

Magdalena Stawicka

CZYNNIKI WARUNKUJĄCE WYBÓR KRAJU DO LOKOWANIA BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

1. Wstęp

Jedną z istotniejszych cech współczesnej gospodarki, jaka pojawiła się w ostatnich latach, jest proces umiędzynarodowienia działalności gospodarczej, polegający na tworzeniu powiązań przedsiębiorstw lokalnych z firmami zagranicznymi. Powiązania te mogą przyjmować różne formy: od bardzo prostych, jakim jest np. eksport, do bardzo skomplikowanych. Jednym z najczęściej spotykanych sposobów wejścia na rynki zagraniczne jest lokowanie na nich działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwo w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) są jednym z głównych czynników sprzyjających globalizacji życia gospodarczego oraz są najbardziej widocznym efektem postępującej globalizacji światowej. W latach dziewięćdziesiątych gospodarka większości krajów Europy Środkowo-Wschodniej przeszła transformację systemową, zliberalizowano przepisy regulujące funkcjonowanie inwestycji zagranicznych, a co za tym idzie – otworzono się na rynki międzynarodowe. Otwarcie się granic tych państw, gdzie rynek był mało nasycony produktami, a siła robocza oraz czynniki produkcji były bardzo tanie, spowodowało wzmożone zainteresowanie inwestorów zagranicznych Europą Środkowo-Wschodnią. W tej grupie znalazła się również Polska, która oferowała inwestorom duży i chłonny rynek, doskonałe położenie geograficzne zapewniające bliskość rynków wschodnich oraz tanią siłę roboczą. Te czynniki przyciągnęły duże koncerny zachodnie, które lokując swój kapitał, liczyły na duże zyski w przyszłości. Jednakże z punktu widzenia atrakcyjności dla inwestorów zagranicznych Polska w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych ustępowała miejsca Czechom i Węgrom. Głównymi przeszkodami w powiększaniu wielkości inwestycji były przede wszystkim: brak stałego i spójnego systemu prawnego, niepewna sytuacja społeczno-polityczna, przestarzały system bankowy oraz brak możliwości nabywania ziemi przez

cudzoziemców. Sytuacja ta wyraźnie uległa zmianie w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych, co spowodowało, że Polska stała się liderem wśród krajów przyjmujących inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej.

W roku 2000 Polska była liderem wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych i „ulubieńcem” inwestorów zagranicznych. Przyciągała przede wszystkim dużym, trzydziesto-ośmiomilionowym rynkiem i znacznie szybszym tempem wzrostu gospodarczego niż w pozostałych krajach tego regionu. Przez ostatnie trzynaście lat do Polski trafiło ponad 50 mld dolarów w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych (200 mld złotych), czyli jedna piąta wszystkich inwestycji w Europie Środkowo-Wschodniej. Od roku 2001 wielkość tego napływu zaczęła się zmniejszać, ponieważ inwestorzy zagraniczni częściej zaczęli lokować swój kapitał u „sąsiadów” – w Czechach i na Węgrzech. Jednakże w roku 2003 napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski wyniósł 4,2 mld dolarów, co pozwoliło Polsce ponownie zająć miejsce lidera wśród wszystkich krajów Europy Środkowo-Wschodniej pod względem inwestycji zagranicznych. Kolejny rok, 2004, przyniósł ponowną poprawę sytuacji w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych i 6,1 mld dolarów „ściągniętego” do Polski kapitału obcego. Kraj utrzymuje pozycję lidera wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej, a oprócz tego jest również najlepszym państwem w tej kategorii wśród 10 krajów, które wstąpiły do Unii Europejskiej.

Celem artykułu jest zebranie i uporządkowanie najważniejszych czynników wpływających na wybór miejsca lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez firmy z innych krajów. Analiza ta zostanie przeprowadzona na podstawie dostępnej literatury przedmiotu opisującej to zagadnienie oraz badań własnych autorki na temat determinant sprzyjających napływowi kapitału zagranicznego do Polski.

