

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 369

Przemiany strukturalne i koniunkturalne na światowych rynkach

Tom 2

Redaktorzy naukowci

Jan Rymarczyk

Małgorzata Domiter

Wawrzyniec Michalczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2014

Redakcja wydawnicza: Elżbieta Kozuchowska, Barbara Majewska
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz
Łamanie: Małgorzata Czupryńska
Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:
www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,
w Dolnośląskiej Bibliotece Cyfrowej www.dbc.wroc.pl,
The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon
http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2014

ISSN 1899-3192
ISBN 978-83-7695-478-3 (całość)
ISBN 978-83-7695-455-4 (tom 2)

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk i oprawa:
EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, sp.j.
ul. Brzeska 4, 87-800 Włocławek

Spis treści

Michał Nowicki: Global governance w obszarze handlu międzynarodowego – rola WTO	9
Marcin Nowik: Strukturalne przemiany w obszarze indyjskiej pomocy gospodarczej na rzecz Nepalu	21
Witold Nowiński: Analiza przejęć ponadgranicznych realizowanych przez polskie przedsiębiorstwa.....	33
Alina Nychyk: The necessity of global governance in the contemporary rapidly changing world	43
Anna Odrobina: Strukturalne problemy działalności badawczo-rozwojowej w Polsce	52
Sławomir Pastuszka: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce Wschodniej w latach 2005–2012	63
Bożena Pera: Międzynarodowy handel towarami zaawansowanymi technologicznie krajów „wschodniego rozszerzenia” Unii Europejskiej w latach 2007–2012	73
Agnieszka Piasecka-Głuszak: Lean management w polskich przedsiębiorstwach przy wykorzystaniu wybranych narzędzi rozwiązywania problemów – wyniki badań.....	88
Tadeusz Pindór: Przekształcenia międzynarodowych rynków miedzi w latach 1980–2012.....	104
Eugeniusz M. Pluciński: Integracyjny megaprojekt UE – USA (...NAFTA?) z perspektywy polskiego eksportu i importu oraz modelu międzynarodowego podziału pracy	114
Łukasz Puślecki, Michał Staszaków: Alianse otwartych innowacji jako nowa forma współpracy firm biofarmaceutycznych	130
Zdzisław W. Puślecki: Innowacje produktowe i procesowe we wzroście konkurencyjności globalnej Unii Europejskiej.....	140
Jan Rymarczyk: Globalizacja KGHM Polska Miedź SA.....	150
Jerzy Rymarczyk: Antykryzysowe działania w strefie euro – kierunki reform systemu instytucjonalnego.....	165
Anna Skoczyła: Polskie i brytyjskie innowacyjne klastry na drodze kreowania konkurencyjności regionu.....	176
Joanna Skrzydłowska: Wkład przemysłu kreatywnego i kultury w przemiany strukturalne w gospodarce Unii Europejskiej.....	184
Joanna Skrzypczyńska: „Pakiet z Bali” a perspektywa zakończenia Rundy z Doha WTO	195

Justyna Szymańska: Regulacje prawne w Europie i w Stanach Zjednoczonych po globalnym kryzysie finansowym 2007–2009	203
Barbara Szymoniuk: Polityka klastrowa – dobrodziejstwo czy przekleństwo dla polskich klastrów?	212
Jowita Świerczyńska: Bezpieczeństwo i ochrona rynku jako priorytetowy obszar działania europejskiej służby celnej	222
Maciej Walkowski: Czy optymalizacja podatkowa może być szkodliwa? Rozważania na temat skutków funkcjonowania centrów usług finansowych typu offshore (OFC), czyli tzw. rajów podatkowych	233
Marta Wincewicz-Bosy: Międzynarodowy obrót kołmi w latach 1961–2011	249
Katarzyna Witczyńska: Znaczenie centrów logistycznych w rozwoju regionalnym	262
Marek Wróblewski: Regionalne centra obsługi eksporterów – nowy wymiar wsparcia polskiego eksportu?	276
Waldemar Zadworny: Ocena efektywności technicznej przedsiębiorstw województwa podkarpackiego metodą granicznej analizy danych	287
Wojciech Zysk: Działalność eksportowa spółek z udziałem zagranicznym w Polsce w latach 2004–2012	295
Katarzyna Żukrowska: Zmiany we współczesnej gospodarce: przejawy, kierunek i przyczyny	305
Anna Żyła: Współpraca regionalna w ramach ASEAN przed i po 2015 r. – cele, strategie i wyzwania	321

Summaries

Michał Nowicki: Global governance in the area of international trade – role of the WTO	20
Marcin Nowik: Structural changes in the field of India's economic aid for Nepal	32
Witold Nowiński: Cross-border acquisitions carried out by Polish companies	42
Alina Nychyk: Konieczność globalnego zarządzania we współczesnym szybko zmieniającym się świecie	51
Anna Odrobina: The structural problems of the research and development activity in Poland	62
Sławomir Pastuszka: Foreign direct investment in Eastern Poland in the period of 2005–2012	72
Bożena Pera: International trade of high-tech products of European Union Eastern Enlargement countries in 2007–2012	87
Agnieszka Piasecka-Głuszak: Lean management in Polish companies using selected tools of problem solving – research results	103

