

Beata Namysłak

Uniwersytet Wrocławski

Przestrzenne aspekty funkcjonowania zagranicznych podmiotów przemysłowych we Wrocławiu i w okolicach

Na początku lat 90. XX w. Polska stała się atrakcyjnym miejscem lokat kapitału zagranicznego. Niedługo uczestnictwo Polski w międzynarodowym przepływie dóbr i usług wystarczyło jednak, aby obcy kapitał obecny na polskim rynku przeszedł swoistą ewolucję, kreując nowy obraz gospodarki i dostosowując ją do trendów światowych. Inwestycje zagraniczne na polskim rynku pobudzają modernizację struktury gospodarczej, przyspieszają procesy prywatyzacyjne, przyczyniają się do tworzenia nowych miejsc pracy oraz nowoczesnego zarządzania i organizacji produkcji. Obecność kapitału zagranicznego w gospodarce to również zapowiedź wzbogacania asortymentu towarów i usług na rynku krajowym, wdrażania nowych technologii oraz intensyfikacji wymiany handlowej z zagranicą.

Napływ kapitału zagranicznego stał się w ostatnich latach jednym z tematów badawczych w geografii ekonomicznej. Geografowie opisują przede wszystkim zmiany funkcjonalno-przestrzenne pod wpływem napływu inwestycji z zagranicy. Analizowane są przepływy większej, średniej i małej skali. Jednostkami odniesienia w tych badaniach są najczęściej województwa, rzadziej miasta, gminy czy powiaty.

Artykuł powstał na podstawie badania ankietowego, którego celem było ukazanie przestrzennych aspektów funkcjonowania podmiotów zagranicznych reprezentujących przetwórstwo przemysłowe, zarejestrowanych we Wrocławiu oraz w sąsiadujących z gminą Wrocław powiatach: wrocławskim, oleśnickim, oławskim, średzkim, trzebnickim i wołowskim. Celem badania było uzyskanie odpowiedzi na następujące pytania:

1. Czy w miejscu siedziby firmy prowadzona jest również działalność produkcyjna?
2. Jakie motywy zdecydowały o lokalizacji podmiotu i jakie bariery najbardziej utrudniają prowadzenie działalności?
3. Jak dużą część produkcji firma przeznaczają na eksport? Jakie są kierunki eksportu i importu? Gdzie zlokalizowani są jej odbiorcy i dostawcy na obszarze kraju?
4. Jak kształtuje się układ powiązań pomiędzy ankietowanymi firmami a ich kooperantami?

Jako przedmiot badań wskazano podmioty reprezentujące górnictwo i kopalnictwo (sekcja C) oraz działalność produkcyjną (sekcja D). Ankietowane podmioty wybrano z krajowego rejestru podmiotów gospodarczych REGON zgodnie ze stanem z 20.10.2004 r. Wzięto pod uwagę podmioty będące w całości własnością zagraniczną oraz podmioty z przewagą własności zagranicznej. Ze zbioru odrzucono firmy w stanie likwidacji i w stanie upadłości. Następnym kryterium była wielkość podmiotów mierzona liczbą pracujących. Ze względu na zamiar zbadania jedynie istotnych podmiotów oraz krótką żywotność spółek najmniejszych, odrzucono podmioty zatrudniające do 9 osób. W ten sposób do analizy zakwalifikowano 131 podmiotów. Na obszarze Wrocławia

ankietę przeprowadzono w formie wywiadu w okresie od grudnia 2004 r. do stycznia 2005 r¹, a podmioty zlokalizowane poza granicami miasta ankietowano listownie od października do grudnia 2005 r. Łącznie zebrano 40 odpowiedzi, stopa zwrotu osiągnęła zatem 30,53%.

Charakterystyka ankietowanych podmiotów

Analizowane podmioty zostały założone (w przypadku *greenfield investments*) lub stały się własnością kapitału zagranicznego w latach 1990–2004. Nie zaobserwowano dominacji roku czy okresu kilku następujących po sobie lat, w których liczba zarejestrowanych podmiotów byłaby zdecydowanie większa. Nieznacznie przeważa liczba spółek, które powstały w latach 1996, 1998, 2000 i 2003 (po 3–4 podmioty w każdym roku).

Uwzględniając liczbę pracujących, ankietowane podmioty można podzielić na dwie grupy: podmioty małe, zatrudniające do 99 osób – 15 spółek oraz podmioty duże, liczące 250–499 pracujących – 15 firm. Sześć jednostek reprezentuje klasę podmiotów średniej wielkości, czyli zatrudniających 100–249 osób. Jedynie cztery podmioty zatrudniają więcej niż 500 osób. Największy zakład zatrudnia 1500 osób. Warto dodać, że w granicach Wrocławia odpowiedzi udzielały głównie małe i średnie przedsiębiorstwa, a na obszarze sąsiednich powiatów – przede wszystkim duże podmioty. Spośród 40 firm 26 to inwestycje nowe (*greenfield*), pozostałe to dawne krajowe przedsiębiorstwa, które po prywatyzacji stały się całkowicie lub w większości własnością zagraniczną. Prawie wszystkie podmioty zlokalizowane poza Wrocławiem to nowe inwestycje.

