

Czesława Pilarska

Grzegorz Wałęga

Katedra Mikroekonomii

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

EU factor jako determinanta napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, Czech i Węgier

Streszczenie

Z transformacją gospodarczą krajów Europy Środkowo-Wschodniej nierozzerwalnie wiąże się napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Wśród krajów regionu, które po 1989 r. otworzyły swoje gospodarki, największy strumień bezpośrednich inwestycji zagranicznych przyciągnęły Polska, Czechy i Węgry. Na wielkość otrzymanych inwestycji zagranicznych wpływają nie tylko czynniki kosztowe oraz warunki rynkowe, ale także ogólny klimat inwestycyjny i stabilność polityczna kraju przyjmującego inwestycje. Celem niniejszego artykułu jest określenie wpływu wybranych determinant na napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, Czech i Węgier w latach 1996–2012. W modelu oprócz tradycyjnych czynników, takich jak wielkość rynku, koszty pracy oraz otwartość gospodarki, uwzględniono również zmienną *EU factor*. Przeprowadzone badania pozwoliły ustalić, w jakim zakresie stopień integracji z Unią Europejską oddziaływał na wolumen BIZ w analizowanych krajach. Wielkość strumieni napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do rozpatrywanych gospodarek w badanym okresie zależała od czynników rynkowych (wielkości gospodarki i dynamiki PKB) oraz od jakości zasobów pracy. Integracja regionalna okazała się również istotną determinantą lokowania inwestycji zagranicznych – wraz ze zwiększeniem poziomu integracji zwiększał się napływ inwestycji zagranicznych.

Słowa kluczowe: bezpośrednie inwestycje zagraniczne, akcesja z Unią Europejską, gospodarki w procesie transformacji, korporacje transnarodowe.

1. Wprowadzenie

W maju 2014 r. minęło 10 lat, od kiedy część krajów transformujących swoje gospodarki (*transition countries*), w tym Polska, Czechy i Węgry, stały się pełnoprawnymi członkami Unii Europejskiej. Przystąpienie wymienionych państw do Wspólnoty stworzyło możliwości zwiększonego napływu kapitału zagranicznego w formie inwestycji bezpośrednich z dwóch powodów: po pierwsze, zgodnie eklektyczną teorią J.H. Dunninga [1981, s. 80–81], przystąpienie państwa do dużego ugrupowania integracyjnego zwiększa jego przewagi lokalizacyjne. Po drugie zaś, obecność w strukturach unijnych zmniejsza ryzyko podejmowania inwestycji w takim kraju, gdyż wymaga przyjęcia przepisów obowiązujących na obszarze UE w zakresie prawa handlowego i cywilnego, w tym zasad regulujących wymianę handlową, kwestie transferów finansowych oraz politykę konkurencji. A.A. Bevan, S. Estrin i K. Meyer [2004, s. 779] podkreślają, że członkostwo w UE jest także dowodem osiągnięcia przez dany kraj odpowiedniej jakości ekonomicznego i instytucjonalnego rozwoju i dostarcza ono inwestorom gwarancji, że państwa należące do UE (szczególnie aspirujące w przyszłości do strefy euro) muszą spełnić określone kryteria (stabilności cen, fiskalne, stopy procentowej oraz kursu walutowego), które zapewniają makroekonomiczną i polityczną stabilizację. Ponadto rozszerzenie Unii Europejskiej o nowe państwa członkowskie to czynnik, który stwarza szansę przeniesienia produkcji do kraju o niższych kosztach pracy. Zwiększa to możliwości wykorzystania pozytywnych efektów skali oraz prowadzi do wzrostu efektywności produkcji jako rezultatu intensyfikacji konkurencji. Reorganizacja produkcji wynikająca z kreacji handlu i inwestycji, korzyści płynące z rozszerzenia rynku wewnętrznego, wzrost efektywności będący rezultatem redukcji kosztów oraz zwiększenia konkurencji – wszystkie te czynniki stanowią dodatkowe bodźce zachęcające do inwestowania.

Należy jednak zauważyć, że determinanta w postaci członkostwa w Unii Europejskiej (*EU factor*)¹ może wpływać na zachowania inwestorów, podejmujących decyzje o lokalizacji BIZ, w niejednakowy sposób. Wynika to z faktu, że siła

¹ Pojęcie to do literatury przedmiotu wprowadził B. Kamiński [2001]. Autor pod pojęciem tego czynnika rozumie korzyści, które wynikają z przystąpienia krajów transformujących swoje gospodarki do Unii Europejskiej w kontekście zwiększenia ich atrakcyjności lokalizacyjnej dla inwestorów zagranicznych. B. Kamiński twierdzi, że „EU factor” ma decydujące znaczenie w przyciąganiu BIZ do krajów przystępujących do Wspólnoty, jakkolwiek uważa, że czynnik ten nie jest w stanie samodzielnie „działać cudów” – nie jest bowiem czynnikiem magicznym, szczególnie we wczesnej fazie integracyjnego procesu. Czynnik ten jest bardziej kombinacją takich elementów, jak: tempo i zakres procesów liberalizacyjnych zachodzących w danym kraju oraz podejścia rządu do udziału inwestorów zagranicznych w prywatyzacji majątku państwowego. Zdaniem autora sukces w postaci zwiększonego napływu BIZ do gospodarki osiągają wyłącznie te kraje, które przeprowadziły radykalne ekonomiczne reformy, utrzymały makroekonomiczną stabilizację, otworzyły wszystkie sek-

oddziaływania tego czynnika zależy w dużej mierze także od innych uwarunkowań. Atrakcyjność lokalizacyjna kraju goszczącego² jest bowiem wypadkową politycznych, społecznych i ekonomicznych warunków charakterystycznych dla danego kraju, wśród których najczęściej wymienia się: wielkość rynku i perspektywy jego rozwoju, koszty i produktywność pracy, dostępność zasobów naturalnych, zadłużenie zagraniczne, polityczną stabilizację, jakość infrastruktury, poziom korupcji, stawki podatkowe, otwartość gospodarki, realny efektywny kurs walutowy (*real effective exchange rate* – *REER*) oraz wiele innych [Alam i Shah 2013, s. 516]. W przypadku krajów transformujących swoje gospodarki istotne znaczenie ma także oferta prywatyzacyjna oraz jakość infrastruktury instytucjonalnej [Dunning 2003].

Celem niniejszego artykułu jest weryfikacja statystyczna wybranych determinant (wśród których uwzględniono czynnik dotyczący członkostwa w Unii Europejskiej) napływu BIZ do Polski, Czech i Węgier w latach 1996–2012.

2. Teorie lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych – przegląd badań

Zagadnienia związane z determinantami lokalizacyjnymi bezpośrednich inwestycji zagranicznych znalazły trwałe miejsce w teorii ekonomii. Czynniki lokalizacyjne, pozwalające odpowiedzieć na pytanie, dlaczego inwestorzy zagraniczni wybierają na miejsce lokalizacji inwestycji konkretny kraj lub region, stały się przedmiotem uwagi m.in. takich teorii, jak [Pilarska 2005, Wawrzyniak 2010]:

– teoria korzyści komparatywnych K. Kojimy (zwana też teorią względnych przesunięć kosztów siły roboczej i kapitału), która dzieli bezpośrednie inwestycje zagraniczne na dwa rodzaje. Pierwszy z nich, to tzw. typ japoński (*Japanese-type*). Obejmuje on BIZ ukierunkowane na handel (*trade-oriented*) i będące wynikiem zachodzących w czasie zmian kosztów siły roboczej i kapitału w poszczególnych krajach. W związku z tym, następuje zmiana lokalizacji produkcji niektórych dóbr z gospodarek charakteryzujących się względnie wysokimi kosztami siły roboczej i kapitału na takie, gdzie czynniki te są stosunkowo tanie. Drugi rodzaj bezpośrednich inwestycji zagranicznych, nazywany typem amerykańskim (*American-type*), dotyczy inwestycji hamujących handel (*anti-trade-oriented*). Podejmowane są one

tory gospodarki dla inwestorów zagranicznych oraz aktywnie poszukiwały zagranicznych partnerów strategicznych do uczestnictwa w programach prywatyzacyjnych [Kamiński 2001, s. 38].

