

BOLESŁAW DOMAŃSKI

Zagraniczne inwestycje przemysłowe a obszary metropolitalne w Polsce

Szybki rozwój gospodarczy Polski w latach 90. był procesem silnie zróżnicowanym regionalnie i lokalnie. Złożyło się na to przestrzenne zróżnicowanie zarówno w zakresie rozwoju endogenicznego, jak i egzogenicznego. Jednym z elementów tego ostatniego stały się zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Uważa się, że szczególne korzyści wzrostu gospodarczego kraju odnoszą wielkie miasta i ich otoczenie czyli obszary metropolitalne. W artykule niniejszym autor pokazuje w jakim stopniu i dlaczego w obszarach tych skupiają się zagraniczne inwestycje w działalność przemysłową.

Jako obszary metropolitalne ujęto tu 11 głównych ośrodków regionalnych kraju – największych miast Polski: Warszawy, Łodzi, Krakowa, Wrocławia, Poznań, Gdańsk, Szczecin, Bydgoszcz, Lublin, Katowic i Białegostoku oraz strefę do 60 km odległości drogowej wokół nich (do 100 km od Warszawy). W dwóch przypadkach zamiast pojedynczego miasta wzięto pod uwagę zespół miast: 13 miast konurbacji katowickiej oraz Trójmiasto. Obszary pozametropolitalne rozumiano jako miejscowości położone w odległości ponad 60 km od granic wielkiego miasta i ponad 100 km od Warszawy.

Autor stara się odpowiedzieć kolejno na trzy pytania:

1. Jaka jest skala koncentracji przestrzennej zagranicznych inwestycji przemysłowych w obszarach metropolitalnych w porównaniu do terenów pozametropolitalnych oraz jakie są cechy tych inwestycji?
2. Jak wygląda rozmieszczenie inwestycji zagranicznych w obrębie obszarów metropolitalnych?
3. Jakie są czynniki lokalizacji nowych fabryk zagranicznych koncernów w analizowanych obszarach?

Opracowanie opiera się na przeprowadzonych w latach 1999-2000 badaniach, które objęły 2020 dużych i średnich zakładów z kapitałem zagranicznym (Domański 2001).

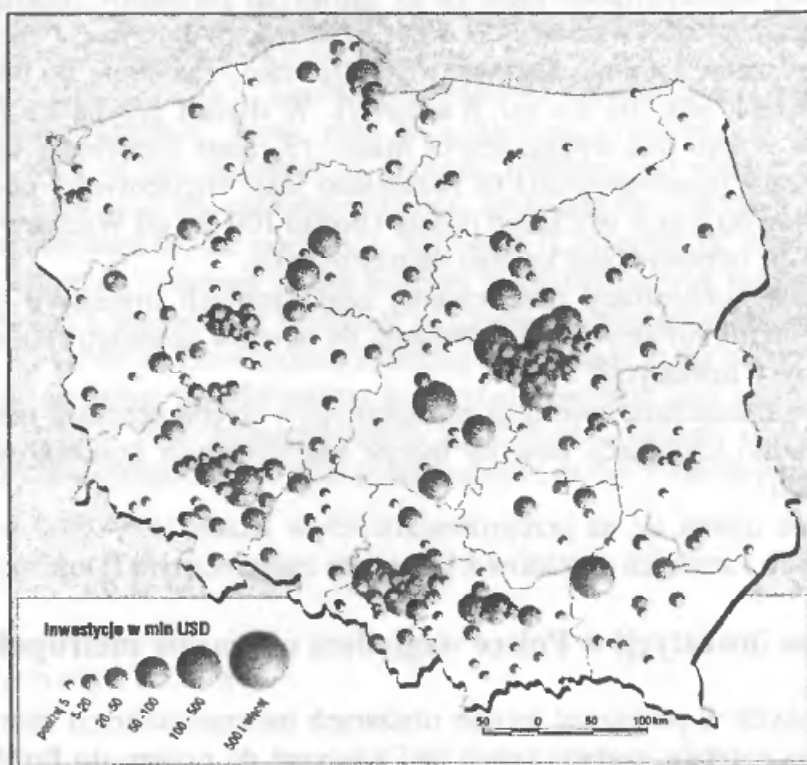
Rozmieszczenie inwestycji w Polsce względem obszarów metropolitalnych

