

Magdalena Rosińska

REGIONALNE ASPEKTY LOKALIZACJI BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH (W UJĘCIU TEORETYCZNYM)

Tematem opracowania są rozważania dotyczące przepływów kapitałowych w postaci inwestycji bezpośrednich, pod kątem możliwości wykorzystania ich jako narzędzia rozwoju regionalnego. Na wstępie omówione zostały uwarunkowania rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych w świetle teorii. W dalszej części przedstawiono motywy inwestycyjne, którymi kierują się przedsiębiorstwa dokonujące inwestycji. Wydaje się bowiem zasadne spojrzenie na warunki lokalizacyjne oczyma inwestora. W podsumowaniu artykułu podzielono czynniki lokalizacyjne na stymulanty, destymulanty i nominanty oraz wyodrębniono tzw. miękkie i twarde czynniki lokalizacji, w celu wskazania roli poszczególnych ich grup w wyborze danego regionu jako miejsca inwestycji.

1. Uwarunkowania rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych w świetle teorii

W literaturze przedmiotu spotykamy wiele różnorodnych definicji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Stanowią one specyficzną formę przepływów międzynarodowych, dla których nie ustalono dotychczas jednolitej wspólnej definicji. Najczęściej za bezpośrednie inwestycje uznaje się podejmowanie od podstaw samodzielnej działalności gospodarczej za granicą lub też przejmowanie kierownictwa w już istniejącym przedsiębiorstwie. Inwestycje tego typu są jedną z form wywozu kapitału za granicę, realizowaną przez podmioty gospodarcze zainteresowane osiągnięciem zysku. Kierowanie działalnością jest cechą, która odróżnia inwestycje bezpośrednie od inwestycji portfelowych. W tych drugich, bowiem, podmiot wywołujący kapitał, co prawda także inwestuje w działalność gospodarczą, ale nie obejmuje pakietu akcji wystarczającego do jej kontrolowania. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) są to również międzynarodowe przepływy kapitału, w ramach których firma z jednego kraju tworzy lub rozszerza swoje filie w innym kraju. Wyróżniającą cechą BIZ jest to, że pociągają one za sobą nie tylko transfer zasobów, ale również prawo kontroli. Oznacza to, iż filia zagraniczna nie tylko

ma finansowe zobowiązania w stosunku do przedsiębiorstwa macierzystego, ale jest także częścią tej samej struktury organizacyjnej.

W teorii ekonomii za BIZ uważa się

inwestycje kapitałowe podjęte przez inwestora za granicą w celu uzyskania bezpośredniego wpływu na działalność produkcyjną przedsiębiorstwa, w którym są ulokowane, lub w celu dostarczenia środków finansowych, dóbr inwestycyjnych, technologii lub know-how przedsiębiorstwu, w którym dana firma posiada udział własnościowy... (Umiński 2002:13).

Teorie inwestycji bezpośrednich próbują odpowiedzieć, jakie warunki muszą zaistnieć, aby wystąpiły BIZ, dlaczego inwestorzy zagraniczni wybierają dany obszar jako miejsce lokaty inwestycji, czy istnieją stałe determinanty przyciągania kapitału, czy są to parametry zmienne w czasie i przestrzeni. Dla lepszego zrozumienia zjawiska bezpośrednich inwestycji zagranicznych należy spojrzeć na dotychczasowy dorobek teoretyczny odnoszący się do przepływu kapitału w tej formie. W załączniku 1 dokonano zestawienia teorii omawiających BIZ.

Jak widać z zestawienia, czynniki skłaniające przedsiębiorstwo do zagranicznych inwestycji bezpośrednich były przedmiotem wielu rozważań teoretycznych. Żadna z teorii nie jest jednak na tyle kompletna, aby wyjaśnić wszystkie motywy podejmowania inwestycji tego rodzaju. Nie tłumaczą one również wszystkich typów strumieni inwestycji zagranicznych (Götz 2004: 160-161).

Za najbardziej kompletną i pełną teorię, objaśniającą zjawisko BIZ, uważana jest **eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej J. H. Dunninga**. W teorii tej, zwanej także paradygmatem OLI (ownership-location-internalization), autor wyróżnił trzy rodzaje przewag, które wpływają na decyzje o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych (Witkowska 1996: 49–50; por. też rys. 1):