² Przez atrakcyjność lokalizacyjną (inwestycyjną) rozumie się najczęściej zbiór przewag oraz niedostatków charakterystycznych dla miejsca dokonywanej inwestycji. Istotą atrakcyjności lokalizacyjnej jest zdolność do skłonienia inwestorów do wyboru danego kraju lub też regionu jako miejsca lokalizacji konkretnego przedsięwzięcia gospodarczego.

w związku z posiadaniem przez przedsiębiorstwo przewag wynikających z ich siły monopolowej;

– teoria cyklu życia produktu R. Vernona zakłada występowanie trzech faz rozwoju produktu: innowacyjnej, dojrzałości i standaryzacji. Przedstawia ona towarzyszące im zmiany lokalizacji produkcji. W pierwszej fazie produkt podlegający modyfikacjom technologicznym i użytkowym jest produkowany w niewielkiej ilości w wysoko rozwiniętym gospodarczo kraju macierzystym. Pod koniec tej fazy rozpoczyna się w ograniczonym zakresie eksport do krajów o zbliżonym (tj. wysokim) poziomie rozwoju gospodarczego. W drugiej fazie, w której produkt traci cechy nowości, przedsiębiorstwo dąży do osiągnięcia korzyści skali poprzez umasowienie produkcji i umieszcza produkcję w filiach zlokalizowanych w krajach rozwiniętych gospodarczo. Z kolei faza standaryzacji produktu, w której tracą znaczenie badania i rozwój, prowadzi do podejmowania produkcji w krajach rozwijających się, gdzie ceny czynników wytwórczych są niższe;

– eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej J.H. Dunninga, według której przedsiębiorstwo zaangażuje się inwestycyjnie za granicą i osiągnie przewagi konkurencyjne nad firmami lokalnymi, gdy połączy ze sobą trzy elementy: specyficzne atuty wynikające z własności, którymi ono dysponuje, korzyści z internalizacji oraz atuty lokalizacyjne kraju, w którym przedsiębiorstwo chce podjąć BIZ. W związku z koniecznością wystąpienia trzech wymienionych wyżej przewag jednocześnie: własności (*ownership*), internalizacji (*internalization*) i lokalizacji (*location*), teoria ta występuje również pod nazwą paradygmatu *OLI*;

– teoria poziomu rozwoju gospodarczego J.H. Dunninga – opracowana na podstawie eklektycznej teorii BIZ oraz przeprowadzonych dodatkowych badań – zakładająca, że istnieje związek między poziomem PKB *per capita* w danym kraju a strumieniem bezpośrednich inwestycji netto *per capita*.

Oprócz wymienionych teorii w literaturze przedmiotu znajduje się wiele różnorodnych klasyfikacji determinant lokalizacyjnych, w których autorzy dokonali ich podziału z różnych punktów widzenia. Należy zaznaczyć, że czynniki lokalizacyjne, które decydują o większej atrakcyjności lokalizacji produkcji w kraju goszczącym w porównaniu z krajem macierzystym oraz innymi krajami branżowymi pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o lokalizacji BIZ, są najczęściej – ze względu na ich dużą liczbę – wielkościami zagregowanymi [Pilarska 2005, s. 35].

Przykładowo J.P. Agarwal [1980, s. 761–763] wymienił tylko dwie grupy czynników decydujących o lokalizacji BIZ w danym kraju: system bodźców inwestycyjnych stosowanych w tym kraju oraz podaż taniej siły roboczej³. Również

³ Należy zaznaczyć, że J.P. Agarwal wymienił łącznie trzy grupy czynników decydujących o lokalizacji BIZ w danym kraju, jednakże pierwsza z wymienionych w postaci niestabilności politycznej (*political instability*) jest, zdaniem autora, czynnikiem opóźniającym (*retarding factor*)

M. Casson [1990, s. 32] czynniki lokalizacyjne podzielił na dwie grupy. Jedną z nich stanowią czynniki podażowe, do których zaliczył łatwy dostęp do zasobów oraz niższe koszty ich uzyskania, natomiast drugą grupą są czynniki popytowe, obejmujące wielkość rynku i perspektywy jego rozwoju.

Z kolei zdaniem M. Geldnera [1986, s. 82–85] najważniejszymi czynnikami determinującymi wybór kraju na miejsce lokalizacji BIZ są:

- koszty produkcji ze szczególnym uwzględnieniem kosztów siły roboczej,
- czynniki marketingowe, związane z rynkiem tego kraju, tj. wielkość rynku, jego dynamika, etap rozwoju i nasilenie konkurencji,
- ograniczenia handlowe przejawiające się w taryfowych i pozataryfowych barierach handlowych, do których zalicza się cła, kontyngenty importowe, podatki graniczne. Do barier handlowych należą również koszty transportu stanowiące naturalną barierę handlu,
- polityka państwa, która obejmuje całokształt warunków składających się na tzw. klimat inwestycyjny. Jest on określany m.in. przez charakter i stabilność systemu politycznego, stosunki społeczne oraz charakter i etap rozwoju gospodarki. Czynniki te określają warunki, koszty i ryzyko obcych operacji inwestycyjnych w gospodarce.

Podobnej klasyfikacji dokonał również J. Rymarczyk [2004, s. 41], przedstawiając grupy czynników lokalizacyjnych w następującej kolejności: instytucjonalne i polityczne warunki tworzące tzw. klimat inwestowania w danym kraju, czynniki kosztowe, czynniki rynkowe, bariery handlowe.

Zdaniem zaś J. Witkowskiej [1996, s. 55–58] pierwsze miejsce wśród czynników lokalizacyjnych motywujących przedsiębiorstwa do inwestowania za granicą w postaci BIZ zajmują czynniki rynkowe (marketingowe). Rozumiane są one jako zdobycie, utrzymanie i rozszerzenie rynków zbytu w kraju lokaty. Drugą grupą w kolejności, według autorki, stanowią czynniki kosztowe, które obejmują: korzystniejsze kształtowanie się kosztów produkcji w kraju przyjmującym, niższe koszty transportu w sytuacji ulokowania produkcji w pobliżu rynków zbytu, obniżkę kosztów związanych z optymalizacją wielkości przedsiębiorstwa i optymalizacją sieci zaopatrzenia i zbytu, a także niższe koszty dzierżawy gruntu. Trzecia grupa czynników określona jest mianem czynników związanych z zaopatrzeniem. Zasadniczym celem podejmowania inwestycji w postaci BIZ jest w tym przypadku stworzenie bądź rozszerzenie przez przedsiębiorstwo własnej bazy surowcowej. Ma to zapewnić bezpieczeństwo i niezawodność dostaw surowców. Ostatnia grupa determinant lokalizacyjnych obejmuje czynniki związane z klimatem inwestycyjnym.

i zniechęcającym (*discourage*) do podejmowania inwestycji zagranicznych na terenie danego kraju. Natomiast bodźce inwestycyjne oraz podaż taniej siły roboczej działają zachęcająco (*encourage*) na napływ BIZ i stanowią jedną z przewag komparatywnych, jaką dysponują kraje rozwijające się nad rozwiniętymi [Agarwal 1980, s. 760].

Na klimat inwestycyjny składa się nie tylko system różnych ulg dla inwestorów zagranicznych, ale również stabilność polityczna kraju goszczącego, skala ryzyka politycznego i ekonomicznego związanego z BIZ w danym kraju.

