytywne postawy ludzi wobec pracy (62%), niewiele rzadziej jej niskie koszty oraz łatwość pozyskania wykwalifikowanej kadry. Możliwości rekrutacji wykwalifikowanych robotników wyróżnia w tym gronie to, że w 1/4 przypadków uznano je nawet za bardzo ważne. Zwraca uwagę relatywnie mała rola przypisywana niewielkiej skłonności do strajków (37%) i jeszcze mniejsza brakowi wojowniczych organizacji związkowych (29%).

Dostępność szerokiej informacji o terenie jest ostatnim czynnikiem ocenianym jako znaczący w ponad połowie firm. Nieco rzadziej istotny wpływ wywierają

Tab. 139. Wpływ wybranych czynników na wybór danej miejscowości w stosunku do innych możliwych wariantów lokalizacji w Polsce (%)

Tab. 139. Factors affecting the choice of a given locality over other locations in Poland (%)

Czynnik lokalizacji	bardzo duży wpływ	duży wpływ	raczej mały wpływ	bardzo mały wpływ	bardzo duży + duży wpływ	raczej mały + bardzo mały wpływ
bliskość głównych dróg	35,8	37,7	17,0	9,4	73,6	26,4
współpraca ze strony władz gminy	37,7	28,3	15,1	18,9	66,0	34,0
dogodne położenie w stosunku do odbiorców	39,6	24,5	17,0	18,9	64,2	35,8
pozytywne postawy ludzi wobec pracy	15,4	46,2	21,2	17,3	61,5	38,5
niskie koszty pracy	19,6	39,2	29,4	11,8	58,8	41,2
łatwość pozyskania wykwalifikowanych robotników	26,4	30,2	28,3	15,1	56,6	43,4
dostępność szerokiej informacji o tym terenie	19,6	35,3	27,5	17,6	54,9	45,1
łatwość pozyskania wysoko-kwalifikowanych specjalistów	21,6	29,4	27,5	21,6	51,0	49,0
bliskość przyszłej lub obecnej autostrady	25,0	21,2	23,1	30,8	46,2	53,8
niskie ceny ziemi	18,0	28,0	40,0	14,0	46,0	54,0
dobre warunki ekologiczne	10,0	32,0	32,0	26,0	42,0	58,0
niewielka skłonność do strajków	10,2	26,5	14,3	49,0	36,7	63,3
ulgi podatkowe ze strony rządu	16,0	18,0	8,0	58,0	34,0	66,0
dostępność specjalistycznych usług dla firm	7,7	25,0	40,4	26,9	32,7	67,3
bliskość granicy	17,0	15,1	22,6	45,3	32,1	67,9
dostępność tanich budynków	7,8	21,6	23,5	47,1	29,4	70,6
pozytywne doświadczenia innych firm inwestujących wcześniej w tym miejscu	7,8	21,6	29,4	41,2	29,4	70,6
brak wojowniczych organizacji związkowych	14,6	14,6	22,9	47,9	29,2	70,8
bliskość źródeł zaopatrzenia w surowce, materiały lub części	13,2	15,1	30,2	41,5	28,3	71,7
dostępność usług zaspokajających potrzeby pracowników firmy	4,1	22,4	30,6	42,9	26,5	73,5

bliskość przyszłej lub obecnej autostrady, niskie ceny ziemi oraz dobre warunki ekologiczne. Pozostałe czynniki oddziaływały na lokalizację tylko 1/4 do 1/3 zakładów. W grupie tej znajdujemy rządowe ulgi podatkowe, dostępność usług dla firm lub pracowników, istnienie tanich budynków, a także bliskość źródeł zaopatrzenia w surowce lub części oraz bliskość granicy. Rzadko jako istotne oceniano

pozytywne doświadczenia firm inwestujących wcześniej w danym miejscu (29% wskazań, w tym 8% jako bardzo ważne).

## Czynniki lokalizacji a położenie względem wielkich miast

Wpływ dogodnego położenia w stosunku do odbiorców oraz pozytywnych postaw wobec pracy nie różnicuje lokalizacji w wielkich miastach i poza nimi. Podobny brak zróżnicowania charakterystyczny jest również dla dostępności informacji o terenie oraz niskich cen ziemi.

Łatwość pozyskania wykwalifikowanej kadry jest czynnikiem najpowszechniej uznawanym za ważny przy wyborze lokalizacji w wielkich miastach w odróżnieniu od innych lokalizacji, także tych w strefie metropolitalnej. Silnie różnicuje lokalizację w wielkich miastach i w innych miejscowościach wpływ pozytywnych doświadczeń wcześniejszych inwestorów. Wielkie miasta wyróżnia ponadto dostęp-

Tab. 140. Wpływ głównych czynników na lokalizację nowych zakładów produkcyjnych w wielkich miastach, strefach metropolitalnych oraz obszarach pozametropolitalnych

Tab. 140. Factors affecting location choice in large cities, their metropolitan zones and non-metropolitan areas

Czynnik lokalizacji	Zasięg terytorialny oddziaływania czynnika na lokalizację nowych zakładów
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ dogodne położenie w stosunku do odbiorców</li> <li>▪ pozytywne postawy ludzi wobec pracy</li> <li>▪ dostępność szerokiej informacji o terenie</li> <li>▪ niskie ceny ziemi</li> </ul>	<p>Duży wpływ na lokalizację zarówno w wielkich miastach jak i poza nimi</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ łatwość pozyskania wysokokwalifikowanych specjalistów</li> <li>▪ łatwość pozyskania wykwalifikowanych robotników</li> <li>▪ pozytywne doświadczenia innych firm inwestujących wcześniej w danym miejscu</li> <li>▪ dostępność usług zaspokajających potrzeby pracowników firmy</li> <li>▪ dostępność tanich budynków</li> </ul>	<p>Duży wpływ na lokalizację w wielkich miastach, mniejszy poza wielkimi miastami</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ dostępność specjalistycznych usług dla firm</li> </ul>	<p>Duży wpływ na lokalizację w wielkich miastach i ich bliskim sąsiedztwie, mniejszy w innych obszarach</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ bliskość głównych dróg</li> <li>▪ bliskość przyszłej lub obecnej autostrady</li> <li>▪ współpraca ze strony władz gminy</li> </ul>	<p>Duży wpływ na lokalizację poza wielkimi miastami, mniejszy w wielkich miastach</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ dobre warunki ekologiczne</li> <li>▪ niskie koszty pracy</li> </ul>	<p>Duży wpływ na lokalizację w obszarach pozametropolitalnych, mniejszy w wielkich miastach i ich strefie metropolitalnej</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ulgi podatkowe ze strony rządu</li> <li>▪ bliskość granicy</li> <li>▪ niewielka skłonność do strajków</li> <li>▪ brak wojowniczych organizacji związkowych</li> <li>▪ bliskość źródeł zaopatrzenia w surowce, materiały lub części</li> </ul>	<p>Ograniczony wpływ na lokalizację zarówno w wielkich miastach jak i poza nimi</p>

ność usług zaspokajających potrzeby pracowników i obecność tanich budynków. Z kolei dostępność specjalistycznych usług dla firm wywiera wpływ na lokalizację zarówno w wielkich miastach, jak i w ich bliskim sąsiedztwie (tab. 140).

Z czynników pojawiających się częściej jako istotne determinanty lokalizacji poza wielkimi miastami zwraca uwagę bliskość głównych dróg i przyszłych autostrad oraz współpraca ze strony gminy. Bliskość głównych dróg jest czynnikiem numer jeden (najpowszechniejszym) w całej strefie ciężów metropolitalnych, a w szczególności do 30 km od granic wielkiego miasta, co ilustruje kluczowe znaczenie dostępności drogowej dla lokalizacji fabryk w otoczeniu dużych ośrodków. Nie stanowi zaskoczenia bardziej pozytywna ocena aktywności władz lokalnych przez inwestorów poza wielkimi miastami. Przy lokalizacji w obszarach pozametropolitalnych obserwujemy ponadto nieco większe znaczenie niskich kosztów pracy, ze wzrostem odległości od głównych miast rośnie znaczenie dobrej sytuacji ekologicznej.

Czynnikami mającymi ograniczony wpływ zarówno na lokalizację w wielkich miastach, jak i poza nimi, są bliskość źródeł zaopatrzenia, bliskość granic, ulgi podatkowe, niewielka skłonność do strajków oraz brak wojowniczych związków zawodowych. Ostatni z ww. czynników wskazywany jest relatywnie częściej przy lokalizacjach pozametropolitalnych, nawet tam dotyczy jednak zdecydowanej mniejszości zakładów.

## **Czynniki lokalizacji inwestycji zagranicznych na tle wyników innych badań oraz przyjętych hipotez**

W badaniach J. Błuszkowskiego i J. Garlickiego (1995) prowadzonych na zlecenie PAIZ w 212 spółkach z udziałem zagranicznym najważniejszym czynnikiem decydującym o lokalizacji okazało się korzystne położenie komunikacyjne, a w dalszej kolejności „duża podaż i niska cena siły roboczej” oraz „możliwość przejścia wolnych obiektów”<sup>44</sup>. Każdy z tych czynników uznany został za ważny przez 56-60% menedżerów, w tym przez 25-29% za bardzo ważny. Rządziej jako istotne wskazywane były m.in. istnienie w regionie dużego rynku zbytu lub bliskość granicy, jeszcze rządziej łatwy dostęp do surowców. E. Małuszyńska (1998), badająca 260 przedsiębiorstw niemieckich w zachodniej Polsce, stwierdziła, że czynnikiem o istotnym znaczeniu przy wyborze regionu (województwa) była najczęściej bliskość granicy, a drugim z kolei zasoby wykwalifikowanej siły roboczej. O wysokiej atrakcyjności strefy podmiejskiej Poznania decydowały przede wszystkim dostępność przestrzenna (bliskość głównych dróg, granicy oraz Poznania), istnienie wolnych terenów do zagospodarowania oraz korzystna postawa władz i społeczności lokalnych (Wdowicka 2000). Również w badaniach inwestorów zagranicznych w Krakowie na pierwszym miejscu znalazło się korzystne położenie

---

<sup>44</sup> Jeszcze więcej wskazań uzyskał „związek polskiego partnera z regionem”.

<sup>45</sup> Obok znaczenia historyczno-kulturowego miasta oraz wpływu polskiego partnera.



geograficzne miasta, a na jednym z czołowych łatwość pozyskania odpowiednich pracowników<sup>45</sup> (*Spoleczno-gospodarcze warunki* 1995), w województwie gdańskim – rynek zbytu i kwalifikowana kadra (Gończ 2000).

Porównywalność wyników ww. prac z niniejszymi badaniami jest ograniczona, prace te obejmowały bowiem inwestycje w różnych sektorach, a nie tylko w przemyśle, co więcej, dotyczyły zarówno zaangażowania kapitału zagranicznego w istniejące przedsiębiorstwa, jak i inwestycji *greenfield*, nie mogą być więc interpretowane jako wyraz czynników lokalizacji tych ostatnich. Fakt, że większość inwestycji dotyczyła istniejących zakładów, jest przyczyną licznych wskazań na rolę polskiego partnera oraz możliwości przejęcia odpowiednich nieruchomości. Tym niemniej, jako bardzo ważne pojawiają się czynniki związane z dostępnością oraz siłą roboczą, a więc te same, co w niniejszej analizie.

Potwierdza to, że najszerzy wpływ na lokalizację nowych fabryk w Polsce przez inwestorów zagranicznych mają klasyczne czynniki położenia komunikacyjnego, w szczególności względem odbiorców (ryнку zbytu), oraz cechy miejscowej siły roboczej i rynku pracy, a zwłaszcza postawy wobec pracy, poziom płac i łatwość naboru kwalifikowanej kadry.

Czynniki te pojawiają się jako najważniejsze w badaniach wielu autorów (m.in. *Kryteria* 1967; Kortus 1986; Chapman, Walker 1991; Hayter 1997). W jednym z najszerzych studiów nad lokalizacją 159 nowych fabryk w USA R. Schmenner (1982) stwierdził, że istotny wpływ na lokalizację wywierały przede wszystkim czynniki związane z siłą roboczą i rynkiem na poziomie regionalnym oraz dostęp do dróg transportu na poziomie lokalnym. Na podstawie badań w Ohio H. Stafford (1974) wskazał na cechy siły roboczej (kwalifikacje, koszty i podaż), dostępność transportową, dostępność do rynku oraz współpracę z władzami lokalnymi i dostęp do informacji. Za zasadnicze czynniki lokalizacji inwestycji amerykańskich w Europie Zachodniej A. Blackbourn (1974) uznał podaż siły roboczej, rynek zbytu, koszty pracy i sieć komunikacyjną. W badaniach K. Brenke'go (1996) na terenie dawnej NRD na plan pierwszy wysuwały się bliskość rynku, publiczne środki wspierające, koszty siły roboczej oraz jej kwalifikacje (cyt. za Dziemianowicz 1997).

Stwierdzone w niniejszych badaniach wyjątkowo duże znaczenie bliskości głównych dróg oraz koncentracja inwestycji *greenfield* w korytarzach przyszłych autostrad odzwierciedlają silniejsze zróżnicowanie przestrzeni Polski w zakresie dostępności komunikacyjnej niż w krajach o gęstej sieci dróg szybkiego ruchu. Potwierdza to przyjętą na wstępie hipotezę o bardzo dużym wpływie przebiegu ważnych dróg i autostrad na lokalizację nowych zakładów.

Tylko częściowe potwierdzenie znajduje natomiast hipoteza, że lokalizacji w strefie podmiejskiej lub metropolitalnej głównych ośrodków regionalnych sprzyja przede wszystkim dostęp do specjalistycznych usług i warunki infrastrukturalne. Najistotniejszym czynnikiem lokalizacji okazuje się tu raczej dostępność komunikacyjna, niemały wpływ ma też aktywność samorządów lokalnych. W porównaniu z wielkim miastem łatwiej tu o tereny pod inwestycje, a koszty działalności mogą, choć nie muszą, być niższe (zob. Grzeszczak 1998).



Zgodnie z oczekiwaniami najważniejszym czynnikiem związanym z siłą roboczą są przypisywane regionom postawy wobec pracy. Mniejszy wpływ, niż przypuszczano, mają natomiast aktywność strajkowa i silne związki zawodowe, które wbrew niektórym koncepcjom rzadko należą do głównych determinant lokalizacji zakładów budowanych w Polsce. Silna koncentracja inwestycji w obszarze metropolitalnym Warszawy i GOP dowodzi, że dużo większe znaczenie ma dla inwestorów jakość siły roboczej i rozległość rynku pracy ułatwiająca rekrutację pracowników. Phelps (1992) oraz O'Uallacháin (1993) twierdzą, że zlokalizowany charakter rynków pracy jest dziś główną siłą aglomeracji działalności przemysłowej – lokalizacja w obszarach o dużych zasobach wykwalifikowanej kadry obniża koszty poszukiwania pracowników. Równocześnie lokalizacja wielu nowych fabryk w GOP, a także w Łodzi czy Wałbrzychu, w połączeniu z pozytywną oceną postaw wobec pracy oraz ograniczonym wpływem ww. negatywnych czynników społecznych i ekologicznych, nie potwierdza hipotezy, że negatywny stereotyp starych okręgów przemysłowych silnie hamuje napływ inwestycji.

Niełatwa jest jednoznaczna ocena roli niskich kosztów pracy. Z jednej strony czynnik ten wskazywany jest jako mający istotny wpływ na wybór lokalizacji ponad połowy badanych zakładów, w tym 1/5 bardzo duży. Z drugiej można przypuszczać, że odsetek wskazań tego czynnika jest nieco zawyżony przez fakt jego znaczenia dla inwestowania w Polsce w ogóle. W wielu miejscach, gdzie usytuowano zakłady, poziom płac w rzeczywistości nie odbiega znacząco od poziomu w innych obszarach lub nawet go przewyższa. Prawdopodobnie podstawowym dostrzeganym przez inwestorów zróżnicowaniem przestrzeni Polski w zakresie kosztów siły roboczej jest kontrast między Warszawą a resztą kraju, stąd wybór każdej lokalizacji poza stolicą może być oceniany z tego punktu widzenia jako korzystny<sup>46</sup>.

Powyższe wnioski odnoszą się do czynników lokalizacji wielu bardzo różnych zakładów, mają więc charakter silnie zgeneralizowany; ważne jest uchwycenie cech oddziałujących na lokalizację poszczególnych rodzajów inwestycji.

## Czynniki lokalizacji a cechy inwestycji i inwestora

Wymogi lokalizacji inwestycji bardzo dużych (powyżej 20 mln USD) odbiegają od tych dla mniejszych zakładów. Najbardziej rzucającą się w oczy różnicą jest częstsze przypisywanie w przypadku największych inwestycji znaczącej roli łatwości pozyskania wykwalifikowanej kadry (2/3 badanych) oraz dostępności usług dla firm. Nieco częściej za ważną uznawana jest także bliskość autostrad. Zdecydowanie mniejszy wpływ mają za to tanie budynki i niskie ceny ziemi, nieco mniejszy ulgi podatkowe, warunki ekologiczne oraz bliskość odbiorców. Podobne

---

<sup>46</sup> Znajduje to potwierdzenie w opiniach osób kierujących największymi koncernami w Polsce, np. Philippsa (Domański 2001). Dziwi w tej sytuacji zaliczanie Warszawy i innych wielkich miast do jednej klasy atrakcyjności z punktu widzenia kosztów działalności gospodarczej (Swianiewicz, Dziemianowicz 1999).

jest natomiast znaczenie położenia względem głównych dróg, postaw i kosztów siły roboczej oraz współpracy ze strony gminy.

Specyficzne cechy wykazuje lokalizacja zakładów uruchamianych przez spółki *joint venture* z polskim partnerem. Polski współwłaściciel ma zazwyczaj duży, o ile nie decydujący, wpływ na wybór lokalizacji, często stanowi ją miejscowość lub region jego zamieszkania lub prowadzenia działalności. W badanych spółkach *joint venture* duże znaczenie przypisywane jest postawom wobec pracy, a zarazem niewielkiej skłonności do strajków i brakowi wojowniczych związków, małe – łatwość rekrutacji kwalifikowanych robotników.

Dają się ponadto zaobserwować pewne różnice między inwestorami amerykańskimi i niemieckimi. Tych pierwszych charakteryzuje szczególnie duże znaczenie przypisywane dostępności szerokiej informacji o terenie i pozytywnym doświadczeniom innych inwestorów, a także ulgom podatkowym, małe natomiast niskim cenom ziemi. Pozwala to lepiej zrozumieć wyjątkową koncentrację amerykańskiego kapitału w największych miastach i obszarach metropolitalnych Polski, w szczególności w regionie stołecznym i GOP, a więc w miejscach, o których informacje są najszerszej dostępne i gdzie zainwestowało wiele firm. Warto przypomnieć, że przestrzennym zróżnicowaniem informacji i efektem naśladownictwa wyjaśniano nieproporcjonalnie dużą koncentrację inwestycji amerykańskich w regionach stołecznych i wysoko rozwiniętych Europy Zachodniej (Blackbourn 1974). Dostępność informacji, doświadczenia innych firm i ulgi fiskalne okazują się zdecydowanie mniej ważne dla inwestorów niemieckich. Wyróżnia ich za to nieco większe znaczenie bliskości granicy (42%). Firmy z obu krajów podkreślają pozytywne postawy wobec pracy w wybranych miejscowościach, przy czym częściej czynią to Niemcy (83%), którzy z kolei wyjątkowo małe znaczenie przypisują niskiej skłonności do strajków (27%).

Tym, co najbardziej różnicuje czynniki lokalizacji jest oczywiście rodzaj produkcji (branża). Cechą wyróżniającą fabryki artykułów spożywczych i napojów jest częstsze niż w innych przemysłach znaczenie bliskości źródeł pozyskania surowca i dobrych warunków ekologicznych, mniejsze natomiast położenia względem autostrad i ogółu warunków związanych z siłą roboczą. Łatwość pozyskania wykwalifikowanych robotników, jak również niskie koszty pracy i tanie budynki odgrywają z kolei bardzo dużą rolę dla firm odzieżowych. Relatywnie mniej istotne jest dla nich położenie komunikacyjne.

Zakłady drzewne i meblarskie odnoszą korzyści z bliskiego położenia źródeł surowca. Na lokalizację wytwórni wyrobów z papieru wpływa dogodne położenie komunikacyjne, w tym względem rynku, ograniczone znaczenie ma bliskość dostawców i kwalifikowana kadra. Istotna rola bliskości odbiorców oraz dostępności wykwalifikowanych pracowników, przy niewielkiej źródła zaopatrzenia, charakteryzuje drukarnie.

W branży chemicznej na lokalizację oddziałują, podobnie jak w całym przemyśle, położenie wobec odbiorców i postawy wobec pracy, w małym stopniu

natomiast obecność kwalifikowanej kadry i jej niskie koszty. Te ostatnie okazują się ważniejsze dla zakładów tworzyw sztucznych. W przypadku wytwórni materiałów budowlanych i szkła istotne jest dogodne położenie względem rynku zbytu, a często również źródeł surowca.

Generalną cechą producentów wyrobów metalowych, maszyn i urządzeń oraz samochodów jest uzależnienie lokalizacji fabryk od możliwości pozyskania wykwalifikowanych robotników i pozytywnych postaw wobec pracy. Czynniki te rzadziej wskazywane są przez inwestorów w branży elektrycznej i elektronicznej. We wszystkich wymienionych przemysłach zwraca się uwagę na brak skłonności do strajków, a z wyjątkiem firm samochodowych także na niskie koszty pracy. Niewielką rolę odgrywa bliskość dostawców. W przemyśle samochodowym istotne znaczenie mają ulgi podatkowe.

## WPŁYW WYBRANYCH CZYNNIKÓW LOKALIZACJI

### Położenie komunikacyjne

Dogodne położenie komunikacyjne, w tym zwłaszcza bliskość głównych dróg, należy do czynników wpływających na wybór lokalizacji bardzo licznych zakładów. Znajduje to potwierdzenie zarówno w ocenach menedżerów, jak i w fakcie generalnej przestrzennej koncentracji nowych fabryk w obszarach metropolitalnych i korytarzach przyszłych autostrad. Uderzające jest zwłaszcza ich skupienie wzdłuż dróg na zachód i południe od Warszawy<sup>47</sup>, na zachód od Poznania i w okolicach Wrocławia. Położenie przy głównych drogach stanowi też zasadniczy czynnik atrakcyjności Gliwic i Tych w Katowickiej SSE, jak również Tomaszowa Maz., Piotrkowa Tryb. czy Radomska wzdłuż drogi z Warszawy i Łodzi na południe kraju.

Wyjątkową z logistycznego punktu widzenia lokalizację z dostępem do trzech rodzajów transportu reprezentuje słodownia w porcie gdańskim. W kilku przypadkach jako ważna wskazywana jest niewielka odległość od międzynarodowego portu lotniczego, np. Daewoo w Pruszkowie. Dostęp do dużego lotniska, ułatwiającego kontakty kadry z siedzibą firmy i krajem macierzystym, stanowi jeden z czynników atrakcyjności lokalizacyjnej obszaru metropolitalnego Warszawy

### Odbiorcy lub dostawcy za granicą

Interesującym zagadnieniem jest znaczenie położenia w stosunku do granic. Czynnikiem ten bywa istotny dla lokalizacji niektórych zakładów, które charakteryzuje

---

<sup>47</sup> Dobrą ilustrację stanowią tu następujące odpowiedzi na pytanie o rozpatrywane warianty lokalizacji zakładów: „miejscowości położone przy szosach wylotowych z Warszawy” lub „wszystkie miejscowości wzdłuż przyszłej autostrady wschód-zachód w bliskiej odległości od Warszawy (do 50 km)”.

duży eksport, a także znaczny import. Niezbyt duża odległość od granicy pozwala ograniczyć czas dostaw oraz koszt transportu wyrobów gotowych i zaopatrzenia, ułatwia również kontakt z siedzibą inwestora za granicą. Wobec dominacji powiązań handlowych firm inwestujących w Polsce w kierunku zachodnim największą rolę odgrywa dogodny położenie w stosunku do granicy z Niemcami, mniejszą wobec granicy południowej, a najmniejszą wschodniej.

Większość zakładów, przy lokalizacji których brano pod uwagę bliskość granicy, położona jest na Dolnym Śląsku i w Wielkopolsce. Dotyczy to np. wielkich fabryk branży samochodowej (Volvo, Volkswagen, Toyota), dużych i średnich wytwórni wyrobów elektrycznych, metalowych czy chemicznych. W Polsce północno-zachodniej i zachodniej obserwujemy liczne inwestycje w produkcję mebli. Relatywnie niewiele zakładów usytuowano w bliskim sąsiedztwie granicy, wyróżnia się tu Gorzów Wlkp., znajdujemy też pojedyncze wytwórnie tektury i obuwia. Charakterystyczny jest kontrast atrakcyjności stref ekonomicznych w Polkowicach Dln., Legnicy i Wałbrzychu oraz w Kostrzynie i Ślubicach. Generalnie tereny pogranicza polsko-niemieckiego przegrywają w konkurencji z wcześniej wymienionymi wyżej rozwiniętymi regionami zachodniej Polski. Jako położone „blisko granicy” traktowane są przez inwestorów miejscowości do 150, a nawet 200 km od niej, np. Gniezno.

Zakłady, których zadaniem jest obsługiwanie rynków Europy Środkowej lub kooperowanie z tamtejszymi zakładami, lokalizowane są niekiedy w południowej części kraju – w regionie bielskim i górnośląskim (bliskość przejścia granicznego w Cieszynie), czasem dolnośląskim (np. Bayer w Świdnicy, Ronal w Wałbrzychu). Przykładem fabryki zlokalizowanej ze względu na bliskość granicy wschodniej jest wytwórnia opakowań z tektury w Biłgoraju.

Należy zwrócić uwagę, że szereg zakładów ukierunkowanych na eksport wybudowano w Polsce z dala od granic – w miejscach o dogodnym położeniu komunikacyjnym w centrum kraju, a nawet na wschodzie (np. montownia ciągników Lamborghini w Lublinie). Ilustruje to fakt, że ekonomiczne korzyści szybszych lub tańszych powiązań międzynarodowych przy lokalizacji w pobliżu granicy nie muszą być w kraju o rozmiarach Polski duże.

## Odbiorcy krajowi

Dużo szerszy wpływ na lokalizację zagranicznych fabryk w Polsce ma położenie odbiorców krajowych. Znaczna część nowych zakładów dostarcza produkty na rynek ogólnopolski. Za miejsce szczególnie dogodne dla obsługi tego rynku wielu inwestorów uznaje Polskę środkową, w tym przede wszystkim obszar metropolitalny Warszawy lub Łódź. Dostępność rynku krajowego dzięki centralnemu położeniu i dogodnym połączeniom drogowym jest niewątpliwie jednym z głównych czynników mającej tu miejsce lokalizacji licznych wytwórni wyrobów cukierniczych, kosmetyków, farmaceutyków, opakowań tekturowych, sprzętu AGD, telewizorów oraz wydawnictw. Nie bez znaczenia jest fakt, że obszar metropolitalny stolicy

stanowi równocześnie chłonny rynek regionalny. Duże rynki regionalne na zachodzie i południu kraju – od Wielkopolski przez Śląsk do Małopolski – są również atrakcyjnymi miejscami lokalizacji ww. produkcji, w tym także zorientowanej na rynek ogólnopolski.

Regionalne rynki zbytu są podstawą lokalizacji wielu fabryk spożywczych, konstrukcji metalowych, wyrobów z tworzyw sztucznych (stolarki budowlanej, opakowań), itd. Znaczenie może mieć tu lokalizacja konkurentów, *explicite* czynnik ten pojawia się rzadko. Istotną rolę odgrywa dążenie niektórych dużych firm do posiadania wytwórni swoich wyrobów w różnych częściach kraju, np. producentów pasz (Cargill, Central Soya), napojów (Coca Cola), chemii budowlanej (Henkel, Kreisel), ceramiki budowlanej, masy betonowej i wyrobów z betonu, szyb zespolonych oraz drukarni prasowych.

W niektórych przypadkach główną przyczyną lokalizacji jest bliskość jednego lub kilku dużych odbiorców. Dotyczy to np. wytwórni gazów technicznych, części samochodowych (np. Tychy, Gliwice) i elektronicznych (np. podwykonawcy Philipsa w Kwidzynie, Kętrzynie, Białymstoku), elektrociepłowni gazowych, a także np. drukarni opakowań do papierosów koło Krakowa, w którym znajdują się największe w Polsce zakłady tytoniowe. W przemysłach samochodowym, elektrycznym i elektronicznym obserwujemy zewnętrzne korzyści skali prowadzące do przestrzennej koncentracji producentów (niższe koszty kontaktów i dostaw) – w pierwszym z nich w skali regionalnej południowo-zachodniej Polski, w drugim w skali lokalnej wokół pojedynczych dużych fabryk.

## Źródła surowca i dostawcy krajowi

Lokalizacja nowych fabryk artykułów spożywczych i napojów wykazuje generalnie silniejszy związek z dostępem do dużych rynków zbytu, a tym samym z ogólnym poziomem rozwoju regionów, niż z bliskością bazy surowcowej. Widoczne jest jednak również skupienie zakładów w regionach o wysokim poziomie gospodarki rolnej – od Dolnego Śląska, przez Wielkopolskę do Pomorza Gdańskiego. Przykładowo tradycje uprawy jęczmienia browarnego stały się jedną z przyczyn budowy słodowni w Gdańsku, wytwórnie frytek usytuowano w regionach o dobrych warunkach klimatycznych (Lębork) i glebowych (okolice Strzelina) dla uprawy ziemniaka<sup>48</sup>, gdzie istniały równocześnie wielkoobszarowe gospodarstwa popegeerowskie ułatwiające kontraktację. Obecność odpowiedniej jakości i ilości surowca wpłynęła również na lokalizację wytwórni wód mineralnych, przetworów owocowych, mięsnych, a także fabryki glukozy i glutenu pszennego pod Wrocławiem.

Surowcowo uwarunkowaną lokalizację wykazuje większość zakładów przetwórstwa drzewnego, od możliwości lokalnego pozyskania drewna zależą wytwórnie płyt i mebli. Wyrazem tego jest skupienie tych ostatnich w bardziej zalesionej

---

<sup>48</sup> Firma McCain zlecała w tym celu specjalne badania gleby.



zachodniej i północnej części kraju. Producenci mebli zmuszeni są ponadto do importu drewna, głównie z krajów nadbałtyckich.

Dostępność surowca drzewnego, podobnie jak niektórych płodów rolnych, przyciąga lokalizację korzystających z nich fabryk do pewnych regionów. Bardziej punktowy wpływ na lokalizację mają złoża surowców mineralnych. Dotyczy on wytwórni cegieł i dachówek, zapraw klejących i tynków, płyt gipsowych. Duże fabryki tych ostatnich powstały przy elektrowniach, gdzie zainstalowano linie odsiarczania spalin, których produktem jest gips (Opole, Bełchatów). Typowo surowcowa lokalizacja charakteryzuje zakłady przerabiające odpady górnicze i hutnicze. Duże wytwórnie szyb samochodowych usytuowano przy hutach szkła (Sandomierz, Dąbrowa Górń.). Warto zauważyć, że źródła surowca wysokiej jakości stają się także czasem przyczyną nabycia istniejących zakładów, np. cegielni (złoża gliny) i kopalń piasków szklarskich na Dolnym Śląsku, zakładów gipsowych koło Pińczowa.

## Teren i obiekty do adaptacji

Istnienie możliwych do zagospodarowania obiektów było ważnym czynnikiem lokalizacji firm polonijnych (Manikowska i in. 1985; Skalmowski 1988). Także obecnie 1/4 inwestycji w nowe zakłady ma miejsce w terenach uprzednio zainwestowanych. Wykorzystanie terenów poprzemysłowych jest charakterystyczne dla wielkich miast, przede wszystkim Warszawy i Łodzi, a ponadto niektórych ośrodków podwarszawskich oraz miast średniej wielkości, np. Mielca, Kielc, Starachowic, Tomaszowa Maz., Gorzowa Wlkp.

Wpływ dostępności tanich budynków, podobnie jak niskich cen ziemi, dotyczy częściej inwestycji mniejszych rozmiarów. Odnosi się do tych rodzajów produkcji, które łatwo mogą wykorzystać adaptowane obiekty, np. wytwarzania odzieży, wyrobów biurowych, z tworzyw sztucznych, z metalu, maszyn i urządzeń, sprzętu elektrycznego i elektronicznego. Nawet w tych dziedzinach atrakcyjne obiekty do zagospodarowania tylko wyjątkowo stanowią główny czynnik lokalizacji, częściej jeden z kilku istotnych, nieruchomości takie znaleźć można bowiem w wielu ośrodkach przemysłowych.

Niskie ceny ziemi są znaczące dla większej liczby inwestorów, ale rzadko również należą do czynników najważniejszych. W przeciwieństwie do obiektów do adaptacji, które występują przede wszystkim w miastach, tanie działki niezabudowane mogą sprzyjać lokalizacji poza granicami dużych ośrodków i w regionach peryferyjnych (zob. przykłady relokacji Reemtsmy i Pozmeatu z Poznania – Matkowski, Tobolska 2000). Ceny ziemi w atrakcyjnych terenach podmiejskich nie są jednak niskie, np. Bielany Wrocław., Tarnowo Podgórne. Tanie nieruchomości są istotnym czynnikiem przy wyborze lokalizacji szczegółowej w obrębie miast.

Znaczenie ma nie tylko cena terenu, ale również jego rozległość oraz stosunki własnościowe umożliwiające szybkie nabycie i rozpoczęcie inwestycji. Preferowane są lokalizacje, gdzie teren należy do jednego właściciela – gminy, Skarbu Państwa lub dużego przedsiębiorstwa, np. WSK w Mielcu.

## Warunki ekologiczne

Dobre warunki ekologiczne w rejonie lokalizacji wymieniane są jako ważne przez 2/3 inwestorów w przemyśle spożywczym. Wśród innych producentów czynnik ten pojawia się względnie często tylko w przypadku wyrobów z tworzyw sztucznych i chemicznych, w pozostałych zakładach traktowany jest jako mało istotny lub jeden z wielu składników korzystnego środowiska lokalnego.

Wpływ sytuacji ekologicznej na lokalizację maleje ze wzrostem odległości od wielkich miast i jedynie w terenach pozametropolitalnych oceniany jest jako znaczący w co drugim zakładzie. Nie powstrzymuje on lokalizacji nowych fabryk w dużych okręgach i ośrodkach przemysłowych, w tym także uznanych w przeszłości za obszary kłęski ekologicznej, np. GOP, Wałbrzychu, Krakowie.

## Usługi dla firm i pracowników

Specjalistyczne usługi dla firm są jednym z elementów składających się na ogólne warunki sprzyjające inwestowaniu w wielkich miastach i ich strefie podmiejskiej, nie są natomiast czynnikiem, który sam w sobie wywierałby istotny wpływ na wybór miejsca lokalizacji. Obecność owych usług okazuje się ważniejsza w przypadku inwestycji bardzo dużych.

Mniejsze znaczenie mają usługi zaspokajające potrzeby pracowników, w zakresie których korzystnie wyróżniają się największe miasta. Przykładem ich oddziaływania może być lokalizacja pierwszej drukarni spółki Donnelley i PAFP w Krakowie m.in. dzięki pozytywnym doświadczeniom życia Amerykanów w tym mieście. W większości przypadków usługi te są czynnikiem generalnej jakości życia, podnoszącym – obok wielu innych – atrakcyjność lokalizacji wielkomiejskich lub w strefie codziennych dojazdów dyrektorów i specjalistów z miejsca zamieszkania lub zarządu firmy w dużym ośrodku.

## Tania siła robocza

Wpływ niskich kosztów pracy na lokalizację sygnalizowany jest w zakładach różnych branż, stosunkowo najczęściej u producentów odzieży, wyrobów z tworzyw sztucznych, z metalu, maszyn i urządzeń oraz sprzętu elektrycznego i elektronicznego, zdecydowanie rzadziej natomiast w zakładach spożywczych, chemicznych i samochodowych. W przypadku dwóch ostatnich branż większość fabryk skupia się w regionach silnie uprzemysłowionych o relatywnie wysokich płacach, podczas gdy najniższych płac szukać należy w regionach peryferyjnych. Koszty siły roboczej oceniane bywają jako niskie także w regionach rozwiniętych i w wielkich miastach – poza Warszawą.

Trzeba podkreślić, że koszty pracy nigdy nie pojawiają się jako jedyny, najważniejszy czynnik wyboru lokalizacji. W większości przypadków występują razem z cechami jakościowymi siły roboczej, przede wszystkim możliwościami rekrutacji wykwalifikowanych pracowników i pozytywnymi postawami wobec pracy, przy

czym wpływ dostępności wykwalifikowanej kadry znacznie częściej oceniany jest jako bardzo duży.

## Kadra kwalifikowana

Łatwość pozyskania wykwalifikowanej kadry stanowi w ocenie menedżerów zaletę lokalizacji w dużych i średnich ośrodkach przemysłowych. Jest to najpowszechniej wskazywany czynnik lokalizacji w wielkich miastach. Potwierdza to tezę, że istotną rolę dla zagranicznych inwestorów w Polsce odgrywa możliwość wyselekcjonowania najbardziej przydatnych pracowników, jaką stwarzają przede wszystkim duże lokalne rynki pracy. Wyrazem tego jest lokalizowanie w dużych miastach nowych fabryk samochodów i części, maszyn oraz wydawnictw, przy równoczesnym usytuowaniu w mniejszych ośrodkach wytwórni wyrobów elektrycznych i elektronicznych, dla których wykwalifikowani robotnicy mają mniejsze znaczenie. Omawiany czynnik należy do głównych korzyści aglomeracji inwestycji zagranicznych w Polsce (tzw. korzyści urbanizacji).

Bardziej specyficzny charakter ma przyciąganie zakładów do regionów lub miast z tradycjami w zakresie pewnej branży. Obecność specjalistycznej kadry generuje korzyści skupienia producentów pokrewnych wyrobów, np. wielu zakładów odzieżowych i włókienniczych w okręgu łódzkim, czy lokalizacji wytwórni tapicerki samochodowej w Tomaszowie Maz.

Źródłem kadry dla nowej fabryki może być czasem jeden zakład, np. likwidowana huta szkła Żąbkowice dla nowej huty Saint Gobain w Dąbrowie Górniczej. Chęć wykorzystania w nowej fabryce, budowanej dla zwiększenia zdolności produkcyjnych lub relokacji produkcji, kadry własnego istniejącego zakładu bywa przyczyną wyboru lokalizacji w niedużej odległości od tego ostatniego. Przykładem jest budowa bliźniaczej wytwórni Mazurskich Mebli w Iławie i drugiej drukarni Donnelley w Krakowie, a także przeniesienie produkcji Danfoss z Warszawy do Grodziska Maz., Volvo z Jelcza do Wrocławia, GKN z okolic Twardogóry do Oleśnicy, Petri z Krzeszowa do Wałbrzycha i Alpinusa z Chorzowa do Świętochłowic.

## Postawy i zachowania pracowników

Oprócz odpowiedniej kultury technicznej oraz kwalifikacji związanych z rodzajem produkcji, znaczący wpływ na lokalizację ponad 60% badanych fabryk mają generalne postawy ludzi wobec pracy. Czynnik ten szczególnie często akcentowany jest w branży samochodowej i maszynowej, rzadko natomiast w przypadku zakładów spożywczych i materiałów budowlanych. Brak jest zauważalnych różnic w ocenie owych postaw w wielkich miastach, ich okolicy i obszarach peryferyjnych. Wyróżniają się natomiast dwa regiony Polski, w których menedżerowie niektórych firm podkreślają w szerszych wypowiedziach znaczenie charakterystycznych dla regionu cech kulturowych dla lokalizacji ich fabryk.

Dyrektor zaangażowany w poszukiwania lokalizacji dla fabryki General Motors do ważnych czynników wyboru Gliwic zaliczył cechy miejscowej siły robo-

czej – otwartość, chęć uczenia się oraz tradycje dobrej pracy w regionie<sup>49</sup>. Jeden z polskich prezesów Alpinusa za główną przyczynę i korzyść lokalizacji w regionie górnośląskim uznał tutejszą kulturę pracy. Postawy wobec pracy oceniane są jako czynnik mający duży lub bardzo duży wpływ na lokalizację wszystkich zakładów badanych na Górnym Śląsku.

„Wysoka kultura pracy w regionie” pojawia się jako uzasadnienie usytuowania fabryki wiązek elektrycznych Lucas SEI w Lesznie. Japoński prezes fabryki baterii Philips Matsushita w Gnieźnie wyjaśniał jej lokalizację, obok dogodnego położenia komunikacyjnego, czynnikami kulturowymi, takimi jak mentalność mieszkańców, kwalifikacje i motywacje do pracy. Jak zauważono wcześniej, pozytywne postawy wobec pracy stanowią wyjątkowo ważny czynnik lokalizacji zakładów firm niemieckich (83%), Wielkopolska jest natomiast największym obszarem koncentracji niemieckich inwestycji *greenfield*.

Przypisywany regionom lub miejscowościom brak skłonności do strajków i wojowniczych związków zawodowych wywiera wpływ na lokalizację stosunkowo nielicznych zakładów, relatywnie częściej zwracają na to uwagę producenci maszyn, wyrobów elektrycznych i elektronicznych oraz samochodów i ich części. Ich szczególnie wrażliwość na ewentualne zaburzenia ciągłości produkcji wiązać się może z daleko posuniętą dezintegracją procesu produkcyjnego między poszczególnymi zakładami i zaawansowaną integracją polskich fabryk w ramach globalnych sieci koncernów ponadnarodowych, a tym samym dużym znaczeniem pewności dostaw. Przekonanie o możliwości uniknięcia problemów ze związkami występuje częściej przy lokalizacjach pozametropolitalnych (39%), brak jest takiej prawidłowości w przypadku skłonności do strajków.

## Siedziba firmy i dotychczasowe miejsce prowadzenia działalności

W. Skalmowski (1988) stwierdził w badaniach firm polonijnych, że lokalizacja zależała m.in. od miejsca stałego lub czasowego pobytu osoby dokonującej wyboru, mała odległość ułatwiała bowiem sprawdzenie warunków lokalizacji oraz organizację i zarządzanie produkcją. Prawidłowość ta jest nadal widoczna w przypadku fabryk budowanych przez spółki z lokalnym partnerem, np. wytwórni drzwi Porta KMI koło Wejherowa i wyrobów z papieru Drescher w Piotrkowie Tryb. Ronal znalazł kandydata na dyrektora we Wrocławiu, co wpłynęło na poszukiwanie lokalizacji na Dolnym Śląsku (wybrano Wałbrzych).

Wpływ usytuowania zarządów wielu firm zagranicznych w Warszawie (zob. Domański, Guzik, Gwosdz 2000) na ewentualne zawężenie zakresu ich poszukiwań przestrzennych lub podyktowane chęcią łatwiejszych kontaktów preferencje do

---

<sup>49</sup> Na rolę górnośląskiego etosu pracy przy lokalizacji fabryki w Gliwicach zwraca uwagę także K. Kuciński (1998).

lokalizacji zakładu produkcyjnego w obszarze metropolitalnym stolicy jest trudny do uchwycenia. Bliskość centrali w Warszawie pojawia się *explicite* jako czynnik lokalizacji raczej rzadko. Można domniemywać, że korzystne warunki lokalizacji w obszarze metropolitalnym Warszawy w zakresie dostępności komunikacyjnej, rynku zbytu i kadry kwalifikowanej, ułatwiają ograniczanie poszukiwań do tego regionu. W większości badanych tu zakładów rozważane były wyłącznie warianty lokalizacji wokół Warszawy, tendencji takiej nie obserwujemy w żadnym innym regionie.

Istotną rolę przypisuje się położeniu w pobliżu kraju pochodzenia inwestora (Dziemianowicz 1997). Wpływu tego czynnika dopatrywać się można w większej aktywności firm niemieckich w Polsce zachodniej niż wschodniej (co jest jednak generalną cechą inwestycji europejskich), w tym najsilniejszej w Wielkopolsce, skupieniu nowych fabryk austriackich w regionie południowo-wschodnim czy obecności inwestorów szwedzkich na Pomorzu Zachodnim (ustępującej jednak ich nakładom w innych regionach). Ogólnie rzecz biorąc, bliskość siedziby macierzystej firmy ma raczej ograniczony wpływ na lokalizację dużych fabryk w porównaniu ze znaczeniem powiązań z jej zakładami produkcyjnymi, odbiorcami i cechami siły roboczej, bardziej znacząca może być ona w przypadku mniejszych podmiotów, czego wyrazem jest duża liczba spółek z kapitałem niemieckim w regionach zachodnich.

Położenie wcześniej uruchomionych lub nabytych zakładów wpływa na lokalizację kolejnych fabryk tej samej firmy w dwojaki sposób. W przypadku wytwórni produktów tego samego rodzaju celem może być zagospodarowanie regionalnych rynków zbytu w innych częściach kraju. Z drugiej strony nowy zakład bywa lokalizowany niedaleko dawnego ze względu na możliwość przenoszenia kadry, a w przypadku zakładów o podobnym profilu także przerzucania zleceń. Lokalizacja fabryki ma czasem miejsce tam, gdzie wcześniej funkcjonowało centrum dystrybucyjne firmy, np. Herlitz pod Poznaniem.

## **Informacje o terenie oraz pozytywne doświadczenia wcześniejszych inwestycji**

Niebagatelne znaczenie przy decyzji o budowie kolejnego zakładu w tym samym mieście lub regionie odgrywa duża ilość posiadanych o nim informacji oraz pozytywne doświadczenia inwestora. Ogólnie rzecz biorąc, szczególna dostępność informacji na temat regionu stołecznego, innych obszarów metropolitalnych i regionów rozwiniętych może przyczyniać się do nieproporcjonalnie silnego skupiania w nich inwestycji, zwłaszcza amerykańskich i azjatyckich. Badania J. Błuszkowskiego i J. Garlickiego (1995) pokazują, że głównymi źródłami informacji o środowisku lokalnym przed podjęciem działalności w Polsce były prywatne kontakty z Polakami lub wcześniejsze kontakty handlowe czy kooperacyjne. Prawdopodobieństwo, że kontakty te dotyczyły stolicy kraju, wielkich miast i regionów rozwiniętych jest wyjątkowo duże, a jak pokazuje analiza decyzji lokalizacyjnych, poszukiwania często nie wykraczają poza pierwszy rozpatrywany region.