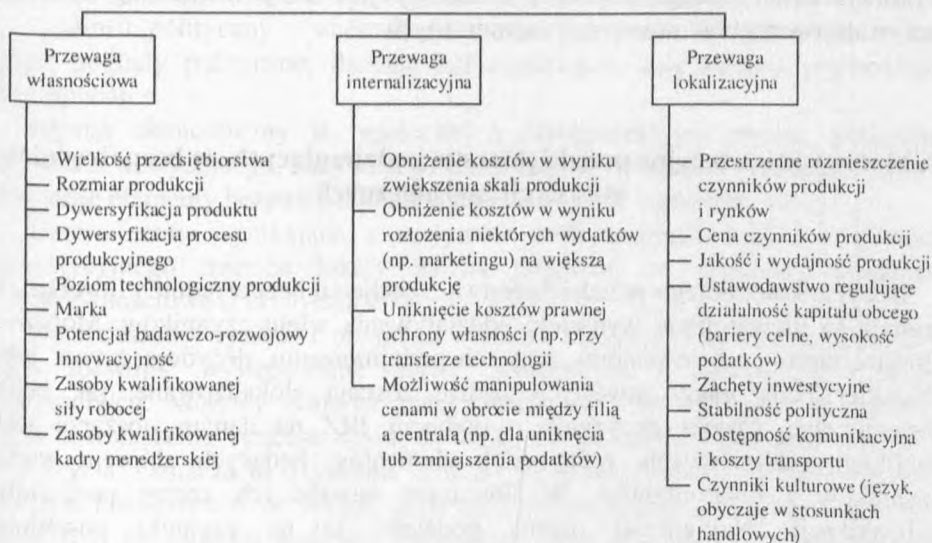
- **przewagi własnościowe przedsiębiorstwa (*ownership specific advantages*)**; aby konkurować z firmami zagranicznymi przez podejmowanie produkcji w ich kraju, przedsiębiorstwo musi mieć względną przewagę nad lokalnymi konkurentami, a korzyści z niej wynikające muszą być wystarczająco duże, aby przeważać dodatkowe koszty związane z inwestycją za granicą;

- **przewagi związane z internalizacją działalności gospodarczej (*internalization incentive advantages*)**; dla firmy bardziej opłacalne jest transferowanie wyżej wymienionych przewag za granicę wewnątrz własnej organizacji (internalizacja własnych przewag przez rozszerzenie własnej aktywności za granicę), aniżeli sprzedaż lub wydzierżawienie ich firmom zagranicznym (eksternalizacja przez licencjonowanie lub inne kontrakty);

- **przewagi z tytułu lokalizacji (*location specific advantages*)**; dla firmy musi być opłacalne zastosowanie własnych przewag w połączeniu z nakładem czynników produkcji poza ich krajem macierzystym; tzn. muszą zaistnieć przewagi lokalizacyjne, skłaniające do umiejscowienia produkcji na danym

obszarze geograficznym, przy czym do czynników określających przewagę lokalizacyjne zaliczono:

- przestrzenne rozmieszczenie produkcji i rynków;
- ceny czynników produkcji, ich jakość i wydajność;
- koszty transportu i komunikacji;
- zakres interwencji państwa, rządową kontrolę importu oraz politykę określającą „klimat” dla obcych inwestorów;
- infrastrukturę kraju lokaty;
- dystans psychiczny wynikający z barier językowych, kulturowych, odmiennych zwyczajów handlowych;
- korzyści skali w zakresie B + R, produkcji i marketingu.



Rys. 1. Przewagi na podstawie eklektycznej teorii J. H. Dunninga

Źródło: oprac. na podstawie: Budnikowski 2001; Dziemianowicz, Jałowiecki 2004

Treść ekonomiczna wymienionych przewag określona jest w teorii produkcji międzynarodowej, będącej kompromisem makroekonomicznej teorii handlu międzynarodowego i mikroekonomicznej teorii przedsiębiorstwa¹.

Analiza elementów paradygmatu eklektycznego wymaga zwrócenia uwagi na to, że w kolejnych dekadach następował rozwój i wzbogacanie form działalności międzynarodowej, co oczywiście wpływało na zachowania firm i podejmowane przez nie decyzje. O ile w połowie XX w. przewaga własnościowa wynikała

¹ Została ona opracowana w 1981 r., a udoskonalona w roku 1995. Udoskonalenie to polegało głównie na rozszerzeniu koncepcji produkcji międzynarodowej (Pach 2001: 63).

głównie z poziomu technicznego i doświadczenia marketingowego, dostępu do technologii i zasobów wiedzy, o tyle pod koniec wieku do tych elementów należy dodać znajomość dostawców i warunków sprzedaży, kultury, zwyczajów i systemu wartości konsumentów, polityki kraju przyjmującego i obowiązujących w nim regulacji prawnych. Również w przypadku przewag lokalizacyjnych dochodzi do zmian. Część elementów tej przewagi przetrwała, np. koszty komunikacji i transportu, realne koszty produkcji, ale pojawiły się również nowe, jak sieci biznesowe, zachęty inwestycyjne, jakość infrastruktury społecznej. Są także takie determinanty przewagi lokalizacyjnej, które stopniowo lub całkowicie znikają, np. taryfy celne bądź ograniczenia w transferze zysków (Dziemianowicz, Jałowiecki 2004: 19). Z powyższych powodów, jeśli pragniemy zapewnić danemu regionowi stabilny wzrost z wykorzystaniem obcego kapitału, konieczny jest stały monitoring systemu motywatorów ruchów inwestycji zagranicznych.