W określonych w powyższy sposób obszarach metropolitalnych zainwestowane zostało łącznie 69% kapitału zagranicznego jaki napłynął do przemysłu Polski. Miasta centralne (w tym Trójmiasto i konurbacja katowicka) skupiają prawie 1/3 kapitału, dalsza 1/5 przypada na strefę do 30 km wokół nich (60 km wokół Warszawy). Największe skupienie kapitału zagranicznego reprezentuje obszar metropolitalny Warszawy – 19% inwestycji krajowych (w tym 17% do 60 km od Warszawy). Udział tego obszaru jest większy od jego roli w przemyśle kraju ogółem, mniejszy jednak od koncentracji przestrzennej zagranicznego



kapitału w regionach stołecznych Węgier, Czech, Słowacji i kilku innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej (Carter 1999; Gradev 2001). Drugą co do wielkości koncentrację inwestycji w Polsce stanowi konurbacja katowicka wraz z obrzeżem (16%), gdzie ich rozmiary dorównują udziałowi regionu w przemyśle przetwórczym kraju. Duży kapitał przyciągnął obszar metropolitalny Poznania (ponad 8%), obszary metropolitalne pięciu innych wielkich miast skupiają nakłady od około 3 (Łódź) do 6% (Kraków). Na tym tle inwestycje w rejonie Lublina i Szczecina (1%), a tym bardziej Białegostoku (0,5%) należą do niewielkich. Pod względem wartości inwestycji *per capita* przoduje obszar metropolitalny Poznania, następnie Warszawy, Bydgoszczy, ex equo Wrocławia i Krakowa, a dalej konurbacji katowickiej. Relatywnie słabsza jest pozycja Gdańska i Łodzi, najslabsza Szczecina, Lublina i Białegostoku (Domański, Guzik, Gwosdz 2000).

Szczególne znaczenie przypisuje się rozmieszczeniu zakładów wybudowanych od podstaw (inwestycje *greenfield*). Aż 82% z nich koncentruje się w obszarach metropolitalnych, do terenów oddalonych od głównych ośrodków regionalnych trafia więc mniej niż 1/5 kapitału. W 11 największych miastach zainwestowano 27% kapitału, jaki napłynął do nowych fabryk wybudowanych w Polsce (35% z całą konurbacją katowicką i Trójmiastem), aż 48% kapitału znajdujemy w strefie do 60 km wokół głównych miast/konurbacji (w tym 35% do 30 km). Uderzająca jest dominacja obszaru metropolitalnego Warszawy – 31% inwestycji, w tym 28% w stolicy i strefie do 60 km (Ryc. 1).



Źródło: Domański 2001

Ryc. 1. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady przemysłowe według miejscowości

Na tle analizowanych wcześniej nakładów ogółem znaczące inwestycje *greenfield* wyróżniają obszar metropolitalny Wrocławia, potwierdzona zostaje także atrakcyjność innego głównego ośrodka regionalnego zachodniej Polski, Poznania. Jako bardziej atrakcyjny dla budowy nowych zakładów niż inwestycji w zakłady istniejące wyróżnia się także region Łodzi, odwrotna prawidłowość dotyczy Krakowa i Bydgoszczy. Potwierdzenie znajduje ponadto niższa pozycja Trójmiasta, zdecydowanie *in minus* wyróżniają się Lublin i Szczecin, a jeszcze bardziej Białystok.