Tadeusz Pindór: Changes of international copper markets over the period 1980–2012	113
Eugeniusz M. Pluciński: Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between EU and US from a view of Polish exports and imports as well as pattern of international division of labour	129
Łukasz Puślecki, Michał Staszków: Open innovation alliances as a new form of cooperation of biopharmaceutical companies	139
Zdzisław W. Puślecki: Product and process innovation in the global competitiveness increase of the European Union	149
Jan Rymarczyk: Globalization of KGHM Polska Miedź S.A.	164
Jerzy Rymarczyk: Anti-crisis actions in the euro zone – directions of institutional system reforms	175
Anna Skoczyła: The role of Polish and British innovation clusters in creating competitiveness of the region	183
Joanna Skrzydłowska: The contribution of the cultural and creative industries in structural changes in the economy of the European Union	194
Joanna Skrzypczyńska: The WTO “Bali Package” vs. a perspective of the conclusion of the Doha Round	202
Justyna Szymańska: Legal regulations in Europe and in the United States after the global financial crisis of 2007–2009	211
Barbara Szymoniuk: Cluster policy – benefit or a curse for Polish clusters?	221
Jowita Świerczyńska: The security and protection of the market as a priority action area of the European customs service	231
Maciej Walkowski: Can tax optimization be harmful? Deliberations on the effects of Offshore Financial Centers (OFC), or so-called tax heavens	248
Marta Wincewicz-Bosy: International trade in horses in the years 1961–2011	260
Katarzyna Witczyńska: Importance of logistics centers in regional development	275
Marek Wróblewski: Regional Export Promotion Agencies – a new dimension of Polish export support?	286
Waldemar Zadworny: Assessment of technical effectiveness of companies in Podkarpackie Voivodeship with borderline data analysis method	294
Wojciech Zysk: The export activity of entities with foreign capital in Poland in the years 2004–2012	304
Katarzyna Żukrowska: Changes in contemporary world economy: occurrences, directions and causes	319
Anna Żyła: Regional cooperation in the ASEAN before and after 2015 – goals, strategies and challenges	332

Sławomir Pastuszka

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

e-mail: spastuszka@op.pl

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W POLSCE WSCHODNIEJ W LATACH 2005–2012

Streszczenie: Celem artykułu jest ocena działalności inwestorów zagranicznych w pięciu najsłabiej rozwiniętych województwach, tworzących Polskę Wschodnią. Analiza wykazała, iż województwa Polski Wschodniej należą do regionów najsłabiej pozyskujących inwestorów zagranicznych. W tym makroregionie inwestorzy lokują kapitał głównie w przemyśle tradycyjnym, a przemysły wysokiej technologii mają mniejsze znaczenie. Dla regionalnych gospodarek najlepsze perspektywy kształtują podmioty z kapitałem zagranicznym w geograficznie peryferyjnym województwie podkarpackim, a następnie w lubelskim. Stwarzają miejsca pracy dla wykwalifikowanej siły roboczej, dają perspektywy jej rozwoju, zwiększają kontakty z zagranicą, w największym stopniu tworzą gospodarkę opartą na wiedzy.

Słowa kluczowe: Polska Wschodnia, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, kapitał zagraniczny, inwestor zagraniczny.

DOI: 10.15611/pn.2014.369.2.06

1. Wstęp

Jednym z najważniejszych czynników rozwoju regionalnego są bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Skutki ich napływu zależą od typu inwestycji, formy transferu, poziomu koncentracji kapitału oraz od stopnia połączenia z otoczeniem (zakorzeniem) inwestorów zagranicznych w regionie [Pakulska, Poniatowska-Jaksch 2004, s. 86–87]. BIZ przyczyniają się w krajach i regionach przyjmujących do zmian o charakterze zarówno ekonomicznym, społecznym, jak i politycznym. Duże znaczenie tych inwestycji wywołuje zainteresowanie przedsiębiorców, władz krajowych i regionalnych, a także przedstawicieli nauki. Jako szczególną szansę rozwoju postrzega się inwestycje zagraniczne w przypadku obszarów słabiej rozwiniętych. Dlatego za cel artykułu przyjęto ocenę aktywności inwestorów zagranicznych w pięciu najsłabiej rozwiniętych województwach (lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie), tworzących Polskę Wschodnią. Zwrócono uwagę na liczbę podmiotów z kapitałem obcym w tym makroregionie, wielkość zatrudnienia

i uzyskiwane wyniki finansowe, a także kraje pochodzenia kapitału, jego rozmiary i strukturę. W badaniu wykorzystano dane Głównego Urzędu Statystycznego, różnego typu analizy i raporty oraz dane z centrum obsługi inwestorów poszczególnych województw.