2. Czynniki warunkujące napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w teorii

Czynniki warunkujące wybór kraju bezpośrednich inwestycji zagranicznych to zespół przyczyn i uwarunkowań występujących w zagranicznym otoczeniu przedsiębiorstwa, które zachęcają do podejmowania w nim działalności gospodarczej. Natomiast determinanty inwestycji napływających to czynniki lokalizacyjne w krajach goszczących, które firmy działające na skalę międzynarodową muszą uwzględnić i na ich podstawie dokonywać wyboru optymalnej lokalizacji.

W literaturze przedmiotu autorka napotkała wiele rozbieżności w poglądach na temat ustalania zarówno rodzajów, jak i ważności czynników lokalizacyjnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Według J. Markusena [Markusen 1995,

s. 169] najważniejszymi czynnikami lokalizacyjnymi bezpośrednich inwestycji zagranicznych są długotrwale powiązania handlowe korporacji transnarodowej z krajem przyjmującym inwestycje, a także duża otwartość rynku i stabilność w zakresie polityki. Nie bez znaczenia pozostają również, według niego, sprzyjające warunki makroekonomiczne kraju, w którym inwestor ma zamiar otworzyć swoją działalność.

Inny aspekt determinant lokalizacji BIZ prezentuje J. Rymarczyk [Rymarczyk 1996, s. 40-42], według którego krąg czynników decydujących o podjęciu w danym kraju zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest bardzo obszerny. Jest to tzw. teoria lokalizacji zakładająca podział tych czynników na cztery grupy. Pierwszą z nich stanowią instytucjonalne i polityczne warunki tworzące klimat inwestowania w danym kraju. Są one określone m.in. przez ustawowe regulacje, decyzje o charakterze fiskalnym, polityczną stabilność, bezpieczeństwo prawne i nastawienie społeczne do zagranicznych inwestycji. Do drugiej grupy J. Rymarczyk zaliczył czynniki kosztowe, które obejmują dostęp do czynników produkcji oraz ich ceny. Najczęściej wymieniane w tej grupie są place, które w krajach rozwijających się kształtują się przeważnie na niskim poziomie, a co za tym idzie – są dobrą zachętą dla inwestorów zagranicznych. Czynniki rynkowe tworzą grupę trzecią determinant decydujących o podjęciu w danym kraju inwestycji zagranicznych. Najczęściej wymienianymi w tej grupie czynnikami są wielkość rynku, jego dynamika, rozmiary konkurencji oraz możliwość eksportu i zewnętrzna ochrona rynku. Do grupy czwartej wyodrębnionej przez J. Rymarczyka zostały zakwalifikowane bariery handlowe jak cła, procedury celne, licencje, kontyngenty, normy, państwowe subwencje dla krajowych przedsiębiorstw itp. Jako barierę handlową wymieniany jest również transport oraz negatywne nastawienie mieszkańców danego kraju do zagranicznych towarów.

Do wyżej wymienionych czynników J. Witkowska [Witkowska 1997, s. 56] dodała jeszcze czynniki związane z zaopatrzeniem przedsiębiorstwa podejmującego bezpośrednie inwestycje zagraniczne w wybranym kraju. Dla inwestora ważne jest to, by miał on dostęp do bazy surowcowej niezbędnej do produkcji. Jak podaje J. Witkowska, często do tych czynników dołącza się również dostęp do technologii kraju przyjmującego inwestycje zagraniczne.

Inny podział prezentowany w literaturze przedmiotu zaproponowała K. Przybylska [Przybylska 2001, s. 100], która podzieliła czynniki decydujące o atrakcyjności rynku zagranicznego dla inwestycji zagranicznych na dwie główne grupy. Pierwsza z nich to determinanty wynikające z motywów podejmowania BIZ, a druga to determinanty wynikające z klimatu inwestycyjnego kraju goszczącego. Grupa czynników wynikających z podejmowania inwestycji zagranicznych składa się z następujących determinant: rynkowych, kosztowych i efektywnościowych. Do drugiej grupy K. Przybylska zaliczyła determinanty wynikające z funkcjonowania zagranicznych przedsiębiorstw, takie jak np. stabilność polityczna i eko-

nomiczna, a także uwarunkowania wynikające z udogodnienia w prowadzeniu działalności gospodarczej zagranicznych przedsiębiorstw, np. otoczenie biznesowe oraz poziom ryzyka inwestycyjnego.