Na odrębną uwagę zasługuje lokalizacja nowych zakładów firm zagranicznych w obszarach pozametropolitalnych. Pozametropolitalne inwestycje *greenfield* maleją z zachodu i południowego zachodu w kierunku wschodnim i północnym. Oznacza to, że mają one miejsce w regionach silniej rozwiniętych i bardziej uprzemysłowionych. Znaczące inwestycje pozametropolitalne znajdujemy ponadto w kilku miastach Polski południowo-wschodniej i centralnej, nie wyróżniają się natomiast położone w większej odległości od Warszawy tereny województwa mazowieckiego. Ogólnie rzecz biorąc najmniej atrakcyjne okazują się peryferyjne regiony Polski wschodniej i północno-wschodniej (Ryc. 2).



Źródło: Domański 2001

Ryc. 2. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady w obszarach pozametropolitalnych

Interesujące jest to, że stopień metropolitalnej koncentracji zagranicznych inwestycji w nowe fabryki w drugiej połowie lat 90. nieco się zmniejszył w stosunku do lat wcześniejszych (z 87% do 78%). Nastąpiły równocześnie znaczące przesunięcia między poszczególnymi obszarami metropolitalnymi. Zdecydowanie zmniejszyła się atrakcyjność inwestycyjna regionu Warszawy (miasto stołeczne ze strefą do 100 km) – z 42 do 19%. Złożyło się na

to radykalne obniżenie inwestycji w nowe zakłady w samej Warszawie (15 i 2%), a także spadek odsetka kapitału *greenfield*, jaki trafił do strefy wokół stolicy. Wzrost inwestycji *greenfield* wykazał w tym czasie obszar metropolitalny Poznania, zarówno samo miasto, jak i strefa ciężów metropolitalnych, jeszcze silniejszy był wzrost nowych inwestycji w konurbacji katowickiej.

Warto podkreślić kapitałochłonny charakter inwestycji w obszarach metropolitalnych i bardziej pracochłonny w terenach peryferyjnych, zdecydowanie słabszy jest związek kapitałochłonności z wielkością miejscowości. Systematyczny spadek kapitałochłonności ze wzrostem odległości od ośrodków metropolitalnych jest szczególnie widoczny w przypadku nowych fabryk. Zróżnicowanie to ilustruje wartość nakładów na 1 pracownika według odległości od 11 największych ośrodków regionalnych. Podobna wysoka kapitałochłonność cechuje inwestycje *greenfield* w owych ośrodkach i w strefie do 30 km od nich (odpowiednio 72 i 65 tys. USD), zdecydowanie niska inwestycje w odległości przekraczającej 60 km (23 tys. USD). W rezultacie w obszarach pozametropolitalnych znajdujemy 18% kapitału i aż 33% pracujących w nowych zakładach firm zagranicznych.

U podstaw tego zróżnicowania leży w niemałym stopniu większy udział w tych ostatnich terenach inwestycji średnich i małych firm, które cechuje niska kapitałochłonność. Rozmieszczenie inwestycji średnich i małych firm jest bardziej równomierne od inwestycji wielkich korporacji. Blisko 41% pracujących i 35% nakładów *greenfield* średnich i małych inwestorów znajdujemy w obszarach pozametropolitalnych, gdzie trafia tylko 14% inwestycji wielkich firm. Średnie i małe firmy nie wykazują, w przeciwieństwie do dużych korporacji, koncentracji przestrzennej w Warszawie i jej okolicach.

Większość wielkich miast i związanych z nimi obszarów metropolitalnych cechuje koncentracja inwestycji *greenfield* nastawionych na obsługę rynku wewnętrznego. Dotyczy to m.in. regionu warszawskiego (na samą Warszawę przypada czterokrotnie większy odsetek nowych inwestycji zorientowanych na rynek wewnętrzny niż eksportowych), poznańskiego, wrocławskiego, krakowskiego i gdańskiego, podobny udział w zakresie obu rozważanych typów inwestycji ma miejsce w obszarach metropolitalnych Katowic i Łodzi. Bardziej eksportowy charakter ma produkcja w obszarach pozametropolitalnych – znajdujemy tu 1/4 kapitału zainwestowanego w nowych fabrykach sprzedających większość wyrobów za granicą, tj. dwukrotnie więcej, niż wynosi udział tych terenów w inwestycjach *greenfield* na rynek krajowy. Podobną prawidłowość stwierdził P. Pavlinek (1998) w Czechach.