Wpływ wcześniejszych kontaktów inwestora z regionem na wybór lokalizacji własnej fabryki w Polsce ilustruje usytuowanie w Stalowej Woli wytwórni felg firmy Stahlschmidt, posiadającej doświadczenia współpracy z WSK Gorzyce, oraz podpoznańska lokalizacja zakładu Sulzera, koncernu o wieloletnich powiązaniach licencyjnych z Cegielskim.

Pozytywne doświadczenia innych inwestorów pojawiają się jako znaczący czynnik lokalizacji przede wszystkim w wielkich miastach. Doświadczenia te dotyczyć mogą nie tylko produkcji, ale i warunków życia kadry (np. wpływ kontaktów pracowników Donnelley, PAFP i Coca Coli w Krakowie). Dobitnym przykładem wpływu doświadczeń wcześniejszych inwestorów, efektu naśladownictwa i generalnej „atmosfery sukcesu” są gminy, które stały się miejscem koncentracji wielu dużych zakładów – Tarnowo Podgórne, Kobierzyce, Niepołomice. Efekt naśladownictwa polega m.in. na obniżeniu ryzyka inwestycyjnego postrzeganego przez kolejnych inwestorów po zlokalizowaniu się w miejscowości lub regionie znanej, wielkiej firmy, np. General Motors w Katowickiej Strefie Ekonomicznej.

## **Polityka regionalna państwa**

Działaniem rządu, mającym istotny, długookresowy wpływ na lokalizację inwestycji zagranicznych w Polsce, jest budowa autostrad. Narzędziem bezpośredniego oddziaływania jest tworzenie specjalnych stref ekonomicznych. Warto zauważyć, że oprócz zasadniczego instrumentu, jakim są oferowane w strefach ulgi podatkowe, tworzenie stref generuje także efekt informacyjny – zwraca uwagę inwestorów na miejscowości włączone do stref jako miejsca możliwej lokalizacji. Ma ono także usuwać bariery prawno-administracyjne inwestowania – na „ułatwienia wszelkich procedur” wskazało m.in. Isuzu w Tychach.

Dotychczasowe efekty inwestycyjne przyciągania zagranicznych inwestorów do stref ekonomicznych przedstawiono we wcześniejszych rozdziałach. Istotny wpływ na wybór lokalizacji w poszczególnych strefach i podstrefach ma dostępność komunikacyjna, w tym położenie w pobliżu autostrady A4, a ponadto bliskość odbiorców i wielkość regionalnych rynków zbytu, co sprzyja lokalizacji w strefach na południu kraju. Na północy Polski oferowane przez strefy udogodnienia nie są w stanie przewyżżyć niekorzystnych warunków dla wielkich inwestorów – słabej dostępności i niekorzystnego położenia względem dużych rynków.

Jednym z zasadniczych pytań dotyczących stref jest to, skąd ściągani są inwestorzy – z zagranicy, z innych regionów Polski czy może z innych miejscowości w tym samym regionie? Z pierwszą sytuacją mamy niewątpliwie do czynienia w przypadku inwestycji Isuzu i Toyoty. Wiarygodna ocena, czy udogodnienia oferowane przez strefy powodują przyciąganie do Polski inwestycji, które w innym przypadku miałyby miejsce za granicą, jest trudna. Argumenty tego rodzaju były elementem nacisku, który doprowadził do włączenia do strefy ekonomicznej Gliwic (General Motors) i Bielska-Białej (Fiat), a więc rozszerzania terytorialnego zasięgu instrumentu, jaki miał służyć wsparciu obszarów zagrożonych wysokim

bezrobociem, na tereny, które owego kryterium nie spełniają (por. przetargi dotyczące lokalizacji zagranicznych producentów aluminium w Islandii – Skulason, Hayter 1998). Wydaje się, że większość zakładów zlokalizowanych w strefach ekonomicznych to inwestycje, które zapewne i tak usytuowane zostałyby w Polsce. Ilustruje to np. zachowanie firmy Merloni, która wybudowała fabrykę w Łodzi, pomimo nieuzyskania zgody na lokalizację w strefie, oraz MAN-a, który po przejęciu zakładu w Starachowicach nie wykazuje zainteresowania ulgami oferowanymi w przylegającej strefie ekonomicznej.

Niektóre firmy rozważały warianty lokalizacji w kilku (pod)strefach w jednym regionie, inne w strefach położonych w różnych regionach. Przykładem relokacji produkcji spowodowanej powstaniem stref jest przeniesienie wytwarzania elektrycznych wiązek samochodowych z Płońska do Mielca (United Technologies) oraz foteli z Mysłowic do Tych (Lear).

## ROLA WŁADZ LOKALNYCH

### Ocena ze strony inwestorów

Podstawowym składnikiem sprzyjającego lokalnego klimatu inwestycyjnego są postawy i działania miejscowych władz. Zarówno fakt, że znalazły się one wśród najczęściej wskazywanych czynników lokalizacji, jak i wyniki głębszej analizy lokalizacji dużych inwestycji, pozwalają uznać rolę gminy za znaczącą i godną szerszej uwagi.

Nieco ponad 1/4 badanych menedżerów stwierdza, że postawa władz gminy nie miała żadnego wpływu na wybór miejscowości, w której zlokalizowano zakład, dalsze 11% ocenia ten wpływ jako niewielki. Mieści się w tym gronie większość firm, które nie rozważały żadnych wariantów lokalizacji poza wybraną miejscowością.

Co trzeci inwestor uznaje wpływ władz lokalnych za bardzo duży, a niewiele mniejsza grupa za duży. Ocen tych nie różnicuje rodzaj produkcji (branża), znacząca okazuje się natomiast wielkość inwestycji. O ile w przypadku przedsięwzięć o wartości do 20 mln USD rola gminy jest istotna dla 53% zakładów, to wśród inwestycji największych dla 75%, w tym dla co drugiej uznawana jest za bardzo dużą.

Nie bez znaczenia jest położenie zakładu. Władze lokalne oddziałują przede wszystkim na lokalizację nowych fabryk w strefie do 30 km wokół wielkich miast (81%), zdecydowanie rzadziej natomiast na wybór samych wielkich miast (29%). W zewnętrznej strefie metropolitalnej (30-60 km od głównych ośrodków) i w obszarach peryferyjnych wpływ gmin jest istotny dla ponad połowy inwestorów, przy czym w tych ostatnich dla 42% jest bardzo duży (tab. 141).

Brak jest w omawianej dziedzinie generalnego zróżnicowania regionalnego nawiązującego do XIX-wiecznych podziałów politycznych, widocznego w wielu innych aspektach lokalnej aktywności społecznej. Jeśli jednak pominąć obszar

Tab. 141. Wpływ postawy władz gminy na wybór miejscowości w ocenie inwestora według położenia w stosunku do wielkich miast (%)

Tab. 141. Impact of local authorities on the choice of a given locality by distance from the large cities (%)

Wpływ postawy władz gminy	Miejsce lokalizacji zakładu				Ogółem
	wielkie miasta	strefa do 30 km wokół miast	strefa 30-60 km wokół miast	obszar peryferyjny	
bardzo duży	14,3	33,3	28,6	42,1	33,3
duży	14,3	47,6	28,6	10,5	27,8
raczej niewielki	14,3	0,0	14,3	21,1	11,1
żaden	57,1	19,0	28,6	26,3	27,8
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

metropolitalny Warszawy, to ujawnia się relatywnie mniejszy wpływ samorządów na lokalizację na terenie Kongresówki (38% wobec 64% w reszcie kraju). W regionie stołecznym oraz na Dolnym Śląsku wpływ ten oceniany jest jako istotny przez 90% inwestorów. Firmy lokalizujące się w strefach ekonomicznych wskazują na znaczenie władz gminnych równie często jak inwestorzy poza strefami.

Można zauważyć, że w przypadku zakładów, dla których gminy wywarły istotny wpływ na wybór lokalizacji, aż 2/3 inwestorów zwraca uwagę na dostępność szerokich informacji o terenie (37% wśród pozostałych), wyjątkowo nieliczni natomiast na doświadczenia firm inwestujących wcześniej w danym miejscu. Warto przeanalizować bliżej, na czym polega wpływ władz lokalnych na dokonywany przez firmy wybór lokalizacji.

Na plan pierwszy wysuwają się dwa elementy: generalny sposób podejścia władz gminy do inwestora i jego oczekiwań oraz obsługa przez urzędy lokalne (tab. 142). Podstawą jest szeroko rozumiana otwartość na współpracę, w tym gotowość zaspokojenia potrzeb inwestora. Akcentowane tu jest profesjonalne przygotowanie władz, w kilku przypadkach znajomość języków oraz ogólny brak trudności, oczekiwania łapówek itp., jak również „renoma gminy”. Tak więc u podłoża przyciągnięcia inwestora przez gminę leży przekonanie go, że władze lokalne są poważnym partnerem, chętnym i zdolnym do rozwiązania problemów związanych z uruchomieniem nowego zakładu. Znaczenie tego ogólnego nastawienia było bardzo silnie eksponowane m.in. przez General Motors w Gliwicach, Volvo we Wrocławiu, inwestorów w Tarnowie Podgórnym czy Niepołomicach. Oprócz współdziałania ze strony gminy inwestorzy zwracają uwagę na pozytywną postawę mieszkańców, np. w gminie Klaj koło Krakowa.

Ponad połowa badanych menedżerów wymienia jako istotne ułatwienia przy procedurach uzyskiwania pozwoleń i załatwianiu różnych formalności w gminie. W szczególności chodzi tu o szybkość działania i ograniczenie barier biurokratycznych, warunkujące szybkie przystąpienie do realizacji inwestycji. Przykładowo czas uzyskania decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu

Tab. 142. Działania gmin, które sprzyjały wyborowi danej lokalizacji

Tab. 142. Actions of local authorities that influenced choice of a given locality

Działania gminy	Odsetek wymieniających firm	Odsetek wymieniających gmin
pozytywne nastawienie, otwartość na współpracę i zrozumienie potrzeb inwestora	42,9	30,2
ułatwienia przy uzyskiwaniu pozwoleń i załatwianiu wszelkich formalności w gminie	51,4	23,3
w tym: szybkość działania	20,0	9,3
minimum biurokracji	11,4	0,0
profesjonalne podejście, poziom władz	5,7	0,0
brak trudności, oczekiwania łapówek, wycieczek itp.	5,7	0,0
stabilność organów	0,0	4,7
bardzo dobra renoმა gminy	2,9	0,0
łatwość bezpośrednich kontaktów, znajomość języków	5,7	2,3
promocja gminy	2,9	11,6
odpowiednie przygotowanie informacji	5,7	14,0
w tym: pełna informacja	2,9	4,7
wiarygodność, rzetelność informacji	5,7	9,3
zwolnienie z podatków lokalnych	8,6	16,3
pomoc w znalezieniu lub nabyciu odpowiedniego terenu	25,7	23,3
w tym: przygotowanie lub zmiana planu przestrzennego zagospodarowania	2,9	7,0
wsparcie w zakresie infrastruktury	28,6	27,9
pomoc w uzgodnieniach z zakładem energetycznym, wodociągowym itp.	17,1	11,6
wsparcie w uzgodnieniach z administracją rządową lub zarządem strefy ekonomicznej	5,7	11,6
dobra informacja o rynku pracy	0,0	2,3
ułatwienie kontaktów z przyszłą załogą	0,0	2,3

*Uwaga:* odsetki nie sumują się do 100% ponieważ badani wymieniali po kilka rodzajów działań

*Note:* the percentages do not add up to 100 because some respondents identified several actions

wynosi od kilkunastu dni do wielu miesięcy. Zdarzają się przypadki rozbieżności między pozytywną postawą wójta lub burmistrza (prezydenta) a praktyczną opieszałością i mnożeniem wymagań ze strony podległego mu urzędu. Nietrzymanie terminów przez urzędników jest też jedną z najczęściej wskazywanych trudności ujawnionych w badaniach J. Błuszkowskiego i J. Garlickiego (1995). Wydaje się, że zdolność do sprawnej obsługi inwestora w niedużej gminie kierowanej przez operatywnego lidera lokalnego leży u podstaw wyjątkowo silnego wpływu samorządu na lokalizację w sąsiedztwie głównych ośrodków regionalnych, kontrastując z jego bardziej ograniczonym oddziaływaniem w wielu gminach wielkomiejskich.

Tylko pojedynczy menedżerowie mówią, że wybór miejscowości zależał od promocji gminy i uzyskania pełnej informacji, co nie musi jednak oznaczać ich niewielkiego znaczenia, a raczej przyjmowanie za oczywiste warunki wstępne, bez

których zainteresowanie danym terenem byłoby niemożliwe. Agresywna reklama w skali międzynarodowej, pochłaniająca w pewnym momencie istotną część dochodów gminy, legła u podstaw przyciągnięcia pierwszych inwestorów do Bielan Wrocławskich (Sopija 1999). Ważna jest nie tylko kompletność, ale i rzetelność informacji, np. niepełne lub nieprawdziwe dane jednej z gmin ubiegających się o inwestycję Opla stały się jedną z głównych przyczyn jej porażki w konkurencji z Gliwicami, które od początku ujawniły słabe strony oferowanej lokalizacji (Jarczewski 1996).

Istotną formą wsparcia inwestora jest pomoc w uzgodnieniach z zakładem energetycznym, przedsiębiorstwem wodociągowym itd. Kontakty personalne oraz znajomość procedur i istniejącej praktyki umożliwiają przedstawicielom lokalnych władz znaczne przyspieszenie owych uzgodnień. Działania takie mogą mieć znaczenie na etapie porównywania wariantów lokalizacji, jako element podnoszący atrakcyjność oferty gminy. Wsparcie gminy dotyczyć może także relacji z administracją rządową lub zarządem strefy ekonomicznej.

W wielu gminach duże znaczenie ma zaangażowanie w rozbudowę lub poprawę lokalnej infrastruktury na użytek inwestora, wymieniane *explicite* w przypadku około 30% zakładów. Niewiele rzadziej wskazywane jest udostępnienie przez gminę odpowiedniego terenu lub pomoc w jego znalezieniu. Brak odpowiednich terenów o jasnym statusie własnościowym, odpowiedniej dostępności komunikacyjnej i uzbrojeniu jest jedną z podstawowych barier lokalizacji. Ułatwieniem dla inwestorów może być wcześniejsze skomunalizowanie terenów, np. gruntów rolnych AWRSP w Bielanach Wrocł. (Kobierzyce).

W finansowaniu infrastruktury związanej z nowym zakładem partycypowało 29 z 86 badanych gmin, m.in. znane z koncentracji większej liczby inwestorów Kobierzyce, Tychy, Gliwice, Polkowice, Pruszków, Raszyn czy Kleszczów, oraz niektóre peryferyjne, np. Lębork. Rzeczywista rola gmin w tej dziedzinie jest szersza i obejmuje rozbudowę infrastruktury lokalnej i uzbrajanie działek przed pojawieniem się inwestorów, np. Tarnowo Podgórne. Decydujące dla wyboru Gliwic przez General Motors było to, że, jak ujął to jeden z dyrektorów, „była to duża gmina, która pokazała, że chce tego inwestora i że stać ją finansowo na zaspokojenie jego oczekiwań”. Udział miasta w projektach infrastrukturalnych w strefie ekonomicznej wyniósł ok. 70% (Kosarczyn 2000). Gminy partycypują w budowie infrastruktury dla ponad 2/3 badanych fabryk w strefach. Różnice w możliwościach i chęci inwestowania gmin w uzbrojenie terenów są znaczne, finansowanie infrastruktury jest zazwyczaj przedmiotem przetargów i negocjacji między inwestorem, gminą, zakładem energetycznym oraz administracją regionalną i państwową.

Przedmiotem inwestycji są najczęściej drogi lokalne, a następnie sieć kanalizacyjna i oczyszczalnie ścieków, nieco rzadziej sieci: wodociągowa, energetyczna i gazowa (tab. 143). Udział gmin w nakładach sięga często 100% i stanowi istotny koszt pozyskania inwestorów. Poprawa infrastruktury jest najpowszechniej wyrażanym przez inwestorów oczekiwaniem w stosunku do samorządu, jeśli chodzi



o polepszenie warunków funkcjonujących zakładów.

Z ulg w podatku od nieruchomości korzysta 37% badanych zakładów, w tym 29% w formie całkowitego zwolnienia. Poza zakładami usytuowanymi w strefach ekonomicznych, gdzie są one częścią szerszego pakietu udogodnień, zwolnienia z całości podatku przyznano 17% firm, a jego obniżkę dalszym 10%. W zdecydowanej większości są to zwolnienia kilkuletnie, tylko w dwóch przypadkach na okres ponad 5 lat. Nieco częściej otrzymują ulgi inwestycje bardzo duże (prawie co druga, a poza strefami specjalnymi co trzecia), nie ma natomiast w tym zakresie różnic między wielkimi miastami, gminami podmiejskimi i peryferyjnymi. Trzeba zauważyć, że ulgi w podatkach lokalnych rzadko wymieniane są przez inwestorów jako czynnik, który istotnie wpłynął na dokonany przez nich wybór lokalizacji (3 firmy).

W sumie wyniki przeprowadzonych badań pokazują że zasadnicze znaczenie mają warunki umożliwiające inwestorowi szybkie przystąpienie do realizacji inwestycji, a w pewnym stopniu także obniżenie jej kosztów. Składają się na to zarówno warunki materialne, takie jak istnienie odpowiedniego terenu i infrastruktury, jak i przede wszystkim sprawność uzgodnień formalnych. Potwierdza to wnioski W. Dziemianowicza i zespołu (1999), że gminy mogą wpływać na inwestycje przede wszystkim poprzez odpowiednie nastawienie władz lokalnych, jakość obsługi w urzędzie oraz infrastrukturę techniczną. Bardzo dużą rolę odgrywają w tym zakresie odpowiednie instytucje i liderzy lokalni (Gorzelać i in. 1998; Hardy 1999). Takie osoby, jak R. Chomicz z Kobierzyc, W. Dzikowski z Tarnowa Podgórnego czy S. Kracik z Niepołomic, stały się postaciami znanymi w całym kraju. Z instytucji, które przyczyniły się do lokalnego sukcesu, przywołać można np. Gliwicką Agencję Inicjatyw Gospodarczych i Fundację Rozwoju Gminy Kleszczów.

Ogólna ocena obecnych relacji firmy z władzami gminy, na terenie której funkcjonuje nowy zakład, jest zdecydowanie pozytywna. W 81% przypadków stosunki te uznawane są za dobre (w tym w 39% za bardzo dobre), a w dalszych 15% za zadowolające. Tylko dwóch inwestorów ocenia je jako złe, ze względu na opóźnianie decyzji lub problemy zaopatrzenia w wodę. Ocen tych nie różnicuje położenie zakładu, z istotnym wyjątkiem miast największych, gdzie mniej niż połowa firm postrzega relacje z samorządem jako dobre lub bardzo dobre, znaczna

Tab. 143. Udział gmin w finansowaniu budowy infrastruktury związanej z lokalizacją nowego zakładu

Tab. 143. Participation of local authorities in financing infrastructure related to the location of a new plant

Rodzaj inwestycji	Odsetek zakładów, w przypadku których gmina partycypowała w inwestycji
brak udziału gminy	66,7
drogi dojazdowe	19,8
sieć kanalizacyjna i oczyszczalnie ścieków	12,5
sieć wodociągowa	9,4
sieć energetyczna	6,3
sieć gazowa	6,3
sieć telekomunikacyjna	2,1
oświetlenie ulic	2,1
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>

Tab. 144. Działania gminy, które zdaniem firm poprawiłyby warunki funkcjonowania zakładu  
 Tab. 144. Actions of local authorities that could improve the functioning of the plant

Działania gminy	Odsetek wymieniających zakładów
nie ma potrzeby podejmowania żadnych działań	40,0
poprawa infrastruktury technicznej	36,0
w tym budowa połączeń drogowych lub poprawa ich nawierzchni	18,0
poprawa komunikacji publicznej	8,0
zmniejszenie podatków	6,0
usprawnienie działania urzędu, szybsze decyzje	4,0
nie wymagać więcej niż przewidują ustawy	2,0
poparcie wniosku o nabycie prawa użytkowania wieczystego zamiast dzierżawy	2,0
wsparcie w załatwianiu spraw w Warszawie	2,0
ubiegać się o stworzenie specjalnej strefy ekonomicznej	2,0
przenieść uciążliwych sąsiadów	2,0
wpłynąć na poprawę sytuacji w okolicznym rolnictwie	2,0
<b>Łącznie</b>	<b>100,0</b>

Uwaga: odsetki nie sumują się do 100% ponieważ badani wymieniali po kilka rodzajów działań

Note: the percentages do not add up to 100 because some respondents identified several actions

część jako zaledwie zadowalające, a niektóre oceniają je jeszcze gorzej.

Interesujące są oczekiwania wyrażane przez inwestorów w stosunku do władz lokalnych. Zdecydowana większość z nich dotyczy poprawy lokalnej infrastruktury technicznej – wskazuje na to 36% firm (60% wśród dostrzegających potrzebę zaangażowania gminy w polepszenie warunków funkcjonowania zakładu). Połowę z tego stanowią postulaty budowy nowych dróg lub ulepszenia ich nawierzchni, mniej liczne odnoszą się do zaopatrzenia w energię, wodę, sieci telekomunikacyjnej, kanalizacyjnej, oczyszczalni ścieków i wysypisk śmieci. Prawie co dziesiąta firma wspomina o potrzebie poprawy komunikacji publicznej, pozostałe postulaty pojawiają się rzadziej i dotyczą m.in. przyspieszenia działania urzędów, wsparcia negocjacji z administracją rządową i innymi podmiotami, zmiany uciążliwego sąsiedztwa. Trzech średniej wielkości inwestorów postuluje obniżenie podatków. Aż 40% badanych firm stwierdziło, że nie oczekuje żadnych dodatkowych działań ze strony gminy (tab. 144).

Należy na koniec przypomnieć, że inwestorzy wybierają czasem lokalizację niezależnie od wsparcia samorządu i pomimo trudności w uzyskaniu niezbędnych pozwoleń i infrastruktury, np. drukarnia Donnelley powstaje w Krakowie-Nowej Hucie na terenie strefy ekonomicznej pozbawionej odpowiedniego uzbrojenia i zabudowanej obiektami do zaburzenia.

## Ocena dokonywana przez władze gminy

W opinii 2/3 gmin stosunki z inwestorami są ogólnie rzecz biorąc dobre lub bardzo dobre, w około 1/3 przypadków zadowalające, tylko w jednej gminie oceniono je jako złe. Interesujące jest to, że odsetek przedstawicieli władz lokal-

nych, którzy uznają, że działania gminy w istotny sposób wpłynęły na decyzję o lokalizacji zakładu w danej miejscowości (74%), nie odbiega zbyt od ocen samych firm (61%). Mniejszy nieco niż wśród menedżerów jest przy tym odsetek uważających owo oddziaływanie za bardzo duże (26%), jak również za zupełnie nieistotne (17%). Opinie o istotnym wpływie samorządu na lokalizację są najpowszechniejsze w gminach położonych wokół wielkich miast, co pokrywa się z poglądami inwestorów.

Najczęściej wymienianymi działaniami, które mogły wpłynąć na wybór lokalizacji, są pozytywne nastawienie władz lokalnych i ich gotowość do współpracy, wsparcie w zakresie rozwoju infrastruktury, pomoc w znalezieniu odpowiedniego terenu oraz sprawne załatwianie formalności (tab. 142). Są to więc działania uznawane za najważniejsze także przez same firmy. Można zauważyć, że relatywnie mniejszą uwagę zwraca się w samorządach niż w firmach na ostatni z wymienionych czynników – szybkość wydawania decyzji i minimalizację wymogów biurokratycznych. Przedstawiciele gmin częściej wskazują natomiast na rolę planów zagospodarowania przestrzennego, podkreślają wagę prowadzonej działalności promocyjnej oraz przygotowania wyczerpujących i rzetelnych informacji. Pojawiają się wzmianki o dobrej informacji na temat rynku pracy i ułatwianiu kontaktu z przyszłą załogą. Obserwujemy pewne przecenianie roli oferowanych ulg podatkowych, których wpływ postrzegany jest jako istotny dwukrotnie rzadziej przez inwestorów niż przez gminy.

Kontaktami z inwestorami zajmują się w urzędach gminnych wyznaczone osoby i zespoły, rzadziej specjalne komórki urzędu. Podstawową obsługę zapewniają poszczególne wydziały zgodnie z zakresem swoich statutowych zadań, tutaj tkwi też niebezpieczeństwo opóźnień, których obawiają się inwestorzy. W trzech gminach istotną rolę odgrywają w promocji, przygotowaniu ofert i kontaktach z firmami agencje rozwoju lokalnego lub regionalnego (Mielec, Olkusz, Gliwice), w jednej fundacja rozwoju (Kleszczów).



---

---

## Ocena warunków uruchamiania i funkcjonowania zakładu

### TRUDNOŚCI PRZY URUCHAMIANIU ZAKŁADU

Większość menedżerów twierdzi, że firma nie napotkała przy uruchamianiu zakładu w wybranym miejscu poważniejszych trudności: mniej więcej połowa określa je jako „raczej niewielkie”, od 1/5 do 1/3 – w zależności od dziedziny – mówi o braku trudności. Stosunkowo największa grupa wskazuje na problemy z rekrutacją kadry zarządzającej i inżynierskiej (30%), dwukrotnie rzadziej wykwalifikowanych robotników (tab. 145). Co czwarty inwestor napotkał trudności w zakresie połączeń drogowych oraz zaopatrzenia w energię lub gaz, przy czym w przypadku tych ostatnich co dziesiąty ocenił je jako bardzo duże. Relatywnie rzadsze są problemy dotyczące innych rodzajów infrastruktury, np. wodno-kanalizacyjnej. Uzyskanie pozwoleń środowiskowych okazuje się źródłem trudności 25% firm, pozwoleń na budowę tylko 15%, w tym jednak dla znacznej części były to problemy bardzo poważne. Jedna piąta inwestorów miała ponadto problemy z zakupem lub dzierżawą terenu, niespełna co dziesiątemu przysporzyło trudności uzyskanie informacji na temat miejsca lokalizacji. Sporadycznie wskazywane są także inne trudności, np. dotyczące telekomunikacji. Oprócz nich występują bariery napotymane przez inwestorów w całym kraju, np. sprawnej odprawy celnej, uznania certyfikatów UE na materiały i urządzenia itd. (zob. Błuszkowski, Garlicki 1995).

Trudności, z jakimi spotykają się inwestorzy podejmując budowę nowych fabryk, nie wykazują związku z branżą, są natomiast częstsze w przypadku inwestycji bardzo dużych. Zakłady, na lokalizację których istotny wpływ wywarły działania władz lokalnych, charakteryzują dwukrotnie rzadsze problemy z zakupem lub dzierżawą terenu, nieco rzadsze również z zaopatrzeniem w wodę, odbiorem ścieków i połączeniami drogowymi. Ciekawe, że podobnie jak w innych gminach, 15% z nich miało trudności z uzyskaniem pozwoleń na budowę.



Tab. 145. Trudności napotkane przez inwestorów przy uruchamianiu zakładu (%)

Tab. 145. Difficulties faced by the investors when establishing the plant (%)

Dziedzina, w której występują trudności	bardzo duże trudności	duże trudności	raczej niewielkie trudności	brak trudności	duże i bardzo duże trudności	niewielkie i brak trudności
rekrutacja kadry zarządzającej i inżynierskiej	4,0	26,0	48,0	22,0	30,0	70,0
zapewnienie zaopatrzenia w energię i gaz	9,4	17,0	43,4	30,2	26,4	73,6
uzyskanie pozwoleń środowiskowych (ekologicznych)	3,8	21,2	53,8	21,2	25,0	75,0
zapewnienie połączeń drogowych	1,9	23,1	46,2	28,8	25,0	75,0
zakup/dzierżawa terenu	9,4	11,3	43,4	35,8	20,8	79,2
zapewnienie zaopatrzenia w wodę i odbioru ścieków	0,0	18,9	45,3	35,8	18,9	81,1
rekrutacja wykwalifikowanych robotników	0,0	16,0	48,0	36,0	16,0	84,0
uzyskanie pozwoleń na budowę	9,4	5,7	49,1	35,8	15,1	84,9
uzyskanie niezbędnych informacji na temat miejsca lokalizacji	1,9	7,5	54,7	35,8	9,4	90,6

Czynnikiem najbardziej różnicującym występowanie różnych trudności okazuje się wielkość miejscowości i częściowo jej położenie. W 11 największych miastach Polski tylko w przypadku jednej badanej fabryki nie wystąpiły poważne trudności w żadnej dziedzinie, w innych miejscowościach brak jakichkolwiek trudności (nie licząc problemów z kadrami) miał miejsce przy budowie aż 41% zakładów, w tym w obszarach peryferyjnych przy prawie co drugim. Wielkie miasta charakteryzują szczególnie problemy z uzyskaniem pozwoleń na budowę oraz zakupem lub dzierżawą terenu. Problemy te występują generalnie częściej w miastach ponad 100-tysięcznych (36%), a sporadycznie w mniejszych ośrodkach (8% w odniesieniu do pozwoleń na budowę i 15% nabycia terenu). Również trudności związane z infrastrukturą energetyczną i wodną wymieniane są dwukrotnie częściej w miastach dużych (odpowiednio 43 i 29%). Problemy połączeń drogowych dotyczą przede wszystkim wielkich miast i gmin sąsiadujących (33%), w tych ostatnich także uzgodnień środowiskowych. Rzadziej niż gdzie indziej występują w wielkich miastach jedynie trudności z rekrutacją kadry.

W sumie ilustruje to nagromadzenie w dużych miastach problemów infrastrukturalnych, a także barier biurokratycznych, które działać mogą jako czynniki deglomeracyjne. Leżą one u podstaw omawianej wcześniej krytycznej oceny aktywności władz wielkich miast i, na zasadzie kontrastu, bardziej sprzyjającej okolicznym gmin. Należą niewątpliwie do głównych przyczyn silnej tendencji do lokalizacji nowych fabryk w strefie otaczającej główne ośrodki.

## OCENA LOKALIZACJI EX POST

Inwestorzy oceniali *ex post* poszczególne warunki funkcjonowania swoich zakładów w wybranej miejscowości w stosunku do innych miejsc w Polsce. Najpowszechniej pozytywnie postrzegane są postawy wobec pracy (83%), w zdecydowanej większości miejscowości także możliwości pozyskania wykwalifikowanych robotników, tylko w co drugiej natomiast specjalistów. Nieco ponad połowa firm uznaje miejsce lokalizacji swojej fabryki za odznaczające się brakiem wojowniczych organizacji związkowych i niewielką skłonnością do strajków, podobny jest odsetek oceniających koszty pracy względem innych obszarów w Polsce jako niskie (tab. 146).

Tab. 146. Ocena wybranych warunków funkcjonowania zakładu w danej miejscowości w stosunku do innych miejsc w Polsce (%)

Tab. 146. Evaluation of selected conditions of the functioning of the plant in a given locality in comparison to other locations in Poland (%)

Warunki	zdecydowanie tak	raczej tak	raczej nie	zdecydowanie nie	zdecydowanie i raczej tak	zdecydowanie i raczej nie
pozytywne postawy ludzi wobec pracy	17,4	65,2	15,2	2,2	82,6	17,4
bliskość głównych dróg	38,8	38,8	22,4	0,0	77,6	22,4
dogodne położenie w stosunku do odbiorców	34,7	36,7	20,4	8,2	71,4	28,6
łatwość pozyskania wykwalifikowanych robotników	25,0	45,8	20,8	8,3	70,8	29,2
współpraca ze strony władz gminy	40,0	28,0	16,0	16,0	68,0	32,0
bliskość przyszłej lub obecnej autostrady	34,8	30,4	23,9	10,9	65,2	34,8
dobrze warunki ekologiczne	18,8	41,7	29,2	10,4	60,4	39,6
brak wojowniczych organizacji związkowych	30,2	27,9	32,6	9,3	58,1	41,9
niewielka skłonność do strajków	22,7	34,1	34,1	9,1	56,8	43,2
niskie koszty pracy	14,9	40,4	38,3	6,4	55,3	44,7
łatwość pozyskania wysokokwalifikowanych specjalistów	21,3	31,9	29,8	17,0	53,2	46,8
dostępność usług zaspokajających potrzeby pracowników firmy	13,0	39,1	43,5	4,3	52,2	47,8
dobra jakość usług telekomunikacyjnych	12,5	39,6	43,8	4,2	52,1	47,9
niskie ceny ziemi	10,6	38,3	36,2	14,9	48,9	51,1
bliskość granicy	21,3	25,5	36,2	17,0	46,8	53,2
bliskość źródeł zaopatrzenia w surowce, materiały lub części	23,9	15,2	37,0	23,9	39,1	60,9
dostępność specjalistycznych usług dla firm	8,5	29,8	46,8	14,9	38,3	61,7
ulgi podatkowe ze strony rządu	15,2	19,6	26,1	39,1	34,8	65,2

Zalety położenia względem głównych dróg wskazuje 78% badanych inwestorów, a bliskość odbiorców 71%. Szerokie rozumienie bliskości granicy znajduje odzwierciedlenie w fakcie, że cecha ta przypisywana jest prawie połowie zakładów.

Na pozytywne warunki lokalne składa się też współpraca władz gminy (2/3 fabryk). Warunki ekologiczne i dostępność usług dla kadry stanowią zaletę odpowiednio 60 i 52% lokalizacji, odsetek niekorzystnych ocen owych ogólnych warunków funkcjonowania fabryki nie jest więc mały. Także tylko połowa firm uznaje za dobrą jakość telekomunikacji, a ceny ziemi za niskie. Jeszcze więcej źle ocenia dostępność specjalistycznych usług dla firm w wybranej miejscowości. Większość zakładów nie jest położona blisko źródeł zaopatrzenia i nie korzysta z rządowych ulg podatkowych.

Porównanie dokonywanych *ex post* ocen warunków funkcjonowania zakładów z analizowaną wcześniej oceną ich wpływu na wybór miejscowości pokazuje, że warunki te kształtują się generalnie pozytywnie w większej liczbie miejsc niż oddziałują na lokalizację. W największym stopniu dotyczy to braku wojowniczych związków oraz skłonności do strajków stwierdzanych w ponad połowie miejscowości, chociaż rzadko uznawanych za ważny czynnik lokalizacji (tab. 147). Podobną sytuację obserwujemy w przypadku takich warunków lokalnych, jak obecność usług zaspokajających potrzeby pracowników i brak zagrożeń ekologicznych. Istotny wpływ na lokalizację mają natomiast często postawy wobec pracy i łatwość rekrutacji wykwalifikowanych robotników, w zakresie których korzystne warunki są bardzo rozpowszechnione. Oznacza to, że lokalizacja korzystna z tego punktu widzenia możliwa jest w wielu miejscach. Nie odnosi się to do pozyskania specjalistów, występujących w co drugiej badanej miejscowości i równie często uznawanych za czynnik lokalizacji. Z wyjątkową sytuacją mamy do czynienia w przypadku niskich kosztów pracy, które nieco częściej wskazywane są jako czynnik wpływający na lokalizację fabryk niż oceniane są pozytywnie *ex post* (55%). Oznacza to, że część firm stwierdziła, że wybrane przez nie miejsce nie jest w rzeczywistości z tego punktu widzenia korzystne. Rozbieżność ta świadczy też o tym, że ocena kształtowania się kosztów pracy w różnych miejscach jest przy podejmowaniu decyzji trudna i może być obciążona błędem<sup>50</sup>.

Dogodne położenie w stosunku do głównych dróg oraz odbiorców to czynniki, które wywierają wpływ na lokalizację wielu zakładów i nie są przypisywane większej liczbie miejscowości. Zróżnicowanie przestrzeni kraju pod tym względem jest większe niż np. postaw wobec pracy i dostępu do wykwalifikowanych robotników, a przy tym łatwiejsze do wymiernej oceny. Inwestorzy starannie dobierają miejsca, które wyróżniają się dobrą dostępnością, o czym świadczy wyjątkowo duży odsetek zdecydowanie pozytywnych ocen miejsca lokalizacji. Współpraca z władzami gminy oceniana jest jako czynnik istotny wszędzie tam, gdzie kształtuje się korzystnie. Warunkami relatywnie rzadko wpływającymi na lokalizację zakładów, a zarazem

<sup>50</sup> Czynnik ten należy do tych, w zakresie których inwestor skazany jest raczej na szacunki niż ilościową ocenę porównawczą (Chapman, Walker 1991).

Tab. 147. Ocena wybranych warunków funkcjonowania zakładu na tle ich wpływu na wybór lokalizacji w danej miejscowości (% odpowiedzi zdecydowanie tak i raczej tak)

Tab. 147. Evaluation of selected conditions of the functioning of the plant compared to the impact of these conditions on the location in a given locality (percentage of positive answers)

Warunki	Pozytywna ocena warunków <i>ex post</i>	Istotny wpływ na lokalizację	Różnica
brak wojowniczych organizacji związkowych	58,1	29,2	29,0
dostępność usług zaspokajających potrzeby pracowników firmy	52,2	26,5	25,6
pozytywne postawy ludzi wobec pracy	82,6	61,5	21,1
niewielka skłonność do strajków	56,8	36,7	20,1
bliskość przyszłej lub obecnej autostrady	65,2	46,2	19,1
dobre warunki ekologiczne	60,4	42,0	18,4
bliskość granicy	46,8	32,1	14,7
łatwość pozyskania wykwalifikowanych robotników	70,8	56,6	14,2
bliskość źródeł zaopatrzenia w surowce, materiały lub części	39,1	28,3	10,8
dogodne położenie w stosunku do odbiorców	71,4	64,2	7,3
dostępność specjalistycznych usług dla firm	38,3	32,7	5,6
bliskość głównych dróg	77,6	73,6	4,0
niskie ceny ziemi	48,9	46,0	2,9
łatwość pozyskania wysokoekwalifikowanych specjalistów	53,2	51,0	2,2
współpraca ze strony władz gminy	68,0	66,0	2,0
ulgi podatkowe ze strony rządu	34,8	34,0	0,8
niskie koszty pracy	55,3	58,8	-3,5

charakteryzującymi stosunkowo nieliczne miejsca, są ulgi podatkowe, usługi dla firm, a także niskie ceny ziemi i bliskość dostawców.

Interesujące są na tym tle opinie władz lokalnych na temat czynników, które wpłynęły na wybór ich miejscowości. Odsetek wskazań takich czynników, jak dostępność robotników kwalifikowanych, pozytywne postawy wobec pracy, brak skłonności do strajków i wojowniczych związków, oraz dobre warunki ekologiczne jest generalnie zbliżony do rozpowszechnienia ich pozytywnych ocen *ex post* wśród inwestorów, wyraźnie przewyższa natomiast ich rzeczywisty wpływ na wybór lokalizacji. Cechami, w przypadku których ma miejsce nie tylko przecenianie ich znaczenia dla decyzji lokalizacyjnych, ale również ich pozytywnego kształtowania się w dużej liczbie miejsc, są: współpraca ze strony samorządu, niskie koszty ziemi, bliskość dostawców, a przede wszystkim niskie koszty pracy (tab. 148). Powszechne przekonanie w gminach o roli niskich płac (90%) ilustruje szerszy stereotyp społeczny i kontrastuje z poglądami inwestorów, że koszty te są stosunkowo wysokie w prawie co drugim miejscu inwestycji. Nie ma natomiast istotnych różnic między inwestorami i gminami w ocenie wpływu położenia względem odbiorców, specjalistów, usług dla firm i kadry oraz autostrad.



Tab. 148. Wpływ wybranych czynników na wybór danej miejscowości w stosunku do innych możliwych wariantów lokalizacji w Polsce według oceny przedstawicieli gminy i inwestora (odsetek wskazań na duży i bardzo duży wpływ czynnika)

Tab. 148. Factors affecting the choice of a given locality from among other locations in Poland according to local authorities and investors (percentage naming them as important or very important)

Czynnik lokalizacji	Ocena gmin	Ocena inwestorów	Różnica
niskie koszty pracy	90,2	58,8	31,4
łatwość pozyskania wykwalifikowanych robotników	84,0	56,6	27,4
bliskość źródeł zaopatrzenia w surowce, materiały lub części	55,1	28,3	26,8
pozytywne doświadczenia innych firm inwestujących wcześniej w tym miejscu	51,1	29,4	21,7
współpraca ze strony władz gminy	86,5	66,0	20,5
dobrze warunki ekologiczne	61,2	42,0	19,2
pozytywne postawy ludzi wobec pracy	79,6	61,5	18,1
niskie ceny ziemi	64,0	46,0	18,0
niewielka skłonność do strajków	54,2	36,7	17,5
bliskość granicy	49,0	32,1	16,9
dostępność tanich budynków	45,4	29,4	16,0
brak wojowniczych organizacji związkowych	44,9	29,2	15,7
dostępność szerokiej informacji o tym terenie	69,4	54,9	14,5
bliskość głównych dróg	86,8	73,6	13,2
ulgi podatkowe ze strony rządu	46,9	34,0	12,9
dostępność usług zaspokajających potrzeby pracowników firmy	34,0	26,5	7,5
łatwość pozyskania wysokokwalifikowanych specjalistów	58,0	51,0	7,0
dogodne położenie w stosunku do odbiorców	70,0	64,2	5,8
bliskość przyszłej lub obecnej autostrady	46,0	46,2	-0,2
dostępność specjalistycznych usług dla firm	31,0	32,7	-1,7

Szereg ocen ww. warunków przez inwestorów jest wyraźnie zróżnicowanych w zależności od położenia miejscowości względem największych miast. Miasta te wyróżnia łatwość rekrutacji kwalifikowanych robotników i specjalistów oraz najlepsza dostępność usług dla firm. Dostęp do tych usług, podobnie jak specjalistów, oceniany jest ponadto jako dobry w ponad połowie zakładów usytuowanych do 30 km od owych ośrodków. Strefę wokół nich charakteryzuje najpowszechniejsze akcentowanie dogodnego położenia wobec głównych dróg.

Cechą obszarów bardziej oddalonych od głównych ośrodków jest występowanie zarówno niższych cen ziemi, jak i niższych kosztów pracy (po 71% wymienień wobec odpowiednio 26% i 39% w wielkich miastach wraz z ich najbliższym otoczeniem). Bardziej zaskakujące jest to, że w terenach peryferyjnych lepiej oceniana jest jakość usług telekomunikacyjnych.

Takie warunki, jak bliskość odbiorców, dostawców oraz ulgi podatkowe



nie wykazują związku z lokalizacją w wielkich miastach, ich okolicach i obszarach pozametropolitalnych. Bardziej zastanawiające jest to, że związku takiego nie widać również w przypadku postaw wobec pracy, skłonności do strajków, aktywności związków oraz warunków ekologicznych.

W przypadku kilku cech zarysowują się różnice międzyregionalne. Rzuca się w oczy fakt, że wszystkie badane firmy, które wybudowały fabryki w obszarze metropolitalnym Warszawy oraz regionie łódzkim, uznają je za dogodnie położone w stosunku do odbiorców. Potwierdza to wcześniejszy wniosek, że jednym z podstawowych czynników lokalizacji w tych regionach jest dostępność do krajowego rynku zbytu. Co ciekawe, w 80-90% tutejszych zakładów (wśród których nie ma fabryk w samej stolicy) wskazywana jest niska skłonność do strajków i brak wojowniczych związków<sup>51</sup>. Zdecydowanie rzadziej spotykamy tu natomiast niskie koszty pracy (37%), występujące relatywnie częściej na Dolnym i Górnym Śląsku (64%), które charakteryzują też dogodne możliwości rekrutacji wykwalifikowanych robotników<sup>52</sup>. Wydaje się to potwierdzać tezę, że wpływ zróżnicowania kosztów pracy w Polsce na wybór lokalizacji jest mniejszy niż innych czynników związanych z siłą roboczą.

Niewielkie są różnice w ocenie warunków funkcjonowania inwestycji bardzo dużych i mniejszych. Te pierwsze nieco częściej usytuowane są bliżej autostrad i w miejscach o łatwej rekrutacji kwalifikowanych robotników, rzadziej natomiast blisko granic. Miejsca lokalizacji fabryk branż samochodowej, elektrycznej i elektronicznej oraz maszynowej cechują prawie zawsze pozytywne postawy wobec pracy (92%), niska skłonność do strajków (75%), dostępność usług dla pracowników (89%), a często także korzystne położenie względem autostrad. Cechy te rzadziej występują w przypadku zakładów spożywczych, które charakteryzują za to dobre warunki ekologiczne. Związek między branżą a oceną warunków lokalnych jest generalnie słabszy niż branżowe zróżnicowanie czynników lokalizacji.

Interesująca jest ogólna ocena lokalizacji dokonywana *ex post* na podstawie doświadczeń funkcjonowania zakładu w danej miejscowości. W 87% firm stwierdzono, że gdyby jeszcze raz dokonywano wyboru, to wybrano by to właśnie miejsce, w tym w prawie co drugim przypadku była to opinia bardzo zdecydowana. Menedżerowie czterech firm sądzą, że obecnie wybraliby raczej inne miejsce, trzech dalszych nie ma na ten temat zdania.

Rozmieszczenie owych siedmiu zakładów nie wykazuje żadnych prawidłowości. Jedna z firm spotkała się przy realizacji inwestycji z wieloma poważnymi

---

<sup>51</sup> W firmach z kapitałem zagranicznym w Polsce aktywność związków oceniana jest generalnie pozytywnie, a liczba strajków jest niewielka (Domański 2001). Nie należy też zapominać, że w wielu nowych fabrykach brak jest organizacji związkowych.

