

**Aleksandra Kuźmińska-Haberla**Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
e-mail: aleksandra.kuzminska@ue.wroc.pl**INSTYTUCJONALNE FORMY WSPARCIA  
INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH W SEKTOR  
BADAWCZO-ROZWOJOWY NA DOLNYM ŚLĄSKU****INSTITUTIONAL FORMS OF SUPPORT  
OF FOREIGN INVESTMENTS IN THE RESEARCH  
AND DEVELOPMENT SECTOR IN LOWER SILESIA**

DOI: 10.15611/e21.2017.4.14

JEL Classification: F21, F23, O32

**Streszczenie:** Dolny Śląsk jest regionem atrakcyjnym dla inwestorów zagranicznych, co przekłada się na wielkość strumienia napływu BIZ pochodzących z różnych regionów świata. Inwestycje zagraniczne mają w większości charakter typowo produkcyjny, lecz można zauważyć coraz częstsze zaangażowanie korporacji transnarodowych w działania na wyższych szczeblach łańcucha wartości – tworzenie w regionie centrów badawczo-rozwojowych. O atrakcyjności inwestycyjnej województwa dolnośląskiego decyduje wiele czynników, wśród których do najważniejszych należy zaliczyć wysoki poziom rozwoju gospodarczego, bardzo dobre położenie geopolityczne, wysoki poziom rozwoju przemysłu, a także dostęp do wysoko wykwalifikowanej siły roboczej dzięki funkcjonowaniu w regionie wielu uczelni wyższych. Dodatkowo o wysokiej atrakcyjności przesądza funkcjonowanie w województwie (głównie we Wrocławiu) rozwiniętej bazy innowacyjnej oraz współpraca nauki z biznesem. Nie bez znaczenia jest także zaangażowanie instytucji okołobiznesowych w przyciąganie inwestorów. Czynniki, które decydują o podjęciu działalności w sektorze B+R w konkretnym państwie i regionie, jest wiele. Wśród nich znaleźć się może zaangażowanie władz lokalnych we wspieranie rozwoju takiej działalności poprzez kreowanie odpowiedniego klimatu, tworzenie niezbędnej infrastruktury, wsparcie finansowe czy informacyjne. Celem artykułu było zbadanie, czy i jakie instrumenty wykorzystywane są przez władze Dolnego Śląska w celu przyciągania korporacji transnarodowych inwestujących w centra badawczo-rozwojowe w regionie. Do realizacji celu badawczego w pierwszej części artykułu wykorzystano pozycje literaturowe zarówno krajowe, jak i zagraniczne, opracowania statystyczne oraz materiały źródłowe. W drugiej części zaprezentowano wyniki badania empirycznego (wywiady pogłębiące) przeprowadzonego wśród instytucji zaangażowanych w proces przyciągania inwestycji do regionu. Podmioty okołobiznesowe i władze województwa dolnośląskiego posługują się ogólnymi instrumentami wsparcia i promocji BIZ, nie posiadają specjalnych narzędzi skierowanych tylko do sektora B+R. Dodatkowo działania realizowane są *ad hoc*, gdy inwestor wymaga dodatkowych informacji czy pomocy. Istotne znaczenie ma promocja atutów regionu, w tym dokładne i jak najlepsze przedstawienie oferty, połączone z inicjowaniem i ułatwianiem kontaktów inwestora z uczelniami, centrami badawczymi czy parkami techno-

logicznymi. Należy przypuszczać, że w kolejnych latach właśnie w tym kierunku będzie się rozwijać dalsze wsparcie.

**Słowa kluczowe:** bezpośrednie inwestycje zagraniczne, badania i rozwój, centra badawczo-rozwojowe.

**Summary:** Lower Silesia is a very attractive location for foreign investors, which is reflected in the size of the inflow of the FDI from different regions of the world. The vast majority of foreign investments is in the field of production, but there can be noticed a gradual involvement of transnational corporations in activities at higher levels of the value chain creation – the creation of research and development centers in the region. Lower Silesia is attractive for investors for several reasons: high level of economic development, a very good geopolitical position, a high level of industrial development and access to highly skilled labor, thanks to the functioning of many universities in the region. Additionally, the development of the innovation base and the cooperation between science and business are valued, as well as the involvement of business-related institutions. There are a lot of factors influencing the set up of the R&D centers in a particular country and region. Among them is the involvement of local authorities in supporting the development of such activities by creating the right climate, necessary infrastructure, financial support or information. The region of Lower Silesia is a great place to conduct empirical research. This article aims to identify if and what kinds of forms of support are used by the regional authorities to lure transnational corporations that invest in research and development. In order to fulfill the research objective, the first part of the paper employs secondary data – domestic and foreign literature, statistical studies and source materials. The second part presents the results of empirical research (in-depth interviews) conducted among institutions involved in the process of attracting investments into the region. Business entities and authorities in Lower Silesia use general instruments of support and promotion of FDI, and they do not have special tools addressed only to the R&D sector. Additional actions are implemented *ad hoc* when an investor requires additional information or help. It is very important to promote the region's assets, including accurate and best presentation of the offer, combined with initiating and facilitating contacts with universities, research centers and technology parks. It is to be expected that further support will be developed in the following years.