Ma to związek z występowaniem w terenach pozametropolitalnych branż eksportowych takich jak meblarska, elektryczna i częściowo odzieżowa. Ogólnie rzecz biorąc zakładami najczęściej lokalizowanymi w obszarach peryferyjnych są wytwórnie mebli, wyrobów z drewna, surowców niemetalicznych i tworzyw sztucznych, wyrobów elektrycznych oraz kopalnie kamienia i kruszywa. Z drugiej strony wyjątkowo silna koncentracja metropolitalna dotyczy wydawnictw i poligrafii, przemysłu samochodowego, maszynowego i, co ciekawe, spożywczego.

Inwestorów azjatyckich, amerykańskich i europejskich różni stopień koncentracji kapitału w obszarach metropolitalnych. Jest on zdecydowanie największy w gronie tych pierwszych, a najmniejszy wśród ostatnich i wynosi odpowiednio 87, 71 i 66%. Decyduje o tym przede wszystkim różny skupienie 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 te ośrodki.

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. 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. Tendencję do lokalizacji nowych zakładów w obszarach metropolitalnych wykazują również inwestorzy japońscy i koreańscy, są to jednak głównie lokalizacje w pobliżu głównych ośrodków, a nie w nich samych.

Główne ośrodki metropolitalne przyciągnęły 28% europejskich inwestycji w nowe fabryki, strefa otaczająca 46%, pozostałe 26% przypada na tereny pozametropolitalne (38% zatrudnionych). Firmy 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. Pozametropolitalne lokalizacje nowych zakładów są częste również wśród firm austriackich, belgijskich, szwajcarskich i fińskich (co najmniej 1/3), a częściowo także brytyjskich i holenderskich.

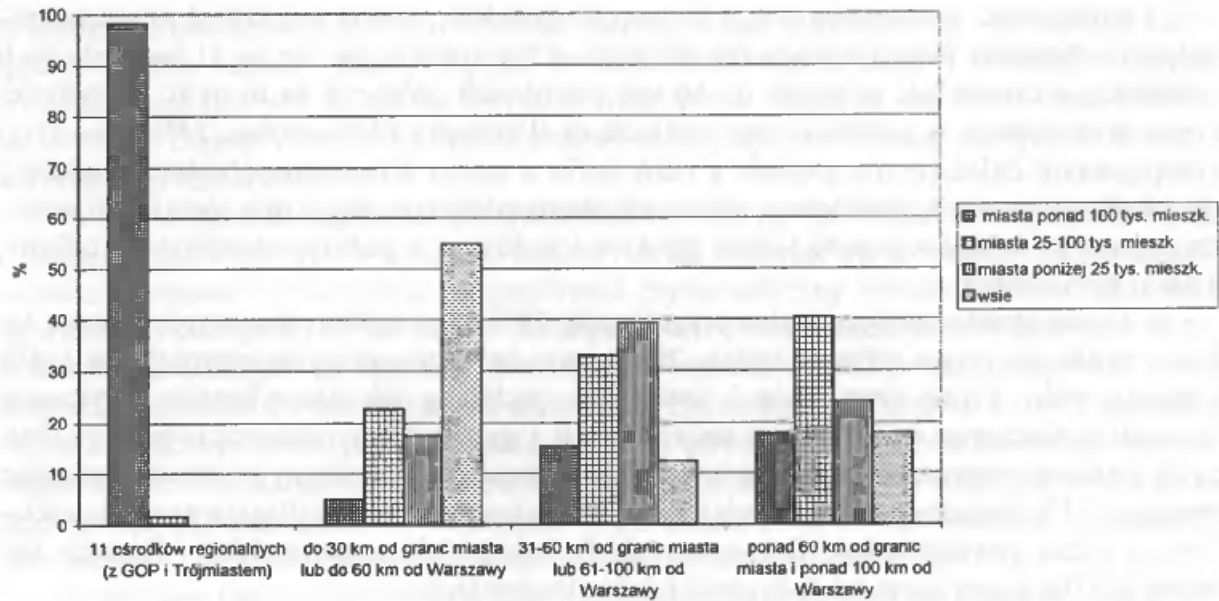
Rozmieszczenie w obrębie obszarów metropolitalnych