<sup>52</sup> Zaliczanie Katowic, i generalnie GOP, do najniższej klasy atrakcyjności z punktu widzenia jakości rynku pracy (Swianiewicz, Dziemianowicz 1999) nie znajduje potwierdzenia w opiniach inwestorów.

trudnościami i ocenia swoje relacje z gminą jako bardzo złe, negatywnie postrzega też warunki funkcjonowania zakładu we wszystkich dziedzinach poza bliskością odbiorców i niskimi kosztami pracy. Trzy dalsze firmy uznają stosunki z władzami lokalnymi za zadowalające, a trzy za dobre – u podłoża wątpliwości co do wybranej lokalizacji nie leżą tu raczej warunki zależne od samorządu. Większość warunków w miejscowościach, gdzie usytuowane są te zakłady, oceniana jest pozytywnie, gorzej niż w innych miejscach kształtują się pojedyncze cechy istotne dla firmy. W dwóch firmach pojawia się opinia, że preferowano by obecnie lokalizację w strefie ekonomicznej. W przypadku kilku zakładów pracochłonnych branż usytuowanych w wielkim mieście lub jego okolicy, dla których niskie koszty pracy wskazywano jako jeden z czynników lokalizacji, inwestor ocenia je *ex post* jako wyższe niż gdzie indziej (co nie jest jednak równoznaczne z uznaniem ich *explicite* za główną przyczynę obecnych wątpliwości).

## CZEŚĆ IV

### Skutki inwestycji



---

---

## Wpływ na polską gospodarkę

Inwestycje zagraniczne wywierają daleko idący wpływ na kraj, w którym mają miejsce, w dziedzinie finansów, technologii, konkurencyjności przedsiębiorstw, powiązań i relacji z miejscowymi firmami i społecznościami, zatrudnienia oraz ekologii. Oddziaływanie każdej inwestycji przemysłowej w ww. dziedzinach może się różnić i być przedmiotem indywidualnej oceny (tab. 149). Oprócz poziomu pojedynczych zakładów i przedsiębiorstw, skutki zaangażowania zagranicznego kapitału analizować można w skali całego kraju – dotyczy to w szczególności efektów finansowych, technologicznych, zatrudnienia oraz konkurencyjności firm i ich powiązań. W skali lokalnej i regionalnej decydujące znaczenie ma oddziaływanie zagranicznych inwestorów na rynek pracy, różnorodne relacje z gospodarką i społecznością lokalną oraz konsekwencje ekologiczne.

W pierwszej kolejności dokonać można przeglądu skutków inwestycji w skali ogólnokrajowej w świetle dostępnych danych oraz prac różnych autorów.

### **PRZEPŁYWY KAPITAŁU, BILANS HANDLOWY I INNE SKUTKI FINANSOWE**

Napływ kapitału z zagranicy jest składnikiem bilansu płatniczego kraju i ma szczególne znaczenie w sytuacji niedostatku wewnętrznej akumulacji kapitału oraz ujemnego bilansu handlowego. Całkowity napływ kapitału do Polski odpowiadał w 1998 r. prawie 6,5% PKB i ponad 1/4 ogółu nakładów inwestycyjnych.

Ważnym zagadnieniem jest to, jaka część zysków osiągniętych w działalności prowadzonej w Polsce transferowana jest za granicę, a jaka reinwestowana na miejscu. Polska znajduje się wciąż we wczesnej fazie zaangażowania kapitału zagranicznego, stąd transfer zysków jest jak dotąd ograniczony – dokonuje go 12-



25% podmiotów (Błuszkowski, Garlicki 1997, 2000; Papliński 1999). W pierwszych latach wiele przedsięwzięć nie przynosi zysków, które mogłyby podlegać transferowaniu. Większość dużych inwestorów, którzy pojawili się w Polsce, nie poprzestaje na jednorazowych nakładach, lecz stopniowo zwiększa swoje zaangażowanie kapitałowe podejmując dalsze inwestycje w posiadanych zakładach oraz nabywając lub budując kolejne fabryki. Zobowiązania inwestycyjne zawarte w umowach prywatyzacyjnych są zazwyczaj przekraczane, niewywiązanie się z nich należy do rzadkości (Jarosz 1996). Obecność dużych korporacji przyciąga nierzadko do Polski inwestycje ich dostawców lub konkurentów (efekt naśladownictwa).

Zagraniczni inwestorzy posiadają możliwości wyprowadzania środków z polskich spółek poprzez zawyżanie opłat za różne usługi i wartości niematerialne, np. prace badawczo-rozwojowe, licencje, zarządzanie, doradztwo, dystrybucję wyrobów za granicą. Kontrowersje wzbudzają czasem dochody uzyskiwane ze sprzedaży nieruchomości przejętej firmy. W Stomilu Olsztyn przedstawiciele mniejszościowych inwestorów finansowych wystąpili z oskarżeniem o działania głównego inwestora, Michelin, na niekorzyść spółki i jej innych akcjonariuszy przez wyprowadzenie w formie różnych opłat w latach 1995-2000 ponad 50 mln USD (przy całkowitych nakładach Michelin wynoszących 232 mln USD). Agora, zgodnie z umową ze swoim mniejszościowym akcjonariuszem, amerykańską firmą Cox, przekazała jej w 1998 r. 10 mln USD z tytułu niepodjęcia przez nią w Polsce konkurencyjnej działalności.

Inwestycje realizowane przez przedsiębiorstwa z udziałem zagranicznym nie stanowią w całości inwestycji bezpośrednich i mogą być częściowo finansowane z funduszy pozyskanych na lokalnym rynku kapitałowym lub bankowym, co może w pewnym stopniu ograniczać dostęp miejscowych firm do kapitału (lokalnych oszczędności). Nie należy zapominać, że istnieją również koszty pozyskania inwestorów, np. nakłady państwa i samorządów na infrastrukturę.

Duże znaczenie ma zachowanie firm zagranicznych jako podatników. Przyczyniając się do wzrostu produkcji, inwestorzy zagraniczni zwiększają wpływy do budżetu państwa z podatków pośrednich, są również, w odróżnieniu od niektórych przedsiębiorstw państwowych, niezawodnymi płatnikami podatku dochodowego i składek na ubezpieczenia społeczne. Uważa się ponadto, że koncerny zagraniczne są mniej podatne na korupcję niż firmy miejscowe. Z drugiej strony, podatki mogą być obniżone przez udzielane inwestorom zwolnienia i ulgi. Ustawa z grudnia 1988 r. przyznawała spółkom z udziałem podmiotów zagranicznych powszechne zwolnienie z podatku dochodowego na okres 3 lub 6 lat, zastąpione w ustawie z czerwca 1991 r. przez indywidualne zwolnienia przyznawane przez Ministerstwo Finansów (do 1996 r.). Badania z 1995 r. pokazały, że ze zwolnień na podstawie każdej z ww. ustaw korzystało po 8% spółek. Obecnie firmy zagraniczne w Polsce mają dostęp do tych samych ulg i zwolnień, co firmy rodzime, m.in. z tytułu inwestycji, eksportu lub lokalizacji w specjalnych strefach ekonomicznych<sup>53</sup>, ogólny zasięg korzystania z ulg i zwolnień podatkowych oceniany jest jednak jako ograniczony (*Wpływ syste-*

Tab. 149. Główne rodzaje oddziaływania zagranicznych inwestycji przemysłowych w kraju przyjmującym

Tab. 149. Major types of impact of foreign industrial investment on the host economy

Dziedzina	Sposób oddziaływania
Finanse	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ napływ kapitału z zagranicy w formie inwestycji bezpośrednich</li> <li>▪ ograniczenie dostępu miejscowych firm do kapitału</li> <li>▪ reinwestowanie zysków</li> <li>▪ transfer zysków za granicę</li> <li>▪ odpływ środków w formie opłat za usługi i wartości niematerialne</li> <li>▪ podatki, w tym ulgi i zwolnienia</li> <li>▪ ceny transferowe</li> <li>▪ koszty pozyskania inwestora</li> <li>▪ eksport i import</li> </ul>
Technologia i organizacja produkcji	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ wprowadzanie nowych technologii</li> <li>▪ wdrażanie lepszej organizacji produkcji</li> <li>▪ zmniejszenie pracochłonności produkcji</li> <li>▪ koszty pozyskania technologii</li> <li>▪ rozwijanie działalności badawczo-rozwojowej w Polsce</li> <li>▪ powiązania z miejscowymi jednostkami badawczo-rozwojowymi</li> </ul>
Konkurencyjność przedsiębiorstw	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ jakość produktów</li> <li>▪ wytwarzanie wyrobów wysoko przetworzonych, nowych, o wysokiej wartości dodanej</li> <li>▪ pozycja zakładu w ramach firmy zagranicznej</li> <li>▪ uzależnienie od pojedynczych odbiorców</li> <li>▪ efektywność ekonomiczna przedsiębiorstwa</li> <li>▪ trwałość działalności produkcyjnej zakładu</li> <li>▪ struktura branżowa przemysłu</li> <li>▪ konkurencyjność gospodarki Polski i jej wizerunek za granicą</li> </ul>
Powiązania i relacje z miejscowymi firmami i społecznościami	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ osłabienie pozycji rynkowej miejscowych producentów</li> <li>▪ monopolizacja produkcji niektórych wyrobów</li> <li>▪ oddziaływanie na miejscowe firmy poprzez mobilność kadry i efekt demonstracji</li> <li>▪ efekty mnożnikowe wynikające z korzystania z miejscowych dostawców dóbr i usług</li> <li>▪ dochodowe efekty mnożnikowe w gospodarce lokalnej</li> <li>▪ zaangażowanie w inwestycje infrastrukturalne</li> <li>▪ wspieranie imprez i instytucji lokalnych</li> <li>▪ dualizm gospodarki krajowej</li> <li>▪ uzależnienie Polski jako peryferyjnego elementu gospodarki globalnej</li> </ul>
Zatrudnienie	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ tworzenie, utrzymanie i likwidacja miejsc pracy</li> <li>▪ stabilność zatrudnienia</li> <li>▪ warunki pracy</li> <li>▪ poziom wynagrodzeń oraz świadczenia dodatkowe</li> <li>▪ kwalifikacje pracowników</li> <li>▪ zatrudnienie miejscowej kadry menedżerskiej</li> <li>▪ drenaż najlepszych pracowników z lokalnego rynku pracy</li> <li>▪ sytuacja związków zawodowych</li> </ul>
Ekologia	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ oddziaływanie zakładów na środowisko przyrodnicze</li> <li>▪ naprawa szkód ekologicznych z przeszłości</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie P. Dickena (1998), zmodyfikowane i rozszerzone.

Source: based on Dicken (1998), modified and supplemented.

<sup>53</sup> Siła przetargowa wielkich firm pozwala im uzyskiwać korzystne decyzje na temat lokalizacji stref – wybór Gliwic przez General Motors stał się przyczyną utworzenia strefy w tym mieście; w 2000 r. Fiat uzyskał objęcie strefą terenów w Bielsku-Białej, Philips w Kwidzynie.

mu podatkowego 1997). Szczególną cechą korporacji ponadnarodowych jest to, że dysponują one możliwością wpływania na wysokość płaconych podatków i opłat celnych poprzez ustalanie cen transferowych na towary i usługi przesyłane między ich spółkami działającymi w różnych krajach.

Zagraniczni producenci przyczyniają się do wzrostu eksportu wyrobów przemysłowych z Polski, m.in. potrojenia eksportu do UE w latach 1992-2000. Ich zdolności eksportowe są większe niż przedsiębiorstw krajowych, co ma związek z jakością produktów i uzyskaniem poprzez inwestora dostępu do nowych rynków. Eksport obejmuje w coraz większym stopniu wyroby wyżej przetworzone i o wysokiej wartości dodanej, m.in. elektryczne, elektroniczne, samochody i ich części. Do głównych polskich eksporterów należą dziś Fiat, Philips, Thomson i Volkswagen. Łączna wartość eksportu maszyn, urządzeń i środków transportu do UE zwiększyła się od 1992 r. sześciokrotnie i stanowi dziś 37% całego eksportu. Polska stała się również trzecim eksporterem mebli w Europie.

W 1998 r. na wszystkie podmioty z kapitałem zagranicznym w Polsce spadało aż 48% eksportu (13,5 mld USD) i równocześnie 53% importu (25,1 mld USD). Wartość samego importu zaopatrzeniowego przewyższała wartość eksportu o ponad 2 mld USD (Durka, Chojna 1999), jednak w przypadku firm przemysłowych eksport był w świetle danych GUS wyższy od importu zaopatrzeniowego. Trzeba pamiętać, że motywem większości inwestycji jest obsługa polskiego rynku wewnętrznego, co pociąga za sobą jednostronne powiązania z zagranicą – sprowadzanie pewnych części i materiałów. Znaczne, chociaż trudne do dokładnego oszacowania, są rozmiary substytucji importu dóbr konsumpcyjnych przez produkcję podjętą przez zagraniczne firmy w Polsce. Import obejmuje także maszyny i urządzenia, wynika więc częściowo z postępującej modernizacji i rozbudowy potencjału produkcyjnego, co powinno zwiększyć zdolności eksportowe polskiego przemysłu w przyszłości<sup>54</sup>. Oczekuje się, że zgodnie z obserwowanym ostatnio trendem eksport zagranicznych producentów z Polski będzie rósł szybciej od ich importu (zob. Durka 1998), do czego powinien przyczynić się także rosnący udział inwestycji zorientowanych eksportowo. Trzeba zauważyć, że napływ kapitału z zagranicy pokrywa znaczną część deficytu w obrotach bieżących Polski.

Ogólny bilans przepływów kapitału uwzględniający reinwestowanie i transfer zysków, różne opłaty na rzecz firmy-matki, podatki i wszelkie formy ich obniżania oraz koszty pozyskania inwestorów jest dziś dla Polski zdecydowanie dodatni. Inwestycje bezpośrednie pomagają równoważyć deficyt obrotów bieżących i zwiększają zdolności eksportowe polskiego przemysłu, chociaż zagraniczne firmy generują w chwili obecnej większy import niż eksport.

---

<sup>54</sup> Przykładem kraju, w którym wysokiej jakości inwestycje zagraniczne generowały w pierwszym okresie wysoki deficyt obrotów bieżących, jest Irlandia.

## TECHNOLOGIA I ORGANIZACJA PRODUKCJI

Jedną z najmocniej akcentowanych korzyści inwestycji zagranicznych w kraju niżej rozwiniętym jest transfer technologii i *know-how* (UNCTC 1988; Sharp, Barz 1997; Dicken 1998). Wprowadzanie nowych maszyn i urządzeń oraz postęp w zakresie organizacji produkcji obserwujemy w większości fabryk dużych korporacji w Polsce. Przemysłami, które dokonały olbrzymiego skoku technologicznego, są m. in. poligraficzny, meblarski, samochodowy, elektroniczny oraz liczne dziedziny spożywcze. Całkowita wymiana linii technologicznych nastąpiła w fabrykach sprzętu telekomunikacyjnego, czołowi producenci przetworów mięsnych, owocowo-warzywnych i mleczarskich osiągnęli standard dorównujący wytwórniom w UE (Wilkin 1998), powstały zakłady o technologii nie istniejącej wcześniej w Polsce, np. huty szkła float. Dzięki zrealizowanym w ostatnich latach inwestycjom poziom technologiczny wielu drukarni w Polsce jest taki sam lub wyższy niż za granicą, to samo dotyczy np. nowych wytwórni materiałów budowlanych.

Inwestorzy przynoszą do Polski nie tylko wyposażenie techniczne, ale również nowe sposoby organizacji produkcji. Wprowadzają rozwiązania sprawdzone w innych krajach, a czasem bardziej nowatorskie. Przykładem tego ostatniego jest fabryka General Motors w Gliwicach uznawana za szczytowe osiągnięcie koncernu w Europie w zakresie tzw. szczupłego systemu produkcji (*lean production*). System ten, wykorzystujący doświadczenia japońskie (znany również jako *Toyota Manufacturing System*), odchodzi od sztywnego fordowskiego modelu produkcji masowej i wprowadza rozwiązania umożliwiające wytwarzanie zróżnicowanej gamy modeli samochodów, przy ich wyższej jakości i lepszym wykorzystaniu materiałów, dostawców, powierzchni i pracowników (Womack, Jones, Rose 1990; Miyakawa 1991). Wymaga wyższych kwalifikacji kadry pracującej w zespołach z wewnętrzną rotacją wykonywanych zadań<sup>55</sup>.

Poziom technologiczny ma związek z rodzajem inwestycji. Najbardziej radykalnej zmianie uległ on w zakładach firm ponadnarodowych ukierunkowanych na eksport do krajów wysoko rozwiniętych, jest też z natury rzeczy wyższy w fabrykach budowlanych od podstaw<sup>56</sup>. Rosnąca kapitałochłonność nowych fabryk uruchamianych w kolejnych latach w Polsce (rozdz. 4) wskazuje na ich coraz wyższy poziom techniczny. Z. Wysokińska (1998) dokonuje klasyfikacji inwestycji zagranicznych, z której wynika, że 37% kapitału w polskim przemyśle przypada na branżę technologicznie intensywne, dalsze 16% na standardową produkcję o bazowej technologii (m.in. papieru, wyrobów z surowców niemetalicznych), a pozostała część na działy pracochłonne (38%) lub surowcochłonne (9%).

---

<sup>55</sup> Przeczy to tezcie R. Hudsona (1998), że Europa Środkowa i Wschodnia stwarza korporacjom wyjątkową okazję kontynuowania produkcji o cechach fordowskich i taylorowskiej organizacji pracy, z jej głębokim podziałem zadań przypisanych poszczególnym pracownikom.

<sup>56</sup> Prawdopodobnie taką stwierdził również na Węgrzech Van Hastenberg (1997).

Badania J. Błuszkowskiego i J. Garlickiego (1997, 2000) pokazują różnicowanie wieku technologii i urządzeń wykorzystywanych przez spółki z udziałem zagranicznym, uzależnione m.in. od branży i strategii firmy. W prawie 2/3 firm (nie tylko przemysłowych) występują technologie sprzed roku, w połowie sprzed 5 lat. W niektórych zakładach branży samochodowej, elektrycznej i elektronicznej instalowane są urządzenia lub całe linie technologiczne przenoszone z fabryk w Europie Zachodniej. Postęp technologiczny w polskim przemyśle nie oznacza więc często najlepszych dostępnych rozwiązań światowych. W wielu rodzajach produkcji mamy do czynienia ze standardowymi technologiami, stosowanymi niezależnie od miejsca lokalizacji, np. w produkcji chemicznej, spożywczej czy materiałów budowlanych. Szerszy obraz efektów technologicznych inwestycji dają reprezentacyjne badania przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym P. Kulawczuka (1996) – aż 85% menedżerów twierdzi, że ich firma posiada wyposażenie porównywalne z zagranicznym. Interesujące jest to, że w opinii 2/3 z nich znaczna poprawa parametrów technologicznych nastąpiła nie tylko w ich własnych zakładach, ale również u konkurentów krajowych, co w niemałym stopniu jest efektem naśladownictwa inwestorów zagranicznych.

Zmiany w technologii i organizacji produkcji wpływają na zmniejszenie pracochłonności produkcji. Niektórzy autorzy twierdzą, że w krajach na niższym poziomie rozwoju bardziej odpowiednie są technologie mniej kapitałochłonne, zapewniające więcej miejsc pracy. Dylemat wyboru nowoczesnej technologii lub większego zatrudnienia widoczny jest w Polsce przede wszystkim w fabrykach aparatury elektrycznej i elektronicznej, pojazdów oraz ich części. Nacisk związków na utrzymanie większej liczby miejsc pracy spotyka się tu nierzadko z preferencjami inwestora dla rozwiązań bardziej pracochłonnych.

Transfer technologii do Polski w ramach firm zagranicznych pociąga za sobą także koszty w postaci opłat za prace badawczo-rozwojowe, licencyjnych itp. Koszty te są jednak generalnie niższe, a zakres transferu nowoczesnych technologii dużo szerszy niż przy zakupie technologii od firm obcych.

Nowe technologie i produkty nie powstają w większości w wyniku działalności badawczo-rozwojowej prowadzonej w kraju. Osłabieniu ulega więc rola projektantów i konstruktorów w zakładach wchodzących w skład firm zagranicznych, a także znaczenie samodzielnych przemysłowych jednostek B+R. Wiąże się to z daleko posuniętą koncentracją tego rodzaju działalności w obrębie wielkich koncernów. Pozytywnym objawem jest zakładanie w ostatnich latach przez niektóre koncerny laboratoriów badawczych i rozwojowych w Polsce. Usytuowane są one tam, gdzie funkcjonują ich zakłady produkcyjne, np. Alcatel i Daewoo w Warszawie, Lucent Technologies w Bydgoszczy, Philips w Pile i Central Soya w Czaplach koło Świecia lub w innych dużych miastach, np. ABB, Delphi i Motorola w Krakowie. Bell Labs w Bydgoszczy oraz centra Motoroli w Krakowie i Philipsa we Wrocławiu zajmują się przede wszystkim opracowywaniem oprogramowania, ośrodki w Pile (Philips) i Krakowie (Delphi i ABB<sup>57</sup>) pracują nad projektami specjalistycznych wyrobów i technologii na użytek całego koncernu. Pełnienie tego rodzaju funkcji oznacza,



że stanowią one ośrodki B+R wyższego poziomu niż centra rozwojowe, których głównym zadaniem jest adaptowanie technologii firmy do lokalnego rynku i wsparcie techniczne (zob. Hood and Young 1982; Dicken 1998). Ważne jest, czy proces lokalizowania tego typu jednostek w Polsce będzie dalej postępował, a ich rola w generowaniu innowacji rosła. Nie bez znaczenia jest współpraca zagranicznych producentów z polskimi uczelniami i ośrodkami B+R (np. ABB z krakowską AGH i instytutami PAN, Fiata i Daewoo z Politechniką Śląską), jak dotąd dość ograniczona.

Pozytywny wpływ zagranicznych inwestorów na proces szybkiej modernizacji przemysłu w Polsce jest w sumie niewątpliwy, chociaż zachodzi przy ograniczonym wykorzystaniu lokalnej działalności badawczo-rozwojowej. W perspektywie długookresowej istotne jest, czy napływ technologii z zagranicy i oddziaływanie dużych korporacji na dostawców, odbiorców oraz B+R w Polsce sprzyjać będą wzrostowi zdolności do generowania innowacji i ich twórczego rozwijania, a tym samym podtrzymaniu procesu postępu technologicznego (Liu 1995; Sharp, Barz 1997). Za przykład kraju, w którym zagraniczna kontrola nad większością przemysłu przyczyniła się do osłabienia krajowej działalności B+R, uznawana jest Kanada (Britton 1980; Hayter 1997).

## KONKURENCYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW

Z technologią wiąże się poziom wytwarzanych wyrobów, mający istotny wpływ na konkurencyjność firm przemysłowych. Wynikiem lepszej technologii i organizacji produkcji jest wyższa jakość wyrobów, co pozwala fabrykom w Polsce skuteczniej konkurować z zakładami z innych krajów i zwiększać eksport do państw wyżej rozwiniętych. Potwierdzeniem standardów jakościowych jest szybko rosnąca liczba firm, które uzyskują certyfikat systemu jakości zgodnego z normami serii ISO 9000. W badaniach reprezentacyjnych P. Kulawczuka (1996) 37% dyrektorów przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w Polsce ocenia, że jakość ich produkcji odpowiada poziomowi światowemu, a dalsze 58% europejskiemu<sup>57</sup>. Opinię o jakościowym dorównaniu przez wyroby wytwarzane w Polsce produkcji koncernu prowadzonej na terenie Unii Europejskiej wyrażają również prawie wszyscy menedżerowie badani przez autora (Domański 2001). W większości branż obserwujemy wzrost produkcji i eksportu wyrobów wysoko przetworzonych, a aktywność firm zagranicznych pobudza podobne działania firm rodzimych (Starzyk 1998).

Nowe wyroby wprowadzane przez firmy na rynek po raz pierwszy, w tym produkty najnowszej generacji, pojawiają się w produkcji zakładów usytuowanych w Polsce raczej rzadko. Przykładami tego rodzaju produkcji są fabryki najnowszych

---

<sup>57</sup> W 1999 r. polskie Centrum Badawcze ABB dokonało 21 zgłoszeń do Urzędu Patentowego i zostało uznane za najbardziej innowacyjne wśród 9 ośrodków grupy ABB na świecie.

<sup>58</sup> Pracownicy 88% firm badanych przez J. Łuc (1996) uważają, że w wyniku inwestycji zagranicznych wzrosła konkurencyjność ich wyrobów.

modeli silników wysokoprężnych Isuzu w Tychach i Volkswagena w Polkowicach Dln. Alstom Power Generators (dawny ABB Dolmel) we Wrocławiu wyspecjalizował się w wytwarzaniu jednostkowych, prototypowych generatorów, Philips wprowadził w Pile masową produkcję najnowszych źródeł światła. Fabryki farmaceutyczne z inwestorami zagranicznymi nie ustępują dziś zakładom z UE pod względem technicznym i kultury produkcji, ale nie otrzymały licencji na produkcję najnowocześniejszych leków; podjęcie przez Plivę wytwarzania w Krakowie nowoczesnego antybiotyku (opatentowanego wspólnie z Pfizerem) jest zjawiskiem wyjątkowym.

Wiąże się z tym szersza kwestia funkcji, jaka przypisywana jest polskim zakładom w ramach całego koncernu. Przykładami uzyskania przez zakłady w Polsce roli głównego lub jednego z głównych producentów wybranych wyrobów firmy na rynek europejski lub globalny są ww. wytwórnie silników, fabryki samochodów w Gliwicach i Tychach, będące pierwszym i jedynym miejscem produkcji modeli Opel Agila i Fiat Seicento, oraz rozbudowa fabryki we Wrocławiu jako największej wytwórni autobusów Volvo w Europie. ABB Elta w Łodzi ma status europejskiego centrum koncernu w zakresie produkcji transformatorów rozdzielczych, warszawski ABB Zwar – przekładników napięciowych, zakład SKF w Poznaniu – niektórych asortymentów łożysk cylindrycznych i stożkowych, a wytwórnia Philipsa w Kwidzynie – głowic do telewizorów. Zakład w Pile jest dziś nie tylko największym w dziale oświetleniowym holenderskiego koncernu, ale równocześnie główną fabryką i ośrodkiem badań i rozwoju energooszczędnych świetlówek kompaktowych Philipsa w Europie, a ponadto centrum logistyki na Europę Środkową i Wschodnią<sup>59</sup>. Stanowić to może krok w kierunku osiągnięcia przez niektóre polskie spółki statusu strategicznych liderów (Bartlett, Ghoshal 1989), tego, co K. Roth i A.J. Morrison (1992) nazywają *world product mandate*, tj. firmy odpowiedzialnej za ponadnarodowy rozwój, produkcję i marketing pewnych wyrobów. S. Young, N. Hood i A. Wilson (1994) podkreślają, że status taki nie pojawia się w momencie wejścia zagranicznego inwestora, lecz zdobywany jest z czasem przez zakłady, których początkowe funkcje są dużo prostsze. Tego rodzaju rola pociąga za sobą szczególnie awans technologiczny (Radošević 1997).

Większość firm zagranicznych wytwarza w Polsce wyroby o charakterze standardowym, podobne do dostarczanych na inne rynki przez ich zakłady w innych krajach. Dominują marki własne koncernu, marki polskiego producenta utrzymywane są częściej w przypadku produktów spożywczych. Funkcjonowanie w ramach dużej firmy może oznaczać uzależnienie od jednego odbiorcy i brak bezpośredniego kontaktu z rynkami zagranicznymi (eksport za pośrednictwem koncernu), produkcja przybierać może też formę podwykonawstwa dla innych spółek koncernu<sup>60</sup>, co nie pozostaje bez wpływu na jej rentowność. Niższa rentow-

---

<sup>59</sup> Podobną rolę spełnia w ramach General Electric Tungstram na Węgrzech (Radošević 1997).

<sup>60</sup> Sprzyja temu m.in. system kompletacji dostaw w firmach dostarczających dobra inwestycyjne.

ność dotyczy także prostego montażu i produkcji krótkoseryjnej, odznaczających się też większą niepewnością rynkową.

Rodzaj i poziom wytwarzanych produktów oraz pozycja polskich zakładów w obrębie koncernu różnią się w poszczególnych branżach i zależą od strategii konkretnych firm: obejmują wyroby finalne i ich części, produkty proste i złożone, produkowane od wielu lat i nowe, przeznaczone dla jednego i dla wielu odbiorców, wytwarzane na skalę masową i w krótkich seriach lub jednostkowo. Niektóre fabryki stają się wyspecjalizowanymi producentami zintegrowanymi z globalną siecią zakładów wielkiej firmy. Wyroby wyżej przetworzone, nowej generacji oraz te, w zakresie których fabryki w Polsce są podstawowym producentem zagranicznej firmy, charakteryzuje zazwyczaj wyższa wartość dodana. Wzrost udziału tego typu produkcji ma szczególne znaczenie dla rozwoju gospodarczego kraju. Inwestycje zagraniczne powodują zmiany w strukturze branżowej polskiego przemysłu, przybliżając ją w pewnym stopniu do struktury rozwiniętych krajów europejskich. Wielkość nakładów w branżach *high tech* jest niezbyt wysoka, ale wyższa od ich udziału w przemyśle kraju.

Efektywność firm zagranicznych prowadzących działalność produkcyjną w Polsce jest wyższa niż spółek produkcyjnych ogółem, co jest wynikiem przewagi w zakresie produktów, technologii i organizacji produkcji. Dane GUS i badania porównawcze K. Marczewskiego (1999) wykazują, że producentów zagranicznych cechuje bardziej efektywne wykorzystanie czynników produkcji. Przedsiębiorstwa sprywatyzowane z udziałem zagranicznym przeszły głęboką restrukturyzację i nastąpił w nich ogromny wzrost wydajności pracy. Wartość produkcji sprzedanej na 1 pracownika jest tu według GUS o 80% wyższa od przeciętnej w całym przemyśle. Jednym z czynników udanej restrukturyzacji firm jest poprawa zarządzania, którą potwierdzają badania P. Kulawczuka (1996).

Przy sprzedaży polskich firm inwestorom zagranicznym wyrażana jest nierzadko obawa przed wrogim przejęciem. W rzeczywistości nie było jak dotąd w polskim przemyśle przypadku zakupu firmy z zamiarem jej likwidacji. W większości zakładów po wejściu zagranicznego inwestora następuje modernizacja procesów technologicznych i rozbudowa zdolności produkcyjnych. Ze względu na siłę ekonomiczną inwestora i wymienione wcześniej cechy perspektywy rozwojowe owych zakładów są generalnie lepsze niż firm z kapitałem rodzimym. Z drugiej strony, ich przyszłość zależy od roli przypisanej im w szerszej strategii koncernu ustalonej za granicą. Zmiana warunków w odległych regionach świata lub kryzys macierzystej firmy mogą mieć negatywne skutki dla polskich zakładów, czego dobitnym przykładem jest wpływ kryzysu w Korei na załamanie strategii ekspansji w Europie koncernu Daewoo, która przez kilka lat zapewniała wysokie zatrudnienie w spółkach w Warszawie i Lublinie.

Pytanie o trwałość działalności produkcyjnej na terenie Polski jest jednym z najważniejszych, jakie można postawić w przypadku każdego inwestora. Tym, co wskazuje na długofalowe zaangażowanie, w odróżnieniu od inwestycji

bardziej doraźnych, są rozmiary zainwestowanego kapitału własnego oraz cechy produkcji. Większość inwestycji korporacji ponadnarodowych wydaje się mieć charakter długoterminowy – dotyczy to dużych przedsięwzięć ukierunkowanych na rynek polski (tak długo jak istnieje popyt na produkty firmy), a także inwestycji eksportowych, w wyniku których polski zakład zostaje zintegrowany z siecią produkcyjną koncernu jako wyspecjalizowany producent części lub wyrobów finalnych. Działalnością bardziej przejściową jest zazwyczaj montaż wyrobów (na rynek krajowy lub na eksport), potencjalnie nietrwały charakter może mieć również produkcja prostych, pracochłonnych wyrobów na eksport, nie wymagająca dużych nakładów kapitałowych. Problem trwałości zakładów oraz przypadki ich likwidacji lub regresu rozważane są szerzej przy okazji skutków na lokalnym rynku pracy.

Rozwijanie przez znane firmy działalności produkcyjnej w Polsce i odnoszony przez nie sukces wpływają na poprawę wizerunku polskiej gospodarki w świecie. Sprzyja to kształtowaniu korzystniejszych relacji gospodarczych Polski z innymi krajami i dalszemu napływowi kapitału. Szczególną rolę odegrały koncerny, które zainwestowały na początku lat 90. – ABB, Philips, Thomson i Fiat – oraz wczesne duże inwestycje *greenfield* amerykańskich producentów dóbr markowych. Trzeba zauważyć, że duże koncerny stanowią dziś grupę nacisku działającą na rzecz jak najszybszej integracji Polski z Unią Europejską.

Ogólnie rzecz biorąc, cechą większości przedsiębiorstw przemysłowych należących do dużych firm zagranicznych jest ich rozwój – wzrost produkcji, poprawa jakości, wprowadzanie nowych wyrobów, wyższa efektywność – oraz dobre perspektywy rozwoju na przyszłość. Wzrost konkurencyjności w mikroskali przyczynia się do zwiększenia konkurencyjności przemysłu Polski w ogóle<sup>61</sup>, tworzy też generalną atmosferę sukcesu. Pełny obraz oddziaływania zagranicznych inwestycji na gospodarkę kraju wymaga bliższego przyjrzenia się ich relacji z innymi firmami.

## POWIĄZANIA I RELACJE Z INNYMI FIRMAMI

Ekspansywne przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym stanowią niewątpliwie konkurencję dla innych producentów, zdobywanie przez nie silniejszej pozycji na polskim rynku odbywać się może kosztem osłabienia, a nawet upadłości niektórych firm. Zjawisk takich nie można pominąć w bilansie skutków inwestycji zagranicznych, jakkolwiek konkurencja stanowi podstawowy element gospodarki rynkowej, a znaczna część produkcji zagranicznych firm ma charakter substytucji importu. Ważne jest w tym kontekście, czy przewaga zagranicznej firmy nie wynika częściowo ze szczególnych przywilejów, np. podatkowych. Protesty polskich producentów stały się przyczyną braku zezwoleń dla lokalizacji fabryki włókien poliestrowych Unifi i wytwórni kuchenek Merloni w łódzkiej strefie ekonomicznej.

---

<sup>61</sup> Analiza ekonometryczna potwierdza dodatni wpływ kapitału zagranicznego na wzrost gospodarczy i eksport Polski (Kulawczuk T. 1996).

W szerszej skali istotne jest, czy efektem zaangażowania zagranicznych koncernów jest demonopolizacja, czy wzrost dominacji pojedynczych producentów na rynku. Dziedzictwem scentralizowanej gospodarki socjalistycznej były monopole w wielu rodzajach produkcji, które osłabił dopiero dynamiczny rozwój mniejszych i nowych firm w latach 90., w tym także zagranicznych (Witkowska 1996). Przykładowo, wielkie fabryki w Dębicy i Olsztynie specjalizowały się w wytwarzaniu innych rodzajów opon i dopiero ich przejście przez Goodyeara i Michelina uruchomiło konkurencję między nimi na większą skalę. W produkcji telewizorów rywalizują ze sobą dziś w Polsce Philips, Daewoo, Thomson, LG Electronics oraz liczne montownie z kapitałem zagranicznym i krajowym<sup>62</sup>. Monopole wynikały nieraz z regionalnego podziału rynków, np. w zakresie gazów technicznych; zakup przedsiębiorstw Polgaz przez różne zagraniczne firmy (Praxair, Linde, BOC, Aga), a następnie ich ogólnopolska ekspansja doprowadziły do złamania owych monopoli. W przemyśle cementowym konkuruje dziś ze sobą w Polsce kilka wielkich koncernów europejskich.

W zakresie niektórych wyrobów udział w rynku jednego lub kilku zagranicznych producentów jest bardzo wysoki. W wytwarzaniu płyt wiórowych dominującą pozycję zdobyły grupy Krono i Pfleiderer, zarzut jej wykorzystywania pojawił się ze strony producentów mebli po znacznym wzroście cen płyt w 1999 r. Regionalne monopole obserwujemy w wydawaniu prasy codziennej – w większości dużych miast wszystkie miejscowe tytuły należą do grupy Passauer albo Orkla. Całkowity monopol dotyczy dzienników sportowych, które przejął Marquard, tworząc następnie przez połączenie 2 z 3 tytułów. W dziedzinach, które charakteryzowało rozproszenie producentów, inwestorzy z zagranicy prowadzić mogą do konsolidacji, np. w wytwarzaniu cegieł i dachówek oraz różnych artykułów spożywczych. Droga kolejnych przejść powstają grupy kapitałowe kontrolujące znaczną część rynku, np. Heineken w momencie fuzji Żywca z Brewpole (Elbrewery, Warka, Leżajsk) zdobył prawie 40% rynku piwa w Polsce. Są branże, w których koncerny inwestujące w polskie fabryki są równocześnie odbiorcą wyrobów wytwarzanych przez wiele innych firm, np. Ikea i Schieder w zakresie mebli, co oznacza uzależnienie od nich znacznej części branży.

Monopolistyczna pozycja wynika nieraz z przejścia firmy będącej jedynym lub dominującym producentem pewnych wyrobów w Polsce, np. Zamechu (turbiny) i Dolmelu (generatory) przez ABB, Polkoloru (kineskopy) przez Thomsona, Iskry (świece zapłonowe) przez NSK. Zdarza się, że ten sam inwestor kupuje dwa główne zakłady produkujące dany wyrób, np. Hoechst – wytwórnie elektrod węglowych w Nowym Sączu i Raciborzu, Philips – fabryki żarówek w Pile i Pabianicach. Do Quarzwerke należy przedsiębiorstwo eksploatujące najlepsze krajowe złoża piasków kwarcowych w Osiecznicy, największe kopalnie gipsu naturalnego kontrolują British Plaster Board (Stawiany) i konsorcjum z udziałem Lafarge (Dolina Nidy).

---

<sup>62</sup> Dawni monopolistyczni państwowi producenci odbiorników kolorowych zaprzestali ich wytwarzania (Unimor) lub upadli (Elemis).



Występują również sytuacje, gdy inwestor z zagranicy jako pierwszy uruchamia w Polsce wytwarzanie jakiegoś wyrobu, np. Pilkington – szkła float (w jego ślady poszedł następnie Saint Gobain), lub kreuje nowego lidera, np. Pacific Cereal Partners w Toruniu w produkcji płatków śniadaniowych.

W kilku przypadkach ograniczenie konkurencji było wynikiem specjalnych warunków stworzonych przez rząd. Trzy firmy, które zainwestowały w polskie wytwórnie sprzętu telekomunikacyjnego, zostały jedynymi dostawcami TP SA. Fiat wynegocjował ochronę przed konkurencją aut z importu, a Daewoo możliwość bezcłowego sprowadzania pojazdów z Korei (składanych z kilku elementów w Warszawie). Problem monopolistycznej pozycji zagranicznych inwestorów występuje na dużo większą skalę w mniejszych krajach, np. w Czechach.

Z punktu widzenia oddziaływania zagranicznych inwestorów przemysłowych na miejscowe firmy podstawową cechą jest zakres korzystania z krajowych dostawców. Im jest on szerszy, tym silniejsze są efekty mnożnikowe działalności firm zagranicznych w gospodarce kraju przyjmującego i ich wpływ na poziom produktów, technologii i organizacji produkcji. Niebezpieczeństwo związane z pojawieniem się inwestora z zagranicy w polskim przedsiębiorstwie polega na tym, że dotychczasowi dostawcy mogą zostać zastąpieni przez tradycyjnych, zagranicznych dostawców inwestora.

Całkowity brak powiązań lokalnych charakteryzuje często montaż produktów na miejscowy rynek<sup>63</sup>, również działalność montażowa zorientowana na eksport może polegać na traktowaniu Polski jako platformy eksportowej i sprowadzaniu większości zaopatrzenia z zagranicy. Jest to typową cechą przy tzw. przerobie uszlachetniającym, np. szyciu odzieży dla zagranicznych klientów, którzy dostarczają komplet materiałów i akcesoriów i w całości odbierają gotowe produkty. Zasadnicze znaczenie dla powiązań lokalnych mają więc typ produkcji i funkcja polskich fabryk w koncernie, odzwierciedlające strategię firmy. Uważa się zazwyczaj, że fabryki budowane od podstaw generują słabsze powiązania lokalne niż inwestycje w zakłady istniejące, które przejmowane są wraz z siecią dostawców. Siła lokalnych powiązań zależy też od długości działania inwestora w Polsce i autonomii miejscowych spółek. Znalezienie w Polsce godnych zaufania dostawców określa jako trudne 67% badanych firm, które uruchomiły nowe fabryki w ciągu ostatnich 3 lat i 39% takich, które wybudowały je wcześniej (w tym jako bardzo trudne odpowiednio 17 i 4%).

P. Dicken (1998) twierdzi, że inwestycje zorientowane eksportowo rzadziej rozwijają silne powiązania lokalne, co znajduje pewne potwierdzenie w Czechach (Pavlinek 1998) i w Polsce (rozdz. 6). Sytuacja wśród eksporterów jest jednak zróżnicowana, przewaga importu nad zaopatrzeniem krajowym cechuje głównie zakłady elektroniczne, odzieżowe i włókiennicze, a także część producentów

---

<sup>63</sup> Montaż może mieć różny charakter, np. prosty montaż samochodów w systemie SKD z niewielkiej liczby importowanych podzespołów lub montaż CKD (*completely knocked-down*) z kilkuset części, z których wiele może być produkowanych w kraju.

samochodowych, chemicznych, wyrobów z tworzyw sztucznych, elektrycznych i poligraficznych. Import wynikać może z braku w Polsce odpowiednich surowców (np. bawełny, wełny, tytoniu) bądź niezadowolającej jakości miejscowych materiałów lub części (np. chemikaliów, podzespołów elektronicznych). Bodźcem importu bywa też polityka ochrony krajowych zasobów i monopolistyczna postawa dostawcy, np. Lasów Państwowych. Dążenie do kontroli nad jakością półproduktów prowadzi czasem do ekspansji w kierunku wcześniejszych etapów przetwórstwa (integracji pionowej), np. przejęcia przez producentów odżywek dla niemowląt mleczarni w Węgrowie (Nutricia) i Kobylnicy (Nestle).

Niewielki import nie musi oznaczać rozległych powiązań lokalnych i dotyczy także zakładów, które posiadają własne złoża surowca, np. cementowni, cegielni, wytwórni napojów bezalkoholowych, lub krótki łańcuch zaopatrzeniowy, np. fabryk płyt wiórowych, mebli, papieru, owocowo-warzywnych, mleczarskich i mięsnych. Zakłady wykorzystujące surowce rolne i drzewne cechuje zazwyczaj krótki łańcuch zaopatrzeniowy przy dużej liczbie dostawców, czasem nawet kilkuset. Szczegółowe badania nowych fabryk wykazują istnienie, z jednej strony, znacznej grupy producentów (37%), którzy posiadają w Polsce co najmniej 50 dostawców surowców, materiałów i części (w tym co czwarty 100 i więcej), z drugiej, jeszcze liczniejszej grupy (47%) takich, którzy zaopatrują się u mniej niż 10 miejscowych firm (tab. 150).

Żaden przemysł nie generuje w Polsce tak rozległych efektów mnożnikowych, jak samochodowy. Wynika to z charakterystycznej dla tej branży rozbudowanej sieci dostawców, znacznych rozmiarów zakładów (a tym samym dużej wartości zakupów) i wysokiego odsetka zaopatrzenia krajowego. W 1998 r. średni udział pochodzących z kraju części i materiałów w samochodach produkowanych przez zagraniczne koncerny osiągnął 68%, w 2000 r. przekroczył 50% w nowej fabryce General Motors<sup>64</sup>. Większość zakładów posiada po kilkudziesięciu miejscowych dostawców, Fiat ponad 250, najnowsze wytwórnie silników Volkswagena i Isuzu

Tab. 150. Liczba dostawców surowców, materiałów i części, jakich posiadają na terenie Polski nowe zakłady firm zagranicznych

Tab. 150. Number of suppliers of raw materials and components from Poland among greenfield foreign factories

Liczba dostawców	Odsetek zakładów
100 i więcej	25,5
50 - 99	11,8
20 - 49	5,9
10 - 19	9,8
mniej niż 10	39,2
brak	7,8
<b>Łącznie</b>	<b>100,0</b>

<sup>64</sup> Wymóg osiągnięcia określonego udziału polskich części i materiałów w wartości produktu stosowany był przez polski rząd wobec inwestorów z zagranicy dość rzadko. Warunek taki wpisany został do umowy sprzedaży FSO. Wytworzenie co najmniej połowy wartości wyrobu w polskich fabrykach określono jako warunek zakupu sprzętu telekomunikacyjnego przez TP SA w celu zachęcenia zagranicznych firm do inwestowania w jego produkcję w Polsce. W regulacjach dotyczących specjalnych stref ekonomicznych znalazł się wymóg, aby wartość dodana wytworzona w strefie stanowiła co najmniej 30% przychodów.

prawie w ogóle. W wytwarzanie części zaangażowanych jest w Polsce kilkadziesiąt dużych firm zagranicznych, dostawcami są także podmioty z kapitałem polskim. Inwestycjom w fabryki części samochodowych sprzyja dążenie producentów finalnych do zaopatrywania się na miejscu w ramach strategii obniżania kosztów produkcji. Sieć dostawców części samochodowych rozwinięta jest w Polsce nie gorzej niż w Czechach, a znacznie lepiej niż na Węgrzech. Przy rosnącym udziale zaopatrzenia krajowego, zmniejsza się w ostatnich latach liczba bezpośrednich kooperantów fabryk samochodów, ale łańcuch zaopatrzeniowy jest długi i obejmuje liczne zakłady stanowiące drugą lub trzecią „warstwę” dostawców.