**Keywords:** foreign direct investments, research and development, research and development centers.

## 1. Wstęp

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) mają ogromne znaczenie dla gospodarek krajów przyjmujących. Zapewniają dopływ kapitału, nowoczesnych technologii, przyczyniają się do zwiększenia zatrudnienia, wpływają na wzrost konkurencji na rynku czy wreszcie sprzyjają włączeniu gospodarki kraju goszczącego do międzynarodowego podziału pracy i rozwijającej się gospodarki światowej.

Jedną z miar zaangażowania inwestorów jest ich wpływ na tworzenie bazy B+R (badania i rozwój) w kraju goszczącym. Posiadanie przez korporację jednostki badawczo-rozwojowej ściślej wiąże ją z lokalizacją, co w przypadku dużej konkurencji między regionami jest kluczowe dla istnienia BIZ w regionie. Współcześnie

można zaobserwować znaczne zmiany, jeżeli chodzi o lokowanie takiej działalności. Wcześniej korporacje działalność badawczo-rozwojową prowadziły raczej w krajach macierzystych, obecnie zaczynają ją przenosić za granicę. Jednak aby kraj stał się miejscem lokalizacji takiej działalności, muszą zostać spełnione określone warunki związane m.in. z zapewnieniem właściwej infrastruktury badawczej czy odpowiedniego, wykwalifikowanego personelu.

Gospodarki, konkurując o przyciągnięcie inwestorów, tworzą jak najlepsze środowisko do prowadzenia działalności. Wśród narzędzi zachęcających do podejmowania BIZ w sektorze B+R wskazać można pomoc finansową, głównie w formie grantów lub zwolnień od podatków dla firm prowadzących działalność innowacyjną czy tworzących centra rozwojowe, przygotowanie odpowiedniego zaplecza badawczego i właściwej infrastruktury, pomoc w nawiązaniu współpracy pomiędzy przedsiębiorcami a ośrodkami akademickimi i naukowymi, centrami badawczymi. Inne narzędzia obejmują odpowiednie kształcenie kadr na uczelniach wyższych, szkolenia, a także tworzenie klastrów, których funkcjonowanie ułatwia rozwój firm z tej samej branży.

Dolny Śląsk jest jednym z najbardziej atrakcyjnych regionów Polski, jeśli chodzi o atrakcyjność inwestycyjną, również dla inwestorów z sektora B+R. Celem artykułu jest identyfikacja, czy i jakie instrumenty wykorzystywane są przez władze Dolnego Śląska w celu przyciągania korporacji transnarodowych inwestujących w centra badawczo-rozwojowe w regionie. Do osiągnięcia celu badawczego autorka wykorzystwała pozycje literaturowe krajowe i zagraniczne, posłużyła się opracowaniami statystycznymi oraz materiałami źródłowymi. Najważniejszym elementem opracowania są wyniki badania empirycznego (wywiady pogłębione) prowadzonego wśród instytucji zaangażowanych w proces przyciągania inwestycji w sektor B+R.

## 2. Zagadnienia teoretyczne

W literaturze brakuje jednoznacznej definicji inwestycji zagranicznych. Najogólniej biorąc, BIZ można określić jako zaangażowanie się w inwestycje poza granicami kraju macierzystego w celu uzyskania kontroli i możliwości zarządzania jednostką za granicą. Według J.H. Dunninga bezpośrednia inwestycja zagraniczna to inwestycja podejmowana poza granicami kraju macierzystego inwestora, ale w ramach jego przedsiębiorstwa. Kontrola nad zasobami transferowanymi za granicę pozostaje w ręku inwestora. Inwestycja zagraniczna to inwestycja składająca się z zestawu aktywów i czynników, takich jak np. technologia, kapitał, umiejętności menedżerskie i organizacyjne, przedsiębiorczość czy dostęp do rynku [Dunning 1993]. Na podobne cechy wskazuje A. Stępiak: BIZ to lokaty kapitałowe podjęte przez inwestora za granicą w celu uzyskania wpływu na produkcyjną działalność firmy, w której lokaty są dokonywane lub w celu dostarczenia środków finansowych, dóbr inwestycyjnych, technologii lub *know-how* przedsiębiorstwu, w którym firma posiada udział własnościowy. W definicji wskazywane są zarówno przepływy finansowe,

jak i przepływy środków materialnych, transfer technologii, rozwiązań organizacyjnych, wiedzy ludzkiej [Stępiak 1996].