Wśród ogółu inwestycji zagranicznych zrealizowanych w strefie do 30 km wokół największych miast 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 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 w sumie 52% inwestycji na wsi i 43% nakładów w małych miastach.

Zwraca uwagę fakt, że w przypadku nowych zakładów zlokalizowanych w strefie do 30 km wokół wielkich miast aż 55% kapitału trafia do miejscowości wiejskich (Ryc. 3). Prawie 80% wszystkich 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. Na tym tle inwestycje wiejskie wokół Gdańska, Łodzi i innych wielkich miast są niewielkie. Udział małych miast jest stosunkowo największy w strefie 30-60 km wokół głównych ośrodków (60-100 km wokół Warszawy), w terenach pozametropolitalnych przeważają inwestycje w miastach średniej wielkości. Ponad 1/5 inwestycji *greenfield* w małych miastach przypada na obszar do 60 km od Warszawy (ponad 1/3 do 100 km), a łącznie na obszary metropolitalne 11 największych ośrodków 72%. Znaczące inwestycje w małych miastach obserwujemy wokół Wrocławia.

Ogólnie rzecz biorąc blisko 60% inwestycji *greenfield* jakie znajdujemy w obszarach metropolitalnych zlokalizowano poza miastem centralnym (i poza konurbacją katowicką i Trójmiastem). W obszarach metropolitalnych Poznania, Wrocławia i Gdańska na miasto centralne przypada mniej niż 1/5, w Krakowie około 1/4 kapitału. Jedynymi obszarami metropolitalnymi, w których większość nowych fabryk koncentruje się w obrębie głównego miasta, są Łódź, Bydgoszcz i Białystok.





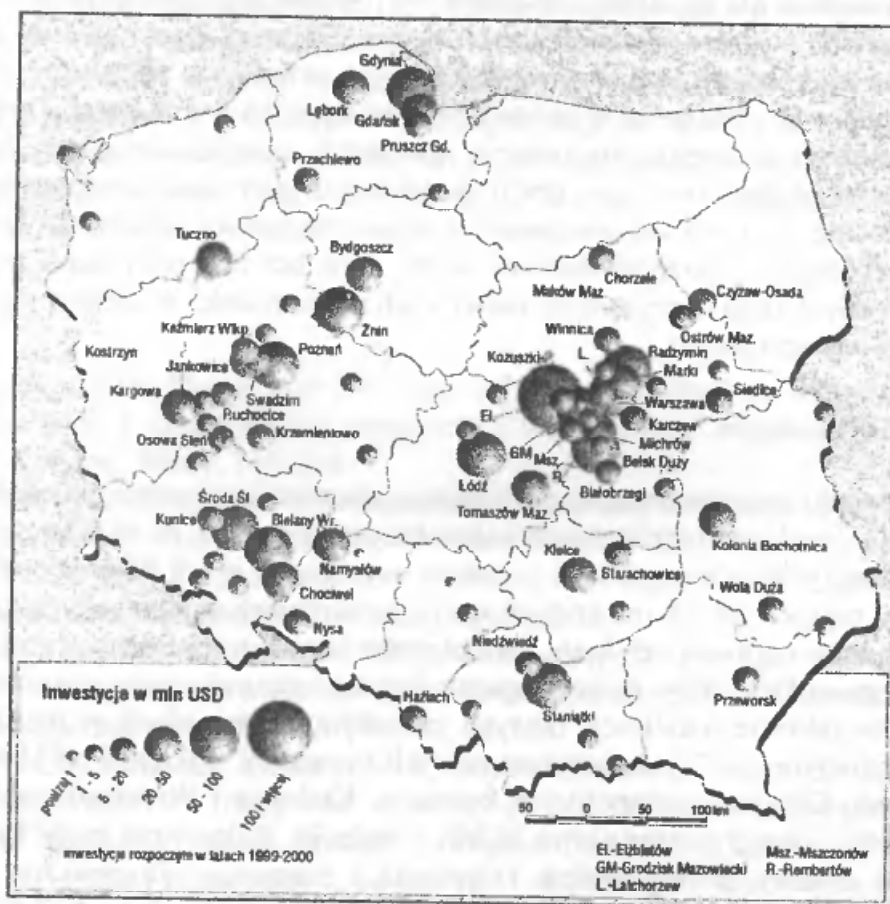
Ryc. 3. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady przemysłowe według wielkości miejscowości oraz odległości od głównych ośrodków regionalnych