Pod względem rodzaju działalności nie stwierdzono dominacji konkretnych rodzajów działalności produkcyjnej. Właściwie prawie każda z firm reprezentuje inną gałąź przemysłu, m.in. produkcję odzieży, urządzeń telekomunikacyjnych, elektrycznych, materiałów budowlanych, tworzyw sztucznych, akcesoriów samochodowych, sprzętu AGD, maszyn wykorzystywanych w rolnictwie, a także wydobywanie i przetwórstwo surowców kopalnych. Rozproszenie widoczne jest również w charakterystyce podmiotów według kraju pochodzenia kapitału, kapitał pochodzi bowiem z 11 krajów (10 krajów europejskich i Stanów Zjednoczonych). Zauważalna jest przewaga liczebna podmiotów niemieckich (9), brytyjskich (6), a także francuskich, włoskich i amerykańskich (po 4).

Starano się ustalić, czy w miejscu, w którym zlokalizowana jest siedziba spółki, prowadzona jest także działalność produkcyjna. Dość powszechnie uważa się, że miejsce lokalizacji spółek polskich i zagranicznych nie pokrywa się z miejscem faktycznego prowadzenia działalności. Zakłada się bowiem, że firmy lokalizują swoje siedziby w jednej z metropolii, a działalność prowadzą poza granicą miasta, gdzie koszty produkcji są mniejsze. Uzyskane dane nie potwierdzają jednak tej prawidłowości. Na 29 ankietowanych podmiotów we Wrocławiu – aż w 24 przypadkach działalność prowadzona jest również we Wrocławiu. W pięciu przypadkach działalność prowadzona jest w innej miejscowości. Trzy zakłady przemysłowe wskazały miejscowości położone w odległości do 30 km od Wrocławia, w gminie Twardogóra, w Środzie Śląskiej i w okolicach Świętej Katarzyny. Dwie spółki trudniące się wydobywaniem surowców skalnych mają zakłady w województwach: dolnośląskim (Mietków, Strzegom, Pilce, Bolęcín), opolskim (Paczków) i łódzkim (Bełchatów, Łowicz, Łódź i Radomsko). W wypadku 11 firm zlokalizowanych poza granicami Wrocławia lokalizacja siedziby i miejsce produkcji pokrywały się.

¹ Ankietę we Wrocławiu przeprowadzili studenci – członkowie Koła Naukowego Studentów Geografii Uniwersytetu Wrocławskiego.

Czynniki decydujące o lokalizacji inwestycji oraz czynniki stanowiące barierę dla inwestorów

Jednym z badanych zagadnień była hierarchia czynników zachęcających do inwestowania na badanym obszarze. Pytanie miało charakter otwarty; respondent mógł podać dowolną odpowiedź. Nie limitowano również liczby odpowiedzi. Uzyskane odpowiedzi podzielono na trzy klasy według częstości występowania (tab. 1). Pierwszą klasę (A) stanowią czynniki wymienione przynajmniej 7 razy, drugą (B) – cechy, które wymieniono 5 lub 6 razy, trzecią (C) – cechy, które wskazano 3 lub 4 razy, czwartą zaś (D) – cechy, które wskazał 1 respondent lub dwu.

Tab. 1. Czynniki, które zadecydowały o lokalizacji inwestycji we Wrocławiu lub w jego okolicach

Klasa	Czynnik
A	<ul style="list-style-type: none"> • bliskość ważnych dróg krajowych i międzynarodowych • bliskość granicy zachodniej
B	<ul style="list-style-type: none"> • lokalizacja przedsiębiorstwa prywatyzowanego • bliskość rynków zbytu • bliskość kraju pochodzenia inwestora • podaż taniej siły roboczej
C	<ul style="list-style-type: none"> • bliskość kooperanta/dostawcy • niskie koszty produkcji • brak konkurencji • bliskość granicy południowej • wykwalifikowana kadra • lotnisko • podaż obiektów gospodarczych (hale, magazyny) oraz podaż terenów przeznaczonych na działalność gospodarczą
D	<ul style="list-style-type: none"> • złoża surowca • wcześniejsze kontakty z przedsiębiorcami we Wrocławiu • wzrost konkurencyjności regionu • wyższe uczelnie • otwartość władz miasta • reorganizacja przedsiębiorstwa, utworzenie nowej jednostki we Wrocławiu • możliwość zatrudnienia kobiet • przypadek

Źródło: opracowanie autorki

Badania wyraźnie ukazały znaczenie uwarunkowań przestrzennych jako podstawowych determinant atrakcyjności inwestycyjnej miasta. Bliskość granicy zachodniej oraz infrastruktura transportowa okazały się czynnikami wymienianymi najczęściej. Dużą liczbę wskazań uzyskały także inne odpowiedzi nawiązujące do położenia geograficznego, jak bliskość rynków zbytu i bliskość kraju pochodzenia inwestora. Przynajmniej pięć razy wymieniono lokalizację atrakcyjnego zakładu, który stał się z czasem własnością kapitału zagranicznego, oraz podaż taniej siły roboczej w regionie dolnośląskim. Wszystkie te odpowiedzi odnoszą się tylko do uwarunkowań egzogenicznych i nie nawiązują do nowych koncepcji lokalizacji przemysłu, opierających się na tzw. czynnikach nienamacalnych (m.in. Martin 2003, Huggins 1997, Klasik 2002). Wniosek ten jest dość niepokojący. Takie cechy, jak wykształcona kadra czy obecność uczelni wyższych giną wśród rzeszy tradycyjnych czynników lokalizacji przemysłu, jak bliskość surowców, kooperanta, granic. O zaawansowanych technologiach nie wspomniano w żadnej z firm.