W praktyce gromadzenia danych dotyczących napływu BIZ do różnych krajów najczęściej stosowana jest definicja BIZ opracowana przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Według tej definicji bezpośrednie inwestycje zagraniczne oznaczają uzyskanie przez rezydenta z jednego kraju (inwestor bezpośredni) trwałego wpływu na przedsiębiorstwo (przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania) będące rezydentem w kraju innym niż kraj inwestora. Trwały wpływ implikuje występowanie długoterminowych powiązań między inwestorem zagranicznym a przedsiębiorstwem, na które inwestor ma wpływ oraz w którym odgrywa istotną rolę w zarządzaniu [OECD 2008]. To długotrwałe powiązanie jest wyrażone w posiadaniu przez inwestora zagranicznego przynajmniej 10% głosów w przedsiębiorstwie bezpośredniego inwestowania.

O podjęciu inwestycji w danej lokalizacji decyduje wiele czynników świadczących o atrakcyjności danego miejsca. Podobnie jak w przypadku definicji BIZ, w literaturze znaleźć można różne klasyfikacje czynników lokalizacji. Ciekawy podział zaproponowała K. Przybylska, która wyodrębniła dwie podstawowe grupy, a następnie w ich ramach wyróżniła kolejne podgrupy. Pierwsza grupa obejmuje czynniki związane z motywami podejmowania BIZ (czynniki kosztowe, w tym obejmujące dostępność zasobów ludzkich oraz dostęp do wiedzy, czynniki rynkowe, czynniki efektywnościowe). Druga grupa z kolei to czynniki wynikające z klimatu inwestycyjnego w kraju przyjmującym (warunki funkcjonowania inwestorów zagranicznych, udogodnienia działalności inwestorów zagranicznych w postaci stosowania bodźców inwestycyjnych, prowadzenia działalności promocyjnej oraz tworzenia otoczenia biznesowego) [Przybylska 2001].

Drugim pojęciem wymagającym wyjaśnienia jest działalność badawczo-rozwojowa (B+R). Mimo trudności występujących w ścisłym rozdzieleniu sfery badań od sfery rozwoju, do tej pierwszej należy zaliczyć badania, które w swojej podstawie mają aspekt naukowy, charakteryzujący się pogłębianiem wiedzy teoretycznej. Drugą natomiast stanowią w dużej mierze innowacje, będące źródłem m.in. nowych produktów, technologii znajdujących zastosowanie w praktyce gospodarczej.

Jak wynika z definicji *Oslo Manual*, działalność badawczo-rozwojowa to praca twórcza realizowana w sposób systematyczny w celu zwiększenia zasobów wiedzy m.in. o człowieku, kulturze i społeczeństwie, jak również wykorzystania tych zasobów wiedzy do tworzenia nowych zastosowań [Eurostat 2008]. Działalność badawczo-rozwojowa obejmuje trzy rodzaje badań: badania podstawowe – prace teoretyczne i eksperymentalne niemające na celu uzyskania konkretnych zastosowań praktycznych; stosowane – celem prac badawczych jest zdobycie nowej wiedzy, która może zostać praktycznie wykorzystana; prace rozwojowe – wykorzystanie istniejącej już wiedzy do opracowania nowych lub istotnych ulepszeń istniejących produktów, procesów lub usług [GUS 2009]. Działalność badawczo-rozwojową od innych rodzajów działalności wyróżnia element nowości. Dane rozwiązanie nie wywodzi się wprost z obecnego stanu wiedzy.

### 3. Atrakcyjność inwestycyjna Dolnego Śląska

Województwo dolnośląskie znajduje się w grupie województw przyciągających największą liczbę inwestorów zagranicznych. Według danych NBP na koniec roku 2015 stan zobowiązań netto z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w województwie dolnośląskim wyniósł 40,5 mld PLN, co dało mu czwarte miejsce wśród wszystkich województw w Polsce [NBP 2017].