Czynniki lokalizacji nowych fabryk w obszarach metropolitalnych

Szczegółowa analiza rozmieszczenia nowych zakładów zagranicznych koncernów oraz szczegółowe wywiady przeprowadzone z menedżerami firm, które wybudowały 55 dużych fabryk pokazują, że o ich usytuowaniu w Polsce, decydują najczęściej klasyczne czynniki lokalizacji: położenie względem odbiorców i głównych dróg, cechy rynku pracy oraz postawa władz lokalnych. Obszary metropolitalne są miejscem o najlepszej dostępności komunikacyjnej, a zarazem znaczącymi rynkami zbytu. 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 i częściowo w Łodzi, a także w obszarach metropolitalnych zachodniej i południowej Polski, reprezentującej duży potencjał gospodarczy i demograficzny. 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 między innymi głównym czynnikiem lokalizacji nowych fabryk spożywczych, które w rezultacie trafiają w znacznym stopniu do obszarów metropolitalnych, a w ograniczonym do regionów peryferyjnych (Ryc. 4).

Zwrócić warto uwagę, że lokalizacja zakładów w obszarach metropolitalnych oznacza koncentrację inwestycji w terenach o silnych związkach zawodowych, a zarazem relatywnie wysokich płacach. Dowodzi to, 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. Nie potwierdza się hipoteza, że negatywny stereotyp starych obszarów przemy-

słowych, takich jak na przykład Górnośląski Okręg Przemysłowy, występujących w nich warunków społecznych i ekologicznych, musi odstraszać inwestorów.



Źródło: Domański 2001

Ryc. 4. Inwestycje zagraniczne w nowe zakłady produkcji artykułów spożywczych

Dodatkowym czynnikiem, który może wpływać na lokalizację w obszarach metropolitalnych, w tym w wielkich miastach, jest ilość kontaktów i informacji o tych obszarach. Wskazuje na to fakt, że najsilniejszą koncentrację przestrzenną w omawianych obszarach, w tym w regionie stołecznym, wykazują inwestorzy pozaeuropejscy. Potwierdzeniem wpływu dostępności informacji może być to, że koncentracja w wielkich miastach i obszarach metropolitalnych, zwłaszcza w regionie stołecznym, była znacznie większa na początku lat 90. niż po 1995 r. Podkreślić trzeba, że przeprowadzone badania ujawniły, że wybór lokalizacji nowych zakładów na terenie Polski dokonywany jest najczęściej w okresie nie dłuższym niż roku. 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. Geograficzny zakres poszukiwań lokalizacyjnych inwestorów zagranicznych jest często dość wąski, w ponad połowie przypadków poszukiwania nie wykraczały poza jeden region. Przestrzennym zróżnicowaniem informacji i efektem naśladownictwa wyjaśniano w przeszłości nie-

proporcjonalnie dużą koncentrację inwestycji amerykańskich w regionach stołecznych i wysoko rozwiniętych Europy Zachodniej (Blackbourn 1974).