Spółki, które stały się własnością kapitału zagranicznego, wymieniały lokalizację atrakcyjnych zakładów jako ważny czynnik świadczący o potencjale gospodarczym miasta. Można

jednak założyć, że ranga tego czynnika dla ogółu inwestorów z czasem maleje, ze względu na coraz krótszą listę zakładów przemysłowych atrakcyjnych dla inwestorów. Ważne jest również to, że miasto o znacznym potencjale gospodarczym umożliwia podmiotom działającym na jego terenie tworzenie sieci powiązań gospodarczych (dostawa materiałów, usługi spedycyjne, logistyczne).

Odpowiedzi odwołujące się do czynników społecznych jako determinant atrakcyjności inwestycyjnej zebrały mniejszą liczbę wskazań niż czynniki przestrzenne i gospodarcze. Rynek pracy we Wrocławiu otrzymał różne opinie, szczególnie w kwestii kwalifikacji siły roboczej. Z ankiety wynika również, że w dalszym ciągu koszty pracy w Polsce uznawane są za niskie, czyli za korzystne z punktu widzenia inwestora. Interesujące jest, że (aż) trzy firmy z różnych branż skarżą się na brak chęci do pracy i związane z tym kłopoty z pozyskaniem nowych pracowników.

Dostrzeżono również podaż wolnych terenów i obiektów. Cecha ta staje się powoli atutem Wrocławia na tle pozostałych metropolii Polski. Wrocław posiada bowiem relatywnie dużo terenów niezagospodarowanych lub zagospodarowanych częściowo. Luki w zabudowie miasta są przeważnie pozostałością po zniszczeniach wojennych. Tereny te doskonale nadają się pod obiekty usługowe lub produkcyjne. Podaż wolnych obiektów to częściowo wynik słabej kondycji dawnych dużych fabryk, które obecnie próbują się ratować, wynajmując lub sprzedając budynki.

Czterech respondentów podkreśliło znaczenie braku konkurencji na rynku. Ta cecha okazała się ważna dla inwestorów wytwarzających materiały budowlane i części do produkcji samochodów. Zwrócono również uwagę na lokalizację lotniska jako elementu świadczącego o atrakcyjności inwestycyjnej miasta.

Pojedyncze wskazania dotyczyły m.in. znaczenia wcześniejszych kontaktów z przedsiębiorcami działającymi we Wrocławiu. Jedna firma z branży elektrycznej uznała za ważną możliwość zatrudnienia kobiet. Niestety, nie rozszerzono tej wypowiedzi. W dwóch przypadkach uznano, że o lokalizacji zakładu we Wrocławiu zadecydowała reorganizacja strukturalna firmy, a nawet przypadek.

Oprócz motywów sprzyjających lokalizacji inwestycji zagranicznych w mieście, badano również bariery (tab. 2). Nie sugerowano odpowiedzi, nie limitowano ich liczby. Uzyskane odpowiedzi podzielono na cztery klasy według częstości występowania. Podziału na klasy dokonano w taki sam sposób, jak w przypadku czynników zachęcających do lokalizacji.

Tab. 2. Czynniki stanowiące barierę dla inwestorów działających we Wrocławiu i okolicach

Klasa	Czynnik
A	<ul style="list-style-type: none"> • słabo rozwinięta infrastruktura drogowa, brak autostrad
B	<ul style="list-style-type: none"> • mała ilość połączeń lotniczych • zmienność przepisów • brak wykwalifikowanej kadry (zarówno pracowników umysłowych, jak i fizycznych) • biurokracja, opieszałość urzędów • zbyt wysokie koszty pracy
C	<ul style="list-style-type: none"> • brak kadry chętnej do pracy • zbyt częste kontrole Państwowej Inspekcji Sanitarnej, Urzędu Skarbowego i innych urzędów • zbyt wysoka cena lokali w centrum miasta
D	<ul style="list-style-type: none"> • brak informacji o innych podmiotach, co ogranicza możliwość podjęcia współpracy • zbyt mała liczba hoteli • niewydolny system towarowych przewozów kolejowych • słaba sytuacja finansowa polskich przedsiębiorstw, uniemożliwiająca współpracę i zmuszająca do poszukiwania zagranicznych partnerów

W tej kategorii pojawiło się mniej odpowiedzi niż w pytaniu poprzednim. Kilku respondentów (siedmiu z Wrocławia, po jednym z Brzegu Dolnego, Oławy i ze Środy Śląskiej) ominięło to pytanie, nie podając wyjaśnienia. Możliwe, że nie dostrzegli żadnych przeszkód w prowadzeniu działalności w rejonie Wrocławia, możliwe też, że w pośpiechu zaniechali odpowiedzi na to pytanie (przedostatnie w ankiecie).