Dostawcy otrzymywać mogą pomoc techniczną od producentów finalnych. Fiat wprowadził autocertyfikację dostawców umożliwiającą im dostawy *just in time* bezpośrednio na linie produkcyjne bez kontroli jakości. Liczne firmy różnych branż posiadają w Polsce stałych, systemowych dostawców, wymuszając na nich często wdrożenie systemu jakości zgodnego z normami ISO 9000. Inwestorzy w przetwórstwo spożywcze narzucają dostawcom półproduktów i płodów rolnych wysokie wymagania, które podnoszą jakość surowca, powodują jednak również ograniczenie liczby dostawców, a czasem wzrost importu. Ogólnie rzecz biorąc, wymagania stawiane dostawcom przez firmy z kapitałem zagranicznym i wsparcie techniczne udzielane niektórym z nich wpływają na podniesienie poziomu produkcji wielu firm przemysłowych i niektórych gospodarstw rolnych w Polsce. Wpływ ten dotyczy także firm świadczących usługi na rzecz producentów zagranicznych – ich analizę przedstawiono w następnym rozdziale.

Oprócz bezpośredniego oddziaływania na dostawców lub odbiorców istnieje również, nie mniej istotny, pośredni wpływ inwestorów. Jak zauważono wcześniej, działalność firm z kapitałem zagranicznym stanowi przykład i wywiera presję na innych producentów (tzw. efekt demonstracji), w tym konkurentów, przyczyniając się do podnoszenia ich poziomu technicznego i organizacyjnego. Szczególnym kanałem tego oddziaływania może być mobilność kadry.

Zaopatrywanie się u miejscowych dostawców jest jednym z głównych elementów tego, co określane jest jako lokalne zakorzenienie (lub wyposażenie) inwestycji – *local embeddedness* (Dicken i in. 1994; Strykiewicz 1999). Niektórzy autorzy akcentują słabe zakorzenienie zagranicznych inwestorów w gospodarce krajów postsocjalistycznych (Grabher 1994; Hardy 1998). Rodzi to pytanie, czy napływ kapitału z zagranicy nie przyczynia się do rozwoju dualnej gospodarki, w której sektor firm z udziałem zagranicznym stanowi słabo powiązaną z otoczeniem enklawę. Niekorzystną formą może być też syndrom gospodarki filialnej (*branch plant economy*), gdzie polskie fabryki zagranicznych koncernów spełniałyby funkcje producentów standardowych wyrobów na rynek krajowy oraz prostej produkcji na eksport, np. montażowej. Wydaje się, że zróżnicowana struktura produkcji, skala powiązań zaopatrzeniowych i oddziaływanie firm zagranicznych na otoczenie nie dają podstaw do tezy o takim właśnie charakterze ich obecności w polskim przemyśle.

## ZATRUDNIENIE

Nowe fabryki uruchamiane przez inwestorów z zagranicy tworzą nowe miejsca pracy. Kapitałochłonność inwestycji oznacza, że w stosunku do wielkości nakładów i skali produkcji zatrudnienie jest tu często niezbyt duże. Powstające w ten sposób miejsca pracy cechuje natomiast większa trwałość od tych, jakie znajdujemy w zakładach o liczebnej kadrze lecz skromnych inwestycjach.

Wzrost zatrudnienia bywa także wynikiem silnej rozbudowy istniejących fabryk. Przykładami mogą być Thomson w Piasecznie (5370 pracowników w 1998 i 3200 w 1991 r.), Philips w Kwidzynie (2300<sup>65</sup> wobec 700 w 1995 r.), Volkswagen w Poznaniu (2260 wobec 470 w 1995 r.) czy Toruń Pacific (630 wobec 130 w 1992 r.). Bardziej typowa jest jednak sytuacja, gdy w zakładach sprywatyzowanych z kapitałem zagranicznym rośnie produkcja przy malejącej liczbie pracowników. Jest to efektem nowocześniejszej technologii i wyższej wydajności pracy, często także węższej specjalizacji. Skutkiem pozytywnym są lepsze długoterwałe perspektywy miejsc pracy w zrestrukturyzowanych zakładach, co nie oznacza jednak pewności zatrudnienia pojedynczego pracownika. Do poczucia niepewności przyczynia się proces przekazywania części działalności innym firmom (*outsourcing*). Zapisane w umowach prywatyzacyjnych gwarancje zatrudnienia działają jako bufor opóźniający redukcje lub podstawa do wysokich odpraw.

Zwolnienia wynikające z utraty pozycji rynkowej i malejącej produkcji spotykane są w dużych firmach zagranicznych rzadko. Przykładem stopniowego wycofania się inwestora z produkcji wobec braku popytu na wyroby firmy może być zniknięcie ABB Dolmel Drives (silniki dla lokomotyw i tramwajów), spółki *joint venture* utworzonej w 1990 r. z 1400 pracownikami i większościowym udziałem ABB od 1996 r. Ostatni pracownicy odeszli z firmy w 1999 r., wcześniej około 1/3 zatrudnionych przeszła do spółek, które przejęły część produkcji. Zamknięta została Cementownia Nowa Huta, zwolnienia i zagrożenie likwidacją zakładów pojawiły się m.in. w spółkach Daewoo, zakładach mięsnych, tytoniowych i odzieżowych. Zlikwidowano kilkanaście zakładów filialnych przedsiębiorstw wielozakładowych w ramach koncentrowania produkcji w mniejszej liczbie jednostek produkcyjnych.

Nie mniej ważny od liczby miejsc pracy jest ich rodzaj. Gros pracowników firm zagranicznych w Polsce zatrudnionych jest na pełnym etacie i na czas nieokreślony. Umowy na czas określony spotykamy częściej u producentów dóbr o wyraźnej sezonowości sprzedaży. Problem dostosowania do nierównomiernego zapotrzebowania na pracę w ciągu roku rozwiązywany jest również poprzez pracę w nadgodzinach i zmienny czas pracy. Związkowcy w niektórych zakładach wskazują na moralny nacisk na pracę w nadgodzinach i w soboty. Proporcje zatrudnienia kobiet i mężczyzn zależą od branży, np. firmy elektroniczne preferują często młode kobiety, uzasadniając to ich dobrym wzrokiem. Warunki zatrudnienia mogą

<sup>65</sup> Ponadto 1800 osób pracuje w firmach, które rozwinęły w Kwidzynie działalność na potrzeby Philipsa, w tym w kilku zagranicznych.

się różnić przy produkcji poszczególnych wyrobów w jednej fabryce, np. stali pracownicy przy produkcji głowic kontrastują w zakładzie Philipsa w Kwidzynie ze znaczną liczbą zatrudnionych na czas określony przy montażu odbiorników telewizyjnych i płyt bazowych. Ilościowa i finansowa elastyczność pracowników uznawana jest za cechę peryferyjnych segmentów rynku pracy, w przeciwieństwie do elastyczności funkcjonalnej związanej z wyższymi kwalifikacjami, zdolnością do pełnienia różnych funkcji w zespole, samodzielnością i odpowiedzialnością decyzyjną (Atkinson 1985, 1987; *Flexible patterns* 1986).

Większość zagranicznych pracodawców przeznaczają znaczne nakłady na intensywne szkolenia pracowników, czego wynikiem jest powszechny wzrost kwalifikacji (Georgica 1998; Starzyk 1998; Olesiński 1999). W 80% badanych nowych fabryk szkolenia obejmują co najmniej połowę zatrudnionych, w tym w co drugiej wszystkich. Część pracowników szkolona jest za granicą – najczęściej od 10 do 30% (tab. 151). Zasięg szkoleń jest szerszy w zakładach bardzo dużych, gdzie obejmują one zazwyczaj całą kadrę, w tym 29% za granicą. Powstają specjalne centra rozwoju kadr, np. ABB w Falentach. W reprezentacyjnych badaniach przeprowadzonych przez J. Łuc (1996) 3/4 pracowników firm z kapitałem zagranicznym stwierdza, że poprawiły się ich kwalifikacje zawodowe, a praca wymaga od nich większej odpowiedzialności i samodzielności. Brak jest przykładów rozbijania procesu produkcyjnego na proste czynności, umożliwiające zatrudnienie osób o niższych kwalifikacjach, a w efekcie niższą płacę (*deskilling*). Największy spadek zatrudnienia dotyczy pracowników niewykwalifikowanych, stanowiących liczną grupę w okresie socjalizmu, poważne redukcje dotyczą również personel administracyjny, zastępowany częściowo przez specjalistów.

Interesującym zagadnieniem jest korzystanie przez inwestorów z lokalnej kadry zarządzającej. Zachowanie firm w tej dziedzinie jest różne, niektóre przez wiele lat utrzymują dużą grupę menedżerów z zagranicy, większość po krótkim czasie ogranicza ich obecność do pojedynczych osób, część od początku opiera się na miejscowej kadrze. Zdaniem dyrektorów Philipsa i ABB lokalni menedżerowie są jednym z kluczowych czynników ich sukcesu w Polsce (Domański 2001)<sup>66</sup>. Wiedza

Tab. 151. Odsetek pracowników nowych fabryk objętych szkoleniami organizowanymi przez zagraniczną firmę

Tab. 151. Percentage of employees of greenfield factories trained by foreign investors

Odsetek objętych szkoleniami	Odsetek zakładów	Odsetek szkolonych za granicą	Odsetek zakładów
100%	49,1	50% i więcej	13,5
75 - 99%	15,1	30 - 50%	5,8
50 - 75%	15,1	20 - 30%	21,2
25 - 50%	3,8	10 - 20%	30,8
mniej niż 25%	17,1	mniej niż 10%	28,8
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>



i doświadczenie zdobyte w zagranicznych przedsiębiorstwach przenikają do innych firm wraz z mobilnością kadry. W niektórych zakładach spotykamy specjalistów z zagranicy, np. w fabrykach mebli stylistów z Włoch.

Wynagrodzenia w firmach zagranicznych są według GUS o 34% wyższe od średniej płacy w gospodarce. Firmy ponadnarodowe płacą prawie zawsze powyżej poziomu przeciętnych wynagrodzeń na lokalnym rynku pracy, w skrajnych przypadkach nawet dwukrotnie więcej. Płace są jednak najczęstszym powodem niezadowolenia pracowników, którzy oczekują wyższych dochodów z tytułu zwiększonych wymagań, odpowiedzialności i wydajnej pracy. Dodatkowe świadczenia finansowe, np. urlopowe, wypierają świadczenia rzeczowe (Domański 1997), choć niektóre firmy nadal utrzymują własną służbę zdrowia i urządzenia rekreacyjne, np. Fiat w Bielsku-Białej i Daewoo Motor w Lublinie, a nawet ośrodki wypoczynkowe, np. Glaxo Wellcome w Poznaniu (Stryjakiewicz 1999). Wzrost jakości świadczeń pracowniczych stwierdza 54% pracowników firm przejętych przez zagranicznych inwestorów, ich spadek 14% (Łuć 1996).

W opinii związkowców we wszystkich badanych dużych fabrykach nastąpiła zdecydowana poprawa warunków pracy. Dotyczy to, po pierwsze, bezpieczeństwa, dzięki lepszej technologii, narzędziom, ubraniom roboczym i szkoleniom, po drugie, ograniczenia hałasu i ciężkiego wysiłku fizycznego, po trzecie, odpowiednich warunków socjalnych – szatni, toalet, natrysków itp., na które brakowało zwykle środków w przedsiębiorstwach państwowych. W zakładach budowanych od podstaw warunki pracy uznawane są niejednokrotnie za lepsze niż w fabrykach danej firmy w UE (Domański 2001). Warunki te mogą być dużo gorsze w zakładach mniejszych inwestorów.

Związki zawodowe działają w większości fabryk sprzedanych zagranicznym inwestorom oraz w niektórych nowych zakładach, np. Volvo, Opel<sup>67</sup>. Prezesi odpowiedzialni za działalność ABB i Philipsa w Polsce pozytywnie oceniają aktywność związków w swoich fabrykach, doceniając akceptację radykalnych zmian i wskazując na ewolucję postulatów i zachowań (Domański 2001). Związki uznają, że traktowane są jako poważny partner, np. w ABB Elta, ABB Zamech (Alstom), w zakładach Philipsa w Pile i Bielsku-Białej. Z drugiej strony, istnieją przedsiębiorstwa, gdzie rola organizacji związkowych jest zdaniem ich przedstawicieli marginalizowana, a dostęp do informacji ograniczany, np. Fiat, ABB Zwar. Negatywne zjawiska, takie jak brak poczucia stabilności i utylitarne podejście do pracownika, nie są cechami specyficznymi dla firm zagranicznych. Stosunki między zarządem a związkami nie wykazują zależności od branży lub kraju pochodzenia inwestora i kształtują się odmiennie nawet w spółkach należących do jednego koncernu, co wskazuje na istotną rolę postaw lokalnych menedżerów i liderów związkowych.

---

<sup>66</sup> W 14 spółkach ABB w Polsce pracowało w 1998 r. czterech obcokrajowców.

<sup>67</sup> Brak związków oceniany jest przez część dyrektorów pozytywnie, wyraźne przeciwstawianie się ich tworzeniu jest jednak rzadkie, przypisywano je np. Daewoo w Pruszkowie.

Strajki w zakładach firm zagranicznych są zjawiskiem niezwykle rzadkim nawet w przypadku długotrwałych sporów zbiorowych.

Zachowanie firmy wobec pracowników i związków jest jednym z elementów kształtujących wizerunek firmy. Przykładowo, chęć budowy pozytywnego wizerunku Daewoo w Europie miała wpływ na utrzymanie przez koreański koncern zatrudnienia w FSO na poziomie, na jaki nie godził się negocjujący wcześniej jej zakup General Motors, przekazanie części udziałów pracownikom, szybką podwyżkę wynagrodzeń i poprawę warunków socjalnych.

W sumie pozytywny wpływ zagranicznych inwestorów na rynek pracy w kategoriach ilościowych ma przede wszystkim charakter pośredni poprzez wzmocnienie konkurencyjności firm, a tym samym trwałości miejsc pracy. Nowe miejsca pracy powstają głównie dzięki inwestycjom *greenfield*, restrukturyzacja istniejących fabryk prowadzi częściej do zmniejszenia niż wzrostu zatrudnienia. Dużi pracodawcy zagraniczni reprezentują w większości uprzywilejowany segment rynku pracy odznaczający się wyższymi płacami, lepszymi warunkami pracy i perspektywami rozwoju firmy, chociaż niekoniecznie większą pewnością zatrudnienia. W rezultacie opinia pracowników tych firm o inwestorach z zagranicy jest lepsza od opinii ogółu Polaków (Jarosz 1996). Korzystnym efektem jest także wzrost kwalifikacji w wyniku szkoleń oraz kontaktu z zarządzaniem, organizacją produkcji i technologią na wysokim poziomie. Trzeba zwrócić uwagę, że 1/3 pracujących u zagranicznych producentów w Polsce przypada na małe i średnie firmy, gdzie konkurencyjność jest niższa, a warunki pracy gorsze.

## OGÓLNY BILANS SKUTKÓW INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

Wpływ zagranicznych inwestorów przemysłowych na polską gospodarkę jest większy, niż wskazywałby na to ich udział w produkcji i zatrudnieniu. Kapitał z zagranicy stanowi źródło poważnej części inwestycji w polskim przemyśle, przyczyniając się do zmniejszenia luki technologicznej w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych i ograniczając deficyt obrotów bieżących kraju. Wyższa efektywność, lepsza jakość wyrobów oraz większe zdolności eksportowe fabryk zagranicznych inwestorów podnoszą konkurencyjność całej gospodarki. Ich oddziaływanie wykracza poza firmy z udziałowcami zagranicznymi i obejmuje wpływ na poziom jakościowy i technologiczny dostawców oraz kształtowanie szerszych wzorców organizacji produkcji, zarządzania i warunków pracy. Dzięki szkoleniom podnosi się poziom kwalifikacji i umiejętności kadry, w wyniku budowy nowych fabryk i rozbudowy starszych powstają dodatkowe miejsca pracy. Autorzy zajmujący się tematem zgodnie twierdzą, że przeważają pozytywne skutki zaangażowania kapitału zagranicznego na terenie Polski w latach 90. (m.in. Misala 1996; Dziworska, Szcześniak 1996; Dziemianowicz 1997; Chrupek 1998; Durka 1999). Powyższa ocena dotyczy przede wszystkim dużych koncernów, w przypadku małych i średnich

inwestorów korzyści wiążą się głównie z uzyskaniem kontaktów międzynarodowych oraz nowymi miejscami pracy.

Po stronie konsekwencji ujemnych zwrócić można uwagę na znaczny import i słabe wykorzystanie polskich dostawców ze strony niektórych, zwłaszcza nowych, fabryk, nasilenie konkurencji dla firm z kapitałem rodzimym oraz dość powszechną redukcję zatrudnienia w sprywatyzowanych zakładach, głównie w wyniku rosnącej wydajności. Obok technologii najnowszej generacji sprowadzane są także urządzenia zdemontowane w fabrykach i wydziałach zamykanych w krajach UE, importowi technologii towarzyszy malejąca rola krajowej działalności B+R. Rozwój coraz większej liczby zakładów przemysłowych w Polsce staje się uzależniony od strategicznych decyzji podejmowanych w innych krajach.

Podkreślić trzeba podstawowe znaczenie, jakie ma z punktu widzenia skutków analizowanych inwestycji – i dzisiaj i w przyszłości – pozycja polskich zakładów w ramach zagranicznych koncernów i przydzielone im funkcje (zob. Dicken i in. 1994; Dziworska, Szczęśniak 1996). Korzystne jest wytwarzanie wyrobów złożonych, konkurujących na rynku nie tylko ceną, ale i jakością wykonania. Zależą od tego zarówno wyniki finansowe, jak i długofalowe perspektywy funkcjonowania i rozwoju zakładów w Polsce. Perspektywy te – trwałość i szanse rozbudowy – wydają się dla większości fabryk wchodzących w skład dużych koncernów dobre.

W latach 90. napływ nowego kapitału i reinwestowanie zysków zdecydowanie przeważały nad różnymi formami ich wyprowadzania za granicę, wraz z zakończeniem pierwszego etapu realizacji nakładów w Polsce rośnie zagrożenie transferu kapitału. Skala tego zjawiska zależy przede wszystkim od tego, na ile inwestorzy dostrzegają będą w Polsce możliwości dalszego rozwijania satysfakcjonującej jakościowo i ekonomicznie produkcji. Oczekiwać można, z jednej strony, likwidacji niektórych zakładów przedsiębiorstw wielozakładowych, z drugiej, stabilizacji zatrudnienia w fabrykach, które przeszły restrukturyzację, silniejszych powiązań z krajowymi dostawcami oraz wzrostu eksportu.



---

---

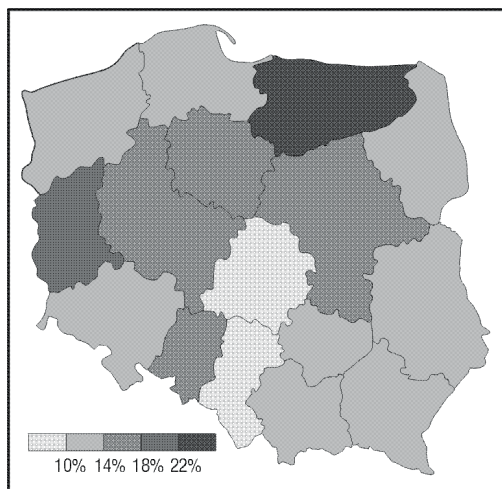
## Skutki lokalne i regionalne

### UDZIAŁ FIRM ZAGRANICZNYCH W PRZEMYSŁE LOKALNYM

Rozważania na temat oddziaływania zagranicznych inwestorów na gospodarkę i społeczności lokalne warto rozpocząć od przyjrzenia się ich pozycji w miejscowym przemyśle. Posłużyć można się w tym celu wskaźnikiem udziału pracujących w zakładach będących przedmiotem inwestycji bezpośrednich w ogólnej liczbie pracujących w przemyśle. Odsetek ten okazuje się silnie zróżnicowany między poszczególnymi regionami kraju. Przekracza on 22% w województwie warmińsko-mazurskim i sięga prawie 20% w lubuskim. Wśród województw uprzemysłowionych najwyższy jest w mazowieckim i wielkopolskim (18%), ponad dwukrotnie niższy natomiast w śląskim i łódzkim (8-9%), niski także w małopolskim (10%). Niewysoki udział firm zagranicznych obserwujemy generalnie w uprzemysłowionej Polsce południowej oraz w słabo rozwiniętej wschodniej i na Pomorzu, z wyjątkiem opolskiego i kujawsko-pomorskiego (rys. 138). Województwa lubuskie i mazowieckie cechuje przy tym najwyższy odsetek miejsc pracy utworzonych w wyniku zagranicznych inwestycji *greenfield* (4,7-4,9% pracujących w przemyśle). Odsetek ten jest ponadto znaczący w Wielkopolsce (3,6%), zdecydowanie poniżej średniej dla kraju (2,5%) kształtuje się na wschodzie i południowym wschodzie, a najniższy jest w województwie śląskim (1,4%).

W 72 polskich miastach firmy z kapitałem zagranicznym skupiają większość pracujących w przemyśle lokalnym, w 49 dalszych przypada na nie od 1/3 do 1/2 pracujących. Najwięcej takich miast znajdujemy wokół Warszawy, w Wielkopolsce i w rejonie Dolnej Wisły, a ponadto w Polsce południowo-wschodniej i w terenach sąsiadujących z GOP (rys. 139). Stosunkowo wysoki średni udział firm zagra-





Rys. 138. Udział firm zagranicznych w ogólnej liczbie pracujących w przemyśle

Fig. 138. Share of foreign companies in total industrial employment

Udział firm zagranicznych w ogólnej liczbie pracujących w przemyśle w miejscowościach, w których liczba owych pracujących nie sięga 1 tys. osób, w tym 6,7% przypada na nowe fabryki.

Ogólnie rzecz biorąc, 25% zatrudnionych w zakładach firm zagranicznych pracuje w miejscowościach, w których udział tych firm w przemyśle lokalnym przekracza 1/2, a dalsze 15% w ośrodkach, gdzie stanowią one od 1/3 do 1/2. W przypadku inwestycji *greenfield* ośrodki o przewadze zagranicznych pracodawców skupiają 30% miejsc pracy. Koncentracja w ośrodkach zdominowanych przez inwestorów z zagranicy jest tym większa, im mniejsza jest miejscowość. W ośrodkach takich pracuje aż 80% zatrudnionych w zakładach z kapitałem zagranicznym na wsi,

nicznych charakteryzuje miasta największe (17%), w pozostałych wynosi 13-14%, w miejscowościach wiejskich 11%. Jedynym miastem ponad 100-tysięcznym, w którym przeważają producenci zagraniczni, są Tychy; w Kielcach, Opolu, Gorzowie Wlkp. i Elblągu ich udział przekracza 1/3 pracujących w przemyśle. Dominacja podmiotów z kapitałem zagranicznym występuje w większej liczbie miast średniej wielkości, np. w Dębicy i Kwidzynie, oraz w małych, a ponadto w około 300 miejscowościach wiejskich. W wielu z nich pojedynczy zakład należący do dużego koncernu jest największym pracodawcą lokalnym. Uzależnienie licznych najmniejszych ośrodków od zagranicznych inwestorów ilustruje fakt, że reprezentują oni aż 19% pracujących w przemyśle w miejscowościach, w których liczba owych pracujących nie sięga 1 tys. osób, w tym 6,7% przypada na nowe fabryki.

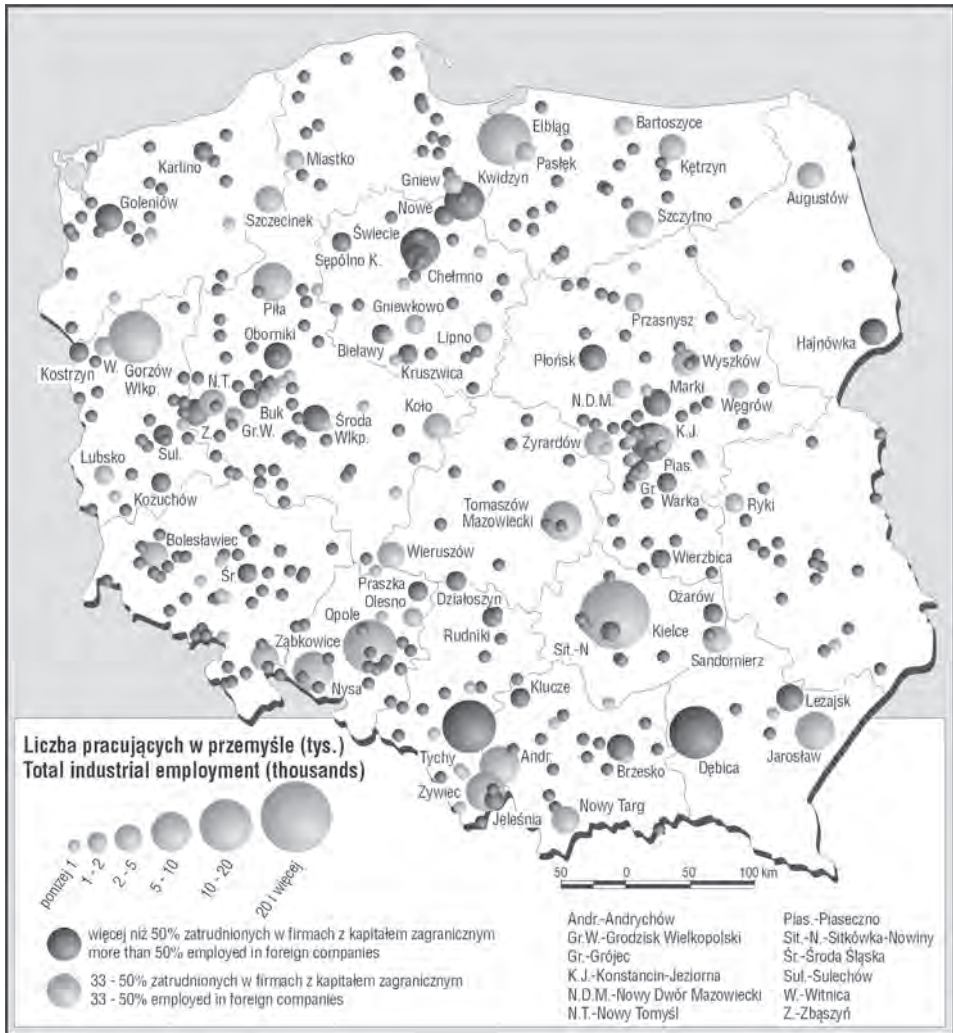
Tab. 152. Zatrudnienie w firmach zagranicznych według udziału tych firm w ogólnej liczbie pracujących w przemyśle i wielkości miejscowości (%)

Tab. 152. Employment in foreign companies by share of foreign companies in total industrial employment and settlement size (%)

Wielkość miejscowości		Udział firm zagranicznych w liczbie pracujących w przemyśle miejscowości			
		> 50%	33-50%	<33%	Ogółem
miasta	> 500 tys. mieszk.	0,0	0,0	100,0	100,0
	100 - 500 tys. mieszk.	8,0	20,8	71,2	100,0
	25 - 100 tys. mieszk.	17,5	22,5	60,0	100,0
	< 25 tys. mieszk.	39,3	17,8	43,0	100,0
wsie		80,5	6,3	13,2	100,0
<b>Ogółem</b>		<b>24,8</b>	<b>15,1</b>	<b>60,1</b>	<b>100,0</b>

w małych miastach odsetek ten sięga 39%, w miastach średnich 18%, a w ponad 100-tysięcznych tylko 5% (tab. 152). Udział ośrodków, w których na firmy zagraniczne przypada co najmniej 1/3 pracujących w przemyśle, wynosi od 87% na wsi i 57% w małych miastach do 17% w miastach dużych.

Liczne ośrodki, które cechuje przewaga zagranicznych inwestorów, usytuowa-



Rys. 139. Miejscowości o wysokim udziale firm zagranicznych w ogólnej liczbie pracujących w przemyśle

Fig. 139. Localities with high share of foreign companies in total industrial employment

Tab. 153. Zatrudnienie w firmach zagranicznych według udziału tych firm w ogólnej liczbie pracujących w przemyśle miejscowości i działu EKD (%)

Tab. 153. Employment in foreign companies by share of foreign companies in local industrial employment and NACE industry (%)

EKD	Przemysł	Udział firm zagranicznych w liczbie pracujących w przemyśle miejscowości			
		ponad 50%	33-50%	poniżej 33%	Ogółem
14	kamień i kruszywo	71,7	15,8	12,6	100,0
21	papierniczy	52,7	14,2	33,1	100,0
20	drzewny	52,0	8,8	39,2	100,0
32	elektroniczny	48,3	7,1	44,6	100,0
26	p. z sur. niemetal.	42,4	13,1	44,6	100,0
36	meblarski	35,0	13,4	51,7	100,0
16	tytoniowy	32,5	12,5	55,0	100,0
25	p. z gumy i tw. szt.	31,6	3,7	64,6	100,0
15	spożywczy	31,0	12,9	56,0	100,0
28	p. metalowe	25,6	15,3	59,1	100,0
34	samochodowy	19,4	14,7	65,9	100,0
17	włókienniczy	18,1	5,4	76,4	100,0
18	odzieżowy	16,5	13,5	70,0	100,0
24	chemiczny	12,9	24,5	62,7	100,0
29	maszynowy	7,2	29,4	63,4	100,0
31	p. elektryczne	5,8	27,6	66,5	100,0
22	wydaw. i poligraf.	3,3	4,7	91,9	100,0
27	metale	0,7	1,9	97,3	100,0
35	inne śr. transportu	0,0	5,8	94,2	100,0
	<b>Ogółem</b>	<b>24,8</b>	<b>15,1</b>	<b>60,1</b>	<b>100,0</b>

ne są w strefie do 30 km od wielkich miast (do 60 km od Warszawy) – reprezentują one tu 56% miejsc pracy w firmach zagranicznych. Odsetek ten wynosi 35% w okręgu górnośląskim, w Polsce południowo-wschodniej oraz w województwach pomorskim i kujawsko-pomorskim, niewiele niższy jest w zachodniopomorskim, lubuskim i opolskim. W dwóch ostatnich 75% pracowników zagranicznych fabryk skupiają miejscowości, gdzie fabryki te zatrudniają co najmniej 1/3 pracujących w przemyśle, w świętokrzyskim udział ten sięga nawet 83%, w warmińsko-mazurskim 56%.

Rozmieszczenie to ma związek z branżami będącymi przedmiotem inwestycji w poszczególnych regionach. Największy udział ośrodków zdominowanych przez zagraniczne firmy ma miejsce w wydobywaniu kamienia i kruszywa (72%), znaczny w przemyśle papierniczym, drzewnym i elektronicznym (48-53%) oraz wyrobów z surowców niemetalicznych (42%). Bardziej umiarkowany jest on w przemyśle spożywczym i meblarskim, jeszcze mniejszy w innych branżach, a zdecydowanie najniższy w wydawnictwach i poligrafii, produkcji metali oraz innych środków transportu (tab. 153). Inwestycje w ośrodkach o przewadze zagranicznych producentów cechują duże rozmiary zakładów i ponadprzeciętna kapitałochłonność.

## WPLYW NA LOKALNY RYNEK PRACY

### Redukcja zatrudnienia w zakładach firm zagranicznych

Z punktu widzenia społeczności lokalnych konieczne jest głębsze przeanalizowanie oddziaływania inwestorów zagranicznych na rynek pracy. Problemem zasługującym na szczególną uwagę jest proces zmniejszania zatrudnienia, skala jego negatywnych skutków i sposoby ich minimalizowania.

Liczba pracowników w firmach kupionych przez zagranicznych inwestorów maleje między innymi w wyniku przekazywania pewnych działalności odrębnym wyspecjalizowanym spółkom (*outsourcing*). W pierwszej kolejności wydzielane są zazwyczaj działalności nieprodukcyjne, np. transport, ochrona, sprząatanie, obsługa informatyczna, przejmowane przez spółki pracowniczo-menedżerskie lub niezależne podmioty. Podobnie dzieje się z czasem z produkcją niektórych wyrobów lub z etapami procesu produkcyjnego nie uznawanymi w firmie za podstawowe, a także z konserwacją urządzeń, a nawet utrzymaniem ruchu. Proces przekazywania części produkcji innym podmiotom zachodzi na największą skalę w przemysłach środków transportu, aparatury elektrycznej, sprzętu elektronicznego oraz maszyn i urządzeń, i dotyczy m.in. narzędziowni i obróbki metali. W ostatnich latach ulega on pogłębieniu poprzez przejmowanie przez odrębne firmy fragmentów głównego procesu produkcyjnego, np. tłoczenia i spawania w fabryce Fiata w Tychach, montażu modułów (np. deski rozdzielczej, osi, zderzaka) w zakładach Fiata i General Motors. W branżach spożywczej, chemicznej i wyrobów z surowców niemetalicznych wyłączeniu podlegają przede wszystkim funkcje pozaprodukcyjne.

Istotne znaczenie z punktu widzenia trwałości wydzielonych miejsc pracy ma to, czy nowe podmioty znajdują nowych odbiorców, czy pozostają całkowicie uzależnione od firmy, której częścią były w przeszłości, oraz to, jakie są perspektywy korzystania z ich usług przez zagranicznego producenta. Wyodrębnione z dużej firmy spółki są nierzadko podmiotami relatywnie słabymi. Szczególny przypadek stanowią zakłady sprzedane zagranicznym inwestorom specjalizującym się w produkcji danych wyrobów, np. przejęte od Fiata: wytwórnia zaworów Eaton (Bielsko-Biała), układów hamulcowych Boscha (Chełstówek) i przekładni kierowniczych TRW (Czechowice-Dziedzice) oraz kupione od Lecha słodownia Soufflet (Poznań). Przekazywanie działalności firmom pozalokalnym pociąga za sobą lokalny ubytek miejsc pracy – jak dotąd, nie zachodzi natomiast relokacja poza granice Polski. Firmy proponują czasem zwalnianym pracownikom bezpłatny dojazd do swojego zakładu w innym mieście, np. Daewoo – z Wyszkowa do Warszawy.

Spadek zatrudnienia w firmach z kapitałem zagranicznym ma wiele przyczyn – głównie zmiany w technologii i organizacji produkcji motywowane dążeniem do wyższej wydajności i obniżki kosztów, oraz specjalizacja i zaprzestanie wytwarzania pewnych wyrobów, rzadziej generalne zmniejszenie produkcji. Skala redukcji jest czasem bardzo duża, np. w momencie zakupu ZWUT przez Siemens w 1993 r.

pracowało w nim 2600 osób, z których większość odeszła (część do wydzielonych spółek), firma zatrudnia dziś 800, w większości nowych, wysoko kwalifikowanych pracowników (produkcja uległa potrojeniu). Trzeba zwrócić uwagę, że niezależnie od zmian w liczbie miejsc pracy, w firmach zachodzić może intensywne wymiana kadry.

Typowym działaniem, które ma łagodzić skutki redukcji, jest jej rozłożenie w czasie, będące często wynikiem porozumienia ze związkami zawodowymi, np. kilkuletni program automatyzacji produkcji przygotowany w zakładach Philipsa w Pile w 1995 r. Efekt przesunięcia zwolnień w czasie mogą dawać kilkuletnie gwarancje zatrudnienia zawarte w umowach prywatyzacyjnych. W niektórych przypadkach inwestorzy decydują się na szybką redukcję kadry pomimo owych gwarancji, oferując wysokie odprawy (do 20-30 pensji). Zdarza się, że liczba chętnych do odejścia z firmy i skorzystania z owych świadczeń bywa większa od planowanej przez firmę redukcji, np. spotkały się z tym Siemens w Warszawie i Wrocławiu oraz ABB w Warszawie<sup>68</sup>. Ustawowe odprawy otrzymywane w przypadku zwolnień grupowych wynoszą równowartość trzech pensji i mają zapewnić środki utrzymania w okresie poszukiwania nowej pracy. Związki zawodowe w fabrykach dużych koncernów są zwykle w stanie wynegocjować wyższe odprawy także w sytuacji braku ww. gwarancji. Visteon w Praszce zaoferował zwalnianym osobom świadczenia na poziomie 65% pensji przez 3 lata z opcją powrotu do firmy, gdy powstanie odpowiednie stanowisko pracy.

Obok różnych sposobów ograniczania skutków redukcji zatrudnienia (rozłożenie ich w czasie, dodatkowe świadczenia, szkolenia) oraz wsparcia udzielanego wydzielonym spółkom i gwarancji zakupu ich wyrobów lub usług, podejmowane są również przez inwestorów działania mające na celu tworzenie nowych miejsc pracy. Przykładem może być Pilkington w Sandomierzu, który opierając się na doświadczeniach brytyjskich, powołał i zobowiązał się do 10-letniego finansowania fundacji udzielającej bezprocentowych pożyczek przedsiębiorstwom zakładanym przez osoby zwolnione z jego fabryki lub firmom, które tworzą dla nich miejsca pracy. Powstało w ten sposób 66 firm, a 27 zwiększyło zatrudnienie – łącznie znalazło pracę 800 osób, tj. więcej, niż odeszło z huty szkła, a dostęp do funduszy rozszerzony został na innych mieszkańców i firmy lokalne<sup>69</sup>. Frantschach Świecie, oprócz 8-miesięcznych odpraw dla zwalnianych, utworzył we współpracy z Urzędem Pracy centrum szkoleniowo-adaptacyjne i udostępnił uzbrojony teren powołanej z gminą spółce Vistula Park Świecie, która ma przyciągnąć nowych inwestorów.

Lokalne skutki spadku zatrudnienia bardzo silnie zależą od cech lokalnego rynku pracy, a zwłaszcza jego rozmiarów i stopy bezrobocia. Problem jest najpoważniejszy w małych lub średnich miejscowościach pozametropolitalnych, w których

<sup>68</sup> Pod presją pracowników związki naciskały na zwolnienie większej liczby osób w okresie obowiązywania pakietu socjalnego.

<sup>69</sup> Przykłady wsparcia firm zakładanych przez pracowników znajdujemy także w innych miastach, np. Jarosławiu (Sobala-Gwosdz 2000).



zagraniczny producent ma duży udział w rynku pracy, a poziom bezrobocia jest już wysoki, np. w Praszce (8,5 tys. mieszkańców), gdzie Visteon ogłosił w 1999 r. zwolnienie 500 z około 1500 pracowników. Konsekwencje kryzysu Daewoo będą dużo bardziej dotkliwe w miastach, gdzie usytuowane są jego filie, niż w Warszawie. Przykładem miasta, gdzie zagraniczne firmy są największymi pracodawcami przemysłowymi i gdzie w latach 1999-2000 wystąpiła kumulacja zwolnień, jest Elbląg – ponad 1000 pracowników Alstom Power, Hanyang ZAS, Furnel i Elbrewery przy ponad 11 tys. bezrobotnych w mieście (22%).

Z punktu widzenia długookresowych trendów ubytek miejsc pracy spowodowany inwestycjami i poprawą konkurencyjności miejscowych firm jest czymś innym niż ich likwidacja wynikająca z ograniczania produkcji lub zamknięcia miejscowego zakładu (zob. Massey, Meegan 1982). Kolejne fale restrukturyzacji wielkich koncernów w latach 90. powodowały zamykanie fabryk w krajach wysoko rozwiniętych, w Europie Środkowej owocowały przejmowaniem dodatkowych zadań produkcyjnych<sup>70</sup>. Rozwój firm i poprawa ich konkurencyjności realizowane mogą być przez relokację produkcji pewnych wyrobów z jednych fabryk w Polsce do drugich i likwidację niektórych z nich.

## Likwidacja zakładów przez inwestorów zagranicznych

Do 1998 r. badane firmy z kapitałem zagranicznym zamknęły w Polsce 42 fabryki. Możemy wyróżnić trzy podstawowe rodzaje likwidacji zakładów:

- 1) relokacja produkcji do nowo wybudowanej fabryki (16 zakładów),
- 2) skoncentrowanie działalności w mniejszej liczbie zakładów (12),
- 3) całkowite zaprzestanie przez inwestora danej produkcji w Polsce (14).

W 4 przypadkach produkcję przeniesiono do nowej fabryki uruchomionej w tym samym mieście, np. wytwórnia batonów Goplany w Kargowej, w 10 dalszych nastąpiła relokacja na odległość 10-25 km, najczęściej z dużego miasta do strefy metropolitalnej, np. z Warszawy do Grodziska Maz. (Danfoss) i Piaseczna (Deltaplast), z Poznania do Jankowic (Reemtsma), z Bydgoszczy do Szubina (Ibis), a w 1999 r. z Krakowa do Niepołomic (White Cap). Zachodzą również zmiany lokalizacji w obrębie konurbacji katowickiej, np. Alpinusa z Chorzowa do Świętochłowic, Lear z Mysłowic do Tychów. Zdarza się, że przeniesienie wynika z korzystania z nowego źródła surowca – Gwarex Ryan z Trach do Bukowa. Lokalny zasięg relokacji daje możliwość utrzymania dotychczasowej kadry, co ogranicza konsekwencje dla rynku pracy, tym niemniej firmy wykorzystują często uruchomienie nowego zakładu do prowadzenia nowej rekrutacji, nieopłacalne stają się ponadto dojazdy osób z niektórych miejscowości. Nieunikniona utrata miejsc pracy zachodzi przy relokacji na dużą odległość, takiej jak fabryki wiązek elektrycznych United Technologies z

<sup>70</sup> Przenoszenie produkcji z zagranicy odbywa się nie tylko przez bezpośrednie inwestycje koncernów w Polsce, ale również zlecenie produkcji polskim firmom. Jest to powszechne w przemysłach meblarskim i odzieżowym, przykładem jest także montowanie sprzętu AGD dla Philipsa przez Biazet w Białymstoku.

Płońska do Mielca i wytwórni chipsów Chio z Sękocina pod Warszawą do Nysy (około 250 pracowników w każdej).

Identyczne skutki pociąga z sobą likwidacja fabryk podyktowana dążeniem do obniżenia kosztów wielozakładowej firmy. Dotknęła ona przykładowo niewielkie browary w Bielsku-Białej (Żywiec) i Grodzisku Wlkp. (Lech), zakład Hortexu w Warszawie i kopalnię kruszywa w Wojanowie (Góraźdze), w których zatrudnienie rzadko sięgało 100 osób. Oczekiwać można dalszej koncentracji produkcji i likwidacji niektórych zakładów, m.in. owocowo-warzywnych, cukrowni i browarów<sup>71</sup>. Plany likwidacji zakładów mięsnych Animexu w Rawie Maz. i Przylepie (odpowiednio 1000 i 600 osób) mają dostosować zdolności produkcyjne grupy do malejącego popytu i konkurencji małych wytwórni.

Z punktu widzenia lokalnego rynku pracy, korzystniej jest, jeśli zakłady nie są likwidowane, lecz sprzedawane, co spotkało m.in. kilka zakładów Hortexu i browarów Lecha. Rozwiązanie takie preferowane jest zazwyczaj przez inwestorów, przejmującym są często spółki menedżersko-pracownicze. Negatywnym przykładem jest decyzja o zamknięciu browaru w Chociwlu w kilka lat po jego uruchomieniu i nabyciu przez Okocim w 1995 r.

Likwidacja filii ABB Zwar w Łęborku pokazuje, że dobre wyniki ekonomiczne nie stanowią gwarancji istnienia zakładu. Fabryka jako jedna z pierwszych uzyskała certyfikat ISO 9002 i dokonała restrukturyzacji, której efektem było skupienie się na wytwarzaniu odłączników i przekazanie innych działalności wydzielonym spółkom. W 2000 r. zarząd firmy podjął decyzję o przeniesieniu całej produkcji do Przasnysza i Łodzi, uzasadniając to dążeniem do poprawy efektywności przez zmniejszenie wydatków osobowych i liczby lokalizacji – zamknięcie niedużego zakładu, oddalonego od pozostałych (Warszawa, Przasnysz, Łódź) było rozwiązaniem o najniższych kosztach. Zamknięcie ma więc szersze, ponadlokalne przyczyny, skutki poniesie natomiast społeczność lokalna (ponad 20% bezrobotnych w 37-tysięcznym mieście). Przeniesienie produkcji (maszyn) oznacza, że jej kontynuowanie w Łęborku przez inną firmę nie będzie możliwe, pracę straci około 150 osób, pojawiły się obawy o los spółek, które wydzieliły się wcześniej z zakładu (340 pracowników), chociaż ABB zobowiązało się do kontynuowania zakupu ich wyrobów. W mieście działa kilka innych zakładów firm zagranicznych (Farm Frites, Wienerberger, Słupskie Fabryki Mebli).

Z odmienną sytuacją mamy do czynienia, gdy zakłady likwidowane są w związku z zupełnym zaprzestaniem przez zagranicznego inwestora produkcji pewnych wyrobów w Polsce. Dotyczy to zakładów prowadzących prosty montaż wyrobów na polski rynek, np. kilku montowni telewizorów i montowni Forda w Płońsku w 2000 r. (280 pracowników). Niezbyt trwały charakter może mieć wszelka

<sup>71</sup> Żywiec zapowiedział likwidację browaru w Gdańsku, w przypadku którego miasto wystąpiło do sądu o 15 mln USD odszkodowania za to, że zainwestowano w nim środki browaru, a nie środki własne inwestora, do czego mieli zobowiązać się australijscy udziałowcy odkupując udziały od miasta w 1995 r.

mało kapitałochłonna produkcja, np. odzieży oraz niewielkie spółki *joint venture* z lokalnymi producentami. Istnieją również zakłady, które utraciły rynek zbytu, np. ABB Dolmel Drives i Cementownia Nowa Huta. Ta ostatnia (360 pracowników) stanowi rzadki przypadek zamknięcia w efekcie złego zarządzania fabryki, na którą inwestor wyłożył duży – w porównaniu z konkurentami – kapitał (60 mln USD).

Negatywne skutki likwidacji zakładów łagodzi to, że wiele z nich położonych jest w obrębie stosunkowo dużych rynków pracy, a zamykane są zazwyczaj zakłady niezbyt duże. Płońsk jest miastem, które dotknęło zlikwidowanie dwóch fabryk (Ford, United Technologies) i zwolnienia w innych (Hortex), przy równoczesnym wzroście zatrudnienia we wchodzącej w skład Wedla spółce Delicje i otwarciu w 1999 r. nowej fabryki dachówek Braas.