Nieco inne ujęcie czynników lokalizacyjnych zaproponowała K. Przybylska [2001, s. 100]. Autorka podzieliła czynniki lokalizacyjne na dwie zasadnicze grupy, przyjmując założenie, że większość tych czynników oddziałuje na siebie wzajemnie i trudno jest wskazać ten jeden, najważniejszy, który przesądza o lokalizacji BIZ w danym kraju.

Pierwsza grupa zawiera czynniki usystematyzowane według motywów podejmowania BIZ. Składają się na nią trzy rodzaje czynników:

- czynniki rynkowe – obejmują one wielkość rynku lokalnego i perspektywy jego rozwoju, dostęp do regionalnych rynków, bliskość konsumentów i szybką reakcję na zmianę ich preferencji, konkurencję w branży, występowanie barier handlowych,

- czynniki kosztowe – dotyczą dostępności zasobów ludzkich, naturalnych oraz dostępu do szeroko rozumianej wiedzy,

- czynniki efektywnościowe – składają się na nie relatywnie niższe ceny czynników wytwórczych, uczestnictwo w regionalnych ugrupowaniach gospodarczych, możliwości współpracy z lokalnymi firmami.

Druża grupa określona została jako czynniki lokalizacyjne wynikające z klimatu inwestycyjnego w kraju goszczącym. W jej skład wchodzi:

- warunki funkcjonowania zagranicznych przedsiębiorstw – obejmują stabilizację polityczno-ekonomiczną, politykę liberalizacji, regulacje prawne BIZ, możliwość uczestniczenia w prywatyzacji,

- udogodnienia w prowadzeniu działalności gospodarczej zagranicznych przedsiębiorstw – przejawiają się one w tworzeniu bodźców inwestycyjnych, działalności promocyjnej na rzecz BIZ oraz w stosowaniu ułatwień w otoczeniu biznesowym (poprawa infrastruktury transportowej i telekomunikacyjnej, usprawnianie administracji publicznej, zwiększanie efektywności systemu bankowego i rynku kapitałowego).

Podział czynników z uwzględnieniem motywów podejmowania BIZ przez korporacje transnarodowe (KTN) oraz ułatwienia oferowane przez kraj goszczący zagranicznym przedsiębiorcom widoczny jest również w licznych pracach J.H. Dunninga [2003, 2004, 2006], w których zaprezentował on bogatą listę czynników lokalizacyjnych. Autor w swojej klasyfikacji czynniki lokalizacyjne podzielił na trzy zasadnicze grupy, a mianowicie: ramy kształtowania polityki dla BIZ (*policy framework for FDI*), czynniki ekonomiczne (*economic determinants*) oraz ułatwienia dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej (*business facilitation*). Druga w kolejności z wymienionych grup jest najliczniejsza i uwzględnia

motywy, którymi kierują się KTN przy podejmowaniu decyzji o wyborze kraju lokaty (tabela 1).

Omawiając czynniki lokalizacyjne, należy zwrócić uwagę, że w miarę rozwoju korporacji transnarodowych, który polega m.in. na rozszerzaniu (dzięki postępowi naukowo-technicznemu oraz wzrastającej liberalizacji przepływu towarów, usług oraz kapitału) geograficznego zasięgu powiązań produkcyjno-handlowych tych jednostek gospodarczych, zmienia się ich zainteresowanie czynnikami lokalizacyjnymi. Oprócz dotychczasowych specyficznych atutów kraju w postaci wyposażenia w podstawowe zasoby wytwórcze, takie jak: surowce naturalne czy też tania, nisko wykwalifikowana siła robocza, coraz większego znaczenia w przyciąganiu BIZ nabiera wyposażenie kraju goszczącego w zaawansowane czynniki produkcji, tj. w nowoczesne technologie, wysokiej klasy specjalistów w różnych dziedzinach, dobrze rozbudowaną, nowoczesną infrastrukturę komunikacyjną i informacyjną.

Poza zdolnościami technologicznymi, czynnikiem, który również zwiększa atrakcyjność kraju goszczącego dla KTN, jest występowanie na terytorium tego kraju wyspecjalizowanych skupisk działalności badawczej i produkcyjnej (klastrów). Scentralizowanie wysoko zaawansowanej technologicznie produkcji w określonych regionach lub aglomeracjach miejskich sprzyja nawiązywaniu kontaktów i współpracy przedsiębiorstw w ramach strategicznych porozumień. Dlatego też istnieje potrzeba włączenia regionalnych i branżowych skupisk zaawansowanej działalności produkcyjnej do listy czynników, które decydują o atrakcyjności danego kraju jako miejsca lokalizacji BIZ [Dunning 1995, s. 473]. R. Narula i C. Bellak [2009, s. 81] podkreślają, że niektóre spośród krajów transformujących swoje gospodarki oferują już takie wyspecjalizowane i oparte na wiedzy przewagi lokalizacyjne⁴. Autorzy podkreślają jednak, że uzyskanie wyspecjalizowanych przewag nie odbywa się bez ponoszenia kosztów: kraje potrzebują bowiem znacznych środków na finansowanie sektorowej (wertykalnej) polityki przemysłowej (*vertical industrial policy actions*). Realizacja tego celu wymaga również znacznej woli i dyscypliny politycznej, ponieważ skoncentrowanie się na wybranych sektorach sprawia, że pojawiają się inne branże, które muszą zostać zlikwidowane.

W literaturze przedmiotu podkreśla się także rosnące znaczenie instytucji w kreowaniu przewag lokalizacyjnych potencjalnego kraju goszczącego. Wynika ono z faktu, że działające współcześnie przedsiębiorstwa międzynarodowe koncentrują się w coraz większym stopniu na aktywach opartych na wiedzy, infrastrukturze i instytucjach występujących w kraju przyjmującym kapitał [Bevan, Estrin i Meyer 2004, s. 44]. Określenie „instytucje” ma wiele znaczeń, jakkolwiek

⁴ Przykładowo Czechy zdecydowały się skoncentrować na przemyśle motoryzacyjnym, ponieważ na obszarze tego kraju zlokalizowane są duże zakłady produkujące samochody, które do danej lokalizacji mogą przyciągnąć kolejnych kooperantów. W Polsce występują z kolei klastry z obszaru *life science*, natomiast Węgry skupiają się na rozwijaniu sektora elektro-mechanicznego.

Tabela 1. Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych z punktu widzenia kraju goszczącego (*host country*)