2. Definicja i rodzaje bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w literaturze przedmiotu oraz w praktyce gospodarczej jest definiowane na wiele sposobów. Paul Krugman i Maurice Obstfeld [2003, s. 124–125] określają bezpośrednio inwestycje zagraniczne jako „międzynarodowy transfer kapitału w celu utworzenia w innym kraju filii i sprawowania nad nią kontroli”. Pojęcie to swoim zasięgiem obejmuje: założenie nowej filii za granicą, utworzenie *joint venture* z podmiotem zagranicznym, nabycie majątku nieruchomego za granicą w celu rozszerzenia dotychczasowej działalności, zakup udziałów w już istniejących firmach zagranicznych¹. Wyróżnikiem inwestycji zagranicznych jest sprawowanie kontroli nad firmą przez inwestora zagranicznego, która daje mu prawo i możliwość wpływania na decyzje kontrolowanego przedsiębiorstwa we wszystkich dziedzinach jego działalności. Zagraniczna inwestycja bezpośrednia różni się od inwestycji portfelowej tym, że celem tej drugiej nie jest przejęcie kontroli operacyjnej, lecz osiągnięcie dochodu w postaci dywidend, zysków kapitałowych bez zaciągania zobowiązań typowych dla tej pierwszej.

Wyróżnia się dwie podstawowe formy inwestycji bezpośrednich: inwestycje „pierwotne” (*greenfield*) i inwestycje „wtórne” (*brownfield*). Inwestycje typu *greenfield* polegają na uruchomieniu za granicą przedsiębiorstwa od podstaw, łącznie z zakupem nieruchomości. Z kolei inwestycje typu *brownfield* przeważnie skupiają się na korzystnym przejmowaniu, a następnie restrukturyzowaniu zakładów już działających na rynku [Estrin, Meyer 2010]. Jakkolwiek obie formy ZIB wiążą się z napływem kapitału, to w przeciwieństwie do *greenfield*, inwestycje w postaci fuzji i przejęć rzadko przyczyniają się do nowych inwestycji i do transferu nowych technologii. Dlatego dla realnej sfery gospodarki szczególne znaczenie mają inwestycje bezpośrednie skierowane na środki trwałe (budowa fabryki, hali montażowej czy produkcyjnej, zakup maszyn i urządzeń), umożliwiające rozwój produkcji lub/i zwiększenie bazy materialnej usług społecznych [Rymarczyk (red.) 2012]. Charakterystyczną cechą bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest przemieszczanie oprócz środków finansowych także czynników produkcji, a szczególną rolę odgrywa tu transfer technologii, umiejętności menedżerskich czy marketingowych.

¹ ZIB mogą przyjąć jedną z form: budowy od podstaw fabryki przez inwestora z innego kraju; zakupu co najmniej 10% akcji danej firmy przez obcego inwestora; pożyczki od firm „matek” dla firm córek; inwestowania w kraju części zysków przedsiębiorstw (reinwestowanie) mających obcych właścicieli [art. 3 pkt 17 *Ustawa z dnia 29 września 1994 r.*].

3. Czynniki lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Do podstawowych czynników lokalizacji przedsiębiorstw należy zaliczyć: położenie geograficzne, dostęp do surowców naturalnych, wielkość rynku zbytu, dostęp do infrastruktury transportowej, teleinformatycznej, społecznej oraz obecność wykwalifikowanej i niedrogiej siły roboczej [Meyer 1995, s. 69–88].

W podejmowaniu decyzji o inwestycji zagranicznej ważne znaczenie mają czynniki instytucjonalne obejmujące zrozumiałe przepisy prawa, stabilność polityczną, przejrzystość współpracy między sektorem publicznym a podmiotami prywatnymi, niskie stopy opodatkowania przedsiębiorstw [Wawrzyniak 2013, s. 37–53; Kłysik-Uryszek 2011, s. 20–21; Roelfsema, Zhang 2009; Rymarczyk 2004, s. 41]. Wymienione czynniki decydują o tym, że korzyści, jakie firma może osiągnąć z podjęcia działalności za granicą, są większe od kosztów, a więc tworzą motywację do dokonania inwestycji bezpośredniej.

Głównym odbiorcą inwestycji zagranicznych są kraje i regiony o korzystnej lokalizacji, pozwalającej w znaczny sposób ograniczyć koszty transportowe, dobrej dostępności do infrastruktury technicznej i transportowej, stosunkowo wysokim stopniu zurbanizowania, zasobne zarówno w surowce, jak i w tanią, lecz stosunkowo dobrze wykwalifikowaną siłę roboczą. Obszary biedne o słabej jakości infrastruktury, niskim poziomie kwalifikacji siły roboczej, rozbudowanej biurokracji, niestabilnej sytuacji finansów publicznych nie stanowią atrakcyjnej lokalizacji dla inwestycji zagranicznych. Nowe inwestycje na takich obszarach obciążone są wysokim ryzykiem i niską opłacalnością. Inwestorzy zagraniczni w miejscu rejestracji siedziby firmy prowadzą działalność badawczą i rozwojową, natomiast za granicę przenoszą działalność produkcyjną. W ten sposób szukają poza granicami kraju nowych rynków zbytu, niższych kosztów produkcji, podnoszą swoją konkurencyjność poprzez przejmowanie pakietów większościowych firm z branży.