2. Motywy inwestycyjne przedsiębiorstw podejmujących się bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Decyzje konkretnego przedsiębiorstwa o podjęciu bezpośrednich inwersji za granicą są niewątpliwie wynikiem oddziaływania wielu czynników. Motywy, którymi kierują się inwestorzy przy ich podejmowaniu, decydują o tym, jaki charakter będą miały inwestycje, gdzie zostaną zlokalizowane, jak będą zorientowane. Proces decyzyjny o podjęciu BIZ na danym obszarze jest wynikiem oddziaływania różnorodnych elementów będących zbiorem wielu czynników i uwarunkowań. W literaturze istnieje ich szereg podziałów i klasyfikacji. Najogólniej można podzielić je na czynniki pośrednie i bezpośrednie.

Czynniki bezpośrednie związane z sytuacją ekonomiczną przedsiębiorstwa dotyczą jego potencjału, czyli pozycji na rynku, zachowania konkurencji, dotychczas osiągniętego stopnia internacjonalizacji i wynikającego stąd doświadczenia w stosunkach z zagranicą (Pott 1983: 50).

Do czynników pośrednich zaliczyć można ogół warunków, które muszą być spełnione, aby nastąpił eksport kapitału: uwarunkowania instytucjonalne (zgodę na wywóz), ekonomiczne oraz tzw. klimat inwestycyjny, przez który rozumie się całokształt działań państwa (regionu, obszaru) przyjmującego kapitał i państwa pochodzenia inwestora, jakie zachęcają lub zniechęcają do podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Według L. Nertha na klimat inwestycyjny składają się następujące elementy (Götz 2004: 163)

- klimat ekonomiczny A – obejmujący aktualną i oczekiwaną sytuację gospodarczą potencjalnego kraju lokaty i warunkujący samo podjęcie decyzji o dokonaniu BIZ;

- klimat ekonomiczny B – na który składa się stan infrastruktury materialnej (np. transportowej, telekomunikacyjnej) oraz przewidywane długookresowe zmiany sytuacji gospodarczej. Wywiera on istotny wpływ na efektywność przyciągania kapitału zagranicznego;

- klimat społeczny – kształtowany przez sytuację na rynku pracy, uwarunkowania społeczno-kulturowe wpływające na jakość i bezpieczeństwo pracy, a także kwalifikacje pracowników;

- klimat administracyjny – definiowany jako zakres wpływu państwa na życie gospodarcze, czego wyrazem jest np. polityka podatkowa, kontrola transferu dochodów, procedury dotyczące zakładania przedsiębiorstw;

- klimat polityczny – obejmujący ryzyko polityczne, kształtowane m. in. przez poglądy polityczne, dążenia kół rządowych, rolę sektora prywatnego w gospodarce.

Klimat ekonomiczny B, społeczny i administracyjny tworzą podgrupę klimatu inwestycyjnego, nazywanego przez Nertha „klimatem businessu”, który obejmuje elementy bezpośrednio dotyczące inwestora – przedsiębiorcy.

Determinanty wynikające z motywów podejmowania BIZ i z klimatu inwestycyjnego miejsca lokaty można podzielić na rynkowe, kosztowe i efektywnościowe (Przybylska 2001: 98–101).

Determinanty rynkowe obejmują wielkość i chłonność rynku, perspektywy jego rozwoju, występowanie barier handlowych i dostęp do rynków regionalnych. Motywy rynkowe należy rozumieć jako zdobycie, utrzymanie oraz powiększenie rynków zbytu na obszarze, na którym podejmowana jest inwestycja. Oznacza to uzyskanie dostępu do nowego rynku lub ograniczenie dostępu konkurentów do rynku; uniknięcie protekcyjizmu handlowego przez produkcję na miejscu tego, co dotychczas było eksportowane; konieczność „bycia blisko konsumenta”, co wymuszone jest możliwością szybkiej reakcji na zmiany jego preferencji i wymagań.

Determinanty kosztowe (produkcyjne – racjonalizacja produkcji) obejmują dostęp do zasobów naturalnych, poziom kosztów produkcji, koszty pracy, koszty uzyskania kapitału, koszty energii, system podatkowy, dostęp do zaawansowanych technologii, wykwalifikowanej kadry, ośrodków naukowo-badawczych, położenie geograficzne miejsca lokaty. Motywy kosztowe pozwalają na korzystniejsze kształtowanie kosztów produkcji, obniżkę kosztów transportu w wypadku ulokowania produkcji w pobliżu rynków zbytu, obniżkę kosztów związanych z optymalizacją sieci zaopatrzenia i zbytu, także niższe koszty dzierżawy gruntów. W tej grupie mieszczą się również inwestycje motywowane niższymi wymaganiami płacowymi na obszarze inwestycji (wynikającymi np. z wysokiego wskaźnika bezrobocia). Wskazuje się jednak, że różnice płacowe nie są zasadniczym motywem bezpośrednich inwestycji we

współczesnej gospodarce z racji coraz mniejszego udziału płac w ogólnych kosztach produkcji².