<p>1. Ramy kształtowania polityki dla BIZ:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ekonomiczna, polityczna i społeczna stabilizacja, – bariery wejścia na rynek i prowadzenia działalności, – standardy dotyczące traktowania filii firm zagranicznych, – polityka w zakresie konkurencji oraz fuzji i przejęć, – międzynarodowe porozumienia dotyczące BIZ, – polityka w zakresie prywatyzacji, – polityka handlowa obejmująca cła i bariery pozataryfowe, – polityka podatkowa z uwzględnieniem ulg podatkowych, – polityka przemysłowa i regionalna.
<p>2. Czynniki ekonomiczne:</p> <p>2.1. odnoszące się do KTN poszukujących rynków (<i>market-seeking</i>):</p> <ul style="list-style-type: none"> – wielkość rynku i wysokość dochodów <i>per capita</i>, – możliwości rozwoju rynku, – dostęp do regionalnych i globalnych rynków, – specyficzne preferencje konsumentów krajowych, – struktura rynków; <p>2.2. odnoszące się do KTN poszukujących zasobów (<i>resource-seeking</i>):</p> <ul style="list-style-type: none"> – koszty nieruchomości (grunty i budynki), wysokość czynszów i stawek dotyczących dzierżawy, – koszt surowców, części i podzespołów, – koszty niewykwalifikowanej siły roboczej, – dostępność i koszt wykwalifikowanej siły roboczej; <p>2.3. odnoszące się do KTN poszukujących efektywności (<i>efficiency-seeking</i>):</p> <ul style="list-style-type: none"> – koszt zasobów i aktywów wymienionych ppkt. b) zmodyfikowany pod względem wydajności pracy, – koszty związane z innymi nakładami (np. transportem i połączeniami z i do, a także wewnątrz kraju goszczącego), – udział w regionalnych porozumieniach integracyjnych sprzyjający promowaniu bardziej efektywnego pod względem kosztowym podziału pracy pomiędzy krajami; <p>2.4. odnoszące się do KTN poszukujących strategicznych aktywów (<i>asset-seeking</i>):</p> <ul style="list-style-type: none"> – technologiczne, menedżerskie, relacyjne i inne niematerialne aktywa, – infrastruktura fizyczna (porty, drogi, sieci energetyczne i telekomunikacyjne), – innowacyjność na poziomie makroekonomicznym, środowisko i możliwości rozwoju edukacji i przedsiębiorczości, – instytucje i polityka ukierunkowana na wzrost lub rozwój gospodarczy.
<p>3. Ułatwienia dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej:</p> <ul style="list-style-type: none"> – zachęty inwestycyjne i system promocji, – zmniejszenie kosztów w zakresie pozyskiwania informacji, – udogodnienia na poziomie lokalnym (szkoły dwujęzyczne, jakość życia itp.), – usługi przed- i poinwestycyjne np. w postaci zintegrowanej obsługi, – dobrej jakości infrastruktura oraz usługi wspierające w postaci np. bankowości lub usług prawnych i księgowych, – kapitał społeczny oraz moralność ekonomiczna, – promocja sieci i występujących w regionach klastrów, – ustawodawstwo i polityka mające na celu zmniejszenie korupcji oraz korporacyjnych malwersacji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Dunning 2003, s. 11; 2004, s. 5; 2006, s. 206].

najczęściej przywoływana jest definicja zaproponowana przez D. Northa [1990, s. 3], który pod ich pojęciem rozumie formalne i nieformalne zasady („*rules of the game*”) występujące w społeczeństwie. Innymi słowy, instytucje regulują sposób i tworzą określoną strukturę, która umożliwi ludziom wchodzenie pomiędzy sobą w różnego rodzaju interakcje (w tym interakcje handlowe). Zgodnie z koncepcją tego autora instytucje odnoszą się do zasad i regulacji (tj. opracowanych ograniczeń) występujących na trzech płaszczyznach: politycznej, ekonomicznej i społecznej, które nie tylko się przenikają, ale także wzajemnie na siebie oddziałują. Zasady i regulacje formalne obejmują przede wszystkim konstytucję oraz ustawy i przepisy prawa (w tym prawa własności) wdrażane i egzekwowane przez podmioty polityczne (np. rządy lub ponadnarodowe agencje). Nieformalne zasady etyczne składają się z kolei z obowiązujących norm moralnych, konwencji, paktów i dobrowolnych kodeksów postępowania, które regulują wiele ludzkich zachowań, a które mogą być nałożone na niższym poziomie zarządzania przez jego wyższy poziom lub też mogą być zainicjowane spontanicznie. Oprócz zasad formalnych i nieformalnych pod pojęciem instytucji kryją się także mechanizmy egzekwowania wprowadzonych zasad. Mogą mieć one charakter kar i sankcji, mogą występować również w charakterze podatków, ale mogą też przyjmować postać zachęt i bodźców wprowadzanych przez rządy. Wagę instytucji, jako istotnego współcześnie czynnika decydującego o wielkości napływów BIZ do danego kraju, podkreślił J.H. Dunning [2006], który rozszerzył eklektyczny paradygmat OLI o tę właśnie determinantę.

3. Znaczenie integracji regionalnej dla napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Czynnikiem podnoszącym walory lokalizacyjne kraju goszczącego, szczególnie ważnym ze względu na dalszą analizę przeprowadzaną w niniejszym opracowaniu jest uczestnictwo tego kraju w procesie integracji regionalnej. Znoszenie wewnętrznych barier dla przepływów towarów, usług i kapitału stymuluje napływ BIZ do kraju goszczącego, które pochodzą zarówno spoza, jak i z regionu integracji, ponieważ w dużym stopniu redukuje koszty transakcyjne [Dunning 2004, s. 17].

Przeprowadzone studia literatury przedmiotu pozwoliły na wskazanie argumentów, które uzasadniają pozytywny wpływ integracji z UE na wolumen bezpośrednich inwestycji zagranicznych kraju przystępującego do ugrupowania integracyjnego. Wśród nich jako główne wymienia się [Walch i Wörz 2012, s. 11–12]:

– zmniejszenie ryzyka inwestycyjnego. Integracja z UE wymaga pełnej adaptacji unijnego *acquis communautaire*. Nowi członkowie ugrupowania muszą dostosować swoje prawodawstwo do porządku prawnego obowiązującego na

obszarze Wspólnoty. Pozwala to na uzyskanie politycznej, ekonomicznej i prawnej stabilizacji. Przynależność do ugrupowania zmniejsza bowiem ryzyko występowania nieoczekiwanych zmian w zakresie systemu prawnego, norm przemysłowych i procedur administracyjnych. W konsekwencji prowadzi to do poprawy warunków prowadzenia biznesu w nowym kraju członkowskim;

– obecność w ponadnarodowych strukturach gospodarczych znacząco obniża koszty transportu pomiędzy produkcją zagraniczną i eksportem. Członkostwo w UE nie tylko wiąże się z ograniczeniem barier handlowych, ale zapewnia także dostęp do dodatkowych rynków;

– nowe państwa członkowskie UE są podmiotem praw i obowiązków wynikających z umów zawartych przez UE z państwami trzecimi. W związku z tym obecność w ugrupowaniu nie tylko ułatwia wymianę handlową z innymi państwami członkowskimi, ale też uprawnia nowych członków do zawierania porozumień handlowych z państwami trzecimi na bardziej korzystnych warunkach, które zostały wynegocjowane z tymi państwami przez UE;

– osiągnięcie przez niektóre kraje transformujące swoje gospodarki (w tym Polskę, Czechy i Węgry) pełnego członkostwa daje im prawo do brania udziału w mechanizmach decyzyjnych w UE. Ponadto partycypują one również w budżecie Wspólnoty – mogą korzystać m.in. z funduszy strukturalnych w ramach polityki spójności⁵. Środki te, kraje będą mogły zainwestować m.in. w badania naukowe i ich komercjalizację, kluczowe połączenia drogowe (autostrady, drogi ekspresowe), rozwój przedsiębiorczości, transport przyjazny środowisku (kolej, transport publiczny), cyfryzację kraju (szerokopasmowy dostęp do Internetu, e-usługi administracji) oraz włączenie społeczne i aktywizację zawodową. Środki przeznaczone na wymienione powyżej cele tworzą perspektywę poprawy środowiska dla BIZ w zakresie kapitału fizycznego i ludzkiego w państwach, które uzyskały do nich dostęp;

– pełne członkostwo w UE może przyczynić się także do wzmocnienia pozycji nowo przyjętych krajów na europejskim rynku inwestycji, ponieważ obecność w strukturach unijnych zmniejsza prawdopodobieństwo stosowania administracyjnego protekcjonizmu w stosunku do krajów spoza ugrupowania. Czynniki ten jest szczególnie istotny w przypadku państw transformujących swoje gospodarki z regionu Europy Środkowo-Wschodniej, gdyż obecna struktura geograficzna napływających BIZ do tego regionu wskazuje na dominację krajów z Unii Europejskiej, co może być wynikiem tego, że stosowanie praktyk protekcjonistycznych hamuje przepływ kapitału z innych rejonów świata. Zmniejszenie protekcjonizmu

⁵ Na przykład w perspektywie na lata 2014–2020 Polska stała się największym beneficjentem, przyznano jej z budżetu polityki spójności kwotę 77,57 mld euro. Czechy i Węgry otrzymają zbliżony poziom środków, odpowiednio 21,98 mld euro oraz 21,91 mld euro (ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/funding/index_pl.cfm., dostęp: 20.03.2014).

powinno zatem przełożyć się na zwiększenie inwestycji bezpośrednich poprzez ich przyciągnięcie z krajów nienależących do Unii Europejskiej.