Pomimo dominacji inwestycji produkcyjnych na Dolnym Śląsku coraz częściej podejmowane są inwestycje w sektory bardziej zaawansowane, wymagające wyższych kwalifikacji siły roboczej. Są to zarówno całkowicie nowe inwestycje, jak i rozszerzenie wcześniej prowadzonej działalności, np. produkcyjnej. Najwięcej takich inwestycji zostało poczynionych w branży informatycznej, kilka w branżach finansowej, motoryzacyjnej i AGD. Za perspektywiczne można uznać biotechnologię, nanotechnologię, inżynierię medyczną czy klimatologię.

Wśród inwestorów, którzy zdecydowali się na otwarcie centrów B+R w województwie dolnośląskim, można wymienić: 3M, Capgemini, Wabco, Diehl Controls, Opera Software, Whirlpool, Google, Microsoft, LG Electronics, Dolby Laboratories, Viessmann czy FagorMastercook. Miejscem lokalizacji takich inwestycji jest przede wszystkim Wrocław wraz z satelitami, co jest zrozumiałe ze względu na dostęp do odpowiednio wykwalifikowanej siły roboczej, a także odpowiedniej infrastruktury technologicznej czy biurowej. Dzięki takiemu zapleczu miasto stało się najpopularniejszą w kraju lokalizacją dla centrów typu R&D oraz Knowledge Process Outsourcing [Invest in Wrocław 2017] i często określane jest mianem „polskiej Doliny Krzemowej”.

Wysoką atrakcyjność inwestycyjną województwa wyznacza kilka podstawowych czynników. Jest to przede wszystkim poziom rozwoju gospodarczego, który znacznie przekracza średnią krajową. Dużym atutem województwa są dobre położenie geopolityczne na granicy z Niemcami oraz Czechami, a także bardzo dobrze rozwinięta infrastruktura transportowa. W regionie zlokalizowanych jest kilka specjalnych stref ekonomicznych, które oferują dogodne warunki do prowadzenia działalności [Godlewska-Majkowska i in. 2016].

Dolny Śląsk charakteryzuje się wysokim poziomem rozwoju przemysłu i produkcji przemysłowej, co odzwierciedlone jest w specjalizacji regionu w nowoczesnej produkcji, np. motoryzacyjnej, elektronicznej, AGD czy farmaceutycznej. Innymi niezwykle istotnymi obszarami specjalizacji są sektory IT oraz BPO (*Business Process Offshoring*). Ponadto region charakteryzuje się rozwiniętym rolnictwem, co z kolei przekłada się na przetwórstwo rolno-spożywcze.

Istotną zaletą województwa, szczególnie w kontekście przyciągania inwestycji w sektor B+R, jest duża liczba uczelni wyższych, wśród których znajduje się wiele najlepszych w kraju jednostek naukowych. Coraz więcej mieszkańców porozumiewa się w językach obcych, głównie w języku angielskim, a także niemieckim.

Kolejnym istotnym atutem województwa dolnośląskiego jest rozwijająca się baza innowacyjna oraz współpraca nauki z biznesem. Oprócz ogromnego poten-

cjału Politechniki Wrocławskiej, która współpracuje z ośrodkami badawczymi na całym świecie, powstają niezależne centra badawcze (np. Wrocławskie Centrum Badań EIT+) oraz klastry innowacyjne, w tym klaster NUTRIBIOMED (rozwój technologii biomedycznych, farmaceutycznych, nowoczesnych bioopakowań) czy klaster kreatywny Creativro. Dodatkowo przedsiębiorcy zachęceni są do współpracy z naukowcami. We Wrocławiu funkcjonuje Dolnośląski Ośrodek Transferu Wiedzy i Technologii, którego pracownicy zajmują się usprawnieniem relacji między szkołami wyższymi (głównie Politechniką Wrocławską) a przedsiębiorstwami w zakresie przepływu informacji i technologii, w jego ramach funkcjonuje Inkubator Innowacyjności. Ponadto pracownicy wrocławskich uczelni, a także wrocławscy przedsiębiorcy mogą korzystać z Miejskiego Programu Wsparcia Partnerstwa Szkolnictwa Wyższego i Nauki oraz Sektora Aktywności Gospodarczej oferowanego przez Urząd Miejski Wrocławia, a obsługiwanego przez Wrocławskie Centrum Akademickie.

Bardzo istotnym atutem województwa jest również zaangażowanie w przyciąganie inwestycji instytucji do tego powołanych oraz różnych organizacji okołobiznesowych. Podmioty te (Agencja Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej, Dolnośląska Agencja Współpracy Gospodarczej czy specjalne strefy ekonomiczne) uczestniczą we wszystkich etapach inwestycji – od dostarczania informacji po opiekę poinwestycyjną.