Autorka proponuje jednak, jej zdaniem, najbardziej prosty, a zarazem obszerny podział czynników decydujących o lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Determinanty te zostały podzielone na cztery zasadnicze grupy czynników: ekonomiczne, polityczne, naturalne oraz społeczno-kulturowe.

Determinanty ekonomiczne związane są z posiadaniem przez kraj przyjmujący inwestycje czynników makroekonomicznych, których poziom sprzyja efektywnemu inwestowaniu. Do składników tych czynników zalicza się przede wszystkim stan gospodarki państwa oraz perspektywy jej rozwoju, a także istniejącą infrastrukturę. Składniki te, według E. Sitka [Sitek 1997, s. 91], wyodrębniane są również jako samodzielne formy ryzyka, ponieważ obrazują aktualny stan gospodarki, jej wielkość oraz możliwości rozwoju. Determinanty ekonomiczne można podzielić na trzy grupy wskaźników. Pierwsza z nich to wskaźniki charakteryzujące poziom i tempo rozwoju gospodarczego: liczba ludności, zasoby pracy oraz potencjalni konsumenci. Do drugiej grupy zaliczyć należy wskaźniki charakteryzujące aspekt finansowy, jak bilans płatniczy, zadłużenie zagraniczne czy też kurs walutowy. Natomiast grupa trzecia to wskaźniki charakteryzujące politykę pieniężną, do których należą stopa inflacji, deficyt budżetowy i zadłużenie wewnętrzne. Determinanty ekonomiczne można również podzielić na czynniki rynkowe, jak wielkość rynku, dochód na osobę, wzrost gospodarczy, dostępność do rynków regionalnych, następnie na czynniki związane z zasobami, takie jak: surowce naturalne, koszty siły roboczej, innowacje technologiczne w gospodarce, infrastruktura. Ostatnia grupa to czynniki związane z wydajnością, jak np.: koszty surowców, koszty transportu i komunikacji oraz produktywność siły roboczej.

W literaturze przedmiotu istnieje zgodność co do dużego znaczenia czynników rynkowych jako głównych impulsach decydujących o wyborze kraju na miejsce lokalizacji BIZ [Przybylska 2001, s. 101]. Wielkość rynku najczęściej określana jest przez liczbę ludności, czasami również jako wielkość PKB.

Determinanty polityczne obejmują dwie zasadnicze grupy przyczyn, które są źródłem niepewności podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Zaliczyć do nich należy czynniki wpływające na ogólną niestabilność systemu politycznego kraju przyjmującego oraz czynniki wynikające z polityki goszczącej rządu, które mogą być przyczyną strat inwestorów [Sitek 1997, s. 92].

Do najważniejszych determinant lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych ze względu na ogólną stabilność polityczną kraju zalicza się: wcześniejsze zachowania polityczne, formę ustroju politycznego, stabilność rządu i jego program, ideologię i siłę ugrupowań opozycyjnych, konflikty polityczne, społeczne, etyczne i inne oraz udział w stowarzyszeniach integracyjnych, takich jak Unia Europejska, CEFTA, oraz w organizacjach międzynarodowych (MFW, GATT).

Zasadniczymi czynnikami określającymi politykę wobec inwestycji zagranicznych są [Sitek 1997, s. 84]: stosunek rządu do inwestycji zagranicznych, formy zachęt i ograniczenia dla inwestorów zagranicznych oraz porozumienia i układy zagranicznych inwestorów z rządem. Zalicza się do nich również ograniczenia w zatrudnianiu cudzoziemców, nabywaniu nieruchomości przez obywateli, wywozu zysku, kapitału i wynagrodzeń, a także stosunek władz lokalnych do inwestycji zagranicznych.