Determinanty efektywnościowe obejmują optymalne kombinacje czynników rynkowych i kosztowych, koncentracji działalności gospodarczej w ograniczonej liczbie punktów danego regionu i możliwość współpracy z lokalnymi przedsiębiorstwami.

Z szeroko rozumianym klimatem inwestycyjnym wiążą się ponadto „techniczne” warunki funkcjonowania zagranicznych przedsiębiorstw, co umożliwia stabilna sytuacja ekonomiczna i polityczna obniżająca poziom ryzyka inwestycyjnego miejsca lokaty (w tym polityka liberalizacji napływu BIZ, regulacje prawne BIZ). Czynnik sprzyjający, to udogodnienia w prowadzeniu działalności gospodarczej dla zagranicznych przedsiębiorstw, tj. system bodźców inwestycyjnych, otoczenie biznesowe, działalność promocyjna na rzecz BIZ.

Inwestycje zagraniczne mogą mieć charakter ofensywny lub defensywny. Z **ofensywnymi** inwestycjami bezpośrednimi mamy do czynienia wówczas, gdy w motywacji dominuje chęć rozbudowy, polepszenia pozycji na rynku; z **defensywnymi** – gdy dotychczasowa pozycja przedsiębiorstwa na danym rynku jest zagrożona, np. przez niezależne od firmy zmiany w otoczeniu, np. bariery w handlu – cła, kontyngenty, normy jakości, przepisy sanitarne; także zmiany kursów walutowych, nasilenie się lojalnej konkurencji lub konkurencji innych eksporterów (Witkowska 1996: 55).

3. Stymulanty, destymulanty i nominanty lokalizacji BIZ (ujęcie regionalne)

Nadrzędnym motywem podejmowania inwestycji jest zawsze zapewnienie przedsiębiorstwu rozwoju. Świat staje się w wyniku liberalizacji coraz bardziej otwarty. Nie znaczy to jednak, iż w związku z tym przyciągnięcie inwestorów jest prostsze. Z punktu widzenia rozwoju regionalnego istnieją jednak większe możliwości wykorzystania tego stanu rzeczy w celu poprawy własnej pozycji dzięki napływowi kapitału ze źródeł zewnętrznych. Z punktu widzenia inwestora, po zapadnięciu decyzji o wejściu na zagraniczny rynek pojawia się problem wyboru odpowiedniej lokalizacji, czyli regionu (miejsca) przyszłej inwestycji. Obie strony – przedsiębiorstwo i region – skupiają się na analizie tzw. czynników lokalizacyjnych pod kątem stymulatorów (czynników przyciągających) i destymulatorów (czynników odpychających). Należy pamiętać, iż istnieją również elementy stanowiące nominanty, czyli czynniki

² W niektórych branżach przemysłu przetwórczego płace nie stanowią więcej niż 5% kosztów produkcji (Witkowska 1996: 55–56).

neutralne, nie mające większego wpływu na podejmowane decyzje, głównie dlatego, że uznawane są one za pewien standard.

Najogólniej do czynników lokalizacyjnych możemy zaliczyć:

- przestrzenne rozmieszczenie czynników wytwórczych i rynków zbytu;
- jakość i wydajność zasobów produkcyjnych oraz kształtowanie się ich cen;
- koszty komunikacji oraz stan infrastruktury gospodarczej, transportowej, instytucjonalnej itp.;
- klimat polityczno-społeczny dla inwestycji (w tym zakres i charakter interwencji władz);
- korzyści skali w dziedzinie badań i rozwoju oraz w sferze produkcji i zbytu.

Badając atrakcyjność regionów pod względem możliwości i udogodnień dla lokowania kapitału czynniki te można zgrupować w sposób następujący:

1. sytuacja ekonomiczna;
2. sytuacja polityczno-społeczna;
3. regulacje prawne;
4. przestrzenny system organizacyjny.