## Cechy jakościowe rynku pracy

Wynikiem prowadzonych przez dużych inwestorów szkoleń oraz kontaktu z nowoczesną organizacją produkcji są wiedza i doświadczenie, które rozprzestrzeniają się w społeczności lokalnej i regionie poprzez mobilność kadry, proces *spin-offs* w formie przedsiębiorstw zakładanych przez osoby odchodzące z dużych firm oraz efekt demonstracji. Stają się one w ten sposób trwałym wyposażeniem lokalnym, elementem przewagi komparatywnej.

Negatywnym skutkiem pojawienia się silnego zagranicznego pracodawcy jest z punktu widzenia innych podmiotów gospodarczych drenaż najlepszych pracowników z lokalnego rynku pracy. Miejscowe przedsiębiorstwa mogą tracić wartościowych pracowników i napotykać trudności w ich rekrutacji w konkurencji z firmą oferującą wyższe wynagrodzenie i lepsze warunki pracy. Jest to szczególnie istotne tam, gdzie występuje niedobór kadry kwalifikowanej.

Dostęp do uprzywilejowanego segmentu rynku pracy, do jakiego należą miejsca pracy w fabrykach zagranicznych koncernów, jest społecznie zróżnicowany. Preferowani są ludzie o odpowiednich predyspozycjach, młodzi, bez długiego stażu pracy („złych nawyków”). Selektywność widoczna jest najlepiej przy naborze kadry do nowych fabryk. Rekrutacja ma charakter wieloetapowego procesu, nierzadko zlecanego specjalistycznej firmie. Innym rozwiązaniem jest przyjmowanie na okres próbny, np. półroczny, po którym część osób zostaje zatrudniona na stałe; owocuje to bardzo dużą fluktuacją w pierwszym okresie funkcjonowania zakładu, przekraczającą nawet 20% w skali roku.

Szczególną cechą może być istnienie na lokalnym rynku pracy rezerwowej armii przeszkolonych pracowników dostępnych „na wezwanie”. Obserwujemy to przykładowo w Pile i Kwidzynie, gdzie miejscowe fabryki Philipsa, niezależnie od znacznego zwiększenia liczby miejsc pracy, dysponują osobami, którym skończył się okres zatrudnienia i oczekują na telefon wzywający do pracy w przypadku absencji chorobowej lub macierzyńskiej pracowników czy sezonowego wzrostu popytu (umowy na czas określony). Grupę tę cechuje niepewność pracy, niższe dochody i brak możliwości uzyskania kredytów.

## Dochodowe efekty mnożnikowe

Im większa liczba zatrudnionych i wyższe wynagrodzenia, tym silniejsze są dochodowe efekty mnożnikowe generowane przez firmę w gospodarce lokalnej w zakresie sprzedaży dóbr i usług konsumpcyjnych. Inwestorzy zagraniczni, oferując ponadprzeciętne wynagrodzenia, wpływają też pośrednio na wzrost płac u innych pracodawców lokalnych. Wywołuje to, z jednej strony, pozytywne efekty popytowe, z drugiej, pogarsza warunki funkcjonowania firm, zwłaszcza tych, których pozycja rynkowa uzależniona jest silnie od niskich płac. Znaczenie mają również dodatkowe świadczenia dużych firm na rzecz pracowników – finansowe i rzeczowe.

Silny, choć jednorazowy, efekt dają przyznawane pracownikom – darmowo (obecnie do 15%) lub na preferencyjnych zasadach – akcje prywatyzowanych przedsiębiorstw. Są one najczęściej odsprzedawane inwestorowi zagranicznemu po wyższej cenie, w niektórych przypadkach dochodzi do tego wypłacana przez inwestora premia prywatyzacyjna, np. w wysokości 10-miesięcznej pensji w Głaxo Wellcome w Poznaniu (Stryjakiewicz 1999). Akcje swojego przedsiębiorstwa sprzedają inwestorom zagranicznym niektóre spółki pracownicze, np. Nobiles i Delecta we Włocławku. Strumień dochodów trafiający w jednym czasie do społeczności lokalnej bywa bardzo duży, np. około 40 mln zł w Kwidzynie w wyniku prywatyzacji zakładów celulozowo-papierniczych w 1992 r. (4300 uprawnionych), 27 mln zł w Krakowie przy sprzedaży Cementowni Nowa Huta w 1997 r. (400 uprawnionych). Znaczna część owych środków przeznaczana jest na zakup trwałych dóbr konsumpcyjnych i inwestycje mieszkaniowe. Niechęć inwestora do odkupienia akcji pracowniczych, np. w ABB Zwar, oferowanie ceny niższej od oczekiwań, np. w Grajewie, lub nieprzydzielenie przez Skarb Państwa akcji pracownikom, np. przy prywatyzacji FSM, jest powodem protestów.

## LOKALNE I REGIONALNE POWIĄZANIA GOSPODARCZE

### Zaopatrzenie w surowce, materiały i części

Bezpośrednie pozytywne efekty mnożnikowe funkcjonowania zagranicznych producentów w regionie powstają poprzez korzystanie przez nich z miejscowych dostawców. Największe domknięcie zaopatrzenia materiałowego w regionie cechuje fabryki bazujące na surowcach naturalnych: rolnych, drzewnych i mineralnych (wapień, glina, piasek) lub odpadach. Większość producentów korzysta z półproduktów i części dostarczanych przez wyspecjalizowane w ich wytwarzaniu zakłady, które rzadko położone są w pobliżu, stąd skala zaopatrzenia regionalnego, a tym bardziej lokalnego, jest ograniczona. Dotyczy to w szczególności fabryk chemicznych, wyrobów z tworzyw sztucznych, maszyn, pojazdów, sprzętu elektrycznego i elektronicznego. Wyjątek stanowią firmy powstałe w wyniku wydzielania części działalności dużych zakładów i stanowiące powiązany z nimi etap przetwórstwa

oraz wytwórnice zlokalizowane w danym miejscu ze względu na istnienie głównego dostawcy, w tym jego spółki zależne i *joint venture*, np. fabryki płyt gipsowych przy elektrowniach i szyb samochodowych przy hutach szkła.

Wśród badanych szczegółowo inwestycji *greenfield* przewaga (ponad 50% udział) zaopatrzenia pochodzącego z szeroko rozumianego regionu obejmującego kilka województw (np. Polski zachodniej, południowej) ma miejsce w przypadku 29% nowych fabryk. Fabryki te różnią się dodatkowo pod względem tego, czy mają pojedynczych, czy wielu dostawców. Z drugiej strony, jeszcze liczniejsza jest grupa nowych zakładów o niewielkim odsetku dostaw z własnego regionu – 1/3 zakładów do 10% i 1/2 do 20% (tab. 154). Odsetek zaopatrzenia z regionu może być wyższy w funkcjonujących dłużej, sprywatyzowanych zakładach.

Największy kapitał z zagranicy napływa do przemysłu spożywczego, szeroki zakres korzystania przez zakłady tej branży z miejscowych surowców jest więc szczególnie istotny. Przykładowo Hochland w Kaźmierzu Wlkp. przerabia mleko od około 20 tys. gospodarstw rolnych, kupuje także półprodukty od innych mleczarni (Gaczek, Manikowska 1998), zakład Nestle w Kobylnicy sprowadza mleko z odległości 200-400 km (Rydz, Barańska 2000). Wielu dostawców posiadają również zakłady owocowo-warzywne, wytwórnice pasz, słodownia Baltic Malt w Gdańsku oraz fabryka glukozy i glutenu Cargill w Bielanych Wrocław. Trzeba zauważyć, że liczba zaopatrujących zakłady państwowe była jeszcze większa, np. dostawcami Alimy Gerber w Rzeszowie pozostało 200 z dawnych 5000 plantatorów owoców. W niektórych przypadkach surowiec dostarczają pojedyncze gospodarstwa, np. Chio Lilly Snack Foods, uruchamiając produkcję chipsów ziemniaczanych w Nysie w 1995 r., podpisał umowy kontraktacyjne z 8 spółdzielniami rolniczymi i 12 rolnikami indywidualnymi, McCain dla nowej fabryki frytek koło Strzelina – z 4 wielkoobszarowymi gospodarstwami popegeerowskimi.

Zmniejszenie liczby dostawców produktów rolnych ma związek ze wzrostem wymagań jakościowych zakładów przetwórczych. Wspierają one podnoszenie ich jakości przez rolników i monitorują ich produkcję. Bestfoods (d. Amino) z Poznania wymusiło na plantatorach lepszą jakość suszu warzywnego, Toruń Pacific kupuje zboże w wybranych zakładach i pilotuje proces poczynając od siewu, Chio sfinansowało rolnikom, z którymi podpisało umowy, zakup sadzeniaków w Holandii i Niemczech, pozyskało dla nich specjalistyczne maszyny i kombajny do zbiorów oraz nadzoruje uprawę. Nestle uzyskało w ciągu 4 lat wzrost udziału zaopatrzenia w mleko spełniające normy UE od 0,3 do 70% dzięki kosztującemu

Tab. 154, Odsetek zaopatrzenia materiałowego pochodzącego z regionu (grupy województw), w którym zlokalizowany jest nowy zakład firmy zagranicznej

Tab. 154. Percentage of supply coming from the region (a group of voivodships) where a greenfield foreign plant is located

Odsetek zaopatrzenia pochodzącego z regionu	Odsetek zakładów
50% i więcej	29,4
35 - 50%	7,8
20 - 35%	9,8
10 - 20%	19,6
mniej niż 10%	19,6
brak	13,7
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>



6 mln zł programowi pomocy dla dostawców (Olesiński 1999). Kerry Pegromar w Kielcach prowadzi specjalny program szkoleń propagujący nowoczesne metody uprawy i tworzenie grup producenckich, grupy takie tworzy też m.in. Cargill w Krzemieniewie. W kilku przypadkach pojawienie się zagranicznego inwestora przemysłowego pociągnęło za sobą zagraniczne inwestycje w produkcję rolną. Siostrzana spółka Farm Frites z Lęborka dzierżawi od AWRSP 2800 ha pod uprawę ziemniaków i hodowlę bydła (mleko dla Nestle). Prime Food w Przechlewie przewidywał, że większość mięsa dostarczać będzie spółka szwedzko-duńska, która rozpoczęła hodowlę w tym rejonie. Ogólnie rzecz biorąc, uważa się, że koncentracja przetwórstwa rolnego w fabrykach dużych koncernów przyczynia się do różnicowania się sytuacji w rolnictwie – do rozwoju niektórych gospodarstw, podnoszenia poziomu ich produkcji i polepszenia sytuacji ekonomicznej, a równocześnie zmniejszenia dochodowości i przyspieszenia upadku wielu innych.

Wpływ na rolników wywierają także zagraniczni inwestorzy w zakładach tytoniowych. W umowach prywatyzacyjnych zobowiązali się oni, że przez 5 lat polski tytoń stanowić będzie co najmniej 40% zużycia (w Radomiu 47%), ponadto każdy z nich przeznaczają co roku kilka milionów złotych na fundusz plantatorski, który poprzez inwestycje modernizacyjne i szkolenia zapewniać ma wyższą jakość uprawianego w Polsce tytoniu wypełniającego (tzw. tytoń charakterystyczny, decydujący o smaku papierosa, jest importowany).

Znaczny odsetek zakupów surowca w regionie i wielość dostawców są cechami licznych producentów wyrobów z drewna. Nowe zakłady drzewne i meblarskie lokalizowane są często w regionach o łatwej dostępności owego surowca. W przeciwieństwie do przemysłów spożywczego i tytoniowego, oddziaływanie na jakość produkcji surowcowej ma tu małe znaczenie, chociaż są przykłady angażowania się zagranicznych producentów we wstępne etapy przetwórstwa, np. Ikea w zachodniopomorskim.

Całkowicie lokalny charakter zaopatrzenia wyróżnia wytwórnie napojów bezalkoholowych, ceramiki budowlanej, cementownie, zakłady wapiennicze i gipsowe oraz przerobu łańd, bardziej regionalny – producentów wyrobów z betonu, huty szkła i zakłady przetwórstwa złomu. Zaopatrzenie pochodzi tu od pojedynczych dostawców lub z własnego źródła, z powszechnie dostępnego surowca korzystają tlenownie (zakłady separacji powietrza).

W większości branż udział zaopatrzenia lokalnego czy nawet regionalnego na poziomie 10-20% jest już wysoki. Lokalni dostawcy mogą być wynikiem „obrotania” dużej fabryki podwykonawcami. Dobrym przykładem jest zakład Philipsa w Kwidzynie, który przyciągnął do tego miasta tradycyjnych dostawców koncernu, wytwarzających podzespoły elektroniczne (Plati, Sofrel), obudowy do telewizorów (Plastiques Du Val de Loire, BM) i opakowania (Knauf, SCA). Skupienia dostawców wokół fabryk samochodów są m.in. efektem wydzielenia z nich pewnych działalności, np. w Bielsku-Białej i Tychach. Skupienie spółek będących odbiorcami dużego zakładu spotykamy np. przy fabryce papieru Trebruk w Kostrzynie:

wytwórnice wyrobów higienicznych Hanke Tissue, powlekanych Unipaco i toreb Stenqvist. Na potrzeby zakładów i na ich terenie działają również narzędziownie oraz firmy wykonujące usługi produkcyjne o dużej nieregularności, np. wklejanie próbek kosmetyków lub CD do czasopism w drukarni Donnelley.

W branży samochodowej obserwujemy proces wyraźnej przestrzennej koncentracji powiązanych ze sobą zakładów w skali regionalnej. Jest on albo wynikiem przejęcia przez inwestora istniejącej sieci filii i dostawców, np. Daewoo w regionie warszawskim (Grójec, Siedlce, Wyszaków, Pułtusk, Ciechanów, Żuromin), albo nawiązania współpracy z miejscowymi firmami i lokalizowania się w regionie nowych producentów części, jak ma to miejsce na Górnym i Dolnym Śląsku. Fiat posiada około 50 dostawców w samym województwie śląskim. Wytwórnice części sytuowane są w strefach ekonomicznych (np. Delphi i Lear w Tychach, Plastał w Gliwicach, Petri w Wałbrzych) i poza nimi (np. GKN w Oleśnicy i Autoliv w Oławie). Jednym z powodów takiej koncentracji mogą być korzyści wynikające z krótkiego czasu dostaw *just-in-time*.

## Przestrzenny zasięg usług dla zagranicznych producentów

Oprócz zakupu surowców, materiałów i części do produkcji, każdy zakład przemysłowy tworzy popyt na różne usługi. Zasadnicze pytanie brzmi: jaka część tego popytu zaspokajana jest przez firmy lokalne i z regionu, a jaka „wycieka” do odległych miast, stolicy lub za granicę.

Usługi zlecane przez firmy obejmują podstawową obsługę konieczną dla funkcjonowania fabryk, taką jak transport, remont maszyn, ochrona, sprzątanie, pranie ubrań roboczych, żywienie, prace remontowo-budowlane. Firmy korzystają ponadto z bardziej złożonych usług informatycznych, projektowych, finansowych, prawnych, reklamy i promocji, badań rynku i analiz marketingowych, doradczych, doboru i szkolenia kadry. Niektóre z nich nie występują w mniejszych zakładach, wszystkie mogą być wykonywane w samym przedsiębiorstwie, ale nawet w dużych firmach obserwujemy dziś tendencję do zlecania ich specjalistycznym jednostkom zewnętrznym. Pierwsza ww. grupa usług wymaga zatrudnienia dużej liczby osób, w części wykwalifikowanych, a w części wykonujących proste czynności, drugą grupę usług dla firm cechuje mniej liczebna, ale wyspecjalizowana i wysoko płatna kadra.

Lokalny lub regionalny zasięg charakterystyczny jest przede wszystkim dla usług bardziej podstawowych. Dzięki ich świadczeniu na rzecz dużej fabryki powstają lub rozwijają się miejscowe firmy, są wśród nich także wydzielone z przedsiębiorstw spółki pracownicze. Liczba pracujących w firmach obsługujących bywa czasem większa niż w samej fabryce, np. w przypadku transportu i dystrybucji napojów Coca Coli. Wpływ strefy ekonomicznej w Mielcu na spadek bezrobocia w tym mieście zachodzi nie tylko bezpośrednio przez miejsca pracy tworzone w lokalizowanych tam nowych fabrykach, ale również przez dynamiczny wzrost obrotów i zatrudnienia firm budowlanych i usług takich, jak pranie odzieży roboczej, ochrona obiektów, *catering*, transport samochodowy (Karkosza 1999; Bazydło 2000). Badania prowadzone w 1996 r. w regionie krakowskim wykazują, że od 75 do 90% firm

zagranicznych (nie tylko przemysłowych) zleca usługi remontowo-budowlane, transportowe i poligraficzne wewnątrz regionu (Domański 1996).

Warto przyrzeć się bliżej wynikom badań na temat rozmieszczenia podmiotów świadczących usługi, głównie bardziej złożone, dla 54 nowych fabryk wybudowanych przez zagranicznych inwestorów w Polsce. Prawie wszystkie fabryki korzystają z pięciu spośród ośmiu objętych analizą rodzajów usług, około 70% zleca na zewnątrz badania rynku i analizy marketingowe, reklamę i promocję oraz projektowanie. W zakresie tych trzech usług powiązania z własnym regionem są relatywnie najsłabsze, ale i tak mają miejsce w mniej więcej co drugim badanym zakładzie, rzadziej jedynie w przypadku analiz rynku (38%). Niezbyt wysoki odsetek powiązań regionalnych cechuje ponadto szkolenia, 2/3 firm korzysta w regionie z usług finansowych, 3/4 z informatycznych i prawnych, a ponad 80% z transportowych (tab. 155). Silne regionalne domknięcie usług najlepiej ilustruje odsetek zakładów, które zlecają je wyłącznie podmiotom z regionu (województwa). W przypadku transportu sięga on 72% zakładów, dla których uzyskano dane na temat miejsca świadczenia usług, dla informatycznych i projektowych – około 2/3, poniżej połowy dla pozostałych, w tym tylko 1/4 dla szkoleń (tab. 156). Podobne wyniki uzyskano we wspomnianych badaniach w województwie krakowskim, gdzie najmniejsze domknięcie w regionie cechowało analizy rynku oraz, nie badane tym razem, inne usługi konsultingowe.

Niemala część usług ma charakter lokalny. Udział powiatu, w którym znajduje się zakład, przekracza 1/2 w zakresie transportu, 1/3 dla usług prawnych i informatycznych, a 1/4 dla finansowych, projektowych i szkoleniowych. Niższy jest on w przypadku reklamy, dla badań rynku wynosi zaledwie 10%. Znaczący odsetek usług nabywanych tylko lokalnie (30-40%) dotyczy transportu, informatyki i projektowania, w pozostałych nie przekracza 15%. Trzeba zauważyć, że rola lokalnych dostawców specjalistycznych usług jest znacząca przede wszystkim w przypadku dużych miast i pobliskich mniejszych miejscowości, przy lokalizacji poza nimi jest mała, a gros usług przechwytyują wielkie miasta.

Z pozalokalnych miejscowości regionu, głównie z jego największego ośrodka, pochodzi zazwyczaj od 30 do 40% usług, w tym najwięcej prawnych (45%) oraz informatycznych i finansowych (40-42%). Znaczenie pięciu największych ośrodków poza Warszawą (Łódź, Kraków, Wrocław, Poznań, Trójmiasto) dla zakładów spoza ich własnego regionu jest natomiast ograniczone. Korzyści odnoszone przez te miasta z tytułu obsługi nowych fabryk zagranicznych są mimo to znaczne z powodu lokalizacji wielu fabryk w ich obszarach metropolitalnych. Obrazuje to dobitnie fakt, że, poza transportem, od 50 do 80% analizowanych zakładów korzysta wyłącznie z usług w ww. głównych ponadregionalnych ośrodkach kraju (z Warszawą). Odsetek ten jest najwyższy w przypadku badań rynku (81%), dla reklamy i finansów wynosi około 70%. Duży napływ zagranicznego kapitału produkcyjnego do obszarów metropolitalnych Poznania, Krakowa czy Wrocławia sprawia, że podmioty świadczące usługi dla firm w tych miastach odnoszą większe korzyści niż np. w Łodzi i Gdańsku. Konurbacja katowicka nie odstaje w tej dziedzinie od

Tab. 155. Miejsce lokalizacji firm świadczących wybrane usługi dla nowych zakładów firm zagranicznych (odsetek badanych zakładów)  
 Tab. 155. Location of firms providing selected producer services for greenfield foreign factories (percentage of researched plants)

Usługi	W regionie (województwie)			5 wielkich miast (poza własnym regionem)	Warszawa (poza własnym regionem)	Inne krajowe	Zagraniczne	Różne	Nie korzysta
	ogółem	lokalnie (powiat)	Inne w regionie						
transportowe	81,1	52,8	34,0	11,3	9,4	7,5	9,4	1,9	3,8
informatyczne	75,5	34,0	41,5	3,8	20,8	3,8	3,8	1,9	7,5
prawne	75,5	35,8	45,3	3,8	43,4	3,8	0,0	0,0	0,0
finansowe	67,9	30,2	39,6	5,7	37,7	3,8	1,9	0,0	3,8
szkolenie pracowników	56,6	26,4	34,0	9,4	47,2	5,7	15,1	5,7	9,4
projektowe	54,9	27,5	31,4	2,0	5,9	3,9	9,8	0,0	31,4
reklama i promocja	49,1	20,8	28,3	1,9	32,1	1,9	1,9	0,0	28,3
badania rynku i analizy marketingowe	38,5	9,6	28,8	1,9	40,4	0,0	3,8	0,0	28,8

<sup>1</sup> Łódź, Kraków, Wrocław, Poznań, Trójmiasto

Uwaga: odsetki nie sumują się do 100% ponieważ firmy wymieniały po kilka lokalizacji podmiotów świadczących dla nich daną usługę

Tab. 156. Miejsce lokalizacji firm świadczących wybrane usługi dla nowych zakładów firm zagranicznych (odsetek zakładów, które podały miejsce świadczenia usługi)

Tab. 156. Location of firms providing selected producer services for greenfield foreign factories (percentage of plants that specified the location of services)

Usługi	W regionie (województwie)			Tylko w 6 wielkich miastach		Tylko za granicą
	ogółem	w tym tylko w regionie	lokalnie (powiat)	w tym tylko lokalnie	w tym tylko w Warszawie	
transportowe	86,0	72,0	56,0	40,0	30,0	8,0
informatyczne	83,3	64,6	37,5	31,3	58,3	2,1
projektowe	80,0	65,7	40,0	28,6	51,4	8,6
prawne	75,5	43,4	35,8	13,2	62,3	0,0
finansowe	70,6	49,0	31,4	15,7	68,6	0,0
szkolenie pracowników	68,4	44,7	28,9	15,8	71,1	2,6
badania rynku i analizy marketingowe	66,7	24,4	31,1	6,7	53,3	6,7
	54,1	37,8	13,5	10,8	81,1	5,4

<sup>1</sup> Warszawa, Łódź, Kraków, Wrocław, Poznań, Trójmiasto



wielkich miast – nie zaobserwowano w niej większego „wyciekania” usług poza region niż w innych obszarach metropolitalnych, ani do bliskiego Krakowa, ani do Warszawy.

Wyjątkową pozycję zajmuje w zakresie świadczenia usług dla zagranicznych producentów stolica kraju. Jej udział wynosi aż 60% w przypadku usług prawnych i szkoleniowych, 52-53% w badaniach rynku i finansach, 43% w zakresie reklamy i 36% informatyki. Składa się na to, z jednej strony, obsługiwane zakładów skupionych w obszarze metropolitalnym Warszawy, a z drugiej, świadczenie usług szkoleniowych, prawnych, finansowych i badań rynku dla co drugiej fabryki położonej poza regionem warszawskim, usług reklamowych dla 40% z nich i informatycznych dla 25%. W zakresie usług dla zakładów usytuowanych w obszarach metropolitalnych innych wielkich miast, a nawet w samych tych miastach, ma miejsce konkurencja między przedsiębiorstwami z Warszawy i z regionu. W obsłudze zakładów zlokalizowanych poza obszarami metropolitalnymi warszawskie firmy górują wyraźnie nad innymi, zarówno lokalnymi, jak i tymi z innych głównych miast. Rolę Warszawy pokazuje w szczególności sposób odsetek zagranicznych fabryk, dla których podmioty ze stolicy są jedynymi partnerami w zakresie pewnych usług: aż 54% w badaniach rynku, 42% reklamowych, 34-37% finansowych i prawnych, a po 25% szkoleniowych i informatycznych. Firmy z ośrodków regionalnych i niektórych mniejszych przeważają zdecydowanie nad stołecznymi w dziedzinie transportu i projektowania, skutecznie konkurują też z nimi w zakresie informatyki. Na pozycję miasta stołecznego składają się m.in. usytuowane tu oddziały zagranicznych firm usługowych, które pojawiają się również w kilku innych miastach.

Zlecanie usług firmom spoza ośrodka lokalnego i regionu oraz spoza Warszawy należy do rzadkości, dotyczy m.in. miast, gdzie znajduje się zarząd firmy lub inny jej zakład produkcyjny. Lokalizacja zarządów, w tym ich skupienie w stolicy, ma więc pewien wpływ na układ przestrzenny usług dla firm. Interesujące jest to, że bardzo niewielka okazuje się skala zlecania usług za granicę – dokonuje tego tylko kilka procent zakładów, jedynie w przypadku szkolenia kadr 15%.

W sumie, efekty mnożnikowe działania fabryk zagranicznych koncernów w postaci lokalnego i regionalnego rozwoju usług są niewątpliwie silniejsze od oddziaływania koncernów w drodze powiązań z miejscowymi zakładami przemysłowymi. Region, w tym przede wszystkim jego główny ośrodek, jest w stanie zatrzymać większość usług zlecanych przez producentów działających na danym terenie. Powiązania lokalne są silne w przypadku usług podstawowych, a w dużych miastach także zaawansowanych usług specjalistycznych. Największe korzyści w zakresie tych ostatnich odnosi Warszawa, co odzwierciedla jej dominującą pozycję w hierarchii specjalistycznych usług dla firm w Polsce, a także przyciągnięcie przez region stołeczny największego kapitału zagranicznego. W innych wielkich miastach pozytywne efekty są mniej więcej proporcjonalne do skali inwestycji produkcyjnych w ich obszarach metropolitalnych.



## **POZOSTAŁE ODDZIAŁYWANIE NA ROZWÓJ LOKALNY I REGIONALNY**

Wspomniany w poprzednim rozdziale problem wypierania z rynku miejscowych producentów przez firmy z kapitałem zagranicznym rzadko występuje w skali lokalnej, firmy te działają bowiem na szerszych rynkach. W skali regionalnej konkurencję taką obserwować można m.in. w produkcji pasz, ceramiki budowlanej i stolarki z PCV oraz w wydawaniu prasy codziennej, np. zniknięcie Kuriera Podlaskiego w Białymstoku w wyniku konkurencji z Gazetą Współczesną i Kurierem Porannym należącymi do Orkli.

Analizując lokalizację nowych fabryk, zwrócono uwagę na nakłady infrastrukturalne gmin na rzecz inwestorów. Z drugiej strony, zauważyć trzeba również zaangażowanie tych ostatnich w inwestycje lokalne. Z. Olesiński (1999) zaobserwował je w 29-36% firm zagranicznych, w niniejszych badaniach stwierdzono je w 29 wśród 96 nowych zakładów. Inwestycje te nie mają więc charakteru powszechnego i dotyczą głównie infrastruktury istotnej dla zakładu. Relatywnie najczęściej podejmowana jest samodzielna budowa dróg dojazdowych, czasem przebudowa skrzyżowań drogi głównej, dofinansowywane jest wykonanie chodników (tab. 157). W przypadku rozbudowy lub modernizacji sieci wodociągowej i kanalizacji mamy zazwyczaj do czynienia z udziałem firmy w inwestycjach komunalnych służących większej liczbie podmiotów. Szersze znaczenie mają także inwestycje w oczyszczalni ścieków, gdzie zaangażowanie zagranicznego inwestora wynosi często 20-30%, np. w gminach Żnin, Belsk Duży i Góra Kalwaria. W gminach wiejskich spotykamy znaczący (do 50%) udział w gazyfikacji, partycypacja w kosztach telefonizacji jest natomiast zwykle niewielka (1-2%). Zdarza się, że inwestor przemysłowy zmuszony jest do samodzielnego sfinansowania rozbudowy miejskiej stacji transformatorowej lub budowy nowej, co bywa przedmiotem konfliktu z zakładem energetycznym, np. Daewoo Electronics w Pruszkowie. Obserwujemy również udział inwestorów w modernizacji linii kolejowej (Leszno-Gostyń), finansowaniu komunikacji autobusowej (Tarnowo Podgórne) i inkubatora przedsiębiorczości (Krono Wood w Mielcu), a ponadto budowy lub remontu obiektów infrastruktury społecznej – szkoły podstawowej (Schieder w Ilawie, Cargill w Kobierzycach, Christianapol w Łowyniu) czy kompleksu sportowego (Polarcup w Siemianowicach Śl., Coca Cola w Niepołomicach). Podejmowane są także inne zobowiązania, np. rekułtywacji dawnego wysypiska sieci w ramach opłaty za wyłączenie gruntów ornych z uprawy.

Interesujący jest rozkład zaangażowania zagranicznych firm w inwestycje lokalne według wielkości miejscowości. Partycypacja ta okazuje się zdecydowanie częstsza w gminach wiejskich (46% zakładów) i małych miastach (40%) niż miastach średniej wielkości (17%) i ponad 100-tysięcznych (14%). Zupełny jej brak obserwujemy w 11 największych miastach, co kontrastuje z gminami otaczającej strefy metropolitalnej, gdzie 42% firm bierze udział w inwestycjach. Zastanawiać się można, na ile wynika to z różnego stopnia rozwoju infrastruktury, a na ile z od-

Tab. 157. Rodzaje inwestycji lokalnych, w finansowaniu których partycypowały firmy zagraniczne budujące nowe fabryki (%)

Tab. 157. Types of local investment financed by foreign firms that built new factories (%)

Rodzaj inwestycji	Odsetek zakładów, w przypadku których firma partycypowała w inwestycji
drogi i chodniki	11,5
sieć wodociągowa	8,3
sieć kanalizacyjna	7,3
oczyszczalnia ścieków	4,2
sieć energetyczna	3,1
szkoła podstawowa	3,1
sieć gazowa	2,1
sieć telekomunikacyjna	2,1
komunikacja autobusowa	2,1
inne	4,2
brak udziału firmy	69,8
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>

Uwaga: odsetki nie sumują się do 100% ponieważ badani wymieniali po kilka rodzajów inwestycji

Note: the percentages do not add up to 100 because some respondents identified several investments

oczyszczalni ścieków. Wpływ zagranicznych firm na rozwój infrastruktury ma miejsce nie tylko dzięki ich bezpośredniemu zaangażowaniu w inwestycje, ale przede wszystkim dzięki zwiększaniu dochodów gmin, czasem także skutecznemu lobbingsowi inwestora<sup>72</sup>.

Wzrost lokalnego budżetu następuje dzięki regularnie płaconym przez firmy podatkom oraz sprzedaży terenów komunalnych inwestorom. Co dziesiątej badanej nowej fabryce gminy obniżyły podatek od nieruchomości, co szóstej przyznały całkowite zwolnienie na okres kilku lat – nie licząc zakładów zlokalizowanych w strefach ekonomicznych, gdzie zwolnienia miały charakter automatyczny. W tych ostatnich gminy pozbawione są również dochodów z tytułu 5% udziału w podatku dochodowym od osób prawnych. Największe sumy wpływają jednak dzięki udziałowi gmin (27,6%) w podatku od osób fizycznych. Budżet lokalny odnosi więc szczególne korzyści z zakładów terenochłonnych i zatrudniających dużą liczbę pracowników o wysokich wynagrodzeniach. Źródłem jednorazowych, ale nierzadko bardzo wysokich dochodów, bywa sprzedaż gruntów gminnych, np.

miennych zachowań inwestorów w mniejszych społecznościach. Warto przypomnieć, że istotny wpływ na lokalizację zakładów w strefie metropolitalnej mają m.in. działania gminy. Sugeruje to istnienie związku między aktywnością inwestora i gminy oraz tworzenie się warunków do ich współdziałania. Nie stwierdzono pod tym względem różnicy między zakładami bardzo dużymi i średniej wielkości.

Inwestycje w lokalną infrastrukturę nie są rzeczą jasną ograniczone do firm budujących nowe fabryki. Przykładowo, International Paper finansował budowę stacji uzdatniania wody dla Kwidzyna (4,6 mln USD) oraz zafundował miastu centrum komputerowo-językowe w dawnych koszarach (0,6 mln USD), Góraźdze (Heidelberger-CBR) brały udział w budowie nowej

<sup>72</sup> Np. Wrocław zyskał dzięki Volvo nowe połączenia lotnicze z zagranicą.

efektem zbycia terenów w Bielanach Wrocław. były 6-krotnie wyższe dochody gminy Kobierzyce w 1994 r. niż w 1992 r., a 20-krotnie wyższe w 1996 r.

Większe dochody umożliwiają gminom podejmowanie rozbudowy infrastruktury technicznej i społecznej, służącej podmiotom gospodarczym i podnoszącej standard życia mieszkańców. Kobierzyce wybudowały 57 km sieci gazowej i 170 km sieci wodociągowej, doprowadzając wodę do wszystkich wsi, zmodernizowały dwie oczyszczalnie ścieków i podjęły budowę dwóch dalszych (Sopija 1999). Powstały ponadto dwie nowoczesne szkoły kosztem odpowiednio 1,5 i 2,4 mln USD. W Tarnowie Podgórnym tylko w latach 1994-1998 inwestycje komunalne przekroczyły 10 mln USD, obejmując m.in. 120 km sieci gazowej, 80 km wodociągowej, oczyszczalnie ścieków, drogi, szkoły i urządzenia sportowe. Uruchomiono także komunikację gminną. Podobne efekty występują w innych gminach, gdzie mają miejsce znaczące inwestycje zagraniczne. Korzyści gminy obejmować mogą także zaopatrywanie fabryk w wodę przez skomunalizowane zakłady wodociągowe, w przypadku producentów napojów w znacznych ilościach.

Wiele firm podejmuje również inne, nie wymienione dotąd, działania na rzecz społeczności lokalnej. W świetle badań Z. Olesińskiego (1999) od 50 do 70% firm z udziałem zagranicznym zaangażowane jest we wspieranie miejscowych ośrodków pomocy społecznej, szkół i przedszkoli, szpitali oraz ośrodków i imprez kulturalnych i sportowych. Mniej rozpowszechnione jest sponsorowanie lokalnych instytucji społeczno-gospodarczych (26-39% firm) oraz dofinansowanie poprawy wyglądu miasta (18%).

Wśród objętych szczegółową analizą 98 nowo wybudowanych fabryk aktywność tego rodzaju wykazuje 55%. Zdecydowanie najczęściej sponsorowane są imprezy kulturalne (co druga firma podejmująca jakieś działania, a co czwarta w ogóle), stosunkowo często również sportowe. Rzadkie jest na tym tle wsparcie lokalnych instytucji kultury, częstsze – klubów sportowych, szpitali, placówek opieki społecznej, a przede wszystkim szkół podstawowych (tab. 158). Widoczne jest szczególne zaangażowanie w przedsięwzięcia służące dzieciom, m.in. placówki oświatowe, domy dziecka, oddziały dziecięce szpitali. Przybiera ono często formę świadczeń rzeczowych, np. zakupu sprzętu medycznego, wyposażenia pracowni komputerowych lub sal gimnastycznych w szkołach. Dofinansowywane są ponadto różne akcje i imprezy organizowane przez władze lokalne, rzadziej ich działania promocyjne, w pojedynczych przypadkach inne miejscowe instytucje, m.in. straż pożarna, policja i kościoły, raz wymieniono poparcie kandydata w wyborach lokalnych. Oprócz tego mamy do czynienia z udziałem w miejscowych akcjach charytatywnych na rzecz dzieci, ofiar klęsk żywiołowych itd., nie wspominając o podobnych działaniach o zasięgu ponadregionalnym.

Otrzymywane wsparcie finansowe lub rzeczowe może być bardzo istotne dla funkcjonowania wielu instytucji. Stanowi ono element więzi inwestora ze

<sup>73</sup> Badania wykazały jednak, że wielu przedstawicieli władz lokalnych nie posiada wiedzy o działaniach miejscowych firm na rzecz jednostek pozasamorządowych, np. szpitali.

Tab. 158. Rodzaje działań podejmowanych na rzecz społeczności lokalnych przez firmy zagraniczne budujące nowe fabryki (poza udziałem w inwestycjach infrastrukturalnych)

Tab. 158. Types of social activities undertaken in local community by foreign firms that built new factories (excluding participation in local infrastructure investment)

Działania firmy polegające na wsparciu rzeczowym lub finansowym	Odsetek badanych zakładów
kultura	24,5
impresy kulturalne	24,5
instytucje kulturalne	3,1
sport	17,3
impresy sportowe	12,2
kluby sportowe	10,2
edukacja	20,4
szkoły podstawowe i średnie	15,3
przedszkola	5,1
szkoły wyższe	1,0
ochrona zdrowia	9,2
szpitale	8,2
ośrodki zdrowia	1,0
opieka społeczna	6,1
domy dziecka	5,1
domy opieki społecznej	3,1
inne instytucje lokalne	8,2
straż pożarna	4,1
kościół	3,1
policja	2,0
pozostałe gminne	14,3
różne imprezy i akcje gminne	11,2
majątek gminy	3,1
promocja gminy	2,0
różne akcje charytatywne	9,2
wybory lokalne	1,0
brak działań	44,9
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>

*Uwaga:* odsetki nie sumują się do 100% ponieważ badani wymieniali po kilka rodzajów działań

*Note:* the percentages do not add up to 100 because some respondents identified several actions

środowiskiem lokalnym, wyraz jego poczucia obywatelskiego obowiązku. Z perspektywy firmy przyczynia się do budowy jej pozytywnego wizerunku<sup>73</sup>. Wiele działań nie wiąże się z dużymi nakładami<sup>74</sup> lub trwałymi zobowiązaniami. Inaczej jest w przypadku sponsorowania klubów sportowych, niektórych placówek oświatowych, leczniczych lub kulturalnych o bardziej długoterminowym charakterze, np. Kliniki Nefrologicznej i domu dziecka przez Volvo we Wrocławiu, Filharmonii Pomorskiej przez Lucent Technologies w Bydgoszczy. Wspomaganie lokalnych instytucji i inicjatyw nie jest domeną firm z udziałem zagranicznym i ma również miejsce wśród dynamicznie rozwijających się firm z kapitałem rodzimym.

Wyższy odsetek podmiotów angażujących się w działania lokalne w badaniach Z. Olesińskiego (1999) wynika zapewne z tego, że objęły one firmy przejęte przez zagranicznych inwestorów, czyli podmioty, których zakorzenienie lokalne powinno być z natury rzeczy większe niż nowych zakładów<sup>75</sup>. Tylko w części potwierdza się hipoteza, że działania tego typu są rzadsze wśród najnowszych fabryk (49% wśród zakładów uruchomionych od 1996 r. i 61% wśród wybudowanych w latach 1992-1995),

<sup>74</sup> Przedmiotem świadczeń bywają czasem wyroby samej firmy.

<sup>75</sup> Odsetek ten może być też nieco zawyżony przez fakt, że na ankietę, której głównym tematem była lokalna aktywność firm, odpowiedzieli w nieproporcjonalnym stopniu ci, którzy działania takie podejmowali.

choć różnice tkwić mogą głębiej w formach owego zaangażowania. Aktywność ta jest nieco bardziej powszechna wśród największych inwestorów (2/3 fabryk o nakładach powyżej 25 mln USD i 1/2 mniejszych). Nie ma pewności, czy różnice obserwowane między małymi miejscowościami (do 25 tys. mieszkańców – 61%) oraz miastami średniej wielkości (52%) i dużymi (48%) można uznać za istotne. W mniejszych miejscowościach inwestorzy są bardziej „widoczni”, więzi kadry kierowniczej z lokalnym środowiskiem mogą być silniejsze (o ile mieszka ona na miejscu), silniejsze także poczucie odpowiedzialności za środowisko lokalne, czego brak może być w dużym mieście, gdzie funkcjonuje wiele firm. Brak jest natomiast wyraźnego wpływu położenia w obszarach metropolitalnych i poza nimi.

Nie bez znaczenia jest uczestnictwo kadry menedżerskiej i specjalistów w lokalnym życiu społecznym – zarówno formalnym, tj. różnych organizacjach i stowarzyszeniach, jak i nieformalnym. Sponsorowanie wielu działań i instytucji wyrasta na bazie powiązań personalnych. W tym kontekście przywołać można wyniki badań P. Swianiewicza (1996), według których związki większości władz samorządowych z lokalnymi inwestorami zagranicznymi są umiarkowane (43%) lub słabe (38%).

Mniej wymierny charakter ma wpływ samego faktu pojawienia się zagranicznego inwestora na promocję i wizerunek gminy oraz polepszenie tego ostatniego dzięki podniesieniu estetyki obiektów przemysłowych i ich otoczenia.

## **INWESTORZY ZAGRANICZNI A EKOLOGIA**

Jedną z obaw wyrażanych w stosunku do inwestorów z zagranicy jest przenoszenie do Polski produkcji uciążliwej ekologicznie ze względu na mniej rygorystyczną kontrolę lub niższe opłaty za korzystanie ze środowiska. Ocena, w jakim stopniu mają w Polsce miejsce inwestycje w rodzaje produkcji lub technologie ograniczane w krajach wyżej rozwiniętych, jest bez szerszych badań międzynarodowych trudna. Łatwiej można odpowiedzieć na pytanie, jak firmy z kapitałem zagranicznym zachowują się w stosunku do środowiska w porównaniu do tych samych firm przed prywatyzacją oraz do przedsiębiorstw rodzimych.

Oceniając wpływ inwestorów zagranicznych na środowisko, należy zwrócić uwagę, że stan wyjściowy w wielu zakładach był bardzo zły. Poprawa sytuacji następuje w wyniku generalnej modernizacji technologii oraz specjalnych działań ukierunkowanych na zmniejszenie uciążliwości ekologicznej fabryk. W przejętych przez duże koncerny cementowniach radykalnie obniża się emisja pyłów dzięki zastępowaniu tzw. mokrej metody produkcji metodą suchą, np. w Cementowni Odra w Opolu i Cementowni Chełm. W drukarniach eliminowany jest ołów i wprowadzany zamknięty obieg farb, w fabrykach mebli zmiany dotyczą m.in. lakierowania i utylizacji trocin, np. w spółce Mazurskie Meble (Dziemianowicz 1997). Nowoczesne linie lakiernicze znajdujemy m.in. w zakładach samochodowych i fabryce kombajnów Bizon w Płocku, w wytwórni kineskopów Thomsona



w Piasecznie mniejsza jest ilość pyłów powstających przy szlifowaniu, zawiesin w ściekach i odpadów, pozytywne efekty daje nowa linia akumulatorów Centra w Poznaniu (Gaczek, Manikowska 1998) i modernizacja stalowni Huty Lucchini Warszawa (Dziemianowicz i in. 2000). Postęp wynika ze zmian nie tylko w podstawowych liniach technologicznych, ale również w procesach pomocniczych, np. hermetyzacji przygotowania surowców oraz pakowania wyrobów, m.in. cementu. Ograniczana jest ilość odpadów, większa ich część jest zagospodarowywana. Na tym ostatnim polu zwrócić można uwagę na zbiórkę stłuczki szklanej organizowaną przez Hutę Szkła Jarosław we współpracy z samorządami. Odrębnym zagadnieniem jest rozwiązanie problemu odpadów nagromadzonych przed prywatyzacją zakładów, za które inwestorzy nie chcą odpowiadać, a także kwestia różnic w polskich i zagranicznych regulacjach dotyczących recyklingu opakowań z tworzyw sztucznych. Przykładami nowych fabryk, które charakteryzuje nie tylko przyjazna dla środowiska technologia, ale i produkt, są wytwórnia baterii cynkowo-węglowych (tj. bez rtęci i kadmu) Philips Matsushita w Gnieźnie oraz zakład pianki poliuretanowej Vita Polymers w Brzegu Dln.

Dowodem dbałości o środowisko naturalne jest rosnąca liczba producentów zagranicznych w Polsce, którzy uzyskują certyfikat zgodności systemu zarządzania środowiskowego z normą ISO 14001. Posiadają go m.in. wszystkie polskie spółki ABB i Philipsa, Thomson w Piasecznie, Lucent Technologies w Bydgoszczy, Dawoo-FSO w Warszawie, Delphi w Krośnie i Ostrowie Wlkp., Fiat Auto Poland, Firma Oponiarska Dębica, Wavin Metalplast Buk i Henkel w Raciborzu.

Przedstawiciele niektórych firm twierdzą, że polskie normy emisji atmosferycznych i zrztu ścieków są dziś ostrzejsze, a opłaty za korzystanie ze środowiska wyższe niż np. we Francji. Sztwyne trzymanie się formalnych regulacji może być czasem barierą ograniczenia negatywnego oddziaływania fabryki na otoczenie. W Sandomierzu groziło zablokowaniem inwestycji Pilkingtona w hutę szkła *float* zastępującą uciążliwą ekologicznie hutę z lat 60., ponieważ przepisy nie zezwalały na budowę obiektu przemysłowego w niewielkiej odległości od budynków mieszkalnych postawionych przed laty przy ogrodzeniu zakładu.