Ważną rolę mającą silny wpływ na inwestycje zagraniczne odgrywają również ogólne formy polityki gospodarczej, takie jak: polityka podatkowa, monetarna, celna i walutowa oraz wszelkie restrykcje importowe i inne bariery utrudniające dostęp do rynku, a także kontrola cen. W grupie regulacji prawnych oddziałujących na inwestycje zagraniczne znajdują się: kodeks handlowy, kodeks pracy, prawo patentowe, autorskie, ochrona znaku handlowego, ustawodawstwo antymonopolowe, regulacje prawne wejścia inwestycyjnego, orzecznictwo i egzekwowanie w sporach prawnych oraz różnice w traktowaniu podmiotów zarówno publicznych, prywatnych, krajowych, jak i zagranicznych.

Trzecią grupą czynników decydujących o lokalizacji inwestycji zagranicznych są determinanty o charakterze naturalnym, których składniki w sposób istotny wpływają na atrakcyjność danego kraju jako miejsca ulokowania inwestycji zagranicznych. Zalicza się do nich przede wszystkim położenie geograficzne, zasoby naturalne, klimat oraz inne warunki naturalne. Najważniejszym z wymienionych czynników jest położenie geograficzne, które odgrywa istotną rolę w strategii przedsiębiorstwa międzynarodowego, ponieważ dobre usytuowanie inwestycji pozwala na zmniejszenie kosztów transportu na rynki zbytu oraz uniknięcie wysokich kosztów składowania. Również zasoby naturalne kraju przyjmującego stanowią czynnik motywacyjny dla przedsiębiorstw, ponieważ podstawowe surowce, energia, paliwo, woda, wpływają bezpośrednio na kształtowanie się kosztów wytwarzania. Dla niektórych inwestycji istotnymi czynnikami naturalnymi będą również ukształtowanie powierzchni oraz walory turystyczne.

Czwartą ważną grupą czynników determinujących lokalizację bezpośrednich inwestycji zagranicznych są różnice kulturowe i społeczne między społeczeństwami kraju przyjmującego inwestycje oraz krajem inwestującym. Determinanty te mają duży wpływ na sposób prowadzenia kontaktów międzynarodowych, wybór rynków i strategii wejścia. Różnice kulturowe pomiędzy społeczeństwami mogą przejawiać się w odmiennych sposobach zachowania, myślenia, postrzegania, uczuciowości lub wierzeń [Sitek 1997, s. 86]. F.R. Root [Root 1987, s. 242] zestawił ważniejsze różnice kulturowe dwóch społeczeństw: amerykańskiego i chińskiego. W zaprezentowanych danych wyróżnił on następujące kwestie, w których mogą wystąpić różnice kulturowe: człowiek a przyroda, filozofia życia, związek z innym człowiekiem, pojęcie czasu, struktura społeczna oraz pojęcie porozumienia.

Według E. Sitka [Sitek 1997, s. 88], najczęściej wymieniana się następujące różnice kulturowe i społeczne wpływające na ryzyko podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich: różnice językowe, religijne, rasowe, nacjonalizm i jego wpływ na postawy społeczne, obyczaje handlowe i społeczne, poziom oświaty i model edukacji, polityka socjalna państwa, tempo przemian społecznych i poziom urbanizacji, struktura klasowa społeczeństwa oraz wzorce działań (korupcja, respektowanie prawa, etyka pracy i inne).

3. Czynniki warunkujące napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w świetle badań własnych

Ankieta badawcza pt. „Atrakcyjność inwestycyjna Polski dla inwestorów zagranicznych” przeprowadzona przez autorkę została skierowana do firm prowadzących swoją działalność na terytorium Polski i posiadających w swoim kapitale zakładowym udział kapitału zagranicznego. Przedmiotem badań było poznanie opinii, postaw, motywów i ocen inwestorów zagranicznych odnośnie do polskiej gospodarki. Celem badania było uzyskanie jak najpełniejszych odpowiedzi na pytania dotyczące różnych aspektów funkcjonowania spółek z udziałem kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce, m.in. czynników, które skłoniły inwestorów zagranicznych do ulokowania swojego kapitału w Polsce. Inwestorom wysłano 841 ankiet na przełomie lat 2004-2005. Na prośbę o wypełnienie i odesłanie formularza odpowiedziały 234 firmy, co daje współczynnik zwrotności wynoszący ok. 28%.