#### 4. Wyniki badań empirycznych

Celem badania była identyfikacja form zaangażowania oraz instrumentów wykorzystywanych przez instytucje zajmujące się pozyskiwaniem inwestorów zagranicznych (ze szczególnym uwzględnieniem sektora B+R) na Dolnym Śląsku. Badanie zostało zrealizowane w formie indywidualnych wywiadów pogłębionych (IDI – *In-depth Interview*) z przedstawicielami sześciu podmiotów takich jak: Agencja Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej SA (ARAW), Centrum Obsługi Inwestora (COI) – Dolnośląska Agencja Współpracy Gospodarczej SA, Specjalna Strefa Ekonomiczna Małej Przedsiębiorczości Kamienna Góra, Specjalna Strefa Ekonomiczna w Wałbrzychu INVEST PARK, Specjalna Strefa Ekonomiczna w Tarnobrzegu – Podstrefa Wrocław, Urząd Marszałkowski we Wrocławiu.

Wywiad pogłębiony jest jakościową metodą zbierania danych. Jest to luźno ustrukturalizowany wywiad, który zapewnia swobodę wypowiedzi zarówno moderatorowi, jak i rozmówcy, aby można było zbadać najistotniejsze punkty i zmienić kierunek rozmowy, jeśli jest to konieczne. Swobodny sposób prowadzenia rozmowy gwarantuje uzyskanie informacji pogłębionych. IDI stwarzają możliwość wychwycenia opisowych danych dotyczących ludzkich zachowań, postaw i postrzegania. Mogą być stosowane jako autonomiczna metoda badawcza lub jako część szerszego procesu badawczego. Wywiad pogłębiony jest bardziej ukierunkowaną rozmową niż sztywną sesją pytań i odpowiedzi. IDI jest prowadzony w oparciu o scenariusz, który ułatwia zdobycie opinii respondentów poprzez zadawanie otwartych pytań.

W pierwszym pytaniu badani zostali poproszeni o określenie, czy ich zdaniem Dolny Śląsk jest atrakcyjną lokalizacją do podejmowania inwestycji bezpośrednich oraz określenie atutów i wad województwa. Wszyscy zgodnie stwierdzili, że dolnośląskie jest bardzo atrakcyjne, zarówno ogólnie, jak i w kontekście inwestycji B+R (choć tutaj wskazywano przede wszystkim na Wrocław i okolice). Jako główne atuty respondenci wymieniali zamiennie bardzo dobrą, wykształconą kadrę, liczne uczelnie wyższe oraz centra badawcze i rozwojowe (np. EIT+), parki technologiczne oraz inne ułatwienia dla inwestorów, a także bardzo dobrą lokalizację blisko Niemiec i Czech, położenie na ważnym szlaku komunikacyjnym Europy, dostęp do infrastruktury transportowej oraz technicznej. Można zacytować jednego z badanych: „[...] Jest jedną z najbardziej atrakcyjnych lokalizacji w Polsce, jeśli chodzi o badania i rozwój. Mamy do tego odpowiednią infrastrukturę, czyli parki technologiczne, Wrocławskie Centrum Badań EIT +, mamy inwestorów obecnych na rynku, którzy sami już dojrzewają (np. zaczęli od prostej produkcji, a obecnie otwierają centra rozwojowo-badawcze). Czyli mamy ten potencjał i osoby, które pracują już w tym sektorze [...]”.

Wśród zalet badani wymieniali również rozwinięty przemysł, głównie motoryzacyjny, elektroniczny oraz AGD, dostępność podwykonawców, stabilność i wysokie tempo rozwoju lokalnej gospodarki, duży potencjał kadrowy, nie tylko wyższego szczebla, ale również kadry technicznej. Dużym atutem zdaniem badanych jest zaangażowanie instytucjonalne, szczególnie w samym Wrocławiu. Przedstawiciele miasta intensywnie wspierają inwestorów na różnych etapach realizacji inwestycji. Jeden z badanych twierdzi: „[...] Ważnym czynnikiem jest także wsparcie ze strony miasta, czyli to, co oferuje ARAW. Inwestorzy prowadzeni są za rękę, pracownicy pokazują im, co i gdzie mogą załatwić. Dzięki temu firmy nie muszą się martwić o to, jak założyć działalność w Polsce, jakie trzeba spełnić procedury – wszystko to zostaje im podane na talerzu [...]”.