Istotne znaczenie dla lokalizacji zakładów ma również zdaniem inwestorów zachowanie gmin: generalna postawa władz lokalnych wobec inwestora i gotowość do współpracy w zaspokajaniu jego potrzeb oraz sprawność lokalnych urzędów w wydawaniu decyzji, np. pozwoleń na budowę, i wsparcie w załatwianiu niezbędnych formalności. 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. Krótszy czas dokonania niezbędnych uzgodnień stanowić może, obok łatwości pozyskania terenów oraz dostępu do głównych dróg, o przewadze mniejszych miejscowości w strefie metropolitalnej nad gminami wielkomijskimi.

Wnioski

Cechą kapitału zagranicznego napływającego do polskiego przemysłu jest silna koncentracja 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 głównych ośrodków regionalnych kraju, do obszarów pozametropolitalnych trafia mniej niż 1/5 inwestycji *greenfield*. Największe skupienie kapitału stanowi region warszawski, którego przewaga w zakresie lokalizacji nowych zakładów uległa jednak w ostatnich latach wyraźnemu zmniejszeniu. Szybki przyrost nowych inwestycji wykazuje od 1996 r. konurbacja katowicka. Obszary metropolitalne Poznań, Kraków i Wrocław zdecydowanie wyprzedzają stare okręgi przemysłowe łódzki i sudecki. Relatywnie mały kapitał trafia w nadmorskie obszary metropolitalne Trójmiasto i Szczecin. Zagraniczne inwestycje przemysłowe wzmacniają więc w sumie obszary wykazujące największą dynamikę wzrostu gospodarczego w latach 90. Wpływają one także na rozwój pojedynczych ośrodków w regionach peryferyjnych, ale nie na aktywizację całych regionów.

W obrębie obszarów metropolitalnych obserwujemy wyraźną tendencję do lokalizacji nowych fabryk w małych miastach i miejscowościach wiejskich położonych w pobliżu głównych ośrodków regionalnych. Największe ich skupienia występują wokół Warszawy, Poznania i Wrocławia, a w nieco mniejszym stopniu Krakowa. Kapitał zagraniczny jest więc 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 w obszarach metropolitalnych jest ich zdecydowanie wyższa kapitałochłonność od inwestycji w regionach peryferyjnych. Skupia się tu przede wszystkim produkcja zorientowana na rynek krajowy, w tym zwłaszcza w zakresie wydawnictw i poligrafii, przemysłu samochodowego, maszynowego oraz spożywczego. Szczególnie silne ciążenie do obszarów metropolitalnych wykazują inwestorzy pozaeuropejscy.

U podłoża tendencji do koncentracji zagranicznych inwestycji w obszarach metropolitalnych leży przede wszystkim dobra dostępność komunikacyjna, łatwość obsługi krajo-



wego rynku oraz możliwość selekcji kadr na dużym rynku pracy. Nie bez znaczenia jest wyjątkowa dostępność informacji na temat głównych miast i ich okolic, czego wyrazem jest szczególnie duża skala koncentracji inwestycji w analizowanych obszarach w pierwszej połowie lat 90. oraz podleganie jej bardziej inwestorów amerykańskich i azjatyckich niż europejskich. Trend ten nie musi być 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 zewnętrzni.

Literatura

- 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.
- Carter F., 1999, *The geography of foreign direct investment in Central-East Europe during the 1990s*, *Wirtschaftsgeographische Studien* (Wien), 24/25, 40-70.
- Domański B., 2001, *Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski*, Kraków: Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej, Uniwersytet Jagielloński.
- 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.
- Gradev G. (red.), 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, 1-20.
- Grzeszczak J., 1998, *Przesunięcie „miasto-wieś” w przemyśle krajów Unii Europejskiej*, *Zeszyty Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN*, 55.
- Pavlinek P., 1998, *Foreign direct investment in the Czech Republic*, *Professional Geographer*, 50, 71-85.