Tabela 1. Najbardziej atrakcyjne kraje w regionie Europy Środkowo-Wschodniej pod względem warunków inwestowania

Kraj	Liczba wskazań przez firmy	% wskazanych odpowiedzi
Węgry	201	85,90
Czechy	174	74,36
Polska	125	53,42
Estonia	59	25,21
Litwa	38	16,24
Słowacja	37	15,81
Łotwa	33	14,10
Rosja	28	11,97
Ukraina	7	2,33
Białoruś	6	2,56

* Firmy mogły wybrać więcej niż jeden kraj.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Respondenci za najbardziej atrakcyjne państwa pod względem inwestowania uznali Węgry, Czechy, a następnie Polskę. Odpowiedzi te są zgodne z międzynarodowymi badaniami dotyczącymi krajów o najlepszych warunkach do inwestowania w Europie Środkowo-Wschodniej. Najniższe oceny przyznane zostały Białorusi oraz Ukrainie. Te dwa kraje nie uzyskały nawet 5% głosów ankietowanych. Ogólnie kraje byłego bloku ZSRR cieszą się małym zaufaniem inwestorów zagranicznych ze względu na skomplikowaną sytuację gospodarczą i polityczną.

Tabela 2. Czynniki decydujące o podjęciu działalności gospodarczej w Polsce przez firmy zagraniczne

Czynnik	Znaczenie czynników w %			
	bardzo ważny	średnio ważny	mało ważny	nieważny
Bilans płatniczy Polski	1,28	11,54	12,82	16,24
Cena siły roboczej	26,07	12,39	5,13	2,14
Chłonność rynku	26,50	10,68	4,27	2,99
Dostępność komunikacyjna (drogi, lotniska, porty)	10,26	19,23	8,97	4,70
Dostępność kredytów i ich oprocentowanie	3,85	11,11	10,26	18,38
Dostępność surowców i materiałów	9,83	12,39	11,11	9,40
Dostępność wykwalifikowanej siły roboczej	23,50	19,66	1,71	0,43
Funkcjonowanie systemu bankowego	6,84	20,51	12,39	3,85
Infrastruktura techniczna	11,11	20,94	8,55	3,42
Korzystne warunki działalności dla inwestorów zagranicznych	14,96	18,38	8,55	3,42
Możliwość transferu zysków za granicę	15,38	16,67	8,12	4,27
Możliwość zakupu ziemi, nieruchomości przez cudzoziemców	14,53	14,10	8,12	7,26
Perspektywa wzrostu gospodarczego	30,34	14,53	2,14	1,28
Położenie geograficzne	25,64	15,81	3,42	2,56
Poziom cen	11,97	24,36	5,98	0,85
Poziom dochodu narodowego na jednego mieszkańca	0,85	16,67	16,24	8,12
Słaba konkurencja ze strony firm polskich	5,98	13,68	16,67	8,55
Stopa inflacji	3,85	17,95	13,25	7,26
System podatkowy	16,24	12,82	11,11	2,99
Sytuacja gospodarcza kraju	15,38	19,66	7,26	1,71
Utworzenie specjalnych stref ekonomicznych	4,70	5,98	9,83	22,22
Uwarunkowania prawne	13,68	17,95	8,55	2,99
Wielkość rynku	32,05	8,55	2,56	4,70

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Jedno z pytań ankiety skierowanej do inwestorów zagranicznych dotyczyło determinant, które zadecydowały o wyborze Polski na miejsce lokowania swojego kapitału. Tabela 2 umożliwia ich poznanie oraz uszeregowanie od najważniejszego do najmniej ważnego.