Respondenci wskazywali na bariery o zasięgu lokalnym i krajowym. Najpoważniejszą barierą o charakterze lokalnym okazała się słabość infrastruktury transportowej. Z ankiety jednoznacznie wynika, że większość problemów jest pochodną niedoskonałości systemu transportowego. Pojawił się cały zestaw zażaleń odwołujących się głównie do niezadowalającej ilości i jakości dróg. Niektóre problemy charakteryzowano dość dokładnie, np.: zbyt wąska droga prowadząca do lotniska we Wrocławiu, brak dobrego dojazdu do autostrady A-4 (głós z Oleśnicy), uciążliwy przejazd przez centrum Wrocławia, paraliżujące ruch remonty ważnych dróg, np. ul. Henryka Sienkiewicza. Wspomniano także o zbyt małej liczbie połączeń lotniczych z dużymi miastami Polski i Europy oraz o złych rozwiązaniach w zakresie towarowych przewozów kolejowych.

Poza tym właściwie wymieniono tylko trzy cechy, które dotyczą miasta i okolic Wrocławia. Pierwszą są zbyt wysokie koszty wynajmu/kupna lokali w centrum Wrocławia, drugą – słaba infrastruktura hotelowa w rejonie Oleśnicy, a trzecią – brak wykwalifikowanej kadry pracowników umysłowych i fizycznych, chętnej do pracy.

Pozostałe cechy, jak twierdzili sami respondenci, dotyczą całego kraju. Znalazły się wśród nich opieszałość urzędników, biurokracja oraz zmienność przepisów. Pojawiły się również skargi na zbyt częste kontrole Państwowej Inspekcji Sanitarnej, Urzędu Skarbowego i innych urzędów oraz na brak informacji o innych podmiotach, co ogranicza możliwość współpracy. Zwrócono uwagę na słabą sytuację finansową polskich przedsiębiorstw, która uniemożliwia współpracę i zmusza do poszukiwania innych, na ogół zagranicznych partnerów.

Wreszcie kilka uwag ogólnych. Tylko raz wspomniano o działalności samorządów lokalnych, których pomoc – szczególnie na etapie rozpoczynania działalności, np. przy przygotowywaniu gruntów pod zabudowę – jest niezbędna. Nie bez znaczenia jest z pewnością fakt, że to największa z ankietowanych firm (około 1500 pracowników) podała ten motyw. Najwięksi inwestorzy są szczególnie ważni dla regionów i częściej mogą liczyć na przychylność władz. Zastanawia, czy działalność samorządów jest dobrze oceniana również przez mniejsze podmioty. Standard życia w mieście okazał się czynnikiem nieistotnym. Można zatem wnioskować, że mimo zmiennej koniunktury na rynku przetwórstwa przemysłowego inwestorzy nie obawiają się problemów ze zbytem towarów. Częściowo jest to efekt orientacji proeksportowej, którą reprezentuje znaczna część respondentów. Nie zwrócono również uwagi na poziom rozwoju instytucji zaliczanych do otoczenia „okołobiznesowego”, co może świadczyć o zadowalającym poziomie dostępności tych usług. Jeszcze kilka lat temu powszechnie narzekano na ich brak.

Wobec zachodzących przemian zastanawiająca jest rola odległości w przestrzeni wśród czynników decydujących o atrakcyjności inwestycyjnej miast. W literaturze przedmiotu zagadnienie to jest przedmiotem dyskusji. W obliczu postępującej globalizacji istotność tego czynnika jest podawana w wątpliwość, dostrzega się bowiem spadek znaczenia odległości fizycznej jako bariery oddziaływania w przestrzeni (m.in. Dziemianowicz 1997, Domański 2001). Na tym tle zwracają uwagę wnioski z badania ankietowego, z których wynika, że relacje odległościowe mają nadal silną pozycję. Zaprezentowany obraz uzmysławia, że do sukcesu Wrocławia i jego okolic w przyciągnięciu kapitału zagranicznego przyczyniły się głównie egzogeniczne czynniki rozwoju.

Rynki zbytu. Kierunki eksportu i importu

Udział eksportu w działalności firm ukazuje tab. 3. Z danych wynika, że niektórzy z inwestorów zaopatrują tylko rynek wewnętrzny. Eksportu nie prowadzi 7 spółek. Jeśli podmioty decydują się na eksport, to zazwyczaj przewyższa on znacznie sprzedaż produktów na rynku krajowym. W 26 firmach eksport przekracza 50%, w tym w 19 przekracza 75% produkcji. Pięciu respondentów uznało, że produkuje tylko na potrzeby rynków zagranicznych. Grupa firm eksportujących powyżej 75% produkcji jest bardzo różnorodna i składają się na nią producenci: wyrobów ze stali, z metalu, armatury sanitarnej, odzieży, części samochodowych, maszyn i urządzeń elektrycznych, opakowań oraz urządzeń rolniczych i telekomunikacyjnych.