Na pozytywne oddziaływanie integracji z UE na strumień napływu BIZ do kraju przystępującego do ugrupowania wskazują doświadczenia takich państw, jak Irlandia, Hiszpania czy Portugalia. Szczególnie znamieny jest przykład Irlandii. Przed przystąpieniem do Unii Europejskiej Irlandia charakteryzowała się niewielkim poziomem BIZ. Większość międzynarodowych przedsiębiorstw pochodziła z sąsiadującej Wielkiej Brytanii i dostarczała produkty na rynek krajowy. Sytuacja ta uległa jednak diametralnej zmianie po 1973 r., kiedy Irlandia przystąpiła do Unii Europejskiej. Otóż od tego momentu odnotowano intensywny napływ BIZ do tego kraju. Inwestorzy zagraniczni w Irlandii dostrzegli kraj o niskich kosztach pracy, ale stosunkowo dobrze wykształconej sile roboczej w porównaniu z innymi państwami członkowskimi UE. Ponadto integracja zbiegła się w czasie z opracowaniem przez rząd irlandzki polityki przemysłowej mającej na celu, za pomocą licznych grantów, przyciągnięcie i skierowanie inwestorów zagranicznych do dziedzin przemysłu technologicznie zaawansowanego. Działania te stworzyły korzystne warunki do pojawiania się efektów *spillover* i poprawy dzięki nim efektywności rodzimych przedsiębiorstw. Zwiększony napływ BIZ do tego kraju po akcesji z UE, szczególnie przyciągnięcie wielu amerykańskich koncernów do nowoczesnych sektorów (przede wszystkim ICT), obniżenie stawek podatkowych dla eksporterów oraz przeprowadzenie reform strukturalnych w obszarze finansów publicznych przełożyło się na osiągnięcie przez Irlandię wysokiej stopy wzrostu w latach 90. XX w. Kraj ten nazywany był celtyckim tygrysem, co jeszcze bardziej zwiększyło atrakcyjność inwestycyjną tego kraju. W omawianym okresie, tj. w latach 1990–1996, średnioroczny napływ BIZ do irlandzkiej gospodarki stanowił 6% PKB [Barrios i in. 2004, s. 690–691].

Oprócz Irlandii warto także zwrócić uwagę na przypadek Hiszpanii, która przystąpiła do UE w 1986 r. Doświadczenia hiszpańskie różniły się od irlandzkich przede wszystkim tym, że zwiększony napływ BIZ do tego kraju po akcesji (w latach 1988–1992 wynoszący średnio 2% PKB) był efektem głównie szeroko zakrojonych procesów liberalizacyjnych, które zostały zapoczątkowane w hiszpańskiej gospodarce pod koniec lat 50. XX w. W mniejszym zaś stopniu wynikał on ze stosowanej przez państwo polityki zachęt. Ważną rolę w przyciągnięciu inwestorów zagranicznych do Hiszpanii odegrał także duży i rozwijający się rynek. Pozytywna korelacja pomiędzy przystąpieniem do UE a napływem BIZ widoczna była również w przypadku państw, które później (tj. w 1995 r.) przystąpiły do Wspólnoty, a mianowicie: Austrii, Szwecji i Finlandii. Kraje te pomimo upływu czasu są w dalszym ciągu, jak podkreślają A. Galego, C. Vieira i I. Vieira [2004, s. 78], bardzo atrakcyjne dla inwestorów zagranicznych i stanowią ważną lokalizację dla BIZ w UE.

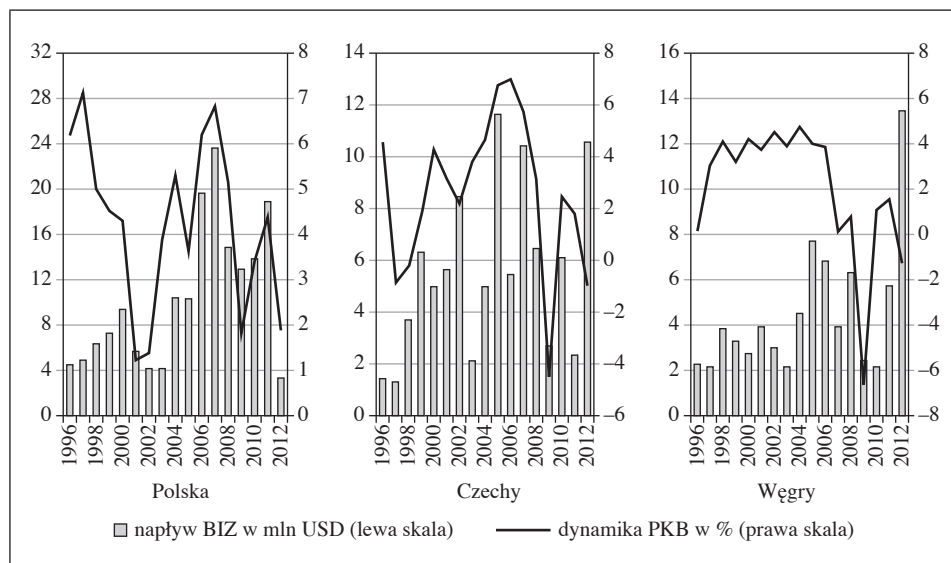
Przedstawione powyżej przykłady wskazują, że kraje po przystąpieniu do Unii Europejskiej odnotowywały zwiększony napływ BIZ do swoich gospodarek. Należy jednak podkreślić, że członkostwo danego kraju w UE nie oznacza, że będzie on odnosił wyłącznie korzyści w zakresie BIZ. K. Kalotay [2006, s. 491–494] pokazuje przykłady, kiedy integracja może negatywnie oddziaływać na strumieniu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Według tego autora adaptacja *acquis communautaire* może zwiększać koszty prowadzenia działalności gospodarczej w nowym kraju członkowskim. Szczególnie implementacja standardów związanych z ochroną środowiska i regulacje dotyczące rynku pracy mogą prowadzić do osłabienia początkowych przewag konkurencyjnych wynikających z procesu integracji. Autor zwraca również uwagę na ryzyko zmniejszenia atrakcyjności inwestycyjnej krajów przystępujących do unii walutowej. Otóż osiągnięcie przez dany kraj ostatniego etapu integracji w postaci przystąpienia do strefy euro ogranicza jego autonomię w zakresie możliwości wpływania na kurs własnej waluty, a możliwość oddziaływania na poziom kursu jest narzędziem służącym do utrzymania konkurencyjności. Utrata zaś aspektu konkurencyjności cenowej w postaci kosztów produkcji oznaczałaby osłabienie lub całkowitą eliminację cennej przewagi konkurencyjnej charakteryzującej kraje transformujące swoje gospodarki, które przystąpiły do UE. R. Narula i C. Bellak [2009, s. 76] twierdzą z kolei, że przewagi wynikające z przystąpienia do Unii Europejskiej w kontekście BIZ zmniejszają się wraz z liczbą krajów przystępujących do ugrupowania i nie da się jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie, czy czynnik ten będzie działał bodźcowo także w przypadku kolejnych państw uzyskujących pełne członkostwo. Na zmniejszenie korzyści wynikających z integracji określanych mianem „bonusa UE” mogą mieć także wpływ negatywne zjawiska zachodzące w otoczeniu globalnym. Badania empiryczne przeprowadzone m.in. przez N. Walch i J. Wörz [2012] pokazały, że w czasie ostatniego światowego kryzysu finansowo-gospodarczego czynnik ten wyraźnie utracił swoją moc.