Jeśli chodzi o słabe strony regionu, to respondenci zwracali uwagę na braki infrastrukturalne (mimo i tak wysokiej oceny w porównaniu z całym krajem), wysokie ceny działek, szczególnie we Wrocławiu oraz okolicach, a także brak odpowiedniej kadry pracowniczej z wykształceniem zawodowym, jednak zdaniem jednego z respondentów jest to problem ogólnokrajowy. Badani zwrócili także uwagę na to, że w kontekście B+R atrakcyjny jest głównie Wrocław, inne lokalizacje w województwie raczej nie mają szans na przyciągnięcie tego typu inwestycji. Jeden z respondentów ponadto zauważył: „[...] Jeśli chodzi o słabe strony dla B+R, to wiadomo, że nie każdy ośrodek może mieć rozwinięte wszystkie branże. My mamy silne strony, jeżeli chodzi o branże AGD, o elektroniczną, bardzo dobrze rozwija się u nas również branża lotnicza. Ale już np. firm biotechnologicznych nie mamy tyle, ile mają inne ośrodki. Tak więc ten potencjał jest, ale jeszcze w tej chwili nie został skonsumentowany [...]”.

Drugie pytanie dotyczyło procesu pozyskania inwestora oraz udziału badanych instytucji w tych działaniach. Respondenci wskazali, że źródeł pozyskiwania inwe-

storów jest bardzo wiele. Znaczna część z nich jest kierowana z Polskiej Agencji Handlu i Inwestycji (PAHiI, wcześniej Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych). Instytucje pozyskują inwestorów również poprzez własne działania promocyjne, np. podczas wyjazdowych misji gospodarczych, seminariów, targów, konferencji. Rzadziej inwestorzy zgłaszają się sami, ale takie sytuacje również mają miejsce. Ponadto część inwestycji to reinwestowane zyski podmiotów już funkcjonujących na terenie Dolnego Śląska.

Zaangażowanie podmiotów w przyciąganie inwestorów ma różny charakter, przeważnie są to działania promocyjne, okazanie lokalizacji, przygotowanie informacji na interesujące inwestora tematy, pomoc w załatwieniu formalności, ułatwienie kontaktów z władzami, pomoc w rekrutacji pracowników. Badani twierdzą: „[...] Wspieramy inwestorów od samego początku i zawsze takie wsparcie deklarujemy. Potrafimy przeprowadzić cały proces aż do uzyskania zezwolenia na budowę. To wszystko jest sprawa indywidualna. Bardzo mocno jesteśmy też zaangażowani w procesy rekrutacyjne pracowników, jeżeli jest takie życzenie i jest taki problem [...]”; „[...] Nasze zadanie polega na spotkaniu się z inwestorem. Na pierwszym spotkaniu dowiadujemy się od inwestora, jakich informacji od nas potrzebuje. I to są informacje wszelakie [...]. Inwestor może poszukiwać działki, może poszukiwać informacji na temat pomocy publicznej [...]. My musimy takie dane znaleźć. I tutaj wykorzystujemy nasze relacje ze specjalnymi strefami, z jednostkami samorządu terytorialnego, z izbami gospodarczymi, czyli ze wszystkimi instytucjami, które mogą pomóc nam w pozyskaniu tych wszystkich informacji. I na tym to polega [...]”.

Kolejne pytanie dotyczyło narzędzi wykorzystywanych przez badane podmioty celem przyciągnięcia inwestorów zagranicznych ogółem oraz tych z sektora B+R. Zakres i rodzaj pomocy finansowej przyznawanej inwestorom jest regulowany ogólnie na poziomie państwa, jest określony w zasadach przyznawania pomocy publicznej i lokalne podmioty nie mają na to wpływu. Natomiast instytucje regionalne w swojej działalności wykorzystują instrumenty miękkie, w tym również promocję regionu na zewnątrz.

Badani nie posiadają szczególnych instrumentów dedykowanych tylko inwestorom z sektora B+R. Wśród ogólnych narzędzi wymieniano przede wszystkim dostarczanie informacji przygotowanej pod wymogi konkretnego inwestora, przeprowadzanie przez cały proces inwestycyjny, pomoc w wyborze lokalizacji, nawiązaniu odpowiednich kontaktów (np. spotkania z władzami, w urzędach, na uczelniach, w parkach technologicznych) czy znalezieniu partnerów. Przygotowanie całego zestawu pomocy jest indywidualne dla każdego inwestora – wymagania są różne. Zdaniem niektórych badanych inwestycje typu B+R są dużo bardziej wymagające niż inne BIZ – np. zakres niezbędnych danych jest dużo bardziej szczegółowy. Jeden z respondentów wskazał, iż w przypadku inwestycji w sektor rozwojowy częściej organizowane są spotkania na uczelniach, w centrach rozwojowych czy parkach technologicznych: „[...] Wizyta inwestora z sektora B+R wygląda tak, że bardzo często jesteśmy na uczelniach, gdzie rozmawiamy z konkretnymi kierownikami katedr