Wydaje się możliwa także jeszcze silniejsza kompresja tych czynników, jako decydujących o międzynarodowej atrakcyjności inwestycyjnej obszaru, w dwa bloki:

blok I – rozwiązania prawne dotyczące podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej (czynnik 3); wpływ mają tu zarówno władze centralne, jak i władze regionalne oraz lokalne (gminne i powiatowe), które są odpowiedzialne za tworzenie i kształtowanie tych czynników, jednakże te pierwsze są zaangażowane w tworzenie podstaw prawnych do inwestycji zagranicznych, te drugie natomiast są odpowiedzialne za ich wprowadzenie w życie;

blok II – stan gospodarki i perspektywy jej rozwoju (czynniki 1, 2, 4); obejmuje czynniki niezależne od władz, które w swoich decyzjach o lokalizacji inwestycji rozpatrują inwestorzy zagraniczni; zaliczymy do nich czynniki: geograficzne (zasoby naturalne, roślinność, walory turystyczne); ekologiczne (np. nadzwyczajny poziom czystości środowiska naturalnego); polityczne oraz gospodarczo-historyczne.

W literaturze przedmiotu najczęściej wyodrębnia się trzy fazy analizy odnośnie do lokalizacji inwestycji. **Pierwsza faza**, w której przy wyznaczaniu większego regionu, gdzie będą prowadzone poszukiwania, znaczną rolę odgrywają czynniki miękkie, takie jak wiedza inwestora o regionie czy doświadczenie innych firm. Nie oznacza to, że wybór regionu dokonywany jest na zasadzie czysto intuicyjnej. Wykonywane są również analizy popytu regionalnego oraz porównanie nakładów i wyników w poszczególnych regionach. **Druga faza**, której celem jest wyłonienie skończonej liczby miejsc lokalizacji o najniższych kosztach produkcji, charakteryzuje się spadkiem znaczenia czynników miękkich. Główną rolę odgrywają tu czynniki twarde. **Trzecia faza**, w której dopiero w przypadku wyłonienia kilku miejsc o bardzo

zbliżonych kosztach, czynniki miękkie mogą decydować o podjęciu działalności gospodarczej. Możliwe jest, że to nie niska cena gruntu czy korzystne położenie komunikacyjne zadecydowało o lokalizacji, lecz właściwy klimat społeczny, kompetencje pracowników, operatywność urzędników bądź też walory wypoczynkowe danego miejsca.

Warto zauważyć, że czynniki mające charakter miękkie decydują wielokrotnie o miejscu inwestycji, jednak pod warunkiem, iż stanowią „wartość dodaną” do czynników twardych (standardu), bez których rozważania o danym obszarze w ogóle nie zostałyby podjęte przez inwestora. W ujęciu konkretnego regionu, chcącego zaistnieć na mapie atrakcyjnych miejsc lokalizacji kapitału, konieczne jest więc najpierw wyróżnienie się (zwrócenie na siebie uwagi) – faza I, choćby poprzez działania *public relations*. Celem tego jest stanie się nazwanym elementem, który potencjalni inwestorzy potrafią wyodrębnić z „szarej masy” bezimiennego otoczenia. W fazie drugiej dochodzi do zaoferowania pewnych standardów, a następnie znowu pokazanie „inności”, stanowiącej nasz atrybut (faza III). Można wymienić kilka czynników lokalizacji odgrywających ważną rolę przy wyborze miejsca przyszłej działalności gospodarczej, na przykładzie których wyraźnie widać jakościowe zmiany, jakie zaszły w rozumieniu ich istoty:

- kapitał ludzki i możliwości jego rozwoju;
- warunki życia mierzone jakością otoczenia społeczno-kulturalnego;
- infrastruktura komunikacyjna;
- klimat gospodarczo-polityczny;
- aglomeracja i integracja powodujące efekt synergii.

Kapitał ludzki i jego potencjał rozwojowy oznacza nie tylko możliwości pozyskania taniej i zdyscyplinowanej siły roboczej, ale także zasobu zdolnego do podnoszenia własnej wartości. Współczesny inwestor poszukuje przynajmniej dwóch typów pracowników. Pierwsza grupa to naukowcy, inżynierowie, menedżerowie. Drugą tworzą pracownicy wykonujący prace rutynowe oraz usługowe. Z jednej więc strony miejsce wybrane na lokalizację działalności musi mieć korzystne cechy środowiskowe, aby przyciągnąć pracowników o najwyższych kwalifikacjach, z drugiej zaś musi istnieć na miejscu dość szeroki rynek pracy umożliwiający pozyskanie pracowników innych kategorii. Podaż siły roboczej, względnie niska cena pracy niewykwalifikowanej oraz słaba aktywność różnych organizacji (związków) zawodowych wpływają pozytywnie na decyzje lokalizacyjne. Na skutek konieczności ciągłego podnoszenia kwalifikacji, standardowych dla danej grupy zawodowej, istotny jest potencjał zatrudnianej załogi. Przedsiębiorstwa zaawansowanej technologii lokalizuje się wewnątrz stref uniwersyteckich, co ułatwia zatrudnienie pracowników naukowych oraz wymianę informacji między laboratoriami przedsiębiorstw i uniwersytetów, a także powoływanie wspólnych jednostek badawczych. Inne przedsiębiorstwa chętnie korzystają z sieci edukacyjnych różnego poziomu.