Pomimo istnienia ukazanych powyżej zagrożeń dla napływu BIZ do nowych krajów członkowskich UE, w literaturze przedmiotu podkreśla się fakt [Kalotay 2006, s. 487], że pozytywne efekty wpływu integracji na napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w znacznym stopniu przeważają efekty negatywne.

4. Wielkość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, Czech i Węgier w latach 1996–2012

W okresie objętym analizą strumień napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do krajów Europy Środkowo-Wschodniej wskazuje, że wraz z pogłębianiem się stopnia integracji z Unią Europejską rośnie wartość BIZ. Tendencja ta

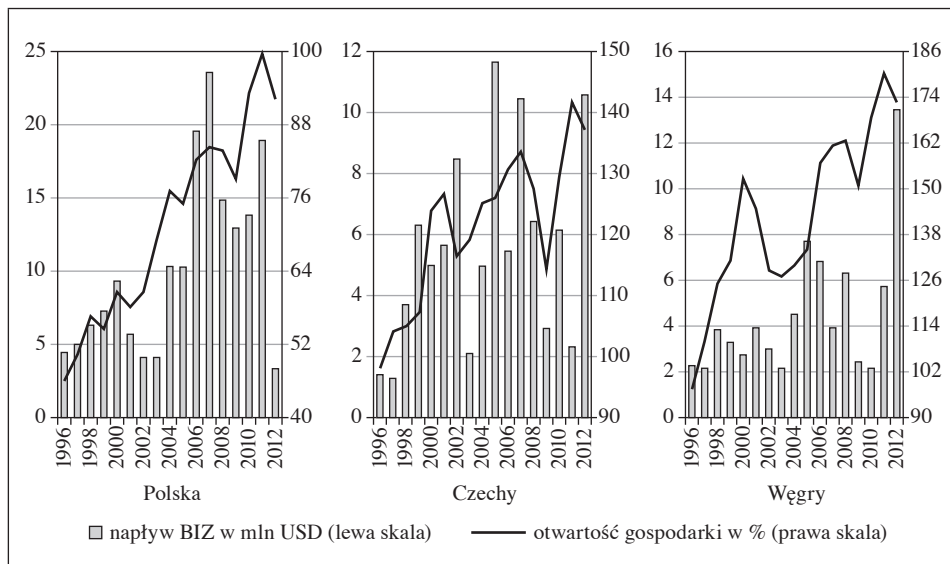
była widoczna zwłaszcza w pierwszych latach po rozszerzeniu Wspólnoty (rys. 1). Wystąpienie napięć w gospodarce w 2008 r. spowolniło napływ zagranicznego kapitału inwestycyjnego, jednak nadal pozostawał on na relatywnie wysokim poziomie. Warto też odnotować, że zacieśnianie współpracy w ramach ugrupowania integracyjnego stanowiło dodatkowy impuls rozwojowy, szczególnie w ostatnim okresie przed akcesją.



Rys. 1. Strumień napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, Czech i Węgier na tle zmian dynamiki PKB w tych krajach w latach 1996–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD i Eurostat (<http://unctadstat.unctad.org/>; <http://eurostat.ec.europa.eu>, dostęp: 29.03.2014).

Z transformacją gospodarczą krajów postsocjalistycznych nierozzerwalnie wiąże się rozszerzenie współpracy zagranicznej. Syntetycznym miernikiem obrazującym stopień otwartości gospodarki jest udział wymiany handlowej (import + eksport) w PKB. Procesy liberalizacyjne połączone z modernizacją gospodarki nie ominęły także analizowanych krajów. Ogólnie rzecz biorąc, w Polsce, Czechach i na Węgrzech wartość wskaźnika otwartości gospodarki wzrastał nieprzerwanie od 1996 r., a okresy jego spadku pokrywały się w zasadzie z okresami spadku aktywności gospodarczej. Stymulująco na napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych wpływało także – zgodnie z omawianymi wcześniej determinantami lokalizacyjnymi – rozszerzanie wymiany międzynarodowej. Dane na ten temat zostały zaprezentowane na rys. 2.



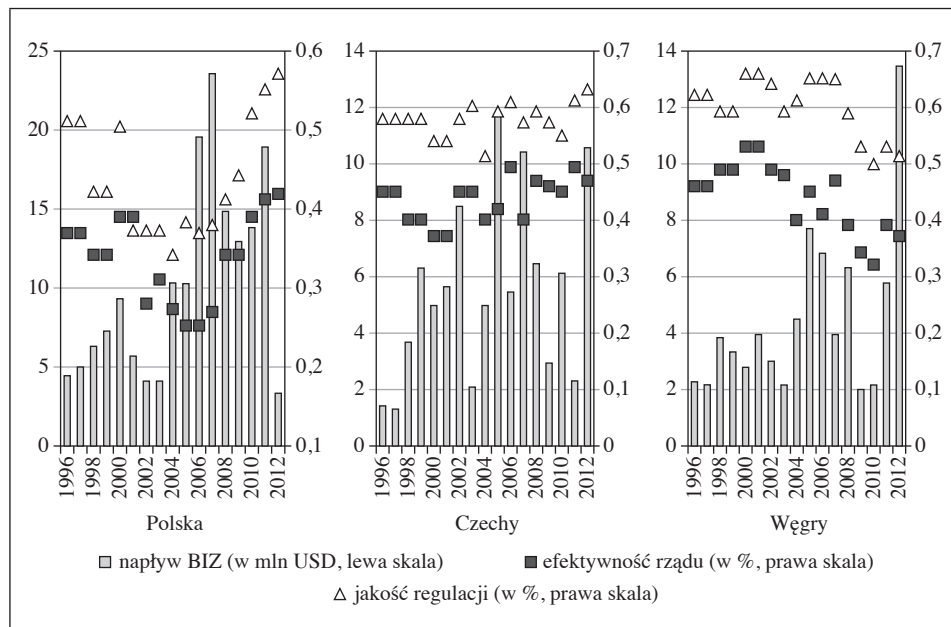
Rys. 2. Zmiany stopnia otwartości gospodarki Polski, Czech i Węgier a wielkość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do tych krajów w latach 1996–2012

Źródło: jak do rys. 1.

Ciekawych wniosków dostarczyła również analiza napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na tle zmian jakości regulacji⁶ oraz efektywności rządu⁷ (rys. 3). Zgodnie z teoretycznymi czynnikami lokalizacji inwestycji elementy „miękkie”, takie jak np. jakość prawa (regulacji) czy sprawność rządu, są stymulantami napływu BIZ. W przypadku Czech w badanym okresie trudno było zauważyć wyraźną tendencję w zakresie jakości regulacji i efektywności rządu, natomiast w przypadku Węgier zawirowania polityczne w drugiej połowie pierwszej dekady XX w. negatywnie odbiły się na jakości prowadzonej w tym kraju polityki. Trzeba przy tym zauważyć, że w Czechy i Węgry charakteryzowały się relatywnie wysokim poziomem prowadzonej polityki. Odmiennie kształtowała się sytuacja Polski, zwłaszcza po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Wystąpiła poprawa zarówno w obszarze jakości regulacji, jak i efektywności rządu. Wydaje się jednak, że czynniki te, pomimo wykazywania tendencji wzrostowych,

⁶ Jakość regulacji rozumiana jest jako zdolność rządu do formułowania i wdrażania takiej polityki, która pozwala promować rozwój sektora prywatnego w gospodarce.

⁷ Efektywność rządu definiowana jest jako jakość usług publicznych, służby cywilnej oraz stopień jej niezależności od nacisków politycznych. Na skuteczność (efektywność rządu) składa się także jakość formułowanych rodzajów polityki i sposób ich wdrażania oraz wiarygodność rządu w realizacji zobowiązań wynikających z polityki.