Z protestami grupy mieszkańców, wspieranych przez oddział Polskiego Klubu Ekologicznego, spotkała się lokalizacja austriackiej fabryki armatury grzewczej Herz w Wieliczce (z odlewnią i galwanizernią), pomimo pozytywnych opinii Wydziału Ochrony Środowiska Urzędu Wojewódzkiego i poparcia władz gminy. Elf zrezygnował z budowy fabryki polistyrenu w Gdańsku w wyniku protestów ekologicznych i nieotrzymania decyzji WZZT ze strony miasta. Cztery hektary lasu stały się przedmiotem konfliktu wokół fabryki opon w Dębicy, w sąsiedztwie której jej właściciel, amerykański Goodyear, postanowił w 1998 r. wybudować centrum logistyczne. Inwestor wywierał silny nacisk na władze lokalne, aby wyraziły zgodę na wycięcie lasu. Uzyskał akceptację rady miasta zobowiązując się do zapłacenia gminie 1,2 mln USD i posadzenia w wyznaczonym miejscu tylu drzew, ile zostanie wyciętych. Po odwołaniu ze strony gminy ministerstwo zmieniło swoją początkową negatywną decyzję na temat inwestycji, firma postanowiła jednak ostatecznie

zlokalizować ją w Tarnowie, obawiając się, że protesty i ewentualne procesy w NSA mogą opóźnić jej ukończenie. Wybitnie negatywnym przykładem jest porzucenie bez zabezpieczeń ekologicznych eksperymentalnej kopalni siarki w Baszni przez inwestora brytyjskiego, po stwierdzeniu nieopłacalności eksploatacji.

Ogólnie rzecz biorąc, wpływ zaangażowania się zagranicznych koncernów przemysłowych na stan środowiska przyrodniczego w Polsce jest zdecydowanie korzystny. Dzieje się tak dzięki wprowadzaniu lepszych technologii, dysponowaniu większym kapitałem, powielaniu zachowań z kraju macierzystego, a także dbałości o wizerunek firmy jako podmiotu troszczącego się o środowisko. W badaniach G. Starczewskiej (1996) połowa pracowników wydziałów ochrony środowiska ocenia, że przedsiębiorstwa prywatyzowane z udziałem kapitału zagranicznego stosują ulepszone technologie, 24% jest zdania, że pozostały one bez zmian. Zagraniczni producenci przestrzegają norm i regulacji ekologicznych obowiązujących w Polsce, które w zasadniczych kwestiach nie ustępują rozwiązaniom przyjętym w UE. Brak jest przykładów naruszania zasad określonych w tej dziedzinie przez OECD (*The OECD guidelines* 2000) i budowy obiektów ekologicznie uciążliwych. Pośrednim pozytywnym efektem pojawienia się dużego inwestora może stać się podjęcie inwestycji komunalnych w oczyszczalnie ścieków.

## SKUTKI LOKALNE I REGIONALNE – UJĘCIE OGÓLNE

### Korzyści z lokalizacji nowych zakładów w świetle opinii władz lokalnych i inwestorów

Przedstawiciele gmin, na terenie których zlokalizowano nowe fabryki, pytani byli, co można uznać za główne korzyści owej lokalizacji dla gminy i jej mieszkańców. Powszechnie wskazywane jest tworzenie nowych miejsc pracy, a tym samym wpływ na zmniejszenie bezrobocia (tab. 159), niektórzy zwracają uwagę na zatrudnianie kobiet, wysokokwalifikowanych specjalistów itd. Aż w 3/4 gmin korzyści w zakresie miejsc pracy wymieniane są na pierwszym miejscu (tab. 160).

Około 60% badanych uważa, że nowy zakład przyczynia się do budowy pozytywnego wizerunku gminy i przyciągać może kolejnych inwestorów. Podkreślany jest fakt, że przez reklamę firmy promowana jest także gmina, której nazwa umieszczana jest na produktach i pojawia się w mediach, miasto włączone zostaje w sieć międzynarodowych kontaktów gospodarczych. Niektóre zakłady określane są jako „wizytówka gminy”. Ponad połowa gmin wskazuje na dochody z regularnie płaconych podatków. W 15% przypadków dochody te wymieniane są nawet przed korzyściami z tytułu wzrostu zatrudnienia, promocja gminy lub przyciągnięcie inwestorów pojawiają się na pierwszym miejscu tylko w 5% gmin.

Znaczenie przypisywane pozostałym skutkom zagranicznych inwestycji *green-field* jest mniejsze. Stosunkowo często zwraca się uwagę na rozwój miejscowych

Tab. 159. Główne korzyści wynikające dla gminy i jej mieszkańców z lokalizacji nowych zakładów firm zagranicznych w ocenie władz lokalnych i inwestorów (%)

Tab. 159. Main advantages of foreign greenfield investment in the community according to local authorities and investors (%)

Rodzaje korzyści	Odsetek wymieniających gmin	Odsetek wymieniających firm
nowe miejsca pracy, zmniejszenie bezrobocia	96,6	100,0
pozytywny wizerunek i promocja gminy, zachęta dla innych inwestorów	59,3	40,0
promocja gminy poprzez reklamę firmy	23,7	10,0
przyciąganie innych inwestorów	20,3	22,0
dochody gminy z podatków	54,2	44,0
rozwój firm kooperujących i obsługujących nowy zakład	22,0	14,0
zamówienia dla miejscowych dostawców dóbr i usług	10,2	12,0
rynek zbytu dla miejscowych rolników	8,5	2,0
zagospodarowanie opuszczonych obiektów lub nieużytków	11,9	2,0
podniesienie standardu technologicznego i ekologicznego	10,2	12,0
sponsorowanie lokalnych imprez i instytucji	10,2	16,0
rozbudowa lokalnej infrastruktury	8,5	4,0
wzór wyższej kultury i wydajności pracy oraz standardów bhp	8,5	8,0
zmiana struktury branżowej gospodarki lokalnej	8,5	0,0
wzrost konkurencyjności	6,8	0,0
ogólny rozwój gospodarczy gminy	6,8	4,0
atrakcyjność architektoniczna i krajobrazowa nowego zakładu	3,4	2,0
inne	8,5	4,0

*Uwaga:* odsetki nie sumują się do 100% ponieważ badani wymieniali po kilka rodzajów korzyści

*Note:* the percentages do not add up to 100 because respondents identified several advantages

kooperantów, firm obsługujących lub dostawców płodów rolnych. Dostrzegane jest oddziaływanie na wyższy standard technologii i organizacji produkcji, związaną z tym poprawę stanu środowiska, a także nową kulturę pracy, wyższą wydajność i lepsze warunki pracy. W mniej więcej co dziesiątej gminie wśród głównych korzyści wymieniane są sponsorowanie lokalnych imprez i instytucji oraz rozbudowa infrastruktury. Bardziej ogólne pozytywne efekty to generalny rozwój gospodarczy gminy, wzrost konkurencyjności i zmiany w strukturze lokalnej gospodarki, zgodne z pożądanymi kierunkami jej rozwoju (dotyczy to wyspecjalizowanych branżowo ośrodków i okręgów przemysłowych). Ponadto wskazuje się zagospodarowanie obiektów opuszczonych, nieużytków lub wolnych terenów oraz powstanie budynków o atrakcyjnej formie architektonicznej. Nowa fabryka uznawana bywa też za czynnik miastotwórczy i bodziec napływu ludności do gminy.

W odpowiedzi na analogiczne pytanie o lokalne korzyści lokalizacji nowej fabryki, postawione inwestorom, na czoło wysuwają się te same trzy grupy skutków: miejsca pracy (100% wymieniających), dochody podatkowe oraz promocja gminy i zachęta dla innych inwestorów (40-44%). W porównaniu z władzami lokalnymi

Tab. 160. Główna korzyść wynikająca dla gminy i jej mieszkańców z lokalizacji nowych zakładów firm zagranicznych w ocenie władz lokalnych i inwestorów (odsetek wymieniających jako pierwszą korzyść)

Tab. 160. The main advantage of foreign greenfield investment in the community according to local authorities and investors (percentage naming as the first advantage)

Rodzaje korzyści	Odsetek wymieniających gmin	Odsetek wymieniających firm
nowe miejsca pracy, zmniejszenie bezrobocia	76,3	70,0
dochody gminy z podatków	15,3	20,0
pozytywny wizerunek i promocja gminy, zachęta dla innych inwestorów	5,1	6,0
sponsorowanie lokalnych imprez i instytucji	0,0	2,0
inne	3,4	2,0

niedużo częściej wymieniane jest wspieranie lokalnych imprez i instytucji, rzadziej rozwój miejscowych firm współpracujących z nową fabryką, zagospodarowanie obiektów oraz ogólne zmiany w gospodarce lokalnej.

Najważniejsze oczekiwania wyrażane przez władze gmin w stosunku do firm obejmują ich dalszy rozwój oraz zwiększenie zatrudnienia (ponad 1/2 wymieniających), w kilku przypadkach utrzymanie miejsc pracy (tab. 161). Niewiele rzadziej pojawia się postulat angażowania się inwestora w życie społeczności przez współfinansowanie różnych przedsięwzięć, zwłaszcza inwestycji gminnych. Przypomnieć

Tab. 161. Oczekiwania władz lokalnych w stosunku do firm zagranicznych, które wybudowały nowe zakłady (%)

Tab. 161. Expectations of local authorities for foreign companies that built new factories (%)

Rodzaje oczekiwań	Odsetek wymieniających gmin
zwiększenie lub utrzymanie liczby miejsca pracy	64,3
zwiększenie liczby miejsc pracy	57,1
dalszy rozwój i sprawne działanie firmy	53,6
wspieranie lokalnych przedsięwzięć, współpraca na rzecz społeczności lokalnej	42,9
udział w inwestycjach gminnych	23,2
promocja gminy i przyciąganie innych inwestorów	12,5
przyciąganie innych inwestorów	8,9
promocja gminy przez reklamę firmy	3,6
placenie podatków	8,9
korzystanie z lokalnych dostawców	5,4
przestrzeganie wymogów ochrony środowiska	5,4
unowocześnienie technologii	3,6
korzystanie z lokalnych ośrodków naukowych	1,8
zakup dalszych obiektów	1,8

Uwaga: odsetki nie sumują się do 100% ponieważ badani wymieniali po kilka rodzajów korzyści

Note: the percentages do not add up to 100 because respondents identified several advantages

można w tym miejscu, że większość oczekiwań inwestorów wobec gmin dotyczy poprawy lokalnej infrastruktury technicznej (rozdz. 13), jest to więc dziedzina, w której istnieje szczególna potrzeba współpracy.

Zdecydowanie mniej powszechne są pozostałe oczekiwania. W przypadku przyciągania innych inwestorów oraz płacenia podatków – uznawanych za bardzo istotne skutki inwestycji – większość gmin nie oczekuje specjalnych działań ze strony firmy lub traktuje się je jako oczywiste (podatki). W pojedynczych gminach zwraca się uwagę na korzystanie z lokalnych dostawców lub ośrodków naukowych, stałe dostosowywanie do wymogów ochrony środowiska i unowocześnianie technologii.

Zwiększenie liczby miejsc pracy należy do najpowszechniej wskazywanych korzyści środowiska lokalnego wynikających z działalności zagranicznych inwestorów w badaniach J. Błuszkowskiego i J. Garlickiego (1995). Równie często wybierano w nich odpowiedzi mówiące o ożywieniu gospodarki lokalnej, rozwoju kontaktów z zagranicą i wprowadzeniu nowoczesnych technologii (79-88%), które znacznie rzadziej wymieniane są jako główne skutki inwestycji w pytaniach otwartych postawionych władzom lokalnym i inwestorom w niniejszych badaniach. Praca ww. autorów przedstawia ponadto opinie przedstawicieli gmin na temat zagrożeń związanych z obecnością zagranicznego kapitału – około 1/5 wskazuje na możliwy napływ „brudnych technologii”, przywóz odpadów, pojawienie się problemów wynikających z redukcji zatrudnienia, a także bankructwa miejscowych firm wskutek konkurencji ze spółkami zagranicznymi.

## Bilans skutków pozytywnych i negatywnych

Powyzsza analiza wykazuje różnorodność skutków wywoływanych przez zagranicznych inwestorów przemysłowych w skali regionalnej i lokalnej. Obraz owych skutków jest w pewnym stopniu specyficzny dla każdej inwestycji. Pamiętając o tym zróżnicowaniu, ocenić można, że w zdecydowanej większości przypadków bilans jest z punktu widzenia społeczności lokalnej i gospodarki regionalnej pozytywny. Opinia taka dominuje też wśród władz lokalnych, które zabiegają o kapitał z zagranicy jako czynnik zdynamizowania miejscowej gospodarki i jej pozytywnych przekształceń. Pogląd taki wyraża aż 89% gmin badanych przez J. Błuszkowskiego i J. Garlickiego (1995), jedynie w 2 na 106 zagrożenia postrzegane są jako większe od korzyści (9% nie ma zdania).

Największe znaczenie przypisywane jest powszechnie skutkom inwestycji zagranicznych w sferze zatrudnienia. Nowe miejsca pracy są przede wszystkim efektem inwestycji *greenfield*, kapitałochłonność znacznej części z nich oznacza, że liczba stworzonych w ich wyniku miejsc pracy nie jest jednak w relacji do wielkości nakładów duża. Większa jest w przypadku pracochłonnej produkcji prostych lub montowanych wyrobów, której trwałość bywa za to niższa. W istniejących fabrykach kupionych przez wielkie koncerny liczba pracujących ulega najczęściej początkowo zmniejszeniu, perspektywy utrzymania pozostałych miejsc pracy są za



to lepsze niż w innych zakładach. Skala negatywnych skutków redukcji zależy od cech lokalnego rynku pracy i pozycji zajmowanej na nim przez zakład, a także od rozłożenia zwolnień w czasie i działań osłonowych. Duży zagraniczni pracodawcy należą niewątpliwie do uprzywilejowanego segmentu rynku pracy. Wpływają oni na cechy jakościowe tego rynku podnosząc poziom wynagrodzeń, standard warunków pracy i kwalifikacji, przechwytyjąc zarazem najlepszych pracowników. Jak każda rozwijająca się działalność gospodarcza, generują dochodowe efekty mnożnikowe przez zwiększoną konsumpcję dóbr i usług przez pracowników.

Obawy przed niewłaściwymi zachowaniami inwestorów w dziedzinie ekologicznej okazują się generalnie nieuzasadnione; przyczyniają się oni zazwyczaj do ograniczenia szkodliwego oddziaływania zakładów na środowisko. Władze lokalne silnie akcentują dochody z tytułu płaconych przez zagraniczne firmy podatków. Postawić można tezę, że większe znaczenie ma jednak to, w jakim stopniu firmy te stymulują rozwój innych podmiotów gospodarczych w gminie i w regionie, a tym samym oddziałują na związane z nimi miejsca pracy i podatki.

Nierzadko spotykamy wśród autorów zagranicznych twierdzeniem jest słabe powiązanie inwestorów z zagranicy z regionem, a nawet całą gospodarką kraju. Znajduje to wyraz w koncepcjach takich, jak *truncated industrialization* (Grabher 1992, 1994, 1997), „katedry na pustyni” (Hardy 1998) czy „kuwejtyzacja” (Burbach i in. 1997). Zagranicznych producentów łączą tymczasem z otoczeniem lokalnym i regionalnym w Polsce istotne powiązania. Część z nich posiada rozwiniętą sieć miejscowych dostawców surowców, materiałów i części, przemysłowych lub rolniczych, prawie wszyscy zlecają okolicznym firmom różnorodne usługi – od bardziej podstawowych do specjalistycznych. Korzystanie z tych usług i dostawców jest w wielu miastach i regionach źródłem silnych efektów mnożnikowych. Powiązania zaopatrzeniowe są elementem zakorzenienia firmy w środowisku lokalnym (*local embeddedness*) i wiążą się z szerszym oddziaływaniem na otoczenie gospodarcze (inne podmioty) i społeczne (kultura pracy). Zakorzenienie to obejmuje również zaangażowanie inwestora w inwestycje infrastrukturalne oraz wspieranie różnych instytucji i imprez lokalnych. Działania te mają w znacznej mierze pośredni lub bezpośredni związek z interesem firmy i częściej charakter okazjonalny niż stały, tym niemniej wiążą firmę z otoczeniem. Istnieją nowe zagraniczne fabryki pozbawione istotnych powiązań w zakresie zaopatrzenia w części i materiały, nie przejawiające też aktywności w społeczności lokalnej, są one jednak zjawiskiem bardziej wyjątkowym niż typowym. Nawet je trudno zresztą uznać za izolowane od otaczającego terytorium „wyspy” czy „kolonialne twierdze” zagranicznego kapitału, jeśli uwzględnimy ich powiązania usługowe i społeczne.

Ogólnie rzecz biorąc, ma w Polsce miejsce integracja większości zagranicznych inwestorów z gospodarką regionalną i społecznością lokalną, a ich aktywność wzmacnia raczej niż osłabia pozytywne cechy i lokalny potencjał rozwojowy (zob. Amin, Thrift 1994; Pavlinek, Smith 1998). Proces ten zachodzi najwyraźniej w obszarach metropolitalnych, gdzie skupia się gros kapitału, a zakres powiązań kooperacyjnych i specjalistycznych usług jest najsilniejszy dzięki istnieniu odpo-

wiednich partnerów do współpracy. Otwarte pozostaje pytanie, jaki jest stopień zakorzenienia w ośrodkach peryferyjnych. Więzy pozaprodukcyjne w społeczności lokalnej zależą m.in. od relacji inwestora z samorządem lokalnym. Nie jest to relacja partnerów o równej sile, ale liczne przykłady pokazują, że dobrze przygotowane władze lokalne mogą być traktowane jako poważny partner, który potrafi wiele uzyskać od ponadnarodowej korporacji.

Podstawowe znaczenie ma trwałość działalności zakładu. Przy generalnie dobrych perspektywach rozwojowych fabryk włączonych w skład wielkich koncernów i braku niebezpieczeństwa relokacji produkcji z Polski za granicę w najbliższej przyszłości, postępowal będzie proces zamykania niektórych zakładów, wynikający z koncentracji produkcji w ramach dużych przedsiębiorstw oraz upadku części mniejszych firm.

Bilans skutków coraz szerszej obecności zagranicznych producentów w polskich gminach i regionach będzie tym bardziej pozytywny, im lepsza będzie konkurencyjność ich zakładów, bardziej odpowiedzialne funkcje przydzielane w strategii całej firmy i głębsze zakorzenienie lokalne i regionalne poprzez więzy produkcyjne i pozaprodukcyjne.

# Wnioski

Napływający do polskiego przemysłu kapitał zagraniczny wykazuje silną koncentrację w obszarach metropolitalnych największych miast, na co składają się z jednej strony duże inwestycje w samych tych miastach, a z drugiej w ich bliskim otoczeniu. Lokalizacja wielu nowych fabryk ma miejsce w miejscowościach usytuowanych do 60 km od wielkich miast, do obszarów pozametropolitalnych trafia mniej niż 1/5 inwestycji *greenfield*.

Największe skupienie kapitału stanowi region warszawski (20%), w innych krajach Europy Środkowej koncentracja inwestycji zagranicznych w regionach stołecznych jest jednak zdecydowanie większa (Carter 1999). Absolutna dominacja obszaru metropolitalnego Warszawy w zakresie lokalizacji nowych zakładów miała miejsce do połowy lat 90. i w ostatnich latach uległa wyraźnemu zmniejszeniu. Szybki przyrost nowych inwestycji wykazuje od 1996 r. Górnośląski Okręg Przemysłowy. Relatywnie niskie nakłady w stosunku do poziomu uprzemysłowienia charakteryzują stare okręgi sudecki i łódzki, zdecydowanie wyprzedzają je obszary metropolitalne Poznań, Kraków i Wrocław. Pod względem ogólnej wielkości nakładów na 1 mieszkańca Poznań dystansuje nawet Warszawę. Pozametropolitalne rozprzestrzenianie się inwestycji *greenfield* obserwujemy w Polsce zachodniej i południowo-zachodniej, w szczególności w Wielkopolsce, w pewnym stopniu na południowym wschodzie, na niewielką skalę natomiast w województwie mazowieckim. Najmniejszy kapitał trafia do wschodniej części kraju, wbrew przewidywaniom niektórych autorów relatywnie niewielki w pogranicze polsko-niemieckie oraz w regiony północne, w tym w nadmorskie obszary metropolitalne Trójmiasta i Szczecina.

Wpływ zagranicznego kapitału na zmiany ukształtowanego w przeszłości układu regionalnego działalności przemysłowej w Polsce jest ograniczony przez fakt, że 3/4 inwestycji ma miejsce w istniejących zakładach oraz tendencję do lokalizacji nowych fabryk w regionach rozwiniętych. Inwestycje zagraniczne wzmacniają najsilniejsze regiony gospodarcze kraju wykazujące największą dynamikę wzrostu w latach 90., przede wszystkim obszar metropolitalny Warszawy i Wielkopolskę, stymulują również zmiany strukturalne w Górnośląskim Okręgu Przemysłowym. Wpływają na rozwój pojedynczych ośrodków w regionach słabo rozwiniętych, ale nie na aktywizację całych regionów, utrwaleniu ulega więc historyczny dystans między regionami rozwiniętymi a peryferyjnymi.

W skali wewnątrzregionalnej obserwujemy wyraźną tendencję do lokalizacji nowych fabryk w małych miastach i miejscowościach wiejskich położonych w strefie metropolitalnej głównych ośrodków regionalnych. Największe ich skupienia występują wokół Warszawy, Poznania i Wrocławia, a w nieco mniejszym stopniu Krakowa. Kapitał zagraniczny jest istotnym czynnikiem industrializacji okolic wielkich miast, a tym samym procesu przestrzennej dekoncentracji przemysłu w obrębie obszarów metropolitalnych. Rozwijają się w ten sposób nowe przestrzenie przemysłowe i zwiększa się rola obszarów metropolitalnych w przemyśle kraju w stosunku do peryferyjnie położonych ośrodków przemysłowych średniej wielkości.

Cechą inwestycji zagranicznych w obszarach metropolitalnych i wyżej rozwiniętych jest kapitałochłonność, która oznacza relatywnie mniejszą liczbę miejsc pracy w stosunku do dużych nakładów kapitałowych, m.in. w województwach mazowieckim i śląskim. Inwestycje bardziej pracochłonne mają miejsce przede wszystkim w miejscowościach położonych peryferyjnie, wielkość miejscowości ma w tym przypadku znaczenie drugorzędne. Pewną specyfikę wśród regionów rozwiniętych wykazuje Wielkopolska, o umiarkowanej kapitałochłonności inwestycji, co ma związek z inwestycjami licznych małych i średnich firm. Firmy te reprezentują około 1/10 zainwestowanego w Polsce kapitału, ale aż 1/3 zatrudnienia w zagranicznych zakładach. W zakresie zaangażowania mniejszych inwestorów wyróżnia się generalnie Polska zachodnia i środkowa (mazowieckie i łódzkie), kontrastuje z tym województwo śląskie i region południowo-wschodni, gdzie znajdujemy głównie duże inwestycje korporacji ponadnarodowych. Ogólnie rzecz biorąc, małe i średnie firmy zagraniczne skupiają się także w regionach rozwiniętych. Nie bez znaczenia jest to, że najliczniejszą grupę mniejszych inwestorów stanowią firmy niemieckie. Nakłady koncernów niemieckich w Polsce są wyższe niż napływ kapitału z jakiegokolwiek innego kraju europejskiego, daleko im jednak do roli jaką odgrywają Niemcy w polskiej wymianie handlowej. Odzwierciedla to m.in. ich początkową ostrożność i preferowanie inwestycji w Czechach. Największą ekspansywność wykazywały w pierwszej połowie lat 90. koncerny amerykańskie, podejmujące m.in. wielkie inwestycje *grenfield*. USA pozostaje największym źródłem kapitału w polskim przemyśle (23%), na kraje europejskie przypada razem 2/3 nakładów. Nowe fabryki amerykańskie i japońskie odznaczają się wyższą kapitałochłonnością od zakładów firm europejskich.

Najsilniejszą koncentrację przestrzenną w regionie stołecznym wykazują inwestorzy pozaeuropejscy, których cechuje też wyjątkowo duże skupienie w obszarach metropolitalnych w ogóle, w tym w samych wielkich miastach. Wpływ na to może mieć m.in. duża ilość kontaktów i informacji o tych właśnie obszarach. Przestrzennym zróżnicowaniem informacji i efektem naśladownictwa wyjaśniano w przeszłości nieproporcjonalnie dużą koncentrację inwestycji amerykańskich w regionach stołecznych i wysoko rozwiniętych Europy Zachodniej. Wśród badanych firm, które uruchomiły w Polsce nowe fabryki, relatywnie największe znaczenie przypisują dostępności informacji o terenie i doświadczeniom innych inwestorów właśnie menedżerowie amerykańscy. Napływ kapitału amerykańskiego

i azjatyckiego do słabiej rozwiniętej Polski wschodniej i pogranicza zachodniego jest mniejszy niż europejskiego. Najśłabsze ciążenie do obszarów metropolitalnych obserwujemy w przypadku firm niemieckich. Charakteryzuje je ponadprzeciętne skupienie w Polsce zachodniej, zwłaszcza w Wielkopolsce i na Dolnym Śląsku, niewielkie natomiast na Górnym Śląsku. Potwierdzeniem wpływu dostępności informacji może być to, że generalna koncentracja nowych fabryk w wielkich miastach i obszarach metropolitalnych, zwłaszcza w regionie stołecznym, była znacznie większa na początku lat 90. niż po 1995 r.

Stwierdzono, że wybór lokalizacji nowych zakładów na terenie Polski dokonywany jest najczęściej w okresie roku lub krótszym w ośrodkach decyzyjnych za granicą. Wynikają stąd ograniczone możliwości poszukiwań i wnikliwej analizy porównawczej dużej liczby wariantów, co stwarza większe szanse wyboru dla regionów i miejscowości, na temat których informacje są łatwiej i szerzej dostępne. Badania ujawniły wąski terytorialnie zakres poszukiwań lokalizacyjnych zagranicznych inwestorów, w ponad połowie przypadków poszukiwania nie wykraczały poza jeden region.

Szczegółowa analiza pokazuje, że o lokalizacji nowych fabryk w Polsce, decydują najczęściej klasyczne czynniki położenia komunikacyjnego, przede wszystkim względem odbiorców, oraz rynku pracy. W sytuacji gdy gros zagranicznych firm ukierunkowanych jest na sprzedaż wyrobów na rynku krajowym, zaznaczają się silne preferencje do lokalizacji zakładów w centralnie położonym obszarze metropolitalnym Warszawy oraz w reprezentujących wyższy potencjał gospodarczy i demograficzny regionach zachodnich i południowych. Z punktu widzenia dostępności komunikacyjnej i obsługi krajowego rynku zbytu, a także rynków UE, zdecydowanie mniejsza jest atrakcyjność inwestycyjna Polski wschodniej i północnej. Dogodne położenie względem dużych krajowych rynków zbytu okazuje się m.in. głównym czynnikiem lokalizacji nowych fabryk spożywczych, które w rezultacie w ograniczonym stopniu trafiają do regionów peryferyjnych. Generalną cechą obszarów metropolitalnych jest skupianie produkcji zorientowanej na rynek wewnętrzny, udział eksportu jest relatywnie większy w obszarach pozametropolitalnych, zwłaszcza w Polsce zachodniej, gdzie prowadzi ją m.in. wielu mniejszych inwestorów. Podobną prawidłowość stwierdził P. Pavlinek (1998) w Czechach.

Znaczenie bliskości głównych dróg i przyszłych autostrad wynika z silnego zróżnicowania przestrzeni Polski w zakresie dostępności komunikacyjnej. W pięćdziesięciokilometrowym korytarzu równoleżnikowych autostrad A2 i A4 mieści się aż 3/4 całości inwestycji *greenfield*. Do 1995 r. przeważały lokalizacje w pobliżu autostrady A2 Warszawa – Berlin, od tego czasu zdecydowanie większe są nakłady na zakłady budowane wzdłuż powstającej na południu kraju autostrady A4. Dostęp do głównych dróg jest też ważnym czynnikiem lokalizacji nowych zakładów w małych miejscowościach w pobliżu wielkich miast.

Koncentracja inwestycji w obszarach o silnych związkach zawodowych, a zarazem relatywnie wysokich płacach, takich jak Warszawa, GOP oraz inne duże ośrodki i okręgi przemysłowe, dowodzi, że większe znaczenie ma dla inwestorów



jakość siły roboczej i rozległość rynku pracy, ułatwiająca poszukiwanie odpowiednich pracowników, niż niskie koszty pracy, ograniczona konkurencja ze strony innych pracodawców i słabe związki. Z punktu widzenia kosztów pracy decydujące wydają się wysokie płace w Warszawie, w porównaniu z którą każda inna lokalizacja może być uznana za tania. Pozytywne postawy wobec pracy przypisywane są wielu miejscom w Polsce, szczególnie mocno akcentują je niektórzy inwestorzy w Wielkopolsce i na Górnym Śląsku. Lokalizacja licznych nowych fabryk w GOP, a także w Łodzi, czy w Wałbrzychu, nie potwierdza hipotezy, że negatywny stereotyp starych okręgów przemysłowych, występujących w nich warunków społecznych i ekologicznych, odstrasza inwestorów.

Ogólnie rzecz biorąc, u podłoża tendencji do koncentracji zagranicznych inwestycji w obszarach metropolitalnych leży kilka różnych czynników: łatwa dostępność informacji na ich temat, ich rola jako rynków zbytu i miejsc o dobrej dostępności komunikacyjnej oraz możliwość selekcji kadry na dużym rynku pracy. Nie wiadomo czy trend ten będzie kontynuowany w przyszłości przez firmy, które lepiej znają polską przestrzeń i produkują w większym stopniu na eksport niż rynek krajowy. Cechą krajów wysoko rozwiniętych jest dziś proces szybkiego rozwoju przemysłu w terenach pozametropolitalnych (zob. Grzeszczak 1998), na co składają się jednak przede wszystkim firmy lokalne, a nie duzi inwestorzy z zewnątrz.

Wpływ specjalnych stref ekonomicznych zaznacza się głównie w Górnośląskim Okręgu Przemysłowym, w Mielcu i na Dolnym Śląsku (od 1998 r.). Mielec jest jedynym ośrodkiem, w którym dzięki specjalnej strefie udało się w znaczący sposób obniżyć bezrobocie<sup>76</sup>. Bardzo duży wpływ na sukces strefy katowickiej miało wczesne pojawienie się wielkiego inwestora, jakim był General Motors. Gros inwestycji skupia się tu w miastach nie wymagających specjalnego wsparcia (Gliwice, Tychy), pozytywne efekty w zakresie zatrudnienia dotyczą jednak szerszego, regionalnego rynku pracy. Południowo-zachodnią Polskę, która skupia największy kapitał zainwestowany w strefach, charakteryzują generalnie korzystne warunki lokalizacji, a jednym z nich jest postępująca budowa autostrady A4. Obserwowane tendencje lokalizacyjne sugerują, że autostrady są obecnie w Polsce silniejszym narzędziem oddziaływania państwa na lokalizację zagranicznych producentów niż strefy ekonomiczne. Udogodnienia oferowane w licznych strefach, zwłaszcza na północy kraju, nie są w stanie przewyciężyć niekorzystnych warunków komunikacyjnych i oddalenia od głównych rynków.

Do istotnych czynników wpływających na lokalizację zakładów należy zdaniem inwestorów zachowanie gmin. Podstawowe znaczenie ma generalna postawa władz lokalnych wobec inwestora i gotowość do współpracy w zaspokajaniu jego potrzeb. Niezwykle istotna jest ponadto sprawność lokalnych urzędów w wydawaniu decyzji, np. pozwoleń na budowę, i wsparcie w załatwianiu niezbędnych formalności. Krótszy czas dokonania niezbędnych uzgodnień i łatwość pozyskania terenów

---

<sup>76</sup> Szerszą analizę skutków działania stref prezentuje praca E. Kryńskiej (2000).

stanowić mogą o przewadze mniejszych miejscowości w strefie metropolitalnej nad gminami wielkomijskimi. Ważne może być zaangażowanie gmin w rozbudowę lub poprawę lokalnej infrastruktury, w szczególności połączeń drogowych. W sumie, decydujące są warunki umożliwiające szybkie rozpoczęcie inwestycji, a częściowo także obniżenie jej kosztów. Sprawna obsługa inwestora obejmuje także przygotowanie kompetentnych informacji, mało istotne są natomiast zwolnienia i ulgi w podatkach lokalnych.

Integracja Polski z gospodarką światową oznacza dostęp do kapitału, nowych rynków, technologii i *know-how*, ale również silniejsze uzależnienie od zjawisk i trendów globalnych oraz decyzji podejmowanych za granicą. Bilans skutków napływu kapitału zagranicznego do przemysłu Polski jest w chwili obecnej pozytywny. Zagraniczne inwestycje zwiększają konkurencyjność przedsiębiorstw i całej polskiej gospodarki poprzez wprowadzanie lepszych technologii i organizacji produkcji, wzrost efektywności oraz zmiany strukturalne. Wyższa jakość produktów i uzyskanie za pośrednictwem inwestorów dostępu do zagranicznych rynków sprawiają, że rośnie eksport wyrobów przemysłowych, przede wszystkim do krajów Unii Europejskiej. Produkcja firm zagranicznych na rynek krajowy ma w niemałym stopniu charakter substytucji importu, firmy te generują jednak również duży import. Powszechny charakter ma modernizacja technologiczna fabryk, czego efektem jest m.in. ograniczenie ich negatywnego oddziaływania na środowisko.

Zagraniczni inwestorzy kształtują więc przewagę komparatywną niektórych miast i regionów w Polsce poprzez poprawę konkurencyjności miejscowych przedsiębiorstw oraz wzrost kwalifikacji kadry. Zamykanie zakładów należących do firm z udziałem zagranicznym jest zjawiskiem rzadkim i wynika z przenoszenia lub koncentracji produkcji firmy w innych zakładach w Polsce, a nie relokacji do innych krajów. W tej sytuacji, powszechna jest pozytywna ocena lokalnych i regionalnych skutków ich działalności ze strony władz samorządowych. Wpływ zagranicznych inwestorów zaznacza się najbardziej w obszarze metropolitalnym Warszawy i w regionie wielkopolskim, gdzie podmioty z udziałem zagranicznym stanowią blisko 1/5 pracujących w przemyśle. Miasto stołeczne odnosi korzyści nie tylko ze znaczącej koncentracji inwestycji produkcyjnych w jego granicach i strefie metropolitalnej, ale również przechwytywania poważnej części specjalistycznych usług świadczonych na rzecz zagranicznych producentów ulokowanych w różnych regionach kraju. Wśród regionów słabiej uprzemysłowionych oddziaływanie ich jest znaczące w województwach lubuskim, warmińsko-mazurskim i rejonie Dolnej Wisły, częściowo także na południowym wschodzie. W starych okręgach przemysłowych, takich jak górnośląski, kapitał zagraniczny przyczynia się do dywersyfikacji lub zmiany struktury gospodarki, podobny efekt występuje w miastach monofabrycznych.

Pozytywne oddziaływanie inwestorów na rynek pracy dotyczy bardziej cech jakościowych niż ilościowych. Miejsca pracy w zmodernizowanych lub w nowych fabrykach, które pochłonęły duże nakłady inwestycyjne, odznaczają się większą trwałością, wyższymi kwalifikacjami kadry, lepszymi warunkami pracy i wynagro-

dzeniami – reprezentują wyższy segment rynku pracy. Rosnąca wydajność pracy i kapitałochłonność inwestycji ograniczają równocześnie rozmiary zatrudnienia. Zatrudnienie w obszarach pozametropolitalnych jest relatywnie większe, ale składają się na to także miejsca pracy o mniejszej trwałości i gorszych cechach jakościowych. Nowe miejsca pracy powstają przede wszystkim dzięki budowie nowych fabryk, które cechują za to słabsze od istniejących zakładów powiązania zaopatrzeniowe z otoczeniem. Istotne znaczenie ma skala efektów mnożnikowych generowanych przez zagraniczną firmę w gospodarce lokalnej i regionalnej poprzez korzystanie z miejscowych dostawców usług i dóbr oraz dochody pracowników, a tym samym wpływ na wielkość zatrudnienia w innych firmach.

Siła powiązań zaopatrzeniowych z krajowymi dostawcami jest zróżnicowana między branżami i firmami. Wiąże się ona ściśle z rodzajem wytwarzanych produktów i rolą wyznaczoną zakładom w Polsce w ramach zagranicznych przedsiębiorstw. Sieci powiązań poszczególnych firm inwestujących w Polsce są w znacznym stopniu niezależne. Rozwój wyjątkowej sieci wzajemnie powiązanych producentów obserwujemy w przemyśle samochodowym w południowej, zwłaszcza południowo-zachodniej części kraju. Charakteryzują ich zarówno silne powiązania wewnątrzregionalne, jak i zagraniczne (eksportowe i importowe). W produkcji elektronicznej i elektrycznej pojawiają się lokalne skupienia dostawców wokół dużych fabryk.

Lokalny zasięg mają zazwyczaj powiązania w zakresie podstawowych usług, specjalistyczne usługi dla producentów zapewniają główne ośrodki regionalne i Warszawa. Z punktu widzenia lokalnych podmiotów gospodarczych firmy z kapitałem zagranicznym mogą być partnerem nabywającym ich dobra lub usługi, źródłem innowacji w zakresie organizacji i zarządzania oraz czynnikiem podnoszącym jakość miejscowej kadry, a równocześnie konkurentem przechwytyjącym najlepszych pracowników i zwiększającym wymagania płacowe na miejscowym rynku pracy, rzadziej konkurentem w produkcji tych samych wyrobów. Inwestorzy powiązani są również z otoczeniem poprzez lokalną aktywność obywatelską – zaangażowanie we wspieranie lokalnych imprez i instytucji, czasem udział w inwestycjach infrastrukturalnych. Stopień zakorzenienia zagranicznych producentów w środowisku lokalnym i regionalnym jest zróżnicowany, nie ma jednak podstaw do twierdzenia, że stanowią oni izolowaną enklawę w przestrzeni gospodarczej Polski.

# Bibliografia

- Allen J., 1995, *Crossing borders: footloose multinationals?* [w:] Allen J., Hamnett C. (red.) *A shrinking world? Global unevenness and inequality*, Oxford: Oxford University Press.
- Amin A., Thrift N. (red.), 1994, *Globalization, institutions, and regional development in Europe*, Oxford: Oxford University Press.
- Atkinson J., 1985, *The changed corporation* [w:] Clutterback D. (red.) *New patterns of work*, Aldershot: Gower, 13-34.
- Atkinson J., 1987, *Flexibility or fragmentation? The United Kingdom labour market in the eighties*, *Labour and Society*, 12, 87-105.
- Bartlett C. A., Ghoshal S., 1989, *Managing across borders*, Boston: Harvard Business School Press.
- Bazydło A., 2000, *Special Economic Zone Euro-Park Mielec – an instrument for restructuring the local economy* [w:] Marszał T. (red.) *Local economy and urban development in Poland*, Łódź: Uniwersytet Łódzki, 29-39.
- Bąk M., Kulawczuk P. (red.), 1996, *Wpływ inwestycji zagranicznych na gospodarkę Polski*, Warszawa: PAIZ/Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym.
- Benáček V., Zemplínová A., 1997, *Foreign direct investment in the Czech manufacturing sector*, *Prague Economic Papers*, 6, 141-155.
- Blackbourn A., 1974, *The spatial behaviour of American firms in Western Europe* [w:] Hamilton F. E. I. (red.) *Spatial perspectives on industrial organization and decision making*, London: Wiley, 245-264.
- Błuszkowski J., Garlicki J., 1995, *Spółki z udziałem zagranicznym w środowisku lokalnym*, Warszawa: PAIZ/Centrum Badań Marketingowych Indicator.
- Błuszkowski J., Garlicki J., 1997, *Inwestorzy zagraniczni w Polsce*, Warszawa: PAIZ/Centrum Badań Marketingowych Indicator.
- Błuszkowski J., Garlicki J., 2000, *Opinia inwestorów zagranicznych o społecznych i ekonomicznych warunkach działalności w Polsce*, Warszawa: PAIZ/Centrum Badań Marketingowych Indicator.
- Britton J. N. H., 1980, *Industrial dependence and technological underdevelopment: Canadian consequences of direct foreign investment*, *Regional Studies*, 14, 181-199.
- Burbach R., Nunez O., Kagarlitsky B., 1997, *Globalization and its discontents: the rise of post-modern socialism*, London: Pluto.

## Bibliografia

- Carter F., 1999, *The geography of foreign direct investment in Central-East Europe during the 1990s*, *Wirtschaftsgeographische Studien* (Wien), 24/25, 40-70.
- Chapman K., Walker D. F., 1991, *Industrial location: principles and policies*, Oxford: Basil Blackwell.
- Chrupek Z., 1998, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w procesie transformacji i rozwoju gospodarczego Polski* [w:] Olesiński Z. (red.) *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa: PWE, 168-187.
- Dicken P., 1998, *Global shift: transforming the world economy*, London: Paul Chapman Publishing.
- Dicken P., Forsgren M., Malmberg A., 1994, *The local embeddedness of transnational corporations* [w:] Amin A., Thrift N. (red.) *Globalization, institutions, and regional development in Europe*, Oxford: Oxford University Press, 23-45.
- Dobosiewicz Z., 1992, *Foreign investment in Eastern Europe*, London: Routledge.
- Domański B., 1996, *Wpływ inwestycji zagranicznych na gospodarkę województwa* [w:] *Raport o stanie inwestycji zagranicznych w województwie krakowskim*, Kraków: Urząd Miasta Krakowa/VRG Strategy, 55-68.
- Domański B., 1997, *Industrial control over the socialist town: benevolence or exploitation?* Westport: Praeger.
- Domański B., 2001, *Poland: labour and the relocation of manufacturing from the EU* [w:] Gradev G. (red.) *CEE countries in EU companies' strategies of industrial restructuring and relocation*, Brussels: European Trade Union Institute, 21-49.
- Domański B., Guzik R., Gwosdz K., 2000, *Konkurencyjność i ranga wielkich miast Polski w świetle inwestycji zagranicznych firm produkcyjnych*, *Biuletyn Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN*, 192, 99-124.
- Dunning J., 1993, *Multinational enterprises and the global economy*, Reading: Addison-Wesley.
- Durka B. (red.), 1996, *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego.
- Durka B., 1998, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na poprawę konkurencyjności polskiej gospodarki* [w:] Olesiński Z. (red.) *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa: PWE, 152-167.
- Durka B. (red.), 1999, *Foreign investments in Poland*, Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego.
- Durka B., Chojna J., 1999, *Share of companies with foreign participation in Polish foreign trade* [w:] Durka B. (red.) *Foreign investments in Poland*, Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, 43-63.
- Dyker D. A. (red.), 1997, *The technology of transition: science and technology policies for transition countries*, Budapest: Central European University.
- Dziemianowicz, W., 1997, *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce*, *Studia Regionalne i Lokalne*, Uniwersytet Warszawski, 21.



- Dziemianowicz W., Banaszek D., Papliński A., Seges R., Szemplińska M., Wolff J., 1999, *Inwestycje zagraniczne w gminie. Jak przyciągnąć, obsłużyć i zatrzymać inwestora*, Warszawa: PAIZ.
- Dziemianowicz W., Grocholski M., Mackiewicz M., 2000, *Huta Lucchini Warszawa jako przykład włączenia przedsiębiorstwa w procesy globalne* [w:] Kukliński A., Kołodziejski J., Markowski T., Dziemianowicz W. (red.) *Globalizacja polskich metropolii*, Warszawa: Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego Uniwersytetu Warszawskiego, 312-325.
- Dziworska K., Szczęśniak A., 1996, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce* [w:] Bąk M., Kulawczuk P. (red.) *Analiza wpływu inwestycji zagranicznych na polską gospodarkę*, Warszawa: PAIZ, 6-34.
- European Community Direct Investment 1984-89, 1992*, Brussels: Eurostat.
- Flexible patterns of work*, 1986, London: Institute of Personnel Management.
- Gaczek W., Manikowska B., 1998, *Skutki inwestycji z udziałem kapitału zagranicznego w przestrzeni Poznania* [w:] *Gospodarka – przestrzeń – środowisko*, Toruń: UMK, 477-487.
- Georgica J. P., 1998, *Wpływ inwestycji zagranicznych na wprowadzanie nowych technologii społecznych* [w:] Olesiński Z. (red.) *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa: PWE, 87-110.
- Gończ E., 2000, *Procesy uczestnictwa metropolii Trójmiasta w gospodarce globalnej w świetle ankietowych badań empirycznych* [w:] Kukliński A., Kołodziejski J., Markowski T., Dziemianowicz W. (red.) *Globalizacja polskich metropolii*, Warszawa: Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, Uniwersytet Warszawski, 132-159.
- Gorzela G., Jałowicki B., Dziemianowicz W., Roszkowski W., Zarycki T., 1998, *Dynamika i czynniki sukcesu lokalnego w Polsce*, Warszawa: Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych/Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, Uniwersytet Warszawski.
- Góra M., 1996, *The labour market in Poland, 1990-1995: empirical and methodological studies*, Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Grabher G., 1992, *Eastern conquista: the truncated industrialization of East European regions by large West European corporations* [w:] Ernste H., Meier V. (red.) *Regional development and contemporary industrial response*, London: Belhaven.
- Grabher G., 1994, *The disembedded regional economy: the transformation of east German industrial complexes into western enclaves* [w:] Amin A., Thrift N. (red.) *Globalization, institutions, and regional development in Europe*, Oxford: Oxford University Press, 177-195.
- Grabher G., 1997, *Adaptation at the cost of adaptability? Restructuring the eastern German regional economy* [w:] Grabher G., Stark D. (red.) *Restructuring networks in post-socialism: legacies, linkages and localities*, Oxford: Oxford University Press.
- Gradev G., 2001, *EU companies in Eastern Europe: strategic choices and labour effects* [w:] Gradev G. (red.) *CEE countries in EU companies' strategies of industrial restructuring and relocation*, Brussels: European Trade Union Institute, 1-19.