4. Znaczenie zagranicznych inwestycji zagranicznych dla gospodarki

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą mieć zarówno negatywne, jak i pozytywne konsekwencje, w zależności od konkretnego przypadku [Domański 2001]. W rezultacie napływu inwestycji zagranicznych transferowane do przedsiębiorstwa nowe rozwiązania technologiczne i organizacyjne podlegają dyfuzji (*efekt spillover*) do innych firm krajowych [Zukowska-Gagelmann 2000, s. 223–256]. Następuje wzrost udziału produktów nowych i zmodernizowanych w sprzedaży, obniżenie kosztów produkcji, poprawia się poziom zarządzania w firmie, krótko mówiąc – różnie poziom konkurencyjności przedsiębiorstw.

Największą rolę w wysokiej pozycji konkurencyjnej firm odgrywają inwestycje proeksportowe, dzięki którym wzmacniają się powiązania z gospodarką światową (poprzez handel zagraniczny). Są one jednak często słabo zakorzenione w kraju i re-

gionie, co oznacza, że w niewielkim stopniu bazują na regionalnych zasobach [Poniatowska-Jaksch 2006, s. 30–35; Pastuszka 2013, s. 93–115].

Napływ inwestycji zagranicznych nie jest jednak pozbawiony pewnych negatywnych skutków [Dziemianowicz 2002]. Inwestycje zagraniczne wypierają rodzimych producentów z rynku, przyczyniają się do wzrostu bezrobocia poprzez redukcję zatrudnienia w istniejących zakładach i obniżenie kooperacji z miejscowymi dostawcami, przyczyniają się do nadmiernej eksploatacji surowców naturalnych i degradacji środowiska naturalnego [Konings 2001, s. 619–633; Wang, Yu 2007, s. 397–405; Weresa 2002, s. 10–11]. Powodują dodatkowy wzrost importu zaopatrzeniowego sprzyjający ujemnemu bilansowi obrotów bieżących, utrudniają dostęp rodzimym firmom do rynku krajowego, przyczyniają się także do wzrostu bezrobocia (efekt grupowych zwolnień), umożliwiają odpływ znacznej części zysków za granicę, ograniczają suwerenność i niezależność ekonomiczną kraju przyjmującego [Gorynia i in. 2006, s. 196–200; Matkowski, Rapacki 2003, s. 43–97].

5. Inwestorzy zagraniczni w Polsce Wschodniej

Z danych GUS [2013] wynika, iż na koniec 2012 r. liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym w regionach Polski Wschodniej na 10 000 mieszkańców była ponad trzykrotnie mniejsza niż średnio w kraju. W porównaniu z rokiem 2005 liczba tych podmiotów w Polsce Wschodniej wzrosła o 33%, podczas gdy w Polsce prawie o 54%. Efektem tego był spadek udziału Polski Wschodniej w ogólnej liczbie podmiotów z kapitałem obcym z 6,6% w 2005 r. do 5,8% w 2012 r. [GUS 2013; 2006].

Najwięcej spółek w przeliczeniu na mieszkańca było zarejestrowanych w województwie warmińsko-mazurskim i podkarpackim, najmniej w świętokrzyskim. W badanym okresie najwyższą dynamikę wzrostu tego wskaźnika odnotowano w województwie podlaskim (trzy razy wyższą niż przeciętnie w Polsce Wschodniej) i podkarpackim, z kolei najniższą – w warmińsko-mazurskim i świętokrzyskim. Wśród wszystkich podmiotów zagranicznych dominowały jednostki małe, stanowiły one 81% ogółu firm z kapitałem zagranicznym, podczas gdy średnio w kraju ponad 84%.

Wzrost liczby spółek z kapitałem zagranicznym przyczynia się do zwiększenia zatrudnienia. W 2012 r. w podmiotach z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce Wschodniej w przeliczeniu na 10 000 mieszkańców pracowało 126 osób (w Polsce 407) [GUS 2013; 2006]. Najwyższy poziom tego zatrudnienia odnotowano w województwach podkarpackim (180 osób) i świętokrzyskim (150 osób). Należy przy tym podkreślić, że wzrost zatrudnienia w tych przedsiębiorstwach Polski Wschodniej w porównaniu z 2005 r. wyniósł zaledwie 10,9%, podczas gdy średnio w Polsce 31%. Pomimo wysokiej dynamiki zmian w badanym okresie najmniej miejsc pracy tworzyły spółki działające na Podlasiu (prawie 80 osób na 10 000 mieszkańców).

Mimo niskiego na tle kraju poziomu zatrudnienia w przeliczeniu na liczbę mieszkańców w przedsiębiorstwach z kapitałem obcym w Polsce Wschodniej, przeciętne

zatrudnienie w jednym przedsiębiorstwie jest wyższe (69) niż średnio w kraju (60), co w dużej mierze wynika z surowcowego ich charakteru.