Tab. 3. Udział eksportu w działalności firmy

Udział eksportu	Liczba podmiotów
75–100%	19
50–74%	7
26–49%	2
1–25%	5
Brak eksportu	7

Źródło: opracowanie autorki

Kolejnym badanym zagadnieniem było określenie rynków zbytu analizowanych podmiotów oraz wskazanie lokalizacji dostawców surowców i półproduktów stosowanych w produkcji. Obydwa kierunki przepływu badano na płaszczyźnie krajowej i międzynarodowej. W przypadku wymiany handlowej w obrębie Polski respondenci wskazywali miasta, do których kierowane są produkty lub w których zlokalizowani są dostawcy. W przypadku wywozu towarów za granicę i przywozu towarów z zagranicy respondenci wymieniali nazwy krajów. Sześciu respondentów udzieliło zbyt ogólnej odpowiedzi, twierdząc, że rynkiem zbytu jest obszar całego kraju. Pozostali wymieniali miasta lub regiony. Miejsca zbytu towarów w Polsce zlokalizowane są we wszystkich 16 województwach. Duże znaczenie w tej kwestii odgrywa odległość, najwięcej wskazań dotyczyło bowiem woj. dolnośląskiego, w dalszej kolejności województw: śląskiego, wielkopolskiego i mazowieckiego (ryc. 1). Najrzadziej (1–2 razy) wskazywano województwa: pomorskie, zachodniopomorskie, podlaskie, warmińsko-mazurskie, małopolskie i lubuskie. Ogólnie można stwierdzić, że ankietowane spółki mają bardziej intensywne połączenia handlowe z podmiotami znajdującymi się w Polsce południowej niż w północnej. Jest to szczególnie widoczne na ryc. 2, przedstawiającej lokalizację dostawców. Wskazano tylko siedem regionów, a wśród nich ponownie najczęściej województwa dolnośląskie i śląskie a także woj. małopolskie. Dostawcy z woj. śląskiego to przeważnie producenci stali i komponentów wykorzystywanych do produkcji maszyn i urządzeń.

Najwięcej produktów kierowanych jest do Wrocławia, Warszawy i Poznania. Do podmiotów funkcjonujących we Wrocławiu wysyłane są m.in. części do automatów tokarskich, urządzenia dla przemysłu mleczarskiego, artykuły budowlane, części spawane do pojazdów, opakowania, odzież, surowce skalne. W kategorii „lokalizacja dostawców” wyraźnie dominuje Wrocław. Z kilkunastu pozostałych miast tylko Warszawę, Bydgoszcz i Katowice wskazano dwukrotnie.

W analizie zagranicznych rynków zbytu najbardziej zwraca uwagę nasilenie kontaktów z Niemcami (ryc. 3 i 4). Aż 27 respondentów spośród 33 eksportujących sprzedaje towary do Niemiec, a 19 firm spośród 26 importujących sprowadza towary z Niemiec. Oprócz tej jednej cechy wspólnej, obrazy uzyskane na rysunkach różnią się znacznie. W kategorii eksportu na kolejnych