Większość badaczy jest zgodna, że ważnym czynnikiem lokalizacyjnym jest obecnie **jakość warunków życia** oferowana przez region potencjalnych inwestycji. Miarą atrakcyjności danej przestrzeni geograficznej, jako miejsca lokat kapitału, jest dziś nie środowisko przyrodnicze jako nośnik zasobów naturalnych, postrzeganych jako czynniki produkcji (wyjątek to ziemia), ale środowisko jako otoczenie społeczno-kulturalne. Surowce do produkcji można bowiem w miarę łatwo przemieszczać dzięki rozwojowi komunikacji, transportu i infrastruktury. Wymagana jest zaś dobra jakość lokalnego otoczenia przyrodniczo-społecznego: atrakcyjna oferta mieszkaniowa, urządzenia kulturalne i oświatowe.

Infrastruktura komunikacyjna, która nie jest tożsama z infrastrukturą transportową w tradycyjnym rozumieniu. Współczesne produkty przemysłowe, szczególnie oparte na zaawansowanych technologiach, nie są już wyrobami masowymi, często jest to nawet informacja lub inna usługa, nie zaś produkt materialny. Dostępność do sieci transportu wielkotonażowego (kolej, statek, ciężarówka) staje się mniej ważna – kluczowa natomiast okazuje się bliskość lotniska, dostęp do sieci telekomunikacyjnej i internetowej. Koszty transportu, zwłaszcza w przypadku produkcji opartej na zaawansowanej technologii oraz w świadczeniu usług odgrywają – w porównaniu z gałęziami przemysłu tradycyjnego – minimalną rolę. Coraz ważniejsza staje się z kolei dostępność danego miejsca dla ruchu osobowego oraz infrastruktura informacyjno-informatyczna.

Usługi i polityczny klimat działalności gospodarczej. Dla współczesnej działalności gospodarczej bardzo istotne znaczenie ma środowisko ogólnogospodarcze. Jest przy tym oczywiste, że zwłaszcza gałęzie przemysłu zaawansowanej technologii są szczególnie wrażliwe na wszelkie instrumenty nakierowane na wspomaganie badań i na kształcenie. Jak wynika z przeglądu systemów „zachęt” „incentives” regionalnych, w większości krajów europejskich rządy centralne stosują bezpośrednie zachęty (dotacje kapitałowe, dotacje na szkolenia, ulgi podatkowe itp.) dla gałęzi przemysłu wysokiej technologii i dla działalności, której przedmiotem jest prowadzenie badań naukowych. Również władze regionalne i lokalne promują często te rodzaje działalności gospodarczej, stosując podobne zachęty, ale także prowadząc bezpośrednią działalność inwestycyjną w celu stworzenia korzystnego środowiska ekonomicznego. Władze regionalne są też silnie zaangażowane w organizowanie i wspomaganie najrozmaitszych szkoleń prowadzonych na potrzeby zmieniającego się rynku pracy. W wielu krajach można obserwować istotną rolę państwa oraz władz regionalnych w działaniach na rzecz poprawy możliwości korzystania ze źródeł łatwo dostępnej informacji.

Korzyści aglomeracji i integracji powodujące efekt synergii. W działaniach tych ogromną rolę odgrywa administracja publiczna zarówno rządowa, jak i samorządowa. Ważne jest zgrupowanie w jednym miejscu wielu przedsiębiorstw, ponieważ ułatwia to przepływ informacji i powoduje efekt

wartości dodanej. Efektywność systemu przekracza bowiem sumę efektywności częściowych pojedynczych elementów składowych. Kluczową rolę w kreowaniu koncentracji działalności wokół określonych miejsc odgrywa działalność władz danego regionu (kraju, miasta). Ułatwienia w procedurach administracyjnych, odpowiednie prowadzenie polityki lokalnej, dbałość o wizerunek regionu jako przychylnego inwestorom skłania do bliższego zapoznania się z jego walorami. Najlepszym nośnikiem pozytywnego *public relations* są zadowoleni klienci, czyli w tym wypadku ci inwestorzy, którzy prowadzą już działalność na danym obszarze. Regionalny lobbing sprzyja tworzeniu sieci przedsiębiorstw, a one z kolei, dzięki wzajemnym powiązaniom, rozwijają się pociągając za sobą rozwój regionalny.