6. Charakterystyka kapitału zagranicznego w Polsce Wschodniej

Starając się wykorzystać potencjał poszczególnych województw (zasoby naturalne, czystość środowiska, niskie koszty pracy, duża powierzchnia użytków rolnych i gruntów leśnych), inwestorzy zagraniczni wyjątkowo dużo kapitału ulokowali w sektorze przemyśle. Inwestycje w działalność usługową i handlową, z natury rzeczy, są znacznie mniejsze. Nakłady inwestycyjne koncentrowały się na przejściu zakładów produkcyjnych, a następnie ich unowocześnieniu. Gros przedsiębiorstw z kapitałem obcym, w zależności od charakteru prowadzonej działalności, zlokalizowanych jest w specjalnych strefach ekonomicznych, na obszarach miast lub w ich sąsiedztwie [Rychlewska 2010, s. 44–58; Ministerstwo Gospodarki 2012, s. 6–7].

Stopień i obszar zaangażowania inwestorów zagranicznych w województwach wschodniej Polski był zróżnicowany. Głównym obszarem zainteresowania inwestorów zagranicznych w województwie lubelskim są sektory: lotniczy, motoryzacyjny, metalowy i maszynowy, chemiczny, rolno-spożywczy. Warto podkreślić, iż Lublin przyciąga nie tylko inwestycje przemysłowe, lecz także nowoczesne centra finansowo-księgowo (*Business Process Operations* – BPO) i centra usług wspólnych (*Services Shared Center* – SCC): Genpact Poland Sp. z o.o. (amerykański GE Capital), Żagiel SA (od 2012 r. hiszpański Santander Consumer Finance), Orange Sp. z o.o. (oddział francuskiej spółki Orange), Telekomunikacja SA (France Telecom) oraz firmy ubezpieczeniowe (Generali PPF – holenderski inwestor) i szkoleniowe (Syntea SA – indyjski inwestor)².

Na Podkarpaciu najwięksi inwestorzy zaangażowali kapitał w sektor lotnictwa, następnie sektor chemiczny wraz z gumowym, motoryzacyjny, metalowy i maszynowy oraz drzewno-papierniczy [INNpuls 2012; Regionalne Obserwatorium Terytorialne 2013]. Na Podlasiu szczególnym zainteresowaniem wśród inwestorów zagranicznych cieszyły podmioty działające w sektorze rolno-spożywym oraz drzewno-papierniczym. W regionie świętokrzyskim do najważniejszych obszarów aktywności inwestorów zagranicznych należą: sektor wyrobów z surowców nie-metalicznych, motoryzacyjny, metalowy i maszynowy oraz papierniczy [Pastuszka 2013; PAIIZ 2011]. Na Warmii i Mazurach inwestorzy najczęściej kapitału ulokowali w sektorze rolno-spożywym, gumowym i meblarskim [Fundacja Uniwersytetu w Poznaniu 2010, s. 6].

² W Olsztynie i Rzeszowie działało tylko po jednym SSC, odpowiednio: Citi Services Center, amerykańska grupa kapitałowa, i Pratt&Whitney, amerykański koncern Hamilton Sundstrand Corporation, w Kielcach i Białymstoku nie ma żadnego [Jones Lang LaSalle 2010, s. 9].

7. Sytuacja finansowa podmiotów z kapitałem obcym w Polsce Wschodniej

W 2012 r. całkowity majątek przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w przeliczeniu na mieszkańca Polski Wschodniej wynosił 1127 zł (stanowił 21% średniej w kraju) i uległ niewielkiemu zmniejszeniu w stosunku do 2005 r. Najwięcej tego rodzaju kapitału zaangażowano w województwie świętokrzyskim – 2296,5 zł/osobę (dwa razy więcej niż średnio w Polsce Wschodniej), najmniej w podlaskim i lubelskim – odpowiednio 51% i 62% przeciętnej wartości Polski Wschodniej [GUS 2013; 2006]. W analizowanym okresie znaczący trend wzrostowy odnotowano w podlaskim i lubelskim³, a niewielki spadek w regionie świętokrzyskim. Zmiany te wiązały się z likwidacją przedsiębiorstw, fuzjami i przejściami wcześniej działających przedsiębiorstw oraz przeniesieniem ich siedzib do dużych miast w innych regionach [Sobała-Gwosdź in. 2006].

Na koniec 2012 r. wynik finansowy netto firm zagranicznych na mieszkańca w województwach Polski Wschodniej stanowił zaledwie 30% przeciętnej wartości w kraju i w porównaniu z 2005 r. relacja ta uległa pogorszeniu. Świadczy to o niższej statystycznie rentowności firm działających w Polsce Wschodniej niż w całym kraju. Najwyższy wynik finansowy wypracowały podmioty działające w regionie podkarpackim oraz świętokrzyskim, a najniższy podmioty z regionu podlaskiego.