Ryc. 1. Rynki zbytu w Polsce



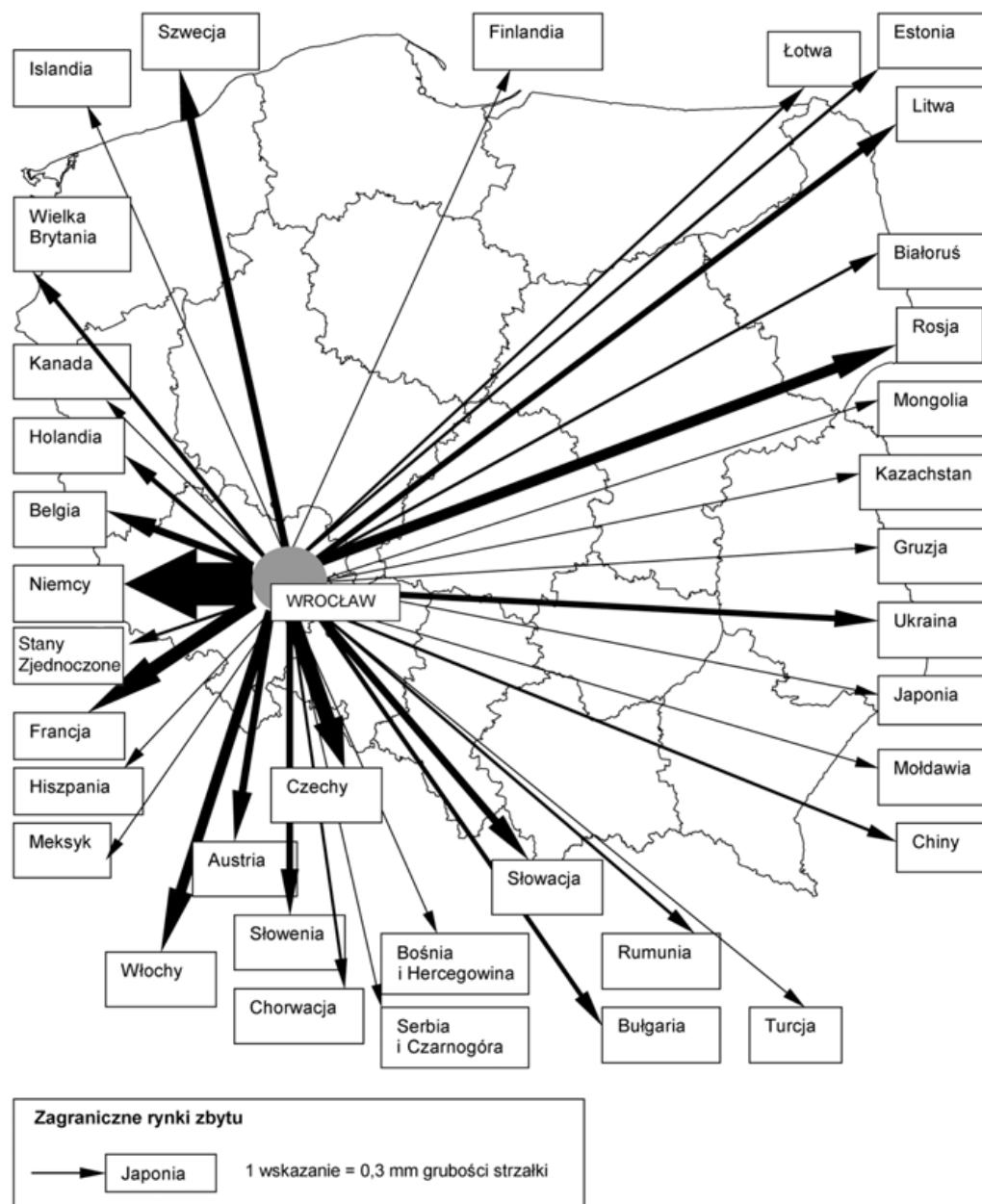
Źródło: opracowanie autorki

Ryc. 2. Lokalizacja dostawców surowców/półproduktów



Źródło: opracowanie autorki

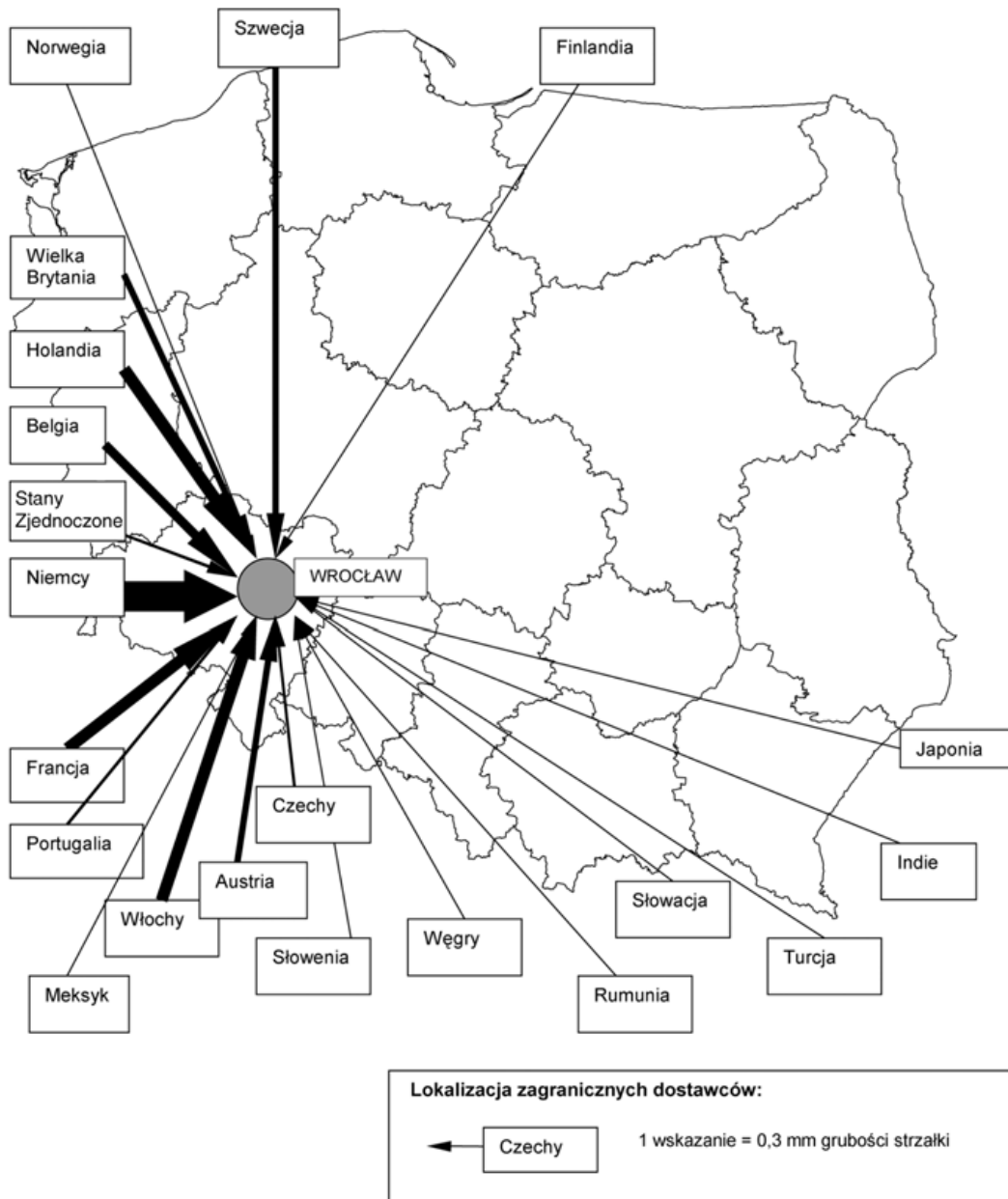
Ryc. 3. Rynki zbytu analizowanych podmiotów gospodarczych