Wielu badaczy przywiązuje wielką wagę do korzyści aglomeracji związanych z wysokim poziomem urbanizacji. Nowe przestrzenie produkcji na ogół powstają w pobliżu wielkich miast. Jest to zjawisko poniekąd naturalne, gdyż środowisko wielkomiejskie ułatwia przepływ informacji i kontakty „twarzą w twarz”, które mimo wzrastającej roli środków teletransmisji są nadal niezbędne. Istotny jest również w pewnych przypadkach efekt skali, duży i zróżnicowany rynek pracy. Znaczna liczba przedsiębiorstw w jednym miejscu zmniejsza stałe koszty infrastruktury przemysłowej. We współczesnych kompleksach przemysłowych pojawiają się nowe formy współżycia społecznego, styl życia, wzory kształcenia, przyspieszony rytm, zaawansowany podział pracy. Powstawanie tych współczesnych ludzkich wspólnot wpływa bezpośrednio na zmniejszenie kosztów produkcji w danej strefie i przyciąga nowych przedsiębiorców (Dziemianowicz, Jałowiecki 2004: 24–26).

Podsumowując, należy stwierdzić, że nie istnieje jednoznaczna recepta na sukces, o atrakcyjności regionu jako miejsca lokalizacji inwestycji decyduje bowiem wiele elementów. Do czynników stymulujących działalność inwestycyjną w danym regionie należą z pewnością:

- perspektywy rozwojowe regionu (kraju), wysoki stopień zaawansowania budowy regionalnego systemu innowacyjnego, występowanie w regionie jednostek badawczych prowadzących badania na poziomie międzynarodowym; rozwój sieci produkcyjno-handlowych, zaplecze przemysłowe, zasoby i kwalifikacje siły roboczej;
- stan infrastruktury gospodarczej, czyli istnienie bogatej infrastruktury usług biznesowych, co oznacza dobrze rozwiniętą infrastrukturę rynkową i transportową (sieci dróg, kolei, sprawnie działająca telekomunikacja, obecność portu lotniczego, morskiego);
- ogólny klimat dla inwestycji zagranicznych, przychylność władz lokalnych wobec inwestorów zagranicznych, jasność, klarowność i stabilność przepisów stanowiących przez gminy.

Obok czynników zachęcających do inwestowania, w rozwoju inwestycji zagranicznych odnotowujemy również bariery (destymulatory). Wydłużają i utrudniają one proces zakładania firm oraz podwyższają ryzyko inwestycyjne.

Ich występowanie prowadzi do hamowania napływu inwestycji zagranicznych, a ich wyeliminowanie jest warunkiem koniecznym pojawiania się pożądanego przez region napływu kapitału.

Do destymulatorów należą: niestabilność systemu podatkowego i wysokie podatki, niestabilność polityki celnej, niska opłacalność zaciągania kredytów bankowych, nadmierne obciążenia finansowe dla przedsiębiorców z tytułu wysokich narzutów na ubezpieczenia społeczne, niespójność prawa, ciągłe zmiany przepisów, biurokratyczna niesprawność na szczeblach centralnym i regionalnym, wysoka stopa bezrobocia i związane z nią patologie, zagrożenia wynikające ze znacznej przestępczości, brak kompatybilności w legislacji między krajami eksportującymi i importującymi kapitał, degradacja środowiska naturalnego, trudności ze znalezieniem lokalu, wysokie ceny ziemi, długi okres załatwiania formalności, zmiany w przepisach ustanawianych przez gminy, korupcja. Należy dodać, że część z wymienionych wyżej czynników nie jest oceniana jednoznacznie przez wszystkich inwestorów. Przykładowo wysoki wskaźnik bezrobocia może zachęcać do lokalizacji firmy, ponieważ stanowi gwarancję pozyskania taniej, zdyscyplinowanej załogi (Götz 2004: 162).

W następstwie rozwoju wolnej konkurencji, wolności wyboru miejsc lokalizacji, zwiększenia mobilności kapitału, rozrastania się przedsiębiorstw, wzrostu anonimowości gospodarki nastąpiło rozszerzenie motywów po stronie inwestorów. Szczególnie wzrost mobilności kapitału i otwieranie się nowych rynków dla prowadzenia działalności wywołują zwiększenie konkurencji w kontekście inwestycji (Dziemianowicz, Jałowiecki 2004: 22).

Współczesna gospodarka charakteryzuje się standaryzacją podstawowych warunków lokalizacyjnych powodując, że coraz więcej miejsc i regionów oferuje podobne warunki. Ostatecznie o lokalizacji inwestycji przesądzają pewne szczególne czynniki, stanowiące „wartość dodaną” do standardu. Przedsiębiorca-inwestor nie jest zainteresowany już tylko czynnikami związanymi bezpośrednio z prowadzoną przez niego działalnością. Ważne jest, czy jego inwestycja działać będzie w korzystnym klimacie społecznym, czy będzie miał dogodne warunki do odpoczynku, a jego dzieci będą mogły uczęszczać do odpowiednich szkół. Dlatego w badaniach zaczęto zwracać większą uwagę na tzw. miękkie czynniki lokalizacji. Znaczenie czynników miękkich jest różne w kolejnych fazach procesu decyzyjnego i są one z pewnością nadal jedynie uzupełnieniem czynników twardych, które bezpośrednio oddziałują na firmę i są łatwiej kwantyfikowalne. W polityce rozwoju regionalnego należy uwzględniać obie te grupy pamiętając, że to, czym wygrywamy to wartość dodana do standardu, ale bez owego standardu, postrzeganego jako konieczne minimum, w ogóle nie będziemy mieli szans zaprezentowania naszej specjalności, stanowiącej przewagę nad innymi pretendentami.