Do grupy najważniejszych czynników przedsiębiorcy zaliczyli (w kolejności od tego, który uzyskał wśród inwestorów najwięcej głosów) m.in.: wielkość rynku danego kraju, perspektywę wzrostu gospodarczego, chłonność rynku, cenę siły roboczej, położenie geograficzne, dostępność wykwalifikowanej siły roboczej, system podatkowy oraz możliwość zakupu ziemi, nieruchomości przez cudzoziemców. Jednocześnie inwestorzy wskazali również te czynniki, które nie są ważne i nie decydowały o podjęciu działalności w Polsce. Należą do nich utworzenie specjalnych stref ekonomicznych, dostępność kredytów i ich oprocentowanie, a także – w mniejszym stopniu – słaba konkurencja ze strony firm polskich. Wśród czynników średnio ważnych ankietowani najczęściej wskazywali na infrastrukturę, poziom cen, funkcjonowanie systemu bankowego oraz sytuację gospodarczą kraju.

Warto również się zastanowić nad barierami inwestycyjnymi w Polsce, ponieważ to one w głównej mierze ograniczają napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do polskiej gospodarki. Wiadomo, że posiadanie przez kraj najbardziej pożądaných przez inwestorów czynników inwestycyjnych nie wystarcza, by kapitał obcy do tego państwa napływał. Często zdarza się, że w danej gospodarce występuje tak duża bariera inwestycyjna, która powoduje, że nie ma firm chcących ją przezwyciężyć, mimo że wszelkie inne warunki są bardzo sprzyjające.

Dość powszechnie wyrażana jest opinia, że prowadzeniu w Polsce interesów przez kapitał zagraniczny nie sprzyja sytuacja polityczna. Pogląd taki ukształtował się już w 1993 r. pod wpływem fali strajków i protestów społecznych. Wówczas we wszystkich badaniach dotyczących czynników zniechęcających inwestorów do inwestowania w Polsce zaliczano przede wszystkim niespójny i niestabilny system prawny obowiązujący w Polsce, niekorzystną dla zagranicznych inwestorów politykę celną państwa polskiego, duże ryzyko inwestowania oraz konflikty i napięcia społeczne. Badania przeprowadzone przez autorkę wykazały, że czynnikiem najbardziej zniechęcającym inwestorów zagranicznych do inwestowania w Polsce są nadal częste zmiany w polskim systemie prawnym – twierdzi tak prawie 96% ankietowanych. Ponad połowa ankietowanych stwierdziła również, że w Polsce związki zawodowe i rady pracowników mają zbyt dużą siłę, co również stwarza obawy podmiotów zagranicznych. Do innych najczęściej wymienianych czynników zaliczyć można: zbyt wolne tempo reform gospodarczych, niedostateczne gwarancje dla inwestorów zagranicznych oraz politykę celną Polski i ograniczoną siłę nabywczą ludności. Wszystkie czynniki, które w roku 1993 były najczęściej wymieniane jako zniechęcające, w tym badaniu również były najczęściej

wskazywane. W pozycji „inne” właściciele i menedżerowie wymienili przede wszystkim skomplikowany oraz zbyt fiskalny system podatkowy, biurokrację, korupcję urzędników państwowych, brak stabilnego i spójnego ustawodawstwa oraz wydłużanie w nieskończoność wszelakich procedur.

Tabela 3. Czynniki zniechęcające inwestorów zagranicznych do inwestowania w Polsce

Czynniki zniechęcające	% wskazanych odpowiedzi
Częste zmiany prawa	95,73
Duża siła związków zawodowych i rad pracowniczych	58,12
Zbyt wolne tempo reform gospodarczych	55,56
Niedostateczne gwarancje dla inwestorów zagranicznych	38,46
Polityka celna Polski	31,62
Ograniczona siła nabywcza ludności	29,91
Inne	22,22
Duże ryzyko inwestowania	20,51
Zacofanie technologiczne Polski	13,68
Poziom inflacji	7,69
Duży deficyt budżetowy	6,84
Przepisy ekologiczne	5,98
Nieufność konsumentów polskich do marek zagranicznych	5,56
Duże zadłużenie Polski	5,13
Przepisy zdrowotne	3,42