Źródło: opracowanie autorki

miejskach znalazły się: Francja, Włochy, Rosja, Austria i Czechy, a według importu: Holandia, Włochy, Francja i Belgia. Zwraca również uwagę różnica w liczbie krajów. Eksport trafia do 35 państw, a import pochodzi z 21 państw. Jest ponadto znaczna różnica w intensywności tych powiązań. Respondenci wskazywali na ogół więcej krajów, do których eksportują niż z których importują towary. Najważniejsza jednak różnica dotyczy kierunków powiązań. Eksport odbywa się właściwie w każdym kierunku, a szczególnie na zachód i wschód. Najmniej powiązań dotyczy północnej części kontynentu. Importowano zaś z zachodniej, północnej i południowej Europy, a nawet z dalekich krajów azjatyckich, ale nie z Europy Wschodniej. Podstawową zatem różnicą jest eksport na rynki wschodnioeuropejskie, bez importu z tej części kontynentu. Potwierdza się powszechnie uznawane twierdzenie, że inwestorzy lokalizują swoje oddziały w Polsce, aby stąd dalej eksportować towary na rynki wschodnie.

Ryc. 4. Lokalizacja dostawców surowców/półproduktów



Źródło: opracowanie autorki

Powiązania kooperacyjne

W badaniu 29 na 40 respondentów uznało, że kooperuje z co najmniej jednym podmiotem. Respondenci uznali niemal jednogłośnie, że w powiązaniach kooperacyjnych najważniejsze są jakość towarów i utrwalone układy powiązań, gwarantujące bezpieczną współpracę. Z tego powodu w wielu odpowiedziach pominięto lokalizację kooperanta, ograniczając informacje do nazwy firm i/lub branży produkcji. Jeśli jednak respondent postanowił wymienić lokalizację kooperanta, to w niektórych wypadkach były to firmy działające w odległych rejonach. Wymieniano takie miasta, jak Rumia, Lublin i Pasłęk, co jest potwierdzeniem wniosku, że odległość w tej kategorii nie jest najważniejsza.

Kilkakrotnie wskazywano huty stali (Górny Śląsk), betoniarnie (Górny Śląsk, Dolny Śląsk, województwa łódzkie i wielkopolskie). Wymieniono znanych producentów na polskim rynku: Amicę Wronki, Polar, Electrolux (sprzęt AGD), Cermag (armatura sanitarna), Siemens (sprzęt elektroniczny), Hutmen (hutnictwo i przetwórstwo metali nieżelaznych) i stocznie, m.in. w Szczecinie. Pewna część

podmiotów współpracuje z różnymi producentami opakowań ze szkła, z metalu lub z innych tworzyw. Wspomniano również o centrach dystrybucyjnych w kraju i za granicą oraz o firmach consultingowych. Duża część powiązań kooperacyjnych łączy podmioty o podobnym profilu produkcji, np. zakład zajmujący się produkcją wielowrzecionowych automatów tokarskich kooperuje z firmami zajmującymi się obróbką skrawaniem i wytwarzającymi drobne podzespoły wykorzystywane w produkcji automatów tokarskich, a producent odzieży kooperuje ze spółkami szwalniczymi.

Współpraca z zagranicznymi kooperantami okazała się dość słaba. Tylko siedmiu respondentów wymieniło zagranicznego kooperanta. Były to zakłady produkujące sprzęt telekomunikacyjny, części do samochodów, tworzywa sztuczne, maszyny i urządzenia elektryczne. Dwie firmy wymieniły kilku zagranicznych kooperantów, zaznaczając, że nie współpracują z firmami w Polsce. Przeważnie wymieniano firmy z krajów Europy Zachodniej – Niemiec, Włoch, a także ze Stanów Zjednoczonych i z Meksyku. Uzyskane wyniki są raczej negatywną przesłanką, mówią bowiem o słabych powiązaniach polskiego rynku z rynkami międzynarodowymi.