## Bibliografia

- Grzeszczak J., 1998, *Przesunięcie „miasto-wieś” w przemyśle krajów Unii Europejskiej*, Zeszyty Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, 55.
- Grzeszczak J., 1999, *Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej*, Prace Geograficzne Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, 173.
- Haas H. D., Łoboda J., 1999, *The competitiveness of regions as exemplified by attractiveness to German direct investment in Poland* [w:] R. Domański (red.) *The competitiveness of regions in the Polish and European perspective*, Warszawa: PWN, 389-404.
- Hamilton F. E. I. (red.), 1974, *Spatial perspectives on industrial organization and decision making*, London: Wiley.
- Hardy J., 1998, *Cathedrals in the desert? Transnationals, corporate strategy and locality in Wrocław*, Regional Studies, 32, 639-652.
- Hardy J., 1999, *Transforming the institutional landscape: new investment and old legacies in Poland*, Paper presented at EAEPE conference in Prague, November 1999.
- Hayter R., 1997, *The dynamics of industrial location: the factory, the firm and the production system*, Chichester: Wiley.
- Hood N., Young S., 1982, *US multinational R&D: corporate strategies and policy implications for the UK*, Multinational Business, 2, 10-23.
- Hudson R., 1998, *Industrial restructuring in Europe: recent tendencies in the organization and geography of production* [w:] Unwin T. (red.) *A European geography*, Harlow: Longman, 169-185.
- Jarczewski A., 1996, *Jak złowić Opla?* Warszawa: Municipium.
- Jarosz M. (red.), 1996, *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Karkosza D., 1999, *Specjalna Strefa Ekonomiczna Euro-Park Mielec jako przykład restrukturyzacji regionu monofunkcyjnego*, Czasopismo Geograficzne, 70, 363-370.
- Kassenberg A., Rolewicz C., 1985, *Przestrzenna diagnoza ochrony środowiska w Polsce*, Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, 89.
- Konkurencyjność klimatów inwestycyjnych*, 1997, Warszawa: PAIZ/Uni-Expert.
- Kopeć U., 1999, *Assessment of Poland's attractiveness for foreign investors compared to other countries of Central and Eastern Europe* [w:] Durka B. (red.) *Foreign investments in Poland*, Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, 181-186.
- Kortus B., 1986, *Wstęp do geografii przemysłu*, Warszawa: PWN.
- Kosarczyn H., 2000, *Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna* [w:] Kryńska E. (red.) *Polskie specjalne strefy ekonomiczne*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 124-147.
- Kryńska E. (red.), 2000, *Polskie specjalne strefy ekonomiczne*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kryteria lokalizacji zakładów przemysłowych. Przemiany i problemy*, 1967, Biuletyn Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, 45.

- Kuciński K., 1998, *Lokalizacja jako element kształtowania pozycji rynkowej firmy (na przykładzie fabryki samochodów Opel)* [w:] Kuciński K. (red) *Współczesne uwarunkowania lokalizacji przemysłu w Polsce*, Monografie i Opracowania, Szkoła Główna Handlowa, 434, 25-38.
- Kulawczuk P., 1996, *Wpływ inwestycji zagranicznych na jakość zarządzania przedsiębiorstwami* [w:] Bąk M., Kulawczuk P. (red) *Analiza wpływu inwestycji zagranicznych na polską gospodarkę*, Warszawa: PAIZ/Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, 54-68.
- Kulawczuk T., 1996, *Makroekonomiczne oddziaływanie inwestycji zagranicznych na wzrost gospodarczy. Analiza ekonometryczna* [w:] Bąk M., Kulawczuk P. (red) *Analiza wpływu inwestycji zagranicznych na polską gospodarkę*, Warszawa: PAIZ/Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, 35-53.
- Kupiec L., 1999, *Gospodarka przestrzenna. Lokalizacja w gospodarce przestrzennej*, Białystok.
- Liu W., 1995, *International technology transfer and development of technological capabilities: a theoretical framework*, *Technology in Society*, 17, 103-120.
- Łuć J., 1996, *Inwestycje zagraniczne a jakość środowiska pracy. Badanie pracowników przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego* [w:] Bąk M., Kulawczuk P. (red) *Analiza wpływu inwestycji zagranicznych na polską gospodarkę*, Warszawa: PAIZ/Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, 77-88.
- Małuszyńska E., 1996, *Problemy lokalizacji zagranicznych inwestycji przemysłowych w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem zachodnich województw przygranicznych* [w:] *Polska w Europie Bałtyckiej*, Słupsk: Polskie Towarzystwo Geograficzne/WSP, 277-280.
- Małuszyńska E., 1998, *Lokalizacja inwestycji zagranicznych w zachodnich województwach Polski*, Biuletyn Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, 174, 89-104.
- Manikowska B., Matykowski R., Stryjakiewicz T., 1985, *Tendencje lokalizacyjne i struktura przedsiębiorstw polonijno-zagranicznych w Polsce*, *Czasopismo Geograficzne*, 56, 365-377.
- Marczewski K., 1999, *Business survey analysis of activities of foreign investors in the manufacturing industry* [w:] Durka B. (red.) *Foreign investments in Poland*, Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, 119-133.
- Massey D., Meegan R., 1982, *The anatomy of job loss*, London: Methuen.
- Matykowski R., Tobolska A., 2000, *Tendencje lokalizacyjne i funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w Poznaniu i jego strefie podmiejskiej w warunkach transformacji* [w:] Parysek J. J., Rogacki H. (red.) *Procesy społeczno-gospodarcze w Polsce w końcu XX wieku*, Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe, 183-197.
- Meissner J., Borówka M., 1997, *Inwestycje zagraniczne w transformacji gospodarki regionalnej i lokalnej (na przykładzie województwa poznańskiego)*, Biuletyn Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, 177, 71-108.
- Michalak W. Z., 1993, *Foreign direct investment and joint ventures in East-Central Europe: a geographical perspective*, *Environment and Planning A*, 25, 1573-1591.
- Misala J., 1996, *Efekty makroekonomiczne zaangażowania kapitału zagranicznego w procesie transformacji gospodarki polskiej* [w:] Jarosz M. (red.) *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.

## Bibliografia

- Miształ S., 1974, *Charakterystyka okręgów przemysłowych* [w:] Leszczycki S., Lijewski T. (red.) *Geografia przemysłu Polski*, Warszawa: PWN, 322-360.
- Miyakawa Y., 1991, *The transformation of the Japanese motor vehicle industry and its role in the world: industrial restructuring and technical evolution* [w:] Law C. M. (red.) *Restructuring the global automobile industry*, London: Routledge, 88-113.
- OECD, 1994, *Detailed benchmark definition of foreign direct investment*, Paris: OECD.
- OECD, 2000, *The OECD guidelines for multinational enterprises*, Paris: OECD.
- Ó'hUallacháin B., 1993, *Industrial geography*, *Progress in Human Geography*, 17, 548-555.
- Olesiński Z. (red.), 1998, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa: PWE.
- Olesiński Z., 1999, *Foreign investors in the local environment* [w:] Durka B. (red.) *Foreign investments in Poland*, Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, 102-118.
- Papliński A., 1999, *Legal conditions of foreign investment in Poland* [w:] Durka B. (red.) *Foreign investments in Poland*, Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, 19-26.
- Pavlinek P., 1998, *Foreign direct investment in the Czech Republic*, *Professional Geographer*, 50, 71-85.
- Pavlinek P., Smith A., 1998, *Internationalization and embeddedness in East-Central European transition: the contrasting geographies of inward investment in the Czech and Slovak Republics*, *Regional Studies*, 32, 619-638.
- Phelps N. A., 1992, *External economies, agglomeration and flexible accumulation*, *Transactions, Institute of British Geographers*, 17, 35-46.
- Pye R. B. K., 1997, *Foreign direct investment in Central Europe*, Working Paper Series, City University Business School, London, 23-28.
- Radošević S., 1997, *Technology transfer in global competition: the case of economies in transition* [w:] Dyker D. A. (red.) *The technology of transition: science and technology policies for transition countries*, Budapest: Central European University, 126-158.
- Roth K., Morrison A. J., 1992, *Implementing global strategy: characteristics of global subsidiary mandates*, *Journal of International Business Studies*, 23, 715-735.
- Rydz E., Barańska P., 2000, *Wybrane problemy przemysłu mleczarskiego województwa śląskiego w latach 1990-1996* [w:] Ziolo Z. (red.) *Problemy transformacji struktur przemysłowych w procesie przechodzenia do gospodarki rynkowej*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, 1, 55-66.
- Sadler D., Swain A., 1994, *State and market in eastern Europe: regional development and workplace implications of direct foreign investment in the automobile industry in Hungary*, *Transactions, Institute of British Geographers*, 19, 387-403.
- Schmenner R. W., 1982, *Making business location decisions*, Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Sharp M., Barz M., 1997, *Multinational companies and the transfer and diffusion of new technological capabilities in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union* [w:] Dyker D. A. (red.) *The technology of transition: science and technology policies for transition countries*, Budapest: Central European University, 95-125.

- Skalmowski W., 1988, *Rozprzestrzenianie się przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce w latach 1977-1986* [w:] Jałowicki B. (red.) *Percepcja, scenariusze i przedsiębiorczość*, Warszawa: Uniwersytet Warszawski, 217-272.
- Skulason J. B., Hayter R., 1998, *Industrial location as a bargain: Iceland and the aluminium multinationals 1962-1994*, *Geografiska Annaler B*, 80, 29-48.
- Sobala-Gwosdz A., 2000, *The influence of large manufacturing firms on the local development of Jarosław in the 1990s* [w:] Marszał T. (red.) *Local economy and urban development in Poland*, Łódź: Uniwersytet Łódzki, 62-69.
- Sobota J., Bieniasz E., Güntzel G., Kosek B., 1999, *Methodology of foreign direct investment* [w:] Durka B. (red.) *Foreign investments in Poland*, Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, 214-218.
- Sopija J., 1999, *Czynniki sukcesu w polityce proinwestycyjnej samorządów terytorialnych*, Praca magisterska w Instytucie Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Spoleczno-gospodarcze warunki działania inwestorów w Krakowie*, 1995, Kraków: Urząd Miasta Krakowa/VRG Strategy.
- Stafford H., 1974, *The anatomy of the location decision: content analysis of case studies* [w:] Hamilton F. E. I. (red.) *Spatial perspectives on industrial organization and decision making*, London: Wiley, 169-187.
- Starczewska G., 1996, *Ochrona środowiska w przedsiębiorstwach prywatyzowanych z udziałem kapitału zagranicznego* [w:] Jarosz M. (red.) *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Starzyk K., 1998, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a transfer technologii w procesie transformacji gospodarczej* [w:] Olesiński Z. (red.) *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa: PWE, 263-282.
- Stępiak A., Umiński S., 1993, *Polska – WE. Możliwości inwestowania na obszarze Wspólnoty*, Gdańsk: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
- Stryjakiewicz T., 1999, *Adaptacja przestrzenna przemysłu w Polsce w warunkach transformacji*, Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Swianiewicz P., 1996, *Inwestorzy zagraniczni i władza lokalna – rozdzieleni wspólną przestrzenią?* [w:] Jarosz M. (red.) *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Swianiewicz P., Dziemianowicz W., 1999, *Atrakcyjność inwestycyjna miast 1998-1999*, Warszawa: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
- Szromnik A., 1992, *Kapitał niemiecki w Polsce. Warunki podejmowania wspólnych przedsięwzięć gospodarczych*, Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta.
- UNCTC, 1988, *Transnational corporations in world development: trends and prospects*, New York: United Nations.
- Van Hastenberg H., 1997, *Foreign direct investments, modernization of production and labour market changes in Hungary*, *Földrajzi Értesítő*, 46, 9-22.



## *Bibliografia*

- Wdowicka M., 2000, *Atrakcyjność i działalność inwestycyjna w strefie podmiejskiej Poznania* [w:] Parysek J. J., Rogacki H. (red.) *Procesy społeczno-gospodarcze w Polsce w końcu XX wieku*, Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe, 155-168.
- Wilkin J., 1998, *Znaczenie inwestycji zagranicznych w procesie modernizacji gospodarki żywnościowej w Polsce* [w:] Olesiński Z. (red.) *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa: PWE, 136-151.
- Witkowska J., 1996, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej*, Łódź: Uniwersytet Łódzki.
- Witkowska J., 1998, *Motywacje inwestorów zagranicznych – aspekty porównawcze* [w:] Olesiński Z. (red.) *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa: PWE, 70-86.
- Witkowska J., Wysokińska Z. (red.), 1997, *Motivations of foreign direct investors and their propensity to exports in the context of European integration process*, Łódź: Uniwersytet Łódzki.
- Womack J. R., Jones D. T., Rose D., 1990, *The machine that changed the world*, New York: Rawson Associates.
- Wpływ systemu podatkowego na podejmowanie inwestycji*, 1997, Warszawa: PAIZ/Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
- Wysokińska Z., 1998, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na dostosowania strukturalne w gospodarce* [w:] Olesiński Z. (red.) *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa: PWE, 113-135.
- Young S., Hood N., Wilson A., 1994, *Targeting policy as a competitive strategy for European inward investment agencies*, *European Urban and Regional Studies*, 1, 143-159.
- Żerański E. (red.), 1996, *Ostrołęcka celuloza*, Ostrołęka: Focus.

## Summary

Foreign capital invested in Polish manufacturing and mining tends to be heavily concentrated in major metropolitan areas. This reflects both substantial investment in the largest cities and the location of new factories in localities situated up to 60 km from these cities. Less than one-fifth of greenfield investment is found in non-metropolitan areas. The metropolitan region of Warsaw has captured 20% of the total foreign direct investment, less than a similar share of the capital regions in other Central European countries. More investment in per capita terms has taken place in the western region of Poznań (Wielkopolska), significant in the metropolitan areas of Cracow and Wrocław, far less in those of Łódź and Gdańsk. The traditional industrial region of Upper Silesia and its environs have attracted substantial capital since 1996, including considerable investment in car manufacturing. This has facilitated a structural change in the region, which used to be dominated by coal and steel industries. All things considered, foreign investors contribute to the reproduction of historical disparities between developed and less developed regions and between metropolitan and peripheral areas. Very little capital has been invested in eastern Poland and is limited in areas along the Polish-German border. Non-metropolitan greenfield investment can be primarily found in western and south-western Poland, in Wielkopolska in particular. There is a general contrast between capital-intensive investment in metropolitan regions and more labour-intensive projects in non-metropolitan areas.

The largest single source of the inward investment in Polish manufacturing is the United States – 23%. Europe as a whole represents about two-thirds of the capital, 60% stems from the countries of the European Union. The leading role of Germany is hardly surprising here (14%), though it does not match a much higher German share of Polish exports and imports. American and Asian investors show the greatest spatial concentration in metropolitan areas, especially in the Warsaw region. This can be accounted for, among other things, by more extensive contacts and information about these areas. American managers prove to put the strongest emphasis on the accessibility of information about the chosen location and the positive experience of other investors. The importance of available information is confirmed by the fact that the general concentration in large cities and metropolitan areas, Warsaw in particular, was far greater in the early 1990s than after 1995.

The study of locational decisions of foreign investors reveals that they are usually made abroad in no more than twelve months, hence detailed analysis of many locations is difficult. Moreover, the geographical scope of locational search turns out to be limited, in the case of half the researched new factories all locations considered have been situated within a single region. What influences the choice of location is most of all access to the market, good road connections and characteristics of the labour market.

The bulk of foreign capital is invested in manufacturing of various goods for the Polish market: food products and beverages, cigarettes, pharmaceuticals, detergents and cosmetics, industrial gases, paint, rubber and plastic products, cement, glass, construction materials, publishing and printing. Consequently, there is a strong preference for location in Warsaw and its vicinity in central Poland as well as in western and southern regions, where more population and stronger economies are found. Eastern and northern regions compare unfavourably in terms of access to the domestic and West European markets. The impact of road accessibility is shown by the fact that as much as three-quarters of greenfield investment is located within the 50-km zone along two planned west-east motorways. Whereas location near the Berlin-Poznań-Warsaw road prevailed before 1995, it is now more common along the Dresden/Berlin-Wrocław-Katowice-Cracow motorway, the construction of which will be completed soon.

Spatial concentration of investment in Warsaw, Upper Silesia and other industrialised areas proves that quality of labour and opportunities to select employees in a large labour market are more important than low cost, limited competition of other employers and weak trade unions. Positive attitudes towards work are especially emphasised in Wielkopolska and Upper Silesia.

All in all, there are several factors behind the metropolitan investment of foreign companies: availability of information, size of the market, good accessibility and skilled staff. It is not clear whether this trend will be continued by firms that are more export-oriented and have more knowledge about Polish space.

Special economic zones introduced as a measure of government's regional policy have attracted considerable capital to Upper Silesia and some to Lower Silesia and Mielec. The latter, a medium-sized town in south-eastern Poland with a bankrupt aircraft factory, is the only place where new investment significantly alleviated local unemployment. Tax exemptions offered in many economic zones, especially in northern Poland, cannot overcome poor accessibility and unfavourable location to the market. Construction of motorways appears to have more impact on plant location than fiscal incentives at the moment.

Activity of local governments is pointed out as a salient factor by many companies. Generally positive attitude towards the investor, quick decisions and participation in the development of infrastructure are important here. It is interesting to note that better co-operation between investors and local authorities is found in small communes than in large cities. This contributes to locational

preference for small towns and villages within metropolitan areas, along with availability of land and access to main roads, and brings about significant dispersal of manufacturing activity from major cities, especially Warsaw, Poznań, Wrocław and Cracow. Tarnowo Podgórne near Poznań, Kobierzyce near Wrocław and several communes west and south of Warsaw are places where local clusters of many new factories have appeared .

Poland's integration within the global economy means access to capital and new markets, technologies and know how, but also dependence on global trends and decisions taken abroad. There is no doubt that the advantages of foreign investment in Poland prevail at the moment. They stimulate production growth and enhance competitiveness of enterprises and the national economy as a whole introducing new technologies and better organisation of production, increase in productivity and structural changes. Higher quality of products and access to foreign markets results in growing exports of manufacturing goods, especially to the European Union. Production for the Polish domestic market by and large represents import substitution, yet foreign companies generate substantial imports too. Improvement of technology means better environmental standards, which is demonstrated by environmental management certificates compatible with ISO 14001 norm.

Foreign investors lead to comparative advantage of certain towns and regions in Poland through increased competitiveness of local enterprises and improved labour skills. Economic and social effects of their activity are perceived as beneficial for local communities by the local authorities. Plant closures have been very rare so far and result from relocation of production to or its concentration in other factories in the country rather than relocation abroad. The positive impact on the labour market is more of qualitative than quantitative character. Jobs in new or modernised factories represent the superior segment of the labour market distinguished by higher pay, improved skills, better working conditions and brighter economic prospects of the workplace, though not necessarily greater employment certainty. Increasing productivity means that the number of jobs often declines despite production growth. There were 92,000 new jobs created in foreign greenfield plants by 1998. The crucial question is the extent of multiplier effects generated in national as well as regional economy through investors' supplier networks and hence their impact on employment in other companies.

The scope of domestic purchase of goods and services depends on the type of product manufactured and the position of the Polish factory within the entire foreign enterprise. Supply networks of various investors are largely independent. The development of a unique network of linkages among various producers takes place in car industry in southern, especially south-western, Poland. They have both strong intra-regional and foreign links (exports and imports). Local clusters of suppliers can be found around some large electronic factories.

## *Summary*

Basic services are usually purchased locally, specialist producer services are provided by companies situated in main regional centres or in Warsaw. From the point of view of local businesses, foreign manufacturers can become their customer, source of organisation and management innovations as well as personnel skills. On the other hand, due to their dominant position in the local labour market they may capture the best employees, push up wages and salaries and sometimes compete in the same market. Last but not least, foreign investors are also integrated in communities through their social provision, including support for local events and institutions, e.g. schools, hospitals, etc. Local and regional embeddedness of foreign manufacturers in Poland differs markedly, however there is little ground for a general conclusion that they create isolated enclaves in Polish economic space.



# Spis tabel

Tab. 1. Inwestycje zagraniczne w istniejące i nowe zakłady .....	29
Tab. 2. Wartość inwestycji zagranicznych według roku ich rozpoczęcia .....	33
Tab. 3. Inwestycje zagraniczne według rodzaju inwestora .....	36
Tab. 4. Fundusze venture capital inwestujące w przemyśle Polski do 1998 r.....	37
Tab. 5. Wielkie koncerny inwestujące w przemyśle Polski do 1998 r.....	38
Tab. 6. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według rodzaju inwestora.....	46
Tab. 7. Inwestycje zagraniczne według wartości nakładów w jednym zakładzie.....	49
Tab. 8. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według wartości nakładów w jednym zakładzie.....	49
Tab. 9. Wartość inwestycji zagranicznych na 1 zatrudnionego według roku rozpoczęcia inwestycji (w tys. USD) .....	51
Tab. 10. Inwestycje zagraniczne według działów EKD.....	54
Tab. 11. Inwestycje zagraniczne według działów EKD na tle struktury przemysłu Polski w 1998 r. (%).....	55
Tab. 12. Wartość inwestycji zagranicznych na 1 zatrudnionego według działów EKD (w tys. USD) .....	57
Tab. 13. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady przemysłowe według działów EKD ....	58
Tab. 14. Inwestycje zagraniczne według rodzaju inwestora i działów EKD (%) .....	59
Tab. 15. Inwestycje zagraniczne według wielkości eksportu .....	61
Tab. 16. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według wielkości eksportu.....	62
Tab. 17. Wartość inwestycji zagranicznych według wielkości eksportu i działów EKD (%).....	63
Tab. 18. Wartość inwestycji zagranicznych według wielkości eksportu i rodzaju inwestora (%) .....	64
Tab. 19. Inwestycje zagraniczne według wielkości importu .....	65
Tab. 20. Wartość inwestycji zagranicznych według wielkości importu i działów EKD (%).....	66
Tab. 21. Inwestycje zagraniczne według wielkości eksportu i importu (%).....	67
Tab. 22. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według wielkości eksportu i importu (%).....	68
Tab. 23. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia.....	70
Tab. 24. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia i udziału w handlu zagranicznym Polski .....	72
Tab. 25. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia i rodzaju inwestora (%) .....	73
Tab. 26. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według kraju pochodzenia .....	74
Tab. 27. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia i roku rozpoczęcia inwestycji (%).....	75

Tab. 28. Inwestycje zagraniczne według grup krajów i działu EKD (%) .....	77
Tab. 29. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia i działu EKD (%) .....	80
Tab. 30. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia i wielkości eksportu (%).....	82
Tab. 31. Inwestycje zagraniczne według województw .....	87
Tab. 32. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według województw .....	89
Tab. 33. Inwestycje zagraniczne według wielkości miejscowości .....	92
Tab. 34. Inwestycje zagraniczne w 11 największych miastach Polski .....	92
Tab. 35. Miejscowości o największych inwestycjach zagranicznych według klas wielkości .....	94
Tab. 36. Inwestycje zagraniczne w nowe i istniejące zakłady według wielkości miejscowości.....	95
Tab. 37. Miejscowości o największych inwestycjach zagranicznych w nowe zakłady we- dług klas wielkości.....	97
Tab. 38. Inwestycje zagraniczne według odległości od głównych ośrodków regionalnych .....	98
Tab. 39. Inwestycje zagraniczne w obszarach metropolitalnych 11 największych miast Polski .....	99
Tab. 40. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według wielkości miejscowości oraz odległości od głównych ośrodków regionalnych (%).....	101
Tab. 41. Inwestycje zagraniczne w pobliżu głównych dróg .....	104
Tab. 42. Inwestycje zagraniczne według odległości od projektowanych autostrad .....	105
Tab. 43. Inwestycje zagraniczne w pobliżu projektowanych autostrad .....	105
Tab. 44. Inwestycje zagraniczne według odległości od autostrad i wielkości miejscowości (%).....	105
Tab. 45. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według odległości od autostrad i wielkości miejscowości (%).....	107
Tab. 46. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady w pobliżu projektowanych autostrad według wielkości miejscowości (%) .....	107
Tab. 47. Inwestycje zagraniczne według funkcji miejscowości.....	109
Tab. 48. Inwestycje zagraniczne według okręgów przemysłowych .....	112
Tab. 49. Inwestycje zagraniczne według wielkości ośrodków przemysłowych.....	114
Tab. 50. Inwestycje zagraniczne według okręgów przemysłowych i wielkości ośrodków (%) .....	116
Tab. 51. Inwestycje zagraniczne według stopnia zagrożenia ekologicznego i atrakcyjności krajobrazu .....	119
Tab. 52. Inwestycje zagraniczne w specjalnych strefach ekonomicznych według województw .....	121
Tab. 53. Inwestycje zagraniczne według roku ich rozpoczęcia i województw (%) .....	128
Tab. 54. Inwestycje zagraniczne według roku ich rozpoczęcia i wielkości miejscowości	132
Tab. 55. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według roku ich rozpoczęcia i wielkości miejscowości .....	133
Tab. 56. Inwestycje zagraniczne według rodzaju inwestora i województw (%).....	136
Tab. 57. Inwestycje zagraniczne według rodzaju inwestora i wielkości miejscowości ..	137
Tab. 58. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według rodzaju inwestora i wielkości miejscowości.....	138
Tab. 59. Kapitałochłonność i pracochłonność inwestycji zagranicznych według 11 największych miast i obszarów metropolitalnych.....	145
Tab. 60. Inwestycje zagraniczne według działu EKD i województw (%) .....	148

Tab. 61. Współczynniki korelacji między wskaźnikami wartości inwestycji w wybranych branżach na 1 km <sup>2</sup> według województw.....	150
Tab. 62. Współczynniki korelacji między wskaźnikami wartości inwestycji w wybranych branżach na 1 mieszkańca według województw.....	150
Tab. 63. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według działu EKD i województw (%)... 152	
Tab. 64. Inwestycje zagraniczne według działu EKD i wielkości miejscowości (%) .....	154
Tab. 65. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według działu EKD i wielkości miejscowości (%) .....	155
Tab. 66. Inwestycje zagraniczne według działu EKD i położenia w stosunku do głównych ośrodków regionalnych (%) .....	156
Tab. 67. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według działu EKD i położenia w stosunku do głównych ośrodków regionalnych (%) .....	157
Tab. 68. Inwestycje zagraniczne według działu EKD oraz okręgów przemysłowych (%)... 160	
Tab. 69. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według działu EKD oraz okręgów przemysłowych (%) .....	162
Tab. 70. Inwestycje zagraniczne w specjalnych strefach ekonomicznych według działów EKD .....	165
Tab. 71. Inwestycje zagraniczne w górnictwo i kopalnictwo według wartości nakładów w jednym zakładzie .....	166
Tab. 72. Inwestycje zagraniczne w górnictwo i kopalnictwo .....	167
Tab. 73. Inwestycje zagraniczne w produkcję artykułów spożywczych i napojów według wartości nakładów w jednym zakładzie .....	171
Tab. 74. Inwestycje zagraniczne w produkcję artykułów spożywczych i napojów.....	172
Tab. 75. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji artykułów spożywczych i napojów.....	174
Tab. 76. Inwestycje zagraniczne w produkcję artykułów spożywczych i napojów według wartości nakładów w jednym zakładzie i grup EKD .....	178
Tab. 77. Inwestycje zagraniczne w produkcję tkanin według wartości nakładów w jednym zakładzie.....	206
Tab. 78. Inwestycje zagraniczne w produkcję tkanin.....	207
Tab. 79. Inwestycje zagraniczne w produkcję odzieży według wartości nakładów w jednym zakładzie.....	213
Tab. 80. Inwestycje zagraniczne w produkcję odzieży .....	214
Tab. 81. Inwestycje zagraniczne w produkcję obuwia, toreb oraz garbowanie skór według wartości nakładów w jednym zakładzie.....	220
Tab. 82. Inwestycje zagraniczne w produkcję obuwia, toreb oraz garbowanie skór.....	221
Tab. 83. Inwestycje zagraniczne w produkcję drewna i wyrobów z drewna (bez mebli) według wartości nakładów w jednym zakładzie .....	225
Tab. 84. Inwestycje zagraniczne w produkcję drewna i wyrobów z drewna (bez mebli) .....	225
Tab. 85. Inwestycje zagraniczne w produkcję masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru według wartości nakładów w jednym zakładzie.....	231
Tab. 86. Inwestycje zagraniczne w produkcję masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru.....	232
Tab. 87. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru.....	232
Tab. 88. Inwestycje zagraniczne w działalność wydawniczą i poligrafę według wartości nakładów w jednym zakładzie.....	239

Tab. 89. Inwestycje zagraniczne w działalność wydawniczą i poligrafię.....	240
Tab. 90. Inwestycje zagraniczne w produkcję chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych według wartości nakładów w jednym zakładzie.....	248
Tab. 91. Inwestycje zagraniczne w produkcję chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych .....	249
Tab. 92. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji chemikaliów, wyrobów che- micznych i włókien sztucznych. ....	250
Tab. 93. Inwestycje zagraniczne w produkcję chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych według wartości nakładów w jednym zakładzie i grup EKD..	250
Tab. 94. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych według wartości nakładów w jednym zakładzie.....	266
Tab. 95. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	266
Tab. 96. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych.....	267
Tab. 97. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych według wartości nakładów w jednym zakładzie .....	276
Tab. 98. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych.....	277
Tab. 99. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji wyrobów z pozostałych su- rowców niemetalicznych .....	278
Tab. 100. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z pozostałych surowców nieme- talicznych według wartości nakładów w jednym zakładzie i grup EKD.....	280
Tab. 101. Inwestycje zagraniczne w produkcję metali według wartości nakładów w jednym zakładzie.....	295
Tab. 102. Inwestycje zagraniczne w produkcję metali.....	296
Tab. 103. Inwestycje zagraniczne w produkcję metalowych wyrobów gotowych (bez maszyn i urządzeń) według wartości nakładów w jednym zakładzie .....	299
Tab. 104. Inwestycje zagraniczne w produkcję metalowych wyrobów gotowych (bez maszyn i urządzeń) .....	300
Tab. 105. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji metalowych wyrobów goto- wych (bez maszyn i urządzeń).....	301
Tab. 106. Inwestycje zagraniczne w produkcję maszyn i urządzeń (bez elektrycznych) według wartości nakładów w jednym zakładzie .....	311
Tab. 107. Inwestycje zagraniczne w produkcję maszyn i urządzeń (bez elektrycznych).....	312
Tab. 108. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji maszyn i urządzeń (bez elektrycznych).....	313
Tab. 109. Inwestycje zagraniczne w produkcję maszyn i aparatury elektrycznej według wartości nakładów w jednym zakładzie .....	320
Tab. 110. Inwestycje zagraniczne w produkcję maszyn i aparatury elektrycznej .....	321
Tab. 111. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji maszyn i aparatury elektrycznej .....	321
Tab. 112. Inwestycje zagraniczne w produkcję sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej według wartości nakładów w jednym zakładzie .....	330
Tab. 113. Inwestycje zagraniczne w produkcję sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej.....	330
Tab. 114. Inwestycje zagraniczne w produkcję instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych według wartości nakładów w jednym zakładzie .....	337

Tab. 115. Inwestycje zagraniczne w produkcję instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych .....	337
Tab. 116. Inwestycje zagraniczne w produkcję pojazdów mechanicznych według wartości nakładów w jednym zakładzie .....	339
Tab. 117. Inwestycje zagraniczne w produkcję pojazdów mechanicznych .....	340
Tab. 118. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji pojazdów mechanicznych .....	344
Tab. 119. Inwestycje zagraniczne w produkcję pozostałego sprzętu transportowego według wartości nakładów w jednym zakładzie.....	353
Tab. 120. Inwestycje zagraniczne w produkcję pozostałego sprzętu transportowego....	354
Tab. 121. Inwestycje zagraniczne w produkcję mebli oraz pozostałą działalność produkcyjną.....	357
Tab. 122. Inwestycje zagraniczne w produkcję mebli według wartości nakładów w jednym zakładzie.....	358
Tab. 123. Inwestycje zagraniczne w pozostałą działalność produkcyjną według wartości nakładów w jednym zakładzie.....	362
Tab. 124. Inwestycje zagraniczne w zagospodarowanie odpadów według wartości nakładów w jednym zakładzie.....	364
Tab. 125. Inwestycje zagraniczne w zagospodarowanie odpadów.....	364
Tab. 126. Inwestycje zagraniczne w zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę według wartości nakładów w jednym zakładzie .....	367
Tab. 127. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia i województw (%) .....	376
Tab. 128. Trzy główne kraje pochodzenia inwestycji zagranicznych według województw .....	380
Tab. 129. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według kraju pochodzenia i województw (%).....	382
Tab. 130. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia i wielkości miejscowości (%).....	384
Tab. 131. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według kraju pochodzenia i wielkości miejscowości (%).....	385
Tab. 132. Inwestycje zagraniczne według kraju pochodzenia i położenia w stosunku do głównych ośrodków regionalnych (%) .....	386
Tab. 133. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według kraju pochodzenia i położenia w stosunku do głównych ośrodków regionalnych (%) .....	387
Tab. 134. Inwestycje zagraniczne w specjalnych strefach ekonomicznych według krajów pochodzenia i województw (%) .....	389
Tab. 135. Miejsce podjęcia decyzji o wyborze lokalizacji na terenie Polski .....	396
Tab. 136. Okres od podjęcia decyzji o budowie nowego zakładu w Polsce do ostatecznego wyboru lokalizacji .....	397
Tab. 137. Liczba i położenie rozpatrywanych wariantów lokalizacji w Polsce.....	397
Tab. 138. Rozmieszczenie rozpatrywanych wariantów lokalizacji w Polsce według województw .....	398
Tab. 139. Wpływ wybranych czynników na wybór danej miejscowości w stosunku do innych możliwych wariantów lokalizacji w Polsce (%) .....	400
Tab. 140. Wpływ głównych czynników na lokalizację nowych zakładów produkcyjnych w wielkich miastach, strefach metropolitalnych oraz obszarach pozametropolitalnych .....	401



Tab. 141. Wpływ postawy władz gminy na wybór miejscowości w ocenie inwestora według położenia w stosunku do wielkich miast (%) .....	416
Tab. 142. Działania gmin, które sprzyjały wyborowi danej lokalizacji .....	417
Tab. 143. Udział gmin w finansowaniu budowy infrastruktury związanej z lokalizacją nowego zakładu .....	419
Tab. 144. Działania gminy, które zdaniem firm poprawiłyby warunki funkcjonowania zakładu .....	420
Tab. 145. Trudności napotkane przez inwestorów przy uruchamianiu zakładu (%) .....	424
Tab. 146. Ocena wybranych warunków funkcjonowania zakładu w danej miejscowości w stosunku do innych miejsc w Polsce (%) .....	425
Tab. 147. Ocena wybranych warunków funkcjonowania zakładu na tle ich wpływu na wybór lokalizacji w danej miejscowości .....	427
Tab. 148. Wpływ wybranych czynników na wybór danej miejscowości w stosunku do innych możliwych wariantów lokalizacji w Polsce według oceny przedstawicieli gminy i inwestora (odsetek wskazań na duży i bardzo duży wpływ czynnika) .....	428
Tab. 149. Główne rodzaje oddziaływania zagranicznych inwestycji przemysłowych w kraju przyjmującym .....	435
Tab. 150. Liczba dostawców surowców, materiałów i części, jakich posiadają na terenie Polski nowe zakłady firm zagranicznych .....	445
Tab. 151. Odsetek pracowników badanych nowych fabryk objętych szkoleniami organizowanymi przez zagraniczną firmę .....	448
Tab. 152. Zatrudnienie w firmach zagranicznych według udziału tych firm w ogólnej liczbie pracujących w przemyśle i wielkości miejscowości (%) .....	454
Tab. 153. Zatrudnienie w firmach zagranicznych według udziału tych firm w ogólnej liczbie pracujących w przemyśle miejscowości i działu EKD (%) .....	456
Tab. 154. Odsetek zaopatrzenia materiałowego pochodzącego z regionu (grupy województw), w którym zlokalizowany jest nowy zakład firmy zagranicznej .....	463
Tab. 155. Miejsce lokalizacji firm świadczących wybrane usługi dla nowych zakładów firm zagranicznych (odsetek badanych zakładów) .....	467
Tab. 156. Miejsce lokalizacji firm świadczących wybrane usługi dla nowych zakładów firm zagranicznych (odsetek zakładów, które podały miejsce świadczenia usługi) .....	467
Tab. 157. Rodzaje inwestycji lokalnych, w finansowaniu których partycypowały firmy zagraniczne budujące nowe fabryki (%) .....	470
Tab. 158. Rodzaje działań podejmowanych na rzecz społeczności lokalnych przez firmy zagraniczne budujące nowe fabryki (poza udziałem w inwestycjach infrastrukturalnych) .....	472
Tab. 159. Główne korzyści wynikające dla gminy i jej mieszkańców z lokalizacji nowych zakładów firm zagranicznych w ocenie władz lokalnych i inwestorów (%) .....	476
Tab. 160. Główna korzyść wynikająca dla gminy i jej mieszkańców z lokalizacji nowych zakładów firm zagranicznych w ocenie władz lokalnych i inwestorów (odsetek wymieniających jako pierwszą korzyść) .....	477
Tab. 161. Oczekiwania władz lokalnych w stosunku do firm zagranicznych, które wybudowały nowe zakłady (%) .....	477

## List of tables

Tab. 1. Foreign investment in existing and greenfield plants .....	29
Tab. 2. Foreign investment by year of initial investment .....	33
Tab. 3. Foreign investment by type of investor .....	36
Tab. 4. Venture capital in Polish manufacturing and mining, 1998 .....	37
Tab. 5. Transnational corporations in Polish manufacturing and mining, 1998 .....	38
Tab. 6. Greenfield foreign investment by type of investor.....	46
Tab. 7. Foreign investment by size of investment per plant .....	49
Tab. 8. Greenfield foreign investment by size of investment per plant .....	49
Tab. 9. Foreign investment per employee by year of initial investment (USD thousand) ..	51
Tab. 10. Foreign investment by NACE industry .....	54
Tab. 11. Foreign investment compared to total sales, value added and employment by NACE industry, 1998 (%).....	55
Tab. 12. Foreign investment per employee by NACE industry (USD thousand) .....	57
Tab. 13. Greenfield foreign investment by NACE industry .....	58
Tab. 14. Foreign investment by type of investor and NACE industry (%).....	59
Tab. 15. Foreign investment by share of exports.....	61
Tab. 16. Greenfield foreign investment by share of exports .....	62
Tab. 17. Foreign investment by share of exports and NACE industry (%) .....	63
Tab. 18. Foreign investment by share of exports and type of investor (%) .....	64
Tab. 19. Foreign investment by share of imports .....	65
Tab. 20. Foreign investment by share of imports and NACE industry (%) .....	66
Tab. 21. Foreign investment by share of exports and imports (%) .....	67
Tab. 22. Greenfield foreign investment by share of exports and imports (%) .....	68
Tab. 23. Foreign investment by country of origin .....	70
Tab. 24. Foreign investment by country of origin compared to Poland's exports and imports by country.....	72
Tab. 25. Foreign investment by country of origin and type of investor (%) .....	73
Tab. 26. Greenfield foreign investment by country of origin .....	74
Tab. 27. Foreign investment by country of origin and year of initial investment (%) ....	75
Tab. 28. Foreign investment by group of countries and NACE industry (%) .....	77
Tab. 29. Foreign investment by country of origin and NACE industry (%).....	80
Tab. 30. Foreign investment by country of origin and share of exports (%) .....	82
Tab. 31. Foreign investment by voivodship.....	87
Tab. 32. Greenfield foreign investment by voivodship .....	89
Tab. 33. Foreign investment by settlement size .....	92
Tab. 34. Foreign investment in the 11 largest Polish cities .....	92
Tab. 35. Localities with greatest foreign investment by settlement size .....	94

*List of tables*

Tab. 36. Foreign investment in greenfield and existing plants by settlement size .....	95
Tab. 37. Localities with greatest greenfield foreign investment by settlement size .....	97
Tab. 38. Foreign investment by distance from major regional centres .....	98
Tab. 39. Foreign investment in the metropolitan areas of the 11 largest Polish cities ....	99
Tab. 40. Greenfield foreign investment by settlement size and distance from major regional centres (%) .....	101
Tab. 41. Foreign investment in the vicinity of main roads .....	104
Tab. 42. Foreign investment by distance from planned motorways .....	105
Tab. 43. Foreign investment in the vicinity of planned motorways .....	105
Tab. 44. Foreign investment by distance from motorways and settlement size (%).....	105
Tab. 45. Greenfield foreign investment by distance from motorways and settlement size (%).....	107
Tab. 46. Greenfield foreign investment in the vicinity of planned motorways by settlement size (%) .....	107
Tab. 47. Foreign investment by settlement functions .....	109
Tab. 48. Foreign investment by industrial district .....	112
Tab. 49. Foreign investment by size of industrial centres (number of employees in thousands) .....	114
Tab. 50. Foreign investment by industrial district and size of industrial centres (%) ..	116
Tab. 51. Foreign investment in areas of environmental hazard and areas of attractive landscape .....	119
Tab. 52. Foreign investment in special economic zones by voivodship.....	121
Tab. 53. Foreign investment by year of initial investment and voivodship (%) .....	128
Tab. 54. Foreign investment by year of initial investment and settlement size .....	132
Tab. 55. Greenfield foreign investment by year of initial investment and settlement size.....	133
Tab. 56. Foreign investment by type of investor and voivodship (%) .....	136
Tab. 57. Foreign investment by type of investor and settlement size .....	137
Tab. 58. Greenfield foreign investment by type of investor and settlement size.....	138
Tab. 59. Capital-intensive and labour-intensive foreign investment in the 11 largest Polish cities and their metropolitan areas .....	145
Tab. 60. Foreign investment by NACE industry and voivodship (%) .....	148
Tab. 61. Correlation coefficients for indicators of foreign investment in selected industries per square kilometer by voivodship .....	150
Tab. 62. Correlation coefficients for indicators of foreign investment in selected industries per inhabitant by voivodship .....	150
Tab. 63. Greenfield foreign investment by NACE industry and voivodship (%) .....	152
Tab. 64. Foreign investment by NACE industry and settlement size (%) .....	154
Tab. 65. Greenfield foreign investment by NACE industry and settlement size (%) ....	155
Tab. 66. Foreign investment by NACE industry and distance from major regional centres (%) .....	156
Tab. 67. Greenfield foreign investment by NACE industry and distance from major regional centres (%) .....	157
Tab. 68. Foreign investment by NACE industry and industrial district (%) .....	160
Tab. 69. Greenfield foreign investment by NACE industry and industrial district (%) .	162
Tab. 70. Foreign investment in special economic zones by NACE industry .....	165
Tab. 71. Foreign investment in mining and quarrying by size of investment per plant.....	166

Tab. 72. Foreign investment in mining and quarrying .....	167
Tab. 73. Foreign investment in food and beverage production by size of investment per plant .....	171
Tab. 74. Foreign investment in food and beverage production .....	172
Tab. 75. Greenfield foreign investment in food and beverage production .....	174
Tab. 76. Foreign investment in food and beverage production by size of investment per plant and NACE industry (number of plants).....	178
Tab. 77. Foreign investment in textile production by size of investment per plant .....	206
Tab. 78. Foreign investment in textile production .....	207
Tab. 79. Foreign investment in wearing apparel production by size of investment per plant .....	213
Tab. 80. Foreign investment in wearing apparel production.....	214
Tab. 81. Foreign investment in leather good production by size of investment per plant.....	220
Tab. 82. Foreign investment in leather good production .....	221
Tab. 83. Foreign investment in manufacturing of wood and wood products (except furniture) by size of investment per plant .....	225
Tab. 84. Foreign investment in manufacturing of wood and wood products (except furniture) .....	225
Tab. 85. Foreign investment in pulp and paper production by size of investment per plant .....	231
Tab. 86. Foreign investment in pulp and paper production .....	232
Tab. 87. Greenfield foreign investment in pulp and paper production.....	232
Tab. 88. Foreign investment in publishing and printing by size of investment per plant .....	239
Tab. 89. Foreign investment in publishing and printing .....	240
Tab. 90. Foreign investment in chemical production by size of investment per plant ..	248
Tab. 91. Foreign investment in chemical production .....	249
Tab. 92. Greenfield foreign investment in chemical production .....	250
Tab. 93. Foreign investment in chemical production by size of investment per plant and NACE industry (number of plants).....	250
Tab. 94. Foreign investment in manufacturing of rubber and plastic products by size of investment per plant.....	266
Tab. 95. Foreign investment in manufacturing of rubber and plastic products .....	266
Tab. 96. Greenfield foreign investment in manufacturing of rubber and plastic products .....	267
Tab. 97. Foreign investment in manufacturing of other non-metallic mineral products by size of investment per plant .....	276
Tab. 98. Foreign investment in manufacturing of other non-metallic mineral products .....	277
Tab. 99. Greenfield foreign investment in manufacturing of other non-metallic mineral products .....	278
Tab. 100. Foreign investment in manufacturing of other non-metallic mineral products by size of investment per plant and NACE industry (number of plants) .	280
Tab. 101. Foreign investment in basic metal production by size of investment per plant .....	295
Tab. 102. Foreign investment in basic metal production .....	296
Tab. 103. Foreign investment in manufacturing of fabricated metal products (except machinery and equipment) by size of investment per plant .....	299