Rys. 3. Jakość regulacji i efektywność rządu a wielkość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1996–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD i Banku Światowego (<http://unctadstat.unctad.org/>; <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#countryReports>, dostęp: 2.04.2014).

stanowią słabą determinantę napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do omawianych krajów lub też – co bardziej prawdopodobne – są one „zagłuszane” innymi czynnikami, które przez inwestorów zagranicznych są traktowane jako ważniejsze (np. wielkość rynku i jego potencjał wzrostu czy liberalizacja handlu zagranicznego).

5. Statystyczna weryfikacja wybranych determinant napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Celem tej części opracowania jest przeprowadzenie analizy wpływu wybranych czynników na napływ BIZ do Polski, Czech i Węgier w latach 1996–2012. Szczególnie interesująca jest odpowiedź na pytanie, czy uzyskanie pełnego członkostwa w Unii Europejskiej wpłynęło na strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do wyżej wspomnianych krajów, a jeśli tak, to w jakim stopniu. Przegląd literatury z tego zakresu wskazuje, że zależność ta powinna być jednokierunkowa. Ponadto w wyniku przeprowadzonych badań

poszukiwano odpowiedzi, czy determinanty uważane za tradycyjne nadal są istotnymi czynnikami przy podejmowaniu decyzji przez inwestorów zagranicznych, dotyczących napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do państw transformujących swoje gospodarki z regionu Europy Środkowo-Wschodniej.

Charakter posiadanych danych (dane panelowe o zbilansowanym panelu – dane dla trzech państw z 17-letniego okresu) wymusza zastosowanie modeli odpowiednich dla danych panelowych. Ogólny zapis modelu panelowego (por. [Maddala 2006, s. 644; *Ekonometria współczesna...* 2007, s. 410]):

$$y_{it} = \beta_0 + \beta \mathbf{X}_{it} + \alpha_i + v_t + u_{it}, \quad i = 1, \dots, N, \quad t = 1, \dots, T,$$

gdzie:

β_0 – wyraz wolny,

β – wektor parametrów strukturalnych modelu,

\mathbf{X}_{it} – macierz wartości obserwowanych na zmiennych objaśniających,

α_i – efekty indywidualne, część zmienności zmiennej y charakterystyczna dla i -tej jednostki (N efektów),

v_t – efekty okresowe, część zmienności zmiennej y charakterystyczna dla okresu t (T efektów),

u_{it} – czysto losowy składnik zakłócający.

W szacowanym modelu uwzględniono pięć zmiennych objaśniających: *GDP* – tempo wzrostu PKB (w %), *WAGE* – wynagrodzenie w sektorze produkcyjnym w USD (za godzinę, w cenach bieżących), *IMP* – udział importu w PKB (w %), *STU* – liczbę studentów szkół wyższych (w tym uniwersytetów, w tys.), *EUF* – stopień (fazę) integracji z Unią Europejską (przyjęto następującą notację: 1 – potencjalny kandydat, 2 – kandydat, 3 – negocjacje, 4 – państwo członkowskie UE). Zmienna zależna to napływ BIZ (w mln USD) do Polski, Czech i Węgier. Dane zostały zaczerpnięte z Eurostatu, Euromonitora International oraz z Międzynarodowej Organizacji Pracy. Ponadto w analizie wykorzystano wskaźniki rozwoju opracowywane przez Bank Światowy. Zmienna objaśniana w modelu miała postać zlogarytmowanej wartości napływu inwestycji zagranicznych do Polski, Czech i Węgier.

W pierwszej kolejności oszacowano parametry modelu typu *pooled* zakładającego, że wszystkie jednostki w modelu są podobne, zatem można je opisać prostym modelem regresji łącznej⁸ (tabela 2). Następnie przeprowadzono diagnostykę pozwalającą na stwierdzenie, czy nie występują istotne efekty, które sugerowałyby wybór modelu typu *fixed effects* bądź *random effects*.

Wyniki testu wariacji resztowej na istotność efektów indywidualnych nie dały podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej zakładającej, że model panelowy MNK jest poprawny na rzecz hipotezy alternatywnej zalecającej stosowanie modelu

⁸ Parametry modelu szacowane są KMNK (klasyczna metoda najmniejszych kwadratów).

o efektach ustalonych ($F(2,43) = 1,5891$ z wartością $p = 0,2159$). Weryfikacja założenia o stałości wariancji składnika losowego obiektów testem Breuscha-Pagana ($LM = 0,1803$ z wartością $p = 0,6712$) pozwoliła stwierdzić, że nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej, że model panelowy MNK jest poprawny, wobec hipotezy alternatywnej, że model o losowych efektach jest właściwszy⁹. Wyniki estymacji parametrów modelu regresji łącznej przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Wybrane determinanty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, Czech i Węgier

Wyszczególnienie	Parametr	Błąd średni szacunku parametru	t-Studenta	Wartość p
Stała	6,7151	0,2729	24,6099	<0,0001
GDP	0,0928	0,0253	3,6631	0,0007
WAGE	0,0267	0,0746	0,3579	0,7221
IMP	0,0017	0,0006	2,7320	0,0090
STU	0,0004	9,13421e-05	4,5252	<0,0001
EUF	0,3029	0,1266	2,3931	0,0209
Statystyki modelu				
Średnia arytmetyczna zmiennej zależnej	8,5846	Odchylenie standardowe zmiennej zależnej		0,6944
Suma kwadratów reszt	8,7338	Błąd standardowy reszt		0,4406
R ²	0,6378	Skorygowany R ²		0,5975
F(5,45)	15,8476	Wartość p dla testu F		5,48e-09

Źródło: obliczenia własne przy użyciu programu GRETL.

Oszacowane parametry modelu ekonometrycznego dla Polski, Czech i Węgier pozwoliły na ocenę związku występującego między napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz wybranymi determinantami ich lokalizacji klasyfikowanymi w literaturze przedmiotu jako tradycyjne.

Wpływ na wielkość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do analizowanych krajów ma liczba studentów, choć siła tej zależności jest niewielka. Natomiast dla rozpatrywanego okresu poziom wynagrodzeń okazał się nieistotny statystycznie (poziom $p > 0,05$). Osiągnięty rezultat potwierdza ustalenia V. Bucevskiej [2009, s. 280], że zagraniczni inwestorzy zwracają uwagę nie tylko na koszty pracy, ale wybierając określoną lokalizację inwestycji, kierują się także jakością zasobów pracy. Z ich punktu widzenia wysoko wykwalifikowani

⁹ Autorzy mają zamiar prowadzić dalsze badania w tym zakresie, m.in. wprowadzając do modelu dodatkowe zmienne, w tym też opóźnione zmienne objaśniające.

pracownicy mogą, przy relatywnie niższych kosztach szkolenia, szybko nauczyć się i wdrożyć nowe technologie. Powyższe obserwacje wskazują również, że inwestorzy zagraniczni lokują kapitał w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w przedsięwzięcia co najmniej na średnim poziomie zaawansowania technologicznego.

Zmienna tempo wzrostu PKB jest również statystycznie istotna i pozytywnie wpływa na wielkość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Na podstawie wyników modelowania można stwierdzić, że wzrost PKB o 1 pkt procentowy powoduje wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych średnio o 9,3%. Potwierdza to omówione wcześniej teoretyczne przesłanki lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, wśród których wymienia się wielkość kraju przyjmującego i jego potencjał wzrostu. Wpływ zmiennej udziału importu w PKB (IMP) na napływ BIZ jest bardzo niski: wzrost o punkt procentowy tego wskaźnika oznacza wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych średnio o 0,2%.