odpowiedzialnymi za kształcenie ludzi w danym kierunku. Musimy przygotować całe zestawy dotyczące liczby absolwentów, kwalifikacji osób, które mogłyby być potencjalnymi pracownikami dla takiego inwestora. Można powiedzieć, że oni robią bardziej pogłębiony drenaż rynku. Będą zatrudniać inżynierów, osoby o jakimś wyspecjalizowanym wykształceniu. Wtedy musimy dostarczyć inwestorowi informacje bardzo rzetelnie [...]”; „[...] Mamy też u nas WPT (Wrocławski Park Technologiczny). Pamiętajmy, że oni również mają możliwość wspierania i wspierają inwestorów zagranicznych. Inwestorzy mogą wykorzystywać np. istniejące laboratoria – to też jest wsparcie. Wtedy podpisuje się odpowiednie umowy, dzielone są patenty itd. [...]”.

Badani wskazali, że przygotowują oferty bezpośrednio pod konkretnych inwestorów, uwzględniając specyficzne wymagania zarówno inwestora, jak i konkretnej branży, w której zamierzają działać.

Następne pytanie dotyczyło przygotowania ewentualnych programów/narzędzi wsparcia dla inwestorów w sektor B+R. Respondenci ze SSE wskazali, że sami takich programów tworzyć nie mogą, wykorzystują to, co jest ogólnie dostępne na poziomie ogólnokrajowym czy regionalnym, a w zasadzie informują oraz kierują inwestorów do odpowiednich instytucji odpowiedzialnych za przyznawanie grantów, zwolnień itp. Jeśli chodzi o pozostałe instytucje, to wskazywano na tworzone na poziomie ogólnokrajowym programy finansowania badań innowacyjnych z wykorzystaniem środków unijnych. Jeden respondent wskazał na zaangażowanie Narodowego Centrum Badań i Rozwoju (NCBiR) jako instytucji wdrażającej programy w ramach środków unijnych: „[...] NCBiR został wybrany, w zapytaniu publicznym, przez Ministra Gospodarki do zarządzania całą grupą programów/funduszy w ramach Funduszy Europejskich 2014-2020 dotyczących transferu technologii ze świata nauki do świata biznesu. Są to różne programy badawcze, rozwojowe, eksportowe, inwestycyjne. I to jest właśnie możliwość dla inwestora zagranicznego, który może brać udział w takich konkursach. I wtedy ma szansę na otrzymanie grantu np. na rozwój nanotechnologii [...]”. W przypadku ARAW-u wskazano, że instytucja ta nie jest niezależna, jest instytucją, której właścicielami są samorządy i może operować tylko w zakresie kompetencji, jakie są narzucone gminom. Jeśli chodzi o pomysły na wykorzystywane narzędzia, to są lata praktyki współpracy z inwestorem, wewnętrzne doświadczenia.

Ostatnie pytanie odnosiło się do oceny polityki przyciągania inwestorów zagranicznych do Polski, ze szczególnym uwzględnieniem sektora B+R. Ocena respondentów była w zasadzie pozytywna, chociaż każdy z nich wskazał na mankamenty systemu. Zdaniem dwóch z badanych Polska, nastawiając się na przyciąganie kapitału zagranicznego, dużo skorzystała, szczególnie jeśli chodzi o podniesienie poziomu życia, rozwój gospodarczy oraz rynek pracy. Z drugiej strony jednak coraz częściej słychać opinie, iż zaniedbywani są inwestorzy polscy, którzy nie mają podobnych przywilejów jak firmy zagraniczne. Zdaniem innego badanego sposób promocji gospodarczej, promocji BIZ zmienił się przez ostatnie lata, ponieważ zmienił

się również inwestor – do Polski przybywają inne firmy niż 10 lat temu. Inni badani zwrócili uwagę na niedocenienie aspektu innowacyjności i działalność B+R w działaniach promocyjnych: „[...] My w dalszym ciągu jesteśmy krajem, który nie pokazuje (choćby jak Skandynawia, konkretnie Szwecja), jak ważną i istotną dziedziną jest kwestia działalności badawczo-rozwojowej [...]”. Zdaniem kolejnego badanego dużą szansą na przyciągnięcie inwestorów innowacyjnych będą nowe programy pomocowe. Ponadto w działaniach promocyjnych powinno się podkreślać potencjał kadrowy i akademicki, a także dostępność ośrodków badawczo-rozwojowych oraz programów ułatwiających współpracę nauki z biznesem.