*List of tables*

Tab. 104. Foreign investment in manufacturing of fabricated metal products (except machinery and equipment) .....	300
Tab. 105. Greenfield foreign investment in manufacturing of fabricated metal products (except machinery and equipment) .....	301
Tab. 106. Foreign investment in machinery and equipment production by size of investment per plant .....	311
Tab. 107. Foreign investment in machinery and equipment production .....	312
Tab. 108. Greenfield foreign investment in machinery and equipment production.....	313
Tab. 109. Foreign investment in electrical machinery and apparatus production by size of investment per plant .....	320
Tab. 110. Foreign investment in electrical machinery and apparatus production.....	321
Tab. 111. Greenfield foreign investment in electrical machinery and apparatus production.....	321
Tab. 112. Foreign investment in radio, television and communication equipment and apparatus production by size of investment per plant .....	330
Tab. 113. Foreign investment in radio, television and communication equipment and apparatus production .....	330
Tab. 114. Foreign investment in medical, precision and optical instrument production by size of investment per plant .....	337
Tab. 115. Foreign investment in medical, precision and optical instrument production .....	337
Tab. 116. Foreign investment in motor vehicle production by size of investment per plant .....	339
Tab. 117. Foreign investment in motor vehicle production .....	340
Tab. 118. Greenfield foreign investment in motor vehicle production.....	344
Tab. 119. Foreign investment in other transport equipment production by size of investment per plant .....	353
Tab. 120. Foreign investment in other transport equipment production.....	354
Tab. 121. Foreign investment in furniture production and other manufacturing .....	357
Tab. 122. Foreign investment in furniture production by size of investment per plant .....	358
Tab. 123. Foreign investment in other manufacturing by size of investment per plant .....	362
Tab. 124. Foreign investment in recycling by size of investment per plant .....	364
Tab. 125. Foreign investment in recycling .....	364
Tab. 126. Foreign investment in electricity, gas and water supply by size of investment per plant .....	367
Tab. 127. Foreign investment by country of origin and voivodship (%) .....	376
Tab. 128. Three main countries of origin of foreign investment by voivodship.....	380
Tab. 129. Greenfield foreign investment by country of origin and voivodship (%) .....	382
Tab. 130. Foreign investment by country of origin and settlement size (%) .....	384
Tab. 131. Greenfield foreign investment by country of origin and settlement size (%) .....	385
Tab. 132. Foreign investment by country of origin and distance from major regional centres (%) .....	386
Tab. 133. Greenfield foreign investment by country of origin and distance from major regional centres (%) .....	387



Tab. 134. Foreign investment in special economic zones by country of origin and voivodship (%) .....	389
Tab. 135. Place where locational decision was made .....	396
Tab. 136. Time between decision to build a new plant in Poland and the final location choice .....	397
Tab. 137. Number of locational options in Poland by region .....	397
Tab. 138. Distribution of locational options in Poland by voivodship .....	398
Tab. 139. Factors affecting the choice of a given locality over other locations in Poland (%) .....	400
Tab. 140. Factors affecting location choice in large cities, their metropolitan zones and non-metropolitan areas .....	401
Tab. 141. Impact of local authorities on the choice of a given locality by distance from the large cities (%) .....	416
Tab. 142. Actions of local authorities that influenced choice of a given locality .....	417
Tab. 143. Participation of local authorities in financing infrastructure related to the location of a new plant .....	419
Tab. 144. Actions of local authorities that could improve the functioning of the plant .....	420
Tab. 145. Difficulties faced by the investors when establishing the plant (%) .....	424
Tab. 146. Evaluation of selected conditions of the functioning of the plant in a given locality in comparison to other locations in Poland (%) .....	425
Tab. 147. Evaluation of selected conditions of the functioning of the plant compared to the impact of these conditions on the location in a given locality (percentage of positive answers) .....	427
Tab. 148. Factors affecting the choice of a given locality from among other locations in Poland according to local authorities and investors (percentage naming them as important or very important) .....	428
Tab. 149. Major types of impact of foreign industrial investment on the host economy.....	435
Tab. 150. Number of suppliers of raw materials and components from Poland among greenfield foreign factories .....	445
Tab. 151. Percentage of employees of researched greenfield factories trained by foreign investors .....	448
Tab. 152. Employment in foreign companies by share of foreign companies in total industrial employment and settlement size (%).....	454
Tab. 153. Employment in foreign companies by share of foreign companies in local industrial employment and NACE industry (%) .....	456
Tab. 154. Percentage of supply coming from the region (a group of voivodships) where a greenfield foreign plant is located .....	463
Tab. 155. Location of firms providing selected producer services for greenfield foreign factories (percentage of researched plants).....	467
Tab. 156. Location of firms providing selected producer services for greenfield foreign factories (percentage of plants that specified the location of services).....	467
Tab. 157. Types of local investment financed by foreign firms that built new factories (%) .....	470
Tab. 158. Types of social activities undertaken in local community by foreign firms that built new factories (excluding participation in local infrastructure investment) .....	472

*List of tables*

Tab. 159. Main advantages of foreign greenfield investment in the community according to local authorities and investors (%) .....	476
Tab. 160. The main advantage of foreign greenfield investment in the community according to local authorities and investors (percentage naming as the first advantage) .....	477
Tab. 161. Expectations of local authorities for foreign companies that built new factories (%) .....	477

## Spis rysunków

Rys. 1. Struktura inwestycji zagranicznych w istniejące i nowe zakłady według działów EKD.....	58
Rys. 2. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według kraju pochodzenia i okresu rozpoczęcia produkcji.....	76
Rys. 3. Struktura branżowa inwestycji pochodzących z wybranych krajów .....	79
Rys. 4. Inwestycje zagraniczne według miejscowości.....	86
Rys. 5. Inwestycje zagraniczne względem liczby ludności.....	88
Rys. 6. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych względem liczby ludności.....	88
Rys. 7. Inwestycje zagraniczne względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle.	89
Rys. 8. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według miejscowości .....	90
Rys. 9. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady względem liczby ludności .....	91
Rys. 10. Zatrudnienie w nowych zakładach firm zagranicznych względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle.....	91
Rys. 11. Iloraz lokalizacji wartości inwestycji względem liczby mieszkańców oraz zatrudnienia w przemyśle ogółem według wielkości miejscowości .....	93
Rys. 12. Iloraz lokalizacji wartości inwestycji w nowe zakłady względem liczby mieszkańców oraz zatrudnienia w przemyśle ogółem według wielkości miejscowości .....	96
Rys. 13. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady w miejscowościach poniżej 25 tysięcy mieszkańców.....	102
Rys. 14. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady w obszarach pozametropolitalnych.....	103
Rys. 15. Zagraniczne inwestycje w nowe zakłady przemysłowe zlokalizowane w odległości ponad 50 km od projektowanych autostrad .....	108
Rys. 16. Inwestycje zagraniczne w miejscowościach o funkcjach przemysłowych względem liczby ludności .....	110
Rys. 17. Inwestycje zagraniczne poza okręgami przemysłowymi .....	113
Rys. 18. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady poza okręgami przemysłowymi .....	113
Rys. 19. Iloraz lokalizacji wartości inwestycji wobec zatrudnienia w przemyśle ogółem według wielkości ośrodka.....	115
Rys. 20. Udział ośrodków przemysłowych zdominowanych przez jedną wielką firmę w inwestycjach zagranicznych .....	118

Rys. 21. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady w terenach zainwestowanych pozarolniczo względem liczby ludności .....	123
Rys. 22. Zatrudnienie w zakładach, w których inwestycje zagraniczne rozpoczęto przed 1989 r. względem liczby ludności .....	126
Rys. 23. Inwestycje zagraniczne rozpoczęte przed 1989 r. względem liczby ludności.....	127
Rys. 24. Inwestycje zagraniczne rozpoczęte w latach 1989-1991 względem liczby ludności.....	127
Rys. 25. Inwestycje zagraniczne rozpoczęte w latach 1992-1995 względem liczby ludności.....	129
Rys. 26. Inwestycje zagraniczne rozpoczęte w latach 1996-1998 względem liczby ludności.....	129
Rys. 27. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady, które uruchomiono do 1995 r. względem liczby ludności.....	130
Rys. 28. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady, które uruchomiono od 1996 r. względem liczby ludności.....	131
Rys. 29. Inwestycje zagraniczne małych i średnich firm względem liczby ludności .....	135
Rys. 30. Inwestycje zagraniczne <i>venture capital</i> względem liczby ludności.....	139
Rys. 31. Inwestycje w zakładach, w których nakłady zagraniczne przekraczają 20 mln USD względem liczby ludności .....	140
Rys. 32. Inwestycje w zakładach, w których nakłady zagraniczne nie sięgają 20 mln USD względem liczby ludności .....	140
Rys. 33. Inwestycje w zakładach, w których nakłady zagraniczne nie sięgają 5 mln USD względem liczby ludności .....	140
Rys. 34. Inwestycje w nowe zakłady, w których nakłady zagraniczne przekraczają 20 mln USD względem liczby ludności .....	141
Rys. 35. Inwestycje w nowe zakłady, w których nakłady zagraniczne nie sięgają 20 mln USD względem liczby ludności .....	141
Rys. 36. Inwestycje w nowe zakłady, w których nakłady zagraniczne nie sięgają 5 mln USD względem liczby ludności .....	141
Rys. 37. Kapitałochłonność inwestycji zagranicznych .....	143
Rys. 38. Kapitałochłonność inwestycji zagranicznych w nowe zakłady.....	143
Rys. 39. Inwestycje zagraniczne w górnictwo i kopalnictwo surowców nieenergetycznych i niemetalicznych (EKD 14).....	169
Rys. 40. Inwestycje zagraniczne w produkcję artykułów spożywczych i napojów (EKD 15) .....	173
Rys. 41. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji artykułów spożywczych i napojów (EKD 15).....	175
Rys. 42. Inwestycje zagraniczne w produkcję artykułów spożywczych i napojów względem liczby ludności .....	176
Rys. 43. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji art. spożywczych i napojów względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle.....	176

Rys. 44. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji artykułów spożywczych i napojów (EKD 15).....	177
Rys. 45. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji artykułów spożywczych i napojów względem liczby ludności .....	178
Rys. 46. Inwestycje zagraniczne w produkcję, przetwórstwo i konserwowanie mięsa i produktów mięsnych (EKD 15.1) .....	180
Rys. 47. Inwestycje zagraniczne w przetwórstwo owoców i warzyw (EKD 15.3) ..	182
Rys. 48. Inwestycje zagraniczne w produkcję artykułów mleczarskich (EKD 15.5).....	186
Rys. 49. Inwestycje zagraniczne w produkcję gotowych pasz dla zwierząt (EKD 15.7).....	189
Rys. 50. Inwestycje zagraniczne w produkcję i rafinację cukru (EKD 15.83)...	191
Rys. 51. Inwestycje zagraniczne w produkcję herbatników, ciast i ciastek o przedłużonej trwałości, kakao, czekolady i wyrobów cukierniczych (EKD 15.82 i 15.84) .....	193
Rys. 52. Inwestycje zagraniczne w produkcję pozostałych artykułów spożywczych, bez cukru i wyrobów cukierniczych (EKD 15.8 bez 15.82–15.84)...	196
Rys. 53. Inwestycje zagraniczne w produkcję piwa i słodów (EKD 15.96–15.97) .	199
Rys. 54. Inwestycje zagraniczne w produkcję wód mineralnych i gazowanych napojów bezalkoholowych (EKD 15.98).....	202
Rys. 55. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów tytoniowych (EKD 16) .....	204
Rys. 56. Inwestycje zagraniczne w produkcję tkanin (EKD 17) .....	208
Rys. 57. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji tkanin (EKD 17).....	209
Rys. 58. Inwestycje zagraniczne w produkcję odzieży (EKD 18) .....	216
Rys. 59. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji odzieży (EKD 18) .....	217
Rys. 60. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji odzieży względem liczby ludności.....	218
Rys. 61. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji odzieży względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle.....	219
Rys. 62. Inwestycje zagraniczne w produkcję obuwia, toreb oraz garbowanie skór (EKD 19) .....	222
Rys. 63. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji obuwia, toreb oraz garbowaniu skór (EKD 19) .....	223
Rys.64. Inwestycje zagraniczne w produkcję drewna i wyrobów z drewna (EKD 20).....	226
Rys. 65. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji drewna i wyrobów z drewna (EKD 20).....	227
Rys. 66. Inwestycje zagraniczne w produkcję masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru (EKD 21).....	233



Rys. 67. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru (EKD 21).....	234
Rys. 68. Inwestycje zagraniczne w działalność wydawniczą i poligrafię względem liczby ludności.....	240
Rys. 69. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w działalności wydawniczej i poligrafii względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle ..	241
Rys. 70. Inwestycje zagraniczne w działalność wydawniczą (EKD 22.1) .....	243
Rys. 71. Inwestycje zagraniczne w poligrafię i usługi związane z poligrafią (EKD 22.2) .....	245
Rys. 72. Inwestycje zagraniczne w wytwarzanie produktów rafinacji ropy naftowej (EKD 23) .....	246
Rys. 73. Inwestycje zagraniczne w produkcję chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych (EKD 24) .....	251
Rys. 74. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych (EKD 24) .....	252
Rys. 75. Inwestycje zagraniczne w produkcję chemiczną względem liczby ludności .....	253
Rys. 76. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji chemicznej względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle .....	253
Rys. 77. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych (EKD 24) .....	254
Rys. 78. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji chemicznej względem liczby ludności.....	255
Rys. 79. Inwestycje zagraniczne w produkcję gazów technicznych (EKD 24.11) .....	256
Rys. 80. Inwestycje zagraniczne w produkcję farb i lakierów (EKD 24.3) .....	259
Rys. 81. Inwestycje zagraniczne w produkcję środków farmaceutycznych (EKD 24.4) .....	261
Rys. 82. Inwestycje zagraniczne w produkcję mydeł, preparatów myjących i czyszczących, wyrobów kosmetycznych i toaletowych (EKD 24.5) .....	262
Rys. 83. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji mydeł, preparatów myjących i czyszczących, wyrobów kosmetycznych i toaletowych (EKD 24.5)	263
Rys. 84. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z gumy (EKD 25.1) ...	268
Rys. 85. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z tworzyw sztucznych (EKD 25.2) .....	271
Rys. 86. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji wyrobów z tworzyw sztucznych (EKD 25.2) .....	272
Rys. 87. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z surowców niemetalicznych (EKD 26) .....	279
Rys. 88. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych względem liczby ludności.....	280
Rys. 89. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle .....	281

Rys. 90. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji wyrobów z surowców niemetalicznych (EKD 26) .....	282
Rys. 91. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych względem liczby ludności .....	283
Rys. 92. Inwestycje zagraniczne w produkcję szkła i wyrobów szklanych (EKD 26.1) .....	285
Rys. 93. Inwestycje zagraniczne w produkcję cegły, dachówki i pozostałych ceramicznych materiałów budowlanych (EKD 26.4) .....	287
Rys. 94. Inwestycje zagraniczne w produkcję cementu, wapna i gipsu (EKD 26.5) .....	290
Rys. 95. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z cementu, betonu i gipsu (EKD 26.6) .....	293
Rys. 96. Inwestycje zagraniczne w produkcję metali (EKD 27) .....	297
Rys. 97. Inwestycje zagraniczne w produkcję metalowych wyrobów gotowych (EKD 28) .....	302
Rys. 98. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji metalowych wyrobów gotowych (EKD 28) .....	303
Rys. 99. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji metalowych wyrobów gotowych (EKD 28) .....	304
Rys. 100. Inwestycje zagraniczne w produkcję metalowych elementów konstrukcyjnych (EKD 28.1) .....	306
Rys. 101. Inwestycje zagraniczne w produkcję opakowań, śrub i pozostałych metalowych wyrobów gotowych (EKD 28.7) .....	309
Rys. 102. Inwestycje zagraniczne w produkcję maszyn i urządzeń (EKD 29) ..	314
Rys. 103. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji maszyn i urządzeń (EKD 29) .....	315
Rys. 104. Inwestycje zagraniczne w produkcję maszyn i aparatury elektrycznej (EKD 31) .....	322
Rys. 105. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji maszyn i aparatury elektrycznej (EKD 31) .....	323
Rys. 106. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji maszyn i aparatury elektrycznej (EKD 31) .....	324
Rys. 107. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyposażenia elektrycznego do silników i pojazdów (EKD 31.61) .....	328
Rys. 108. Inwestycje zagraniczne w produkcję sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej (EKD 32) .....	331
Rys. 109. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej (EKD 32) .....	332
Rys. 110. Inwestycje zagraniczne w produkcję odbiorników telewizyjnych i radiowych oraz związanego z nimi wyposażenia (EKD 32.3) .....	335
Rys. 111. Inwestycje zagraniczne w produkcję instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych (EKD 33) .....	338
Rys. 112. Inwestycje zagraniczne w produkcję pojazdów mechanicznych (EKD 34) .....	341

Rys. 113. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji pojazdów mechanicznych (EKD 34) .....	342
Rys. 114. Inwestycje zagraniczne w produkcję pojazdów mechanicznych względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle .....	343
Rys. 115. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji pojazdów mechanicznych względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle ..	343
Rys. 116. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji pojazdów mechanicznych (EKD 34) .....	345
Rys. 117. Inwestycje zagraniczne w produkcję pojazdów mechanicznych i nadwozi (EKD 34.1–34.2).....	348
Rys. 118. Inwestycje zagraniczne w produkcję części i akcesoriów do pojazdów mechanicznych (EKD 34.3) .....	351
Rys. 119. Inwestycje zagraniczne w produkcję pozostałego sprzętu transportowego (EKD 35).....	355
Rys. 120. Inwestycje zagraniczne w produkcję mebli (EKD 36.1) .....	359
Rys. 121. Inwestycje zagraniczne w pozostałą działalność produkcyjną (EKD 36.2–36.6) .....	363
Rys. 122. Inwestycje zagraniczne w zagospodarowanie odpadów (EKD 37) ...	365
Rys. 123. Inwestycje zagraniczne w zaopatrywanie w energię elektryczną, parę wodną i gorącą wodę (EKD 40) .....	368
Rys. 124. Inwestycje zagraniczne w produkcję zorientowaną na eksport względem inwestycji w produkcję na rynek krajowy .....	372
Rys. 125. Inwestycje firm europejskich względem liczby ludności .....	375
Rys. 126. Inwestycje firm amerykańskich względem liczby ludności.....	376
Rys. 127. Inwestycje firm azjatyckich względem liczby ludności .....	377
Rys. 128. Inwestycje firm niemieckich względem liczby ludności .....	378
Rys. 129. Zatrudnienie w zakładach firm niemieckich względem liczby ludności.....	378
Rys. 130. Inwestycje firm brytyjskich względem liczby ludności .....	379
Rys. 131. Inwestycje firm skandynawskich względem liczby ludności.....	379
Rys. 132. Inwestycje firm amerykańskich w nowe zakłady względem liczby ludności.....	380
Rys. 133. Inwestycje firm europejskich w nowe zakłady względem liczby ludności.....	381
Rys. 134. Inwestycje firm niemieckich w nowe zakłady względem liczby ludności .....	381
Rys. 135. Inwestycje firm brytyjskich w nowe zakłady względem liczby ludności.	382
Rys. 136. Inwestycje firm szwedzkich w nowe zakłady względem liczby ludności.....	383
Rys. 137. Inwestycje firm holenderskich w nowe zakłady względem liczby ludności.....	385
Rys. 138. Udział firm zagranicznych w ogólnej liczbie pracujących w przemyśle .....	454
Rys. 139. Miejscowości o wysokim udziale firm zagranicznych w ogólnej liczbie pracujących w przemyśle.....	455

# Spis rysunków

Rys. 1. Struktura inwestycji zagranicznych w istniejące i nowe zakłady według działów EKD.....	58
Rys. 2. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według kraju pochodzenia i okresu rozpoczęcia produkcji.....	76
Rys. 3. Struktura branżowa inwestycji pochodzących z wybranych krajów .....	79
Rys. 4. Inwestycje zagraniczne według miejscowości.....	86
Rys. 5. Inwestycje zagraniczne względem liczby ludności.....	88
Rys. 6. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych względem liczby ludności.....	88
Rys. 7. Inwestycje zagraniczne względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle.	89
Rys. 8. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady według miejscowości .....	90
Rys. 9. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady względem liczby ludności .....	91
Rys. 10. Zatrudnienie w nowych zakładach firm zagranicznych względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle.....	91
Rys. 11. Iloraz lokalizacji wartości inwestycji względem liczby mieszkańców oraz zatrudnienia w przemyśle ogółem według wielkości miejscowości .....	93
Rys. 12. Iloraz lokalizacji wartości inwestycji w nowe zakłady względem liczby mieszkańców oraz zatrudnienia w przemyśle ogółem według wielkości miejscowości .....	96
Rys. 13. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady w miejscowościach poniżej 25 tysięcy mieszkańców.....	102
Rys. 14. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady w obszarach pozametropolitalnych.....	103
Rys. 15. Zagraniczne inwestycje w nowe zakłady przemysłowe zlokalizowane w odległości ponad 50 km od projektowanych autostrad .....	108
Rys. 16. Inwestycje zagraniczne w miejscowościach o funkcjach przemysłowych względem liczby ludności .....	110
Rys. 17. Inwestycje zagraniczne poza okręgami przemysłowymi .....	113
Rys. 18. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady poza okręgami przemysłowymi .....	113
Rys. 19. Iloraz lokalizacji wartości inwestycji wobec zatrudnienia w przemyśle ogółem według wielkości ośrodka.....	115
Rys. 20. Udział ośrodków przemysłowych zdominowanych przez jedną wielką firmę w inwestycjach zagranicznych .....	118

Rys. 21. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady w terenach zainwestowanych pozarolniczo względem liczby ludności .....	123
Rys. 22. Zatrudnienie w zakładach, w których inwestycje zagraniczne rozpoczęto przed 1989 r. względem liczby ludności .....	126
Rys. 23. Inwestycje zagraniczne rozpoczęte przed 1989 r. względem liczby ludności.....	127
Rys. 24. Inwestycje zagraniczne rozpoczęte w latach 1989-1991 względem liczby ludności.....	127
Rys. 25. Inwestycje zagraniczne rozpoczęte w latach 1992-1995 względem liczby ludności.....	129
Rys. 26. Inwestycje zagraniczne rozpoczęte w latach 1996-1998 względem liczby ludności.....	129
Rys. 27. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady, które uruchomiono do 1995 r. względem liczby ludności.....	130
Rys. 28. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady, które uruchomiono od 1996 r. względem liczby ludności.....	131
Rys. 29. Inwestycje zagraniczne małych i średnich firm względem liczby ludności .....	135
Rys. 30. Inwestycje zagraniczne <i>venture capital</i> względem liczby ludności.....	139
Rys. 31. Inwestycje w zakładach, w których nakłady zagraniczne przekraczają 20 mln USD względem liczby ludności .....	140
Rys. 32. Inwestycje w zakładach, w których nakłady zagraniczne nie sięgają 20 mln USD względem liczby ludności .....	140
Rys. 33. Inwestycje w zakładach, w których nakłady zagraniczne nie sięgają 5 mln USD względem liczby ludności .....	140
Rys. 34. Inwestycje w nowe zakłady, w których nakłady zagraniczne przekraczają 20 mln USD względem liczby ludności .....	141
Rys. 35. Inwestycje w nowe zakłady, w których nakłady zagraniczne nie sięgają 20 mln USD względem liczby ludności .....	141
Rys. 36. Inwestycje w nowe zakłady, w których nakłady zagraniczne nie sięgają 5 mln USD względem liczby ludności .....	141
Rys. 37. Kapitałochłonność inwestycji zagranicznych .....	143
Rys. 38. Kapitałochłonność inwestycji zagranicznych w nowe zakłady.....	143
Rys. 39. Inwestycje zagraniczne w górnictwo i kopalnictwo surowców nieenergetycznych i niemetalicznych (EKD 14).....	169
Rys. 40. Inwestycje zagraniczne w produkcję artykułów spożywczych i napojów (EKD 15) .....	173
Rys. 41. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji artykułów spożywczych i napojów (EKD 15).....	175
Rys. 42. Inwestycje zagraniczne w produkcję artykułów spożywczych i napojów względem liczby ludności .....	176
Rys. 43. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji art. spożywczych i napojów względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle.....	176



Rys. 44. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji artykułów spożywczych i napojów (EKD 15).....	177
Rys. 45. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji artykułów spożywczych i napojów względem liczby ludności .....	178
Rys. 46. Inwestycje zagraniczne w produkcję, przetwórstwo i konserwowanie mięsa i produktów mięsnych (EKD 15.1) .....	180
Rys. 47. Inwestycje zagraniczne w przetwórstwo owoców i warzyw (EKD 15.3) ..	182
Rys. 48. Inwestycje zagraniczne w produkcję artykułów mleczarskich (EKD 15.5).....	186
Rys. 49. Inwestycje zagraniczne w produkcję gotowych pasz dla zwierząt (EKD 15.7).....	189
Rys. 50. Inwestycje zagraniczne w produkcję i rafinację cukru (EKD 15.83)...	191
Rys. 51. Inwestycje zagraniczne w produkcję herbatników, ciast i ciastek o przedłużonej trwałości, kakao, czekolady i wyrobów cukierniczych (EKD 15.82 i 15.84) .....	193
Rys. 52. Inwestycje zagraniczne w produkcję pozostałych artykułów spożywczych, bez cukru i wyrobów cukierniczych (EKD 15.8 bez 15.82–15.84)...	196
Rys. 53. Inwestycje zagraniczne w produkcję piwa i słodów (EKD 15.96–15.97) .	199
Rys. 54. Inwestycje zagraniczne w produkcję wód mineralnych i gazowanych napojów bezalkoholowych (EKD 15.98).....	202
Rys. 55. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów tytoniowych (EKD 16) .....	204
Rys. 56. Inwestycje zagraniczne w produkcję tkanin (EKD 17) .....	208
Rys. 57. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji tkanin (EKD 17).....	209
Rys. 58. Inwestycje zagraniczne w produkcję odzieży (EKD 18) .....	216
Rys. 59. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji odzieży (EKD 18) .....	217
Rys. 60. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji odzieży względem liczby ludności.....	218
Rys. 61. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji odzieży względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle.....	219
Rys. 62. Inwestycje zagraniczne w produkcję obuwia, toreb oraz garbowanie skór (EKD 19) .....	222
Rys. 63. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji obuwia, toreb oraz garbowaniu skór (EKD 19) .....	223
Rys.64. Inwestycje zagraniczne w produkcję drewna i wyrobów z drewna (EKD 20).....	226
Rys. 65. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji drewna i wyrobów z drewna (EKD 20).....	227
Rys. 66. Inwestycje zagraniczne w produkcję masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru (EKD 21).....	233

Rys. 67. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru (EKD 21).....	234
Rys. 68. Inwestycje zagraniczne w działalność wydawniczą i poligrafię względem liczby ludności.....	240
Rys. 69. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w działalności wydawniczej i poligrafii względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle ..	241
Rys. 70. Inwestycje zagraniczne w działalność wydawniczą (EKD 22.1) .....	243
Rys. 71. Inwestycje zagraniczne w poligrafię i usługi związane z poligrafią (EKD 22.2) .....	245
Rys. 72. Inwestycje zagraniczne w wytwarzanie produktów rafinacji ropy naftowej (EKD 23) .....	246
Rys. 73. Inwestycje zagraniczne w produkcję chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych (EKD 24) .....	251
Rys. 74. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych (EKD 24) .....	252
Rys. 75. Inwestycje zagraniczne w produkcję chemiczną względem liczby ludności .....	253
Rys. 76. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji chemicznej względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle .....	253
Rys. 77. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych (EKD 24) .....	254
Rys. 78. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji chemicznej względem liczby ludności.....	255
Rys. 79. Inwestycje zagraniczne w produkcję gazów technicznych (EKD 24.11) .....	256
Rys. 80. Inwestycje zagraniczne w produkcję farb i lakierów (EKD 24.3) .....	259
Rys. 81. Inwestycje zagraniczne w produkcję środków farmaceutycznych (EKD 24.4) .....	261
Rys. 82. Inwestycje zagraniczne w produkcję mydeł, preparatów myjących i czyszczących, wyrobów kosmetycznych i toaletowych (EKD 24.5) .....	262
Rys. 83. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji mydeł, preparatów myjących i czyszczących, wyrobów kosmetycznych i toaletowych (EKD 24.5)	263
Rys. 84. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z gumy (EKD 25.1) ...	268
Rys. 85. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z tworzyw sztucznych (EKD 25.2) .....	271
Rys. 86. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji wyrobów z tworzyw sztucznych (EKD 25.2) .....	272
Rys. 87. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z surowców niemetalicznych (EKD 26) .....	279
Rys. 88. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych względem liczby ludności.....	280
Rys. 89. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle .....	281

Rys. 90. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji wyrobów z surowców niemetalicznych (EKD 26) .....	282
Rys. 91. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych względem liczby ludności .....	283
Rys. 92. Inwestycje zagraniczne w produkcję szkła i wyrobów szklanych (EKD 26.1) .....	285
Rys. 93. Inwestycje zagraniczne w produkcję cegły, dachówki i pozostałych ceramicznych materiałów budowlanych (EKD 26.4) .....	287
Rys. 94. Inwestycje zagraniczne w produkcję cementu, wapna i gipsu (EKD 26.5) .....	290
Rys. 95. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyrobów z cementu, betonu i gipsu (EKD 26.6) .....	293
Rys. 96. Inwestycje zagraniczne w produkcję metali (EKD 27) .....	297
Rys. 97. Inwestycje zagraniczne w produkcję metalowych wyrobów gotowych (EKD 28) .....	302
Rys. 98. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji metalowych wyrobów gotowych (EKD 28) .....	303
Rys. 99. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji metalowych wyrobów gotowych (EKD 28) .....	304
Rys. 100. Inwestycje zagraniczne w produkcję metalowych elementów konstrukcyjnych (EKD 28.1) .....	306
Rys. 101. Inwestycje zagraniczne w produkcję opakowań, śrub i pozostałych metalowych wyrobów gotowych (EKD 28.7) .....	309
Rys. 102. Inwestycje zagraniczne w produkcję maszyn i urządzeń (EKD 29) ..	314
Rys. 103. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji maszyn i urządzeń (EKD 29) .....	315
Rys. 104. Inwestycje zagraniczne w produkcję maszyn i aparatury elektrycznej (EKD 31) .....	322
Rys. 105. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji maszyn i aparatury elektrycznej (EKD 31) .....	323
Rys. 106. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji maszyn i aparatury elektrycznej (EKD 31) .....	324
Rys. 107. Inwestycje zagraniczne w produkcję wyposażenia elektrycznego do silników i pojazdów (EKD 31.61) .....	328
Rys. 108. Inwestycje zagraniczne w produkcję sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej (EKD 32) .....	331
Rys. 109. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej (EKD 32) .....	332
Rys. 110. Inwestycje zagraniczne w produkcję odbiorników telewizyjnych i radiowych oraz związanego z nimi wyposażenia (EKD 32.3) .....	335
Rys. 111. Inwestycje zagraniczne w produkcję instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych (EKD 33) .....	338
Rys. 112. Inwestycje zagraniczne w produkcję pojazdów mechanicznych (EKD 34) .....	341

Rys. 113. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji pojazdów mechanicznych (EKD 34) .....	342
Rys. 114. Inwestycje zagraniczne w produkcję pojazdów mechanicznych względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle .....	343
Rys. 115. Zatrudnienie w zakładach firm zagranicznych w produkcji pojazdów mechanicznych względem ogólnego zatrudnienia w przemyśle ..	343
Rys. 116. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji pojazdów mechanicznych (EKD 34) .....	345
Rys. 117. Inwestycje zagraniczne w produkcję pojazdów mechanicznych i nadwozi (EKD 34.1–34.2).....	348
Rys. 118. Inwestycje zagraniczne w produkcję części i akcesoriów do pojazdów mechanicznych (EKD 34.3) .....	351
Rys. 119. Inwestycje zagraniczne w produkcję pozostałego sprzętu transportowego (EKD 35).....	355
Rys. 120. Inwestycje zagraniczne w produkcję mebli (EKD 36.1) .....	359
Rys. 121. Inwestycje zagraniczne w pozostałą działalność produkcyjną (EKD 36.2–36.6) .....	363
Rys. 122. Inwestycje zagraniczne w zagospodarowanie odpadów (EKD 37) ...	365
Rys. 123. Inwestycje zagraniczne w zaopatrywanie w energię elektryczną, parę wodną i gorącą wodę (EKD 40) .....	368
Rys. 124. Inwestycje zagraniczne w produkcję zorientowaną na eksport względem inwestycji w produkcję na rynek krajowy .....	372
Rys. 125. Inwestycje firm europejskich względem liczby ludności .....	375
Rys. 126. Inwestycje firm amerykańskich względem liczby ludności.....	376
Rys. 127. Inwestycje firm azjatyckich względem liczby ludności .....	377
Rys. 128. Inwestycje firm niemieckich względem liczby ludności .....	378
Rys. 129. Zatrudnienie w zakładach firm niemieckich względem liczby ludności.....	378
Rys. 130. Inwestycje firm brytyjskich względem liczby ludności .....	379
Rys. 131. Inwestycje firm skandynawskich względem liczby ludności.....	379
Rys. 132. Inwestycje firm amerykańskich w nowe zakłady względem liczby ludności.....	380
Rys. 133. Inwestycje firm europejskich w nowe zakłady względem liczby ludności.....	381
Rys. 134. Inwestycje firm niemieckich w nowe zakłady względem liczby ludności....	381
Rys. 135. Inwestycje firm brytyjskich w nowe zakłady względem liczby ludności.	382
Rys. 136. Inwestycje firm szwedzkich w nowe zakłady względem liczby ludności .....	383
Rys. 137. Inwestycje firm holenderskich w nowe zakłady względem liczby ludności .....	385
Rys. 138. Udział firm zagranicznych w ogólnej liczbie pracujących w przemyśle ..	454
Rys. 139. Miejscowości o wysokim udziale firm zagranicznych w ogólnej liczbie pracujących w przemyśle.....	455

# List of figures

Fig. 1. Foreign investment in existing plants and greenfield factories by NACE industry .....	58
Fig. 2. Greenfield foreign investment by country of origin and year of initial investment .....	76
Fig. 3. Foreign investment from selected countries by NACE industry .....	79
Fig. 4. Foreign investment by locality .....	86
Fig. 5. Foreign investment compared to population by voivodship (location quotient) .....	88
Fig. 6. Employment in foreign companies compared to population by voivodship (location quotient) .....	88
Fig. 7. Foreign investment compared to general industrial employment by voivodship (location quotient) .....	89
Fig. 8. Greenfield foreign investment by locality .....	90
Fig. 9. Greenfield foreign investment compared to population by voivodship (location quotient) .....	91
Fig. 10. Employment in greenfield foreign plants compared to general industrial employ-ment by voivodship (location quotient) .....	91
Fig. 11. Location quotient comparing foreign investment with population size and with general industrial employment by settlement size .....	93
Fig. 12. Location quotient comparing greenfield foreign investment with population size and with general industrial employment by settlement size .....	96
Fig. 13. Greenfield foreign investment in settlements below 25,000 inhabitants .....	102
Fig. 14. Greenfield foreign investment in non-metropolitan areas .....	103
Fig. 15. Greenfield foreign investment in plants located farther than 50 km from planned motorways .....	108
Fig. 16. Foreign investment in settlements with strong industrial functions compared to population by voivodship (location quotient) .....	110
Fig. 17. Foreign investment outside industrial districts .....	113
Fig. 18. Greenfield foreign investment outside industrial districts .....	113



Fig. 19. Location quotient comparing foreign investment with general industrial employment by settlement size (according to total industrial employment) .....	115
Fig. 20. Share of industrial centres dominated by a single enterprise in total foreign investment.....	118
Fig. 21. Greenfield foreign investment in areas of urban use compared to population by voivodship (location quotient).....	123
Fig. 22. Employment in plants with pre-1989 investment compared to population by voivodship (location quotient) .....	126
Fig. 23. Pre-1989 foreign investment compared to population by voivodship (location quotient) .....	127
Fig. 24. Foreign investment begun 1989-1991 compared to population by voivodship (location quotient) .....	127
Fig. 25. Foreign investment begun 1992-1995 compared to population by voivodship (location quotient) .....	129
Fig. 26. Foreign investment begun 1996-1998 compared to population by voivodship (location quotient) .....	129
Fig. 27. Greenfield foreign investment in factories brought on line before 1996 compared to population by voivodship (location quotient) ...	130
Fig. 28. Greenfield foreign investment in factories brought on line in 1996 and later compared to population by voivodship (location quotient) .....	131
Fig. 29. Foreign investment by small and medium-sized investors compared to population by voivodship (location quotient) .....	135
Fig. 30. Foreign investment of venture capital compared to population by voivodship (location quotient) .....	139
Fig. 31. Foreign investment in plants with outlays exceeding 20 million USD compared to population by voivodship (location quotient) .....	140
Fig. 32. Foreign investment in plants with outlays below 20 million USD compared to population by voivodship (location quotient) .....	140
Fig. 33. Foreign investment in plants with outlays below 5 million USD compared to population by voivodship (location quotient) .....	140
Fig. 34. Greenfield foreign investment in plants with outlays exceeding 20 million USD compared to population by voivodship (location quotient) .....	141
Fig. 35. Greenfield foreign investment in plants with outlays below 20 million USD compared to population by voivodship (location quotient) .....	141
Fig. 36. Greenfield foreign investment in plants with outlays below 5 million USD compared to population by voivodship (location quotient) .....	141

Fig. 37. Foreign investment per employee by voivodship (USD thousand) .....	143
Fig. 38. Greenfield foreign investment per employee by voivodship (USD thousand) .....	143
Fig. 39. Foreign investment in mining and quarrying (except fuels and metal ores) (NACE 14).....	169
Fig. 40. Foreign investment in food and beverage production (NACE 15).....	173
Fig. 41. Employment in foreign plants in food and beverage production (NACE 15) .....	175
Fig. 42. Foreign investment in food and beverage production compared to population by voivodship (location quotient) .....	176
Fig. 43. Employment in foreign plants in food and beverage production compared to general industrial employment by voivodship (location quotient) .....	176
Fig. 44. Greenfield foreign investment in food and beverage production (NACE 15) .....	177
Fig. 45. Greenfield foreign investment in food and beverage production compared to population by voivodship (location quotient) .....	178
Fig. 46. Foreign investment in meat processing (NACE 15.1) .....	180
Fig. 47. Foreign investment in fruit and vegetable processing (NACE 15.3) ..	182
Fig. 48. Foreign investment in dairy production (NACE 15.5).....	186
Fig. 49. Foreign investment in animal fodder production (NACE 15.7) .....	189
Fig. 50. Foreign investment in sugar production (NACE 15.83) .....	191
Fig. 51. Foreign investment in confectionery, cocoa and chocolate production (NACE 15.82 & 15.84) .....	193
Fig. 52. Foreign investment in other food production (except sugar and confectionery) (NACE 15.8, except 15.82–15.84) .....	196
Fig. 53. Foreign investment in beer and malt production (NACE 15.96–15.97).....	199
Fig. 54. Foreign investment in non-alcoholic beverage production (NACE 15.98) .	202
Fig. 55. Foreign investment in tobacco production (NACE 16) .....	204
Fig. 56. Foreign investment in textile production (NACE 17).....	208
Fig. 57. Employment in foreign plants in textile production (NACE 17) .....	209
Fig. 58. Foreign investment in wearing apparel production (NACE 18) .....	216
Fig. 59. Employment in foreign plants in wearing apparel production (NACE 18)	217
Fig. 60. Employment in foreign plants in wearing apparel production compared to population by voivodship (location quotient) .....	218
Fig. 61. Employment in foreign plants in wearing apparel production compared to general industrial employment by voivodship (location quotient) .....	219
Fig. 62. Foreign investment in leather good production (NACE 19) .....	222
Fig. 63. Employment in foreign plants in leather good production (NACE 19) .	223
Fig. 64. Foreign investment in manufacturing of wood and wood products (NACE 20) .....	226

Fig. 65. Employment in foreign plants manufacturing wood and wood products (NACE 20) .....	227
Fig. 66. Foreign investment in pulp and paper production (NACE 21) .....	233
Fig. 67. Greenfield foreign investment in pulp and paper production (NACE 21) ..	234
Fig. 68. Foreign investment in publishing and printing compared to population by voivodship (location quotient) .....	240
Fig. 69. Employment in foreign plants in publishing and printing compared to general industrial employment by voivodship (location quotient) .....	241
Fig. 70. Foreign investment in publishing (NACE 22.1) .....	243
Fig. 71. Foreign investment in printing (NACE 22.2) .....	245
Fig. 72. Foreign investment in refined petroleum production (NACE 23) .....	246
Fig. 73. Foreign investment in chemical production (NACE 24) .....	251
Fig. 74. Employment in foreign plants in chemical production (NACE 24) ...	252
Fig. 75. Foreign investment in chemical production compared to population by voivodship (location quotient) .....	253
Fig. 76. Employment in foreign plants in chemical production compared to general industrial employment by voivodship (location quotient) .....	253
Fig. 77. Greenfield foreign investment in chemical production (NACE 24) ...	254
Fig. 78. Greenfield foreign investment in chemical production compared to population by voivodship (location quotient) .....	255
Fig. 79. Foreign investment in industrial gas production (NACE 24.11) .....	256
Fig. 80. Foreign investment in paints and varnish production (NACE 24.3) ..	259
Fig. 81. Foreign investment in pharmaceutical production (NACE 24.4) .....	261
Fig. 82. Foreign investment in manufacturing of washing and cleaning agents, cosmetic and toilet products (NACE 24.5) .....	262
Fig. 83. Greenfield foreign investment in manufacturing of washing and cleaning agents, cosmetic and toilet products (NACE 24.5) .....	263
Fig. 84. Foreign investment in manufacturing of rubber products (NACE 25.1) ..	268
Fig. 85. Foreign investment in manufacturing of plastic products (NACE 25.2) ..	271
Fig. 86. Greenfield foreign investment in manufacturing of plastic products (NACE 25.2) .....	272
Fig. 87. Foreign investment in manufacturing of non-metallic mineral products (NACE 26) .....	279
Fig. 88. Foreign investment in manufacturing of non-metallic mineral products compared to population by voivodship (location quotient) .....	280
Fig. 89. Employment in foreign plants manufacturing non-metallic mineral products compared to general industrial employment by voivodship (location quotient) .....	281
Fig. 90. Greenfield foreign investment in manufacturing of non-metallic mineral products (NACE 26) .....	282
Fig. 91. Greenfield foreign investment in manufacturing of non-metallic mineral products compared to population by voivodship (location quotient) .....	283

Fig. 92. Foreign investment in glass production (NACE 26.1).....	285
Fig. 93. Foreign investment in brick, roofing and other ceramic building material production (NACE 26.4) .....	287
Fig. 94. Foreign investment in cement, lime and plaster production (NACE 26.5) .....	290
Fig. 95. Foreign investment in manufacturing of products of cement, concrete and plaster (NACE 26.6) .....	293
Fig. 96. Foreign investment in basic metal production (NACE 27) .....	297
Fig. 97. Foreign investment in manufacturing of fabricated metal products (NACE 28) .....	302
Fig. 98. Employment in foreign plants manufacturing fabricated metal products (NACE 28) .....	303
Fig. 99. Greenfield foreign investment in manufacturing of fabricated metal products (NACE 28) .....	304
Fig. 100. Foreign investment in manufacturing of fabricated structural metal products (NACE 28.1).....	306
Fig. 101. Foreign investment in manufacturing of metal containers, screws, bolts and other fabricated metal products (NACE 28.7) .....	309
Fig. 102. Foreign investment in machinery and equipment production (NACE 29) .....	314
Fig. 103. Greenfield foreign investment in machinery and equipment production (NACE 29) .....	315
Fig. 104. Foreign investment in electrical machinery and apparatus production (NACE 31) .....	322
Fig. 105. Employment in foreign plants in electrical machinery and apparatus production (NACE 31) .....	323
Fig. 106. Greenfield foreign investment in electrical machinery and apparatus production (NACE 31) .....	324
Fig. 107. Foreign investment in manufacturing of electrical equipment for motor vehicles (EKD 31.61) .....	328
Fig. 108. Foreign investment in radio, television and communication equipment and apparatus production (NACE 32) .....	331
Fig. 109. Greenfield foreign investment in radio, television and communication equipment and apparatus production (NACE 32) ....	332
Fig. 110. Foreign investment in television and radio receiver production (NACE 32.3) .....	335
Fig. 111. Foreign investment in medical, precision and optical instrument production (NACE 33) .....	338
Fig. 112. Foreign investment in motor vehicle production (NACE 34) .....	341
Fig. 113. Employment in foreign plants in motor vehicle production (NACE 34) .....	342
Fig. 114. Foreign investment in motor vehicle production compared to general industrial employment by voivodship (location quotient) .....	343

Fig. 115. Employment in foreign plants in motor vehicle production compared to industrial employment by voivodship (location quotient).....	343
Fig. 116. Greenfield foreign investment in motor vehicle production (NACE 34) .....	345
Fig. 117. Foreign investment in manufacturing of motor vehicles and their bodies (NACE 34.1–34.2) .....	348
Fig. 118. Foreign investment in manufacturing of parts and accessories of motor vehicles (NACE 34.3) .....	351
Fig. 119. Foreign investment in other transport equipment production (NACE 35) .....	355
Fig. 120. Foreign investment in furniture production (NACE 36.1) .....	359
Fig. 121. Foreign investment in other manufacturing (NACE 36.2–36.6) .....	363
Fig. 122. Foreign investment in recycling (NACE 37) .....	365
Fig. 123. Foreign investment in electricity, steam and hot water supply (NACE 40) .....	368
Fig. 124. Foreign investment in export-oriented production compared to foreign investment in domestic market-oriented production (location quotient) .....	372
Fig. 125. European investment compared to population by voivodship (location quotient) .....	375
Fig. 126. American investment compared to population by voivodship (location quotient) .....	376
Fig. 127. Asian investment compared to population by voivodship (location quotient) .....	377
Fig. 128. German investment compared to population by voivodship (location quotient) .....	378
Fig. 129. Employment in German plants compared to population by voivodship (location quotient) .....	378
Fig. 130. British investment compared to population by voivodship (location quotient) .....	379
Fig. 131. Scandinavian investment compared to population by voivodship (location quotient) .....	379
Fig. 132. American greenfield investment compared to population by voivodship (location quotient) .....	380
Fig. 133. European greenfield investment compared to population by voivodship (location quotient) .....	381
Fig. 134. German greenfield investment compared to population by voivodship (location quotient) .....	381
Fig. 135. British greenfield investment compared to population by voivodship (location quotient) .....	382
Fig. 136. Swedish greenfield investment compared to population by voivodship (location quotient) .....	383
Fig. 137. Dutch greenfield investment compared to population by voivodship (location quotient) .....	385



Fig. 138. Share of foreign companies in total industrial employment .....	454
Fig. 139. Localities with high share of foreign companies in total industrial employment .....	455