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne napływające do Polski pełnią kluczową rolę w procesie prywatyzacji i restrukturyzacji ze względu na ich długodystansowy charakter i pozytywny wpływ na krajowe podmioty gospodarcze oraz całą gospodarkę. Polski rząd wielokrotnie był krytykowany za opieszałość w procesie prywatyzacji, choć wielkość inwestycji zagranicznych w Polsce liczona zarówno nominalnie, jak i jako procent PKB utrzymuje się wciąż na wysokim poziomie w porównaniu z innymi krajami Europy Środkowej i Wschodniej. Inwestycje bezpośrednie łagodzą skutki dużego deficytu na rachunku obrotów bieżących, umożliwiają poprawę sytuacji polskich firm, zwiększają zatrudnienie i produkcję. To z kolei gwarantuje wyższe wpływy z podatków i szybszy wzrost gospodarczy.

4. Podsumowanie

Polska jako kraj szybko rozwijający się zawsze miała co zaoferować inwestorom: niskie koszty pracy, wielkość polskiego rynku, korzystniejsze ceny surowców, nieruchomości i perspektywę członkostwa w Unii Europejskiej. W latach dziewięćdziesiątych były to wystarczające zachęty do inwestowania. Jednakże przychylność władz oraz stabilna sytuacja makroekonomiczna nie mogą być cały czas gwarantem napływu dużego strumienia inwestycji zagranicznych. Ogólnie można powiedzieć, że nie ma barier szczególnie dotyczących inwestorów zagranicznych, ponieważ główne problemy dotyczą wszystkich przedsiębiorców – zarówno krajowych, jak i zagranicznych. Luki i niespójności prawne, skomplikowane systemy podatkowe, finansowe oraz nakładanie się kompetencji wielu organów to najczęściej wymieniane przez inwestorów zagranicznych problemy.

Brak nowych zachęt do inwestowania, a także rozwiązań instytucjonalnych w zakresie przyciągania i obsługi inwestycji zagranicznych oraz promocji gospodarczej Polski wykorzystali nasi sąsiedzi – Czesi i Węgrzy. Mają oni nie tylko lepiej rozbudowaną infrastrukturę, ale oferują bardziej korzystne warunki inwestowania. Zagraniczni inwestorzy preferują np. Czechy nie tylko dlatego, że tam gospodarka rozwija się teraz dwa razy szybciej niż w Polsce, ale dlatego że są tam lepsze drogi, tańsi i lepiej wykształceni pracownicy, a czeski rząd wprowadza coraz nowsze zachęty do inwestowania.

Minusami Polski są słaba infrastruktura, bariery administracyjne i prawne oraz brak przejrzystego systemu zachęt dla inwestorów. Dopóki ta sytuacja się nie zmieni, dopóty z pewnością nasi sąsiedzi nadal będą korzystać ze skutków napływu zagranicznych inwestorów. W sytuacji, kiedy konkurencja w zakresie przyciągania inwestycji zagranicznych ze strony krajów Europy Środkowo-Wschodniej jest coraz silniejsza, należy szybko opracować i wdrożyć rozwiązania systemowe, które wpłyną na poprawę warunków inwestowania i prowadzenia działalności gospodarczej.

Literatura

- Markusen J., *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory International Trade*, „Journal of Economic Perspectives” 1995 vol. 9.
- Przybylska K., *Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych w teorii ekonomii*, Zeszyt Naukowy nr 144, AE, Kraków 2001.
- Root F.R., *Entry Strategies for International Markets*, Lexington Books, Lexington 1987.
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996.
- Sitek E., *Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych przedsiębiorstw*, seria Monografie nr 46, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 1997.
- Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997.

FACTORS INFLUENCING THE CHOICE OF COUNTRY FOR FDI

Summary

The foreign direct investments (FDI) is one of the main factors of favourable globalization of the economic life as well as one of the most visible effects of progressive world globalization. The main aim of this article is to present the most important factors influencing the choice of location for foreign direct investments. The analysis was conducted on a basis of accessible literature as well as on the results of the author's own research on the subject.

Magdalena Stawicka – dr, adiunkt w Katedrze Makroekonomii Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.