Włączenie do modelu zmiennej stopień integracji z Unią Europejską (*EU factor*) potwierdziło silny wpływ członkostwa w UE na napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, Węgier i Czech – wraz ze zwiększaniem się poziomu integracji zwiększa się napływ inwestycji zagranicznych. Zależność ta zgodna jest z wynikami badań przeprowadzonych przez A.A. Bevana, S. Estrina i K. Meyera [2004, s. 784]. Doświadczenia z dotychczasowego rozszerzenia UE potwierdzają, że integracja gospodarcza może w znacznym stopniu przyczynić się do zwiększenia napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (zob. [Clausing i Dorobantu 2005]). Uzyskane w toku badań wyniki pozwalają przyjąć założenie, że integracja regionalna jest czynnikiem, który oddziałuje na ogólną stabilność polityczną i gospodarczą państwa członkowskiego. Tym samym zacieśnianie współpracy z Unią Europejską wpływa na zmniejszenie ryzyka inwestycyjnego i zwiększa poziom liberalizacji handlu międzynarodowego.

6. Podsumowanie

Opracowany model dla Polski, Czech i Węgier pozwolił określić relacje występujące między wybranymi zmiennymi a wielkością napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Analiza obejmowała tradycyjne czynniki brane pod uwagę przez zagranicznych inwestorów przy podejmowaniu decyzji o lokalizacji inwestycji. Przeprowadzone badania potwierdziły, że napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do analizowanych krajów Europy Środkowo-Wschodniej zależy od uwarunkowań rynkowych, takich jak potencjał gospodarczy i dynamika PKB. Czynniki te stanowią dla przedsiębiorstw wielonarodowych jedną z kluczowych zachęt do inwestycji. Warto zauważyć także, że pomiędzy niektórymi zmiennymi istnieje sprzężenie zwrotne – przykładowo większy napływ bezpośrednich

inwestycji zagranicznych może stymulować dynamikę PKB oraz wzrost importu. Jakość zasobów ludzkich okazała się mieć większe znaczenie dla decyzji dotyczących lokalizacji inwestycji zagranicznych niż poziom płac. Wyniki analiz nie potwierdziły hipotezy, że międzynarodowe koncerny kierują swoje inwestycje do analizowanych krajów przede wszystkim ze względu na możliwość zmniejszenia kosztów. Można zaobserwować wręcz przeciwną zależność – bezpośrednie inwestycje zagraniczne mają pozytywny wpływ na jakość zasobów ludzkich oraz zwiększają w długim okresie poziom płac w krajach przyjmujących.

Formalne członkostwo w Unii Europejskiej uzyskane przez analizowane kraje w 2004 r. spowodowało podniesienie ich atrakcyjności inwestycyjnej w stosunku do państw, których stopień integracji z Unią Europejską był niższy. Wydaje się, że duże znaczenie opisywanego w literaturze przedmiotu czynnika *EU factor* wynika z faktu, że agreguje on wiele „miękkich” determinant lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach goszczących, takich jak jakość życia lub ryzyko niewypłacalności. Wykorzystanie zmiennej „stopień integracji z UE” jako determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej wydaje się zasadne.

Literatura

- Agarwal J.P. [1980], *Determinants of Foreign Direct Investment – A Survey*, „Weltwirtschaftliches Archiv”, vol. 116, nr 4, <http://dx.doi.org/10.1007/bf02696547>.
- Alam A., Shah S. [2013], *Determinants of Foreign Direct Investment in OECD Member Countries*, „Journal of Economic Studies”, vol. 40, nr 4, <http://dx.doi.org/10.1108/JES-10-2011-0132>.
- Barrios S., Dimelis S., Louri H., Strobl E. [2004], *Efficiency Spillovers from Foreign Direct Investment in the EU Periphery: A Comparative Study of Greece, Ireland, and Spain*, „Review of World Economics”, vol. 140, nr 4, <http://dx.doi.org/10.1007/bf02659620>.
- Bevan A., Estrin S., Meyer K. [2004], *Foreign Investment Location and Institutional Development in Transition Economies*, „International Business Review”, vol. 13, nr 1, <http://dx.doi.org/10.1016/j.ibusrev.2003.05.005>.
- Bucevska V. [2009], *Key Determinants of Foreign Direct Investment: Empirical from Evidence the EU Candidate Countries. In Regional Cooperation and Integration Challenges and Opportunities*, Proceedings from the Third International Conference, Skopje, October 15th–17th.
- Casson M. [1990], *The Theory of Foreign Direct Investment [w:] International Investment*, ed. P. Buckley, Edward Elgar Pbl. Ltd, Aldershot.
- Clausing K.A., Dorobantu C.L. [2005], *Re-entering Europe: Does European Union Candidacy Boost Foreign Direct Investment?*, „Economics of Transition”, vol. 13, nr 1, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0351.2005.00208.x>.
- Dunning J.H. [1981], *International Production and Multinational*, George Allen & Unwin, London.

- Dunning J.H. [1995], *Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism*, „Journal of International Business Studies”, vol. 26, nr 3, <http://dx.doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490183>.
- Dunning J.H. [2003], *The Role of Foreign Direct Investment in Upgrading China's Competitiveness*, „Journal of International Business and Economy”, vol. 4, nr 1.
- Dunning J.H. [2004], *Institutional Reform, FDI and European Transition Economies*, Henley Business School University of Reading Whiteknights, United Kingdom, nr 014.
- Dunning J.H. [2006], *Towards a New Paradigm of Development: Implications for the Determinants International Business*, „Transnational Corporations”, vol. 15, nr 1.
- Ekonometria współczesna* [2007], red. M. Osińska, Dom Organizatora, Toruń.
- Galego A., Vieira C., Vieira I. [2004], *The CEECs as FDI Attractors: Are They a Menace to the EU Periphery?*, „Emerging Markets Finance and Trade”, vol. 40, nr 5.
- Geldner M. [1986], *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, SGPiS, Warszawa.
- Kalotay K. [2006], *New Members in the European Union and Foreign Direct Investment*, „Thunderbird International Business Review”, vol. 48, nr 4, <http://dx.doi.org/10.1002/tie.20106>.
- Kamiński B. [2001], *How Accession to the European Union Has Affected External Trade and Foreign Direct Investment in Central European Economies*, „Policy Research Working Paper”, nr 2578.
- Maddala G.S. [2006], *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Narula R., Bellak C. [2009], *EU Enlargement and Consequences for FDI Assisted Industrial Development. An Essay in Memory of Sanjaya Lall*, „Transnational Corporations”, vol. 18, nr 2.
- North D. [1990], *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Pilarska C. [2005], *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków.
- Przybylska K. [2001], *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej. Empiryczna weryfikacja czynników lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Czechach, Polsce i na Węgrzech*, Seria Specjalna: Monografie, nr 144, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków.
- Rymarczyk J. [2004], *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Walch N., Wörz J. [2012], *The Impact of Country Risk Ratings and of the Status of EU Integration on FDI Inflows in CESEE Countries*, OENB, Focus on European Economic Integration Q3/12.
- Wawrzyniak D. [2010], *Determinanty lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, „Gospodarka Narodowa”, nr 4.
- Witkowska J. [1996], *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

The EU Factor as a Determinant of Inflows of Foreign Direct Investment to Poland, Czech Republic and Hungary

(Abstract)

The article examines issues related to the inflow of foreign direct investment (FDI) to three countries that acceded to the European Union in the last decade, Poland, Czech

and Hungary. These countries were chosen because they are considered transformational leaders of change, and also because, since the opening of their economies to the inflow of foreign capital, they have attracted the largest amount of direct investment among all the members from the region of Central and Eastern Europe. In this article we examine the extent to which the flow of FDI to Poland, Czech and Hungary was a result of the impact of traditional factors such as market size, labour costs or the openness of the economy, and in so far as it was based on a factor known as the “EU factor”. Empirical studies, based on data for the period 1996–2012, indicate that the signing of an association agreement with the EU has brought considerable transformational benefits to the countries in terms of FDI inflows. The impact of full membership in the European Union on the ability of countries to attract inward FDI stock is also assessed.

Keywords: foreign direct investment, EU accession, transition economies, transnational corporations.