## 5. Zakończenie

Dolny Śląsk jest regionem bardzo atrakcyjnym dla inwestorów zagranicznych, również z sektora B+R, o czym świadczy ich liczba w województwie, szczególnie we Wrocławiu i okolicach. Na atrakcyjność Dolnego Śląska w kontekście przyciągania inwestycji B+R składa się bardzo wiele elementów: dostępność wykwalifikowanej i dobrze wykształconej, władającej językami obcymi kadry, duża liczba uczelni wyższych, które rokrocznie wypuszczają kilkadziesiąt tysięcy studentów, centra badawcze i naukowe, parki technologiczne zapewniające dostęp do laboratoriów oraz różnorodnych badań, funkcjonowanie klastrów z różnych dziedzin. W województwie wyraźnie widać zaangażowanie władz lokalnych w tworzenie odpowiedniej infrastruktury i klimatu do rozwoju innowacyjności, promuje się transfer technologii i komercjalizację wiedzy z różnych dziedzin w ramach programów łączenia naukowców z biznesem, funkcjonują platformy wymiany informacji. Ponadto same przedsiębiorstwa wychodzą z inicjatywami staży, szkoleń dla najzdolniejszych studentów czy naukowców.

Instytucje wspierające przyciąganie inwestycji nie posiadają szczególnych instrumentów dedykowanych tylko inwestycjom w sektor B+R. Rola tych podmiotów skupia się na działalności informacyjnej, przygotowaniu ofert, przeprowadzeniu inwestora przez proces inwestycyjny oraz na opiece poinwestycyjnej. Bardzo istotne i wymagające kontynuacji wydaje się ułatwianie i inicjowanie kontaktów inwestora z przedstawicielami uczelni wyższych, centrów badawczych, laboratoriów, a także tworzenie programów finansujących partnerstwa na linii biznes – nauka (wsparcie finansowe ze strony władz lokalnych).

Dolny Śląsk, a szczególnie Wrocław, posiada cały pakiet atutów przemawiających za lokowaniem inwestycji typu B+R. Istotna jest promocja tych zalet zarówno przez instytucje narodowe, jak i przez podmioty odpowiedzialne za przyciąganie BIZ w województwie. Należy pamiętać o firmach już funkcjonujących na Dolnym Śląsku – wiele z nich może potencjalnie rozszerzać swoją działalność na wyższe szczeble łańcucha wartości, stąd konieczność docierania z taką ofertą również do nich (tym bardziej, że badane instytucje często opiekują się inwestorami już działającymi).

Na pewno warto informować o istniejących programach wsparcia dla naukowców i przedsiębiorców, a także inicjować powstawanie nowych (nawet jeśli sama instytucja obsługująca inwestora nie ma możliwości stworzyć takiego programu, może sugerować ich powstawanie władzom lokalnym). Wrocławskie Centrum Transferu Technologii ułatwia komercjalizację wiedzy głównie pracownikom Politechniki Wrocławskiej, warto pomyśleć o takich programach również w ramach innych uczelni. Ciekawym rozwiązaniem może być regionalna baza naukowców/specjalistów wraz z informacjami na temat dziedzin nauki, którymi się zajmują oraz kojarzenie jednostek naukowych/naukowców z przedsiębiorstwami w celu tworzenia konsorcjów do wnioskowania o granty na badania w ramach funduszy unijnych. Innym rozwiązaniem mogą być staże w firmach, centrach badawczo-rozwojowych dla najzdolniejszych studentów finansowane przez władze lokalne.

## Literatura

- Dunning J.H., 1993, *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Addison-Wesley, Workingham.
- Eurostat, OECD, 2008, *Podręcznik Oslo Manual, Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa.
- Godlewska-Majkowska H. i in., 2016, *Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2016. Województwo dolnośląskie*, <http://www.paih.gov.pl/publikacje/wojewodztwa#> (dostęp: 29.09.2017).
- GUS, 2009, *Nauka i technika w 2007 r.*, GUS, Warszawa.
- Invest in Wrocław, 2017, <http://invest-in-wroclaw.pl/dlaczego-wroclaw/> (dostęp: 23.09.2015).
- NBP, 2017, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2015 roku*, NBP, Warszawa.
- OECD, 2008, *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Fourth Edition*, OECD, Paris.
- Przybylska K., 2001, *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Stępiak A., 1996, *Integracja regionalna i transfer kapitału. Inwestycje bezpośrednie w aspekcie klimatu inwestycyjnego w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.