Wartość nakładów na nowe środki trwałe w regionach wschodniej Polski w przeliczeniu na mieszkańca w 2012 r. wyniosła tylko 25,5% średniej krajowej (w 2005 r. było 24%). Największe wydatki inwestycyjne poniosły firmy zlokalizowane w regionie podkarpackim i świętokrzyskim, a najmniejsze – działające na Warmii i Mazurach, gdzie w porównaniu z 2005 r. odnotowano wyraźny spadek tego rodzaju wydatków [GUS 2013; 2006]. Tak niski poziom nakładów inwestycyjnych w Polsce Wschodniej związany jest ze specyfiką inwestycji zagranicznych, które w większości (z wyjątkiem inwestycji w sektor lotnictwa i branży BPO) mają charakter ekstensywny. W ramach inwestycji inwestorzy najczęściej kupowali od innych przedsiębiorstw zagranicznych, zwykle działających w ramach korporacji, nowsze technologie produkcji i urządzenia, nierzadko jednak nie najnowsze w skali światowej.

8. Eksport i import podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce Wschodniej

W 2012 r. 43% podmiotów z kapitałem zagranicznym działających w Polsce Wschodniej eksportowało swoje produkty lub towary i materiały (w 2005 r. – 44,7%). Najwięcej eksporterów w przeliczeniu na mieszkańca działało kolejno

³ W latach 2005–2012 wartość całkowitego kapitału przedsiębiorstw na jednego mieszkańca w województwie podlaskim wzrosła o ponad 157%, a w lubelskim – ponad 86%.

w województwach: podkarpackim, lubelskim, warmińsko-mazurskim, świętokrzyskim i podlaskim.

Wartość sprzedaży za granicę przez te podmioty w przeliczeniu na mieszkańca makroregionu wyniosła 3268,7 zł (w 2005 r. 1684,1 zł), co stanowiło tylko 35% średniej krajowej (w 2005 r. 36%) [GUS 2013; 2006]. Niska wartość eksportu firm zagranicznych z Polski Wschodniej wynika z charakteru prowadzonej działalności przez podmioty zagraniczne i rodzaju wytwarzanych towarów. Absolutnie najwyższą wartość eksportu wypracowały firmy z województwa podkarpackiego, następnie z Warmii i Mazur. Najmniej proeksportową aktywność wykazują podmioty z województw: lubelskiego, podlaskiego i świętokrzyskiego.

W eksporcie Polski Wschodniej dominowały wyroby przemysłu elektromaszynowego (maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny), w następnej kolejności – produkty przemysłu gumowego (opony), wyroby metalurgiczne (żeliwo, stal i aluminium), artykuły rolno-spożywcze (głównie produkty pochodzenia zwierzęcego i roślinnego o małym stopniu przetworzenia), wyroby przemysłu meblowego i drzewno-papierniczego. Najmniejszy udział miały wyroby z surowców niemetalicznych, ze względu na rodzaj wyrobów: wapno, cement, gips, kruszywa (liderem jest województwo świętokrzyskie) [IBnGR 2010, s. 46–54].

W 2012 r. wartość importu w przeliczeniu na jednego mieszkańca Polski Wschodniej stanowiła niespełna 27% średniej krajowej, i w porównaniu z 2005 r. wzrosła o ponad 7 punktów procentowych. Wielkości te świadczą, że poziom współpracy z zagranicą przedsiębiorstw z regionów wschodniej Polski jest relatywnie niski. Niewielkim pocieszeniem jest dodatnie saldo tej współpracy i wyższe niż średnio w kraju aż o 70 punktów procentowych tempo wzrostu tego wskaźnika⁴. Najwyższe wartości importu na osobę generowały podmioty z Warmii i Mazur oraz Podkarpacia, natomiast najniższe z województwa lubelskiego i świętokrzyskiego. Import ogranicza się do warunkujących produkcję materiałów eksploatacyjnych i podzespołów, których z samej natury wartość jest niska w stosunku do wartości wyrobu gotowego. Największy udział w imporcie wschodniej Polski ogółem stanowią materiały, półfabrykaty i podzespoły do celów produkcyjnych, towary do dalszej odsprzedaży (części samochodowe).

9. Zakończenie

Województwa Polski Wschodniej należą do regionów najslabiej pozyskujących inwestorów zagranicznych. W całym makroregionie liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym na jednego mieszkańca w 2012 r. była ponad trzykrotnie mniejsza niż

⁴ Ujemne saldo wymiany handlowej może być także spowodowane manipulowaniem cenami transferowymi przez korporacje międzynarodowe. Podmioty te często zaniżają ceny eksportowe przy sprzedaży wyrobów gotowych i zawyżają ceny importowe w ramach grupy kapitałowej lub grupy przedsiębiorstw. W ten sposób pomniejszają dochody przedsiębiorstwa w Polsce i realizują zysk za granicą.