Konkluzje

Z powyższych rozważań wynikają następujące wnioski:

1. Wyniki ankiety nie potwierdzają hipotezy zakładającej, że miejsce lokalizacji spółek zagranicznych często nie pokrywa się z miejscem faktycznie prowadzonej działalności.
2. Na atrakcyjność inwestycyjną miasta najsilniej wpływają uwarunkowania przestrzenne. Korzystne położenie geograficzne oraz infrastruktura transportowa okazały się najczęściej wymienianymi cechami. Rola poszczególnych czynników decydujących o lokalizacji inwestycji na świecie podlega zmianom: od dominującej roli czynników egzogenicznych do wzrostu znaczenia endogenicznych czynników sprawczych (m.in. Pietrzyk 2000, Markowski, Marszał 1998, Namyślak 2003). Tym samym motywy lokalizacji kapitału we Wrocławiu należą do nurtu tradycyjnego, przestarzałego. Odpowiedzi odwołujące się do czynników społecznych jako determinant atrakcyjności inwestycyjnej zebrały znacznie mniejszą liczbę wskazań niż czynniki przestrzenne. Rynek pracy we Wrocławiu był różnie oceniany przez respondentów, szczególnie w kwestii kwalifikacji siły roboczej. Z ankiety wynika również, że koszty pracy w Polsce nadal uznawane są za niskie, czyli za korzystne z punktu widzenia inwestora.
3. Wśród ankietowanych podmiotów dominuje orientacja proeksportowa: 65% zakładów eksportuje więcej niż połowę wytwarzanych towarów, a około 47% eksportuje więcej niż trzy czwarte produkowanych dóbr. Zarówno w eksporcie, jak i w imporcie najczęściej wskazywano Niemcy, a także Włochy i Francję. Podstawową różnicą jest eksport na rynki wschodnie, bez importu z tej części kontynentu. W skali kraju najbardziej zwracają uwagę powiązania z podmiotami zlokalizowanymi w województwach dolnośląskim i śląskim.
4. Ze względu na niepełne dane nie udało się zbudować schematu powiązań kooperacyjnych. Respondenci zaznaczyli, że w powiązaniach tego rodzaju najważniejsze są jakość towarów i utrwalone układy powiązań, gwarantujące bezpieczną współpracę, nie zaś odległość. Z tego powodu w wielu odpowiedziach pominięto lokalizację kooperanta, ograniczając informacje do nazwy firm i/lub branży produkcji. Wiele powiązań łączy podmioty o podobnym profilu produkcji. Większość odpowiedzi, czyli wymienianych kooperantów, nie powtarzała się. Wyjątkiem są huty stali na Górnym Śląsku, betoniarnie oraz centra dystrybucji.

Współpraca z zagranicznymi kooperantami okazała się dość słaba. Zaledwie kilka razy wymieniono firmy z krajów Europy Zachodniej. Uzyskane wyniki mogą świadczyć o wolnym tempie włączania spółek z udziałami kapitału zagranicznego funkcjonujących we Wrocławiu w międzynarodowe sieci kooperacji.

Literatura

1. Domański B., 2001, *Deformacje metodologiczne i ideologiczne w badaniach przekształceń przestrzeni gospodarczej Europy Środkowej i Wschodniej* [w:] *Koncepcje teoretyczne i metody badań geografii społeczno-ekonomicznej i gospodarki przestrzennej*, H. Rogacki (red.), Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań
2. Dziemianowicz W., 1997, *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce*, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, 21(54), Warszawa
3. Huggins R., 1997, *Competitiveness and the Global Region. The Role of Networking* [w:] *Innovation, Networks and Learning Regions?*, J. Simmie (red.), Regional Policy and Development 18, Regional Studies Association, London
4. Klasik A., 2002, *Strategia konkurencyjna regionu* [w:] *Problemy transformacji struktur regionalnych i konkurencyjność regionów w procesie integracji europejskiej*, A. Klasik, Z. Ziolo (red.), Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania, Rzeszów
5. Markowski T., Marszał T., 1998, *Konkurencyjność regionów jako element polityki przestrzennej* [w:] *Współczesne problemy rozwoju regionalnego*, T. Marszał, M. Opałło (red.), Biuletyn KPZK PAN, z. 180
6. Martin A., 2003, *A Study on Factors of Regional Competitiveness*; University of Cambridge, Cambridge
7. Namyślak B., 2003, *Zróżnicowanie poziomu konkurencyjności regionów na tle rozmieszczenia inwestycji zagranicznych w Polsce* [w:] *Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym*, T. Markowski (red.), Biuletyn KPZK PAN, z. 221
8. Pietrzyk I., 2000, *Konkurencyjność regionów w ujęciu Komisji Europejskiej* [w:] *Polityka regionalna i jej rola w podnoszeniu konkurencyjności regionów*, M. Klamut, L. Olszewski (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław

Spatial Aspects of Running Foreign Industrial Manufactures in Wrocław and Neighborhoods

The article is based on a survey purposed to show spatial aspects of running foreign industrial manufactures registered in Wrocław and adjoining districts: Wrocław, Oleśnica, Oława, Środa Śląska, Trzebnica, and Wołowski. The goal of the survey was finding answers to following questions: Is a production in progress in the site of entity? What motivated them for such localization? What barriers are the most encumbering for making business? How much of production is exported? What are directions of sale and sources of supply? What are relation between surveyed organizations and their partners?