średnio w kraju. W porównaniu z 2005 r. sytuacja Polski Wschodniej w tym względzie pogorszyła się. Efektem tego był spadek udziału Polski Wschodniej w liczbie omawianych podmiotów z 6,6% w 2005 r. do 5,8% w 2012 r.

Najbardziej przyciąga inwestorów zagranicznych województwo podkarpackie i warmińsko-mazurskie. Najmniej chętnie kapitał zagraniczny lokuje się w regionie świętokrzyskim i na Podlasiu. Znacząca ilość inwestycji zagranicznych w regionie podkarpackim jest lokowana w dającej perspektywę branży lotniczej.

Napływ inwestycji zagranicznych do regionów Polski Wschodniej przeważnie polegał na przejęciu istniejących zakładów produkcyjnych, a następnie ich unowocześnieniu. Podmioty zagraniczne lokowały swój kapitał głównie w przemysły tradycyjne, natomiast przemysły wysokiej technologii mają dla inwestorów mniejsze znaczenie⁵. Wyjątkiem są podmioty działające w branży lotniczej na Podkarpaciu i Lubelszczyźnie oraz z sektora nowoczesnych usług skupionych przede wszystkim w Lublinie, co spowodowane jest najwyższym potencjałem akademickim Lublina wśród miast wojewódzkich Polski Wschodniej.

W analizowanym okresie wartość zaangażowanego w Polsce Wschodniej kapitału obcego wzrosła w mniejszym stopniu niż przeciętnie w Polsce, wskutek czego zmniejszył się udział makroregionu w wartości kapitału zagranicznego ogółem w przeliczeniu na osobę z 22,1 do 21%. Największy wzrost znaczenia zaangażowanego kapitału zagranicznego odnotowano w województwie podlaskim, zmniejszyło się natomiast jego znaczenie w regionie świętokrzyskim. Spadki te wiązały się z kryzysem gospodarczym, który w szczególności dotknął branżę budowlaną jako głównego odbiorcę materiałów budowlanych. Pomimo tych niekorzystnych zmian, w 2012 r. najwięcej tego kapitału w przeliczeniu na osobę było nadal zaangażowane w województwie świętokrzyskim (dwa razy więcej niż średnio w Polsce Wschodniej), co jest skutkiem kapitałochłonnych inwestycji dużych zakładów produkcyjnych w przemyśle materiałów budowlanych. Najmniejszy kapitał zagraniczny występuje w regionie podlaskim i lubelskim – odpowiednio 51 i 62% wartości przeciętnej na mieszkańca Polski Wschodniej.

Firmy działające w Polsce Wschodniej wykazują niższą dynamikę rentowności w porównaniu ze średnią krajową, w rezultacie zmniejsza się udział makroregionu w wyniku finansowym netto ogółem podmiotów w przeliczeniu na osobę: z 33% w 2005 r. do 30% w 2012 r. Najlepsze wyniki wykazały spółki z Podkarpacia, najslabsze – z Podlasia. Aktywność eksportowa Polski Wschodniej na tle kraju zmniejsza się, mimo odnotowywanego dodatniego salda wymiany handlowej z zagranicą. Najbardziej proeksportowy charakter produkcji rozwijają przedsiębiorstwa z województwa podkarpackiego, a następnie warmińsko-mazurskiego. W najmniejszym stopniu rozwijają eksport podmioty z województwa lubelskiego i podlaskiego.

⁵ Chodzi o produkty zaawansowane technologicznie, a nie o sposoby produkcji, ponieważ także w przemysłach tradycyjnych (spożywczy, metalowy) stosowane są obecnie nowoczesne rozwiązania produkcyjne i wykorzystywane najnowsze technologie.

Podsumowując, przeprowadzona analiza wykazuje, że najlepsze perspektywy kształtują podmioty z kapitałem zagranicznym w geograficznie peryferyjnym województwie podkarpackim, a następnie w lubelskim. Stwarzają miejsca pracy dla wykwalifikowanej siły roboczej, dają perspektywę jej rozwoju, zwiększają kontakty z zagranicą, w największym stopniu tworzą gospodarkę opartą na wiedzy.

Literatura

- Domański B., 2001, *Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski. Prawidłowości rozmieszczenia, uwarunkowania i skutki*, Uniwersytet Jagielloński, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej, Kraków.
- Dziemianowicz W., 2002, *Inwestycje zagraniczne jako czynnik rozwoju polskich regionów*, ekspertyza wykonana na zlecenie Departamentu Koordynacji Polityki Strukturalnej w Ministerstwie Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
- Estrin S., Meyer K.E., 2010, *Brownfield Acquisitions: A Reconceptualization and Extension*, Working Paper, http://klaasmeyer.co.uk/publications/WIP_Estrin_Meyer_Brownfield_2009.pdf [10.03.2014].
- Fundacja Uniwersytetu w Poznaniu, 2010, *Aneks do regionalnej Strategii Innowacyjności Województwa Warmińsko-Mazurskiego do roku 2020. Diagnoza sytuacji regionu w obszarze innowacyjności*, Fundacja Uniwersytetu w Poznaniu.
- Gorynia M., Bartosik-Purgat M., Jankowska B., Owczarzak R., 2006, *Efekte zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych-aspekty teoretyczne i wyniki badań teoretycznych*, „*Ekonomista*”, nr 2.
- GUS, 2006, *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2005 roku*, GUS, Warszawa.
- GUS, 2013, *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2012 roku*, GUS, Warszawa.
- IBnGR, 2010, *Analiza ekonomiczna potencjału gospodarczego Polski Wschodniej*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa.
- INNpuls 2012, *Podkarpackie dla inwestorów – analiza ekonomiczna możliwości inwestycyjnych w województwie podkarpackim 2010–2012*, INNpuls, Rzeszów.
- Jones Lang LaSalle, 2010, *Onshore, Nearshore, Offshore: Unsure? A 2010 Polish Perspective*, Jones Lang LaSalle, Warsaw.
- Kłysik-Uryszek A., 2011, *Gospodarcze efekty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do regionu*, [w:] *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kształtowaniu aktualnego i przyszłego profilu gospodarczego województwa łódzkiego*, red. J. Świerkocki, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, Łódź.
- Konings J., 2001, *The effects of Foreign Direct Investment on domestic firms*, „*Economics of Transition*”, vol. 9 (2).
- KPMG, 2011, *Specjalne Strefy Ekonomiczne*. Edycja 2011, KPMG.
- Krugman P., Obstfeld M., 2003, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, t. 1.
- Matkowski Z., Rapacki R., 2003, *Sytuacja gospodarcza i postęp reform rynkowych*, [w:] *Nowa Europa. Raport z transformacji*, red. D. Rosati, Instytut Wschodni, Warszawa.
- Meyer K.E., 1995, *Direct foreign investment in Eastern Europe the role of labor costs*, „*Comparative Economic Studies*”, vol. 37 (4).
- Ministerstwo Gospodarki, 2012, *Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na 31 grudnia 2011 r.*, Warszawa.
- PAIIZ, 2011, *Sektor wyrobów z surowców niemetalicznych w Polsce Wschodniej*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Warszawa.

- Pakulska T., Poniatowska-Jaksch M., 2004, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej. Koncentracja kapitału zagranicznego w Polsce*, Monografie i Opracowania nr 519, SGH, Warszawa.
- Pastuszka S., 2013, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w regionie świętokrzyskim w latach 2005–2011*, „Gospodarka Narodowa”, nr 10.
- Poniatowska-Jaksch M., 2006, *Przemysłowe bezpośrednie inwestycje zagraniczne źródłem konkurencyjności regionu*, Monografie i Opracowania nr 544, SGH, Warszawa.
- Regionalne Obserwatorium Terytorialne, 2013, *Województwo podkarpackie – inwestycje i handel zagraniczny*, Regionalne Obserwatorium Terytorialne, Rzeszów.
- Roelfsema H., Zhang Y., 2009, *The casual effect of institutional quality on outsourcing*, Utrecht School of Economics Tjalling C. Koopmans Research Institute.
- Rychlewska P., 2010, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozwój województwa podkarpackiego*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 3(41).
- Rymarczyk J., 2004, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PTE, Warszawa.
- Rymarczyk J. (red.), 2012, *Handel zagraniczny – organizacja i technika*, PWE, Warszawa.
- Sobala-Gwosdz A., Działek J., Gwosdz K., Huculak M., Jarczewski W., Micek G., 2006, *Inwestycje zagraniczne w województwie podkarpackim do 2005 roku*, COI RARR, Rzeszów.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości*, DzU 1994, nr 1221, poz. 591, z późn. zm.
- Wang C., Yu L., 2007, *Do spillover benefits grow with rising foreign direct investment? An empirical examination of the case of China*, „Applied Economics”, no. 39.
- Wawrzyniak D., 2013, *Opodatkowanie przedsiębiorstw jako determinanta bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Unii Europejskiej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 3.
- Weresa M.A., 2002, *Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego – doświadczenia Polski*, [w:] *Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce*, Zeszyty BRE Bank – CASE, Warszawa.
- Zukowska-Gagelmann K., 2000, *Productivity spillovers from foreign direct investment in Poland*, „Economic Systems”, vol. 24.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN EASTERN POLAND IN THE PERIOD OF 2005–2012

Summary: The purpose of this article is to assess the activities of foreign investors in five least developed voivodeships forming Eastern Poland. The analysis found that the voivodeships of Eastern Poland poorly attract foreign investors. In this macro region, capital investors primarily invest in traditional industries, and high-technology industries are less important. For regional economies entities with foreign capital in the Podkarpackie Voivodeship and then in the Lubelskie Voivodeship shape the best prospects. These entities create jobs for skilled workforce, provide it with development prospects, increase contacts with foreign countries, in the greatest extent create a knowledge based economy.

Keywords: Eastern Poland, foreign direct investment, foreign capital, foreign investor.