LITERATURA

- Budnikowski A., 2001, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- Dziemianowicz W., Jałowiecki B., 2004, *Polityka miejska a inwestycje zagraniczne w polskich metropoliach*, Wyd. Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Götz M., 2004, *Atrakcyjność inwestycyjna Polski dla kapitału zagranicznego*, „Przegląd Zachodni”, *Miejsce Polski w Europie*, Wyd. Instytutu Zachodniego, Poznań.
- Kraszewski W., 2003, *Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne w Polsce*, Wyd. Uniw. Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Luc S., 2000, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a przekształcenia strukturalne w przemyśle polskim*, *Monografie i Opracowania 475*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2000.
- Pach J., 2001, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle bezpieczeństwa ekonomicznego na przykładzie Polski w latach dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wyd. Naukowe Akademii Pedagogicznej, Kraków.
- Pott P., 1983, *Direktinvestitionen im Ausland. Investitionsmotive Standortfaktoren und Hilfsmittel bei der Entscheidung für optimale Auslandsinvestitionen*, Minerva Fachserie, München.
- Przybylska K., 2001, *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomii*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków.
- Umiński S., 2002, *Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski*, Wyd. Uniw. Gdańskiego, Gdańsk.
- Witkowska J., 1996, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej*, Wyd. UŁ, Łódź.

Załącznik 1

Zestawienie teorii omawiających przepływ kapitału w formie BIZ

Nazwa teorii/ /autor	Podstawowe założenia omawianej teorii
1	2
Teoria dywersyfikacji inwestycji G. Gagazzi	- wyбір między BIZ a lokatami portfelowymi jest pochodną sprawności rynków papierów wartościowych; - w krajach słabo rozwiniętych, gdzie rynek papierów wartościowych jest słabo regulowany, jedyną możliwą formą lokat inwestycyjnych jest podejmowanie BIZ; - w krajach uprzemysłowionych występują różnice w organizacji i sprawności narodowych rynków papierów wartościowych i to stanowi podstawę napływu lub niedoborów inwestycji bezpośrednich;

1	2
Teoria obszarów walutowych R. Z. Aliber	• występuje podział gospodarki światowej na obszary walutowe; • BIZ są rezultatem różnej pozycji poszczególnych walut na międzynarodowym rynku pieniężnym • inwestycje płyną z krajów o silnej walucie do krajów o walucie słabszej; • występowanie tych obszarów łączy się z międzynarodowym zróżnicowaniem stóp zysku od posiadanych aktywów (zmiany kursów waluty wywierają bowiem wpływ na relację stóp procentowych); • firmy zagraniczne pochodzące z obszaru o silnej walucie osiągają wyższą stopę zysku od posiadanych aktywów niż firmy lokalne i mogą uzyskiwać pożyczki na niższej stopie procentowej; dysponują więc przewagą finansową
Teoria oligopolistycznych zachowań równoległych F. T. Knickerbocker	• podjęcie BIZ jest odpowiedzią przedsiębiorstwa na wejście na jego rynek konkurencji w postaci inwestycji przedsiębiorstwa zagranicznego; • przedsiębiorstwo lokalne odwzajemnia zagrożenie konkurencyjne na własnym rynku atakiem na monopolistyczną pozycję rywala na jego rynku wewnętrznym; • inwestowanie jest strategią odwetu stosowaną głównie przez duże przedsiębiorstwa posiadające przewagi monopolistyczne na własnych rynkach wewnętrznych, prowadzące działalność produkcyjną nastawioną na efekt skali; • oligopolisci w celu zneutralizowania przewagi konkurencyjnej lidera podążają za nim na rynkach zagranicznych; naśladując strategię lidera zapobiegają uzyskaniu przez niego korzyści wynikających z wczesnego wejścia na rynek i podniesienia barier wejścia; • teoria wyjaśnia swoisty efekt naśladownictwa w zakresie BIZ, nie daje ona odpowiedzi, co powoduje, iż podejmowana jest pierwsza inwestycja w całym łańcuchu
Teoria makroekonomiczna korzyści komparatywnych (względnych przesunąć kosztów, kapitału i siły roboczej)	• teoria dzieli inwestycje typu BIZ na dwa typy: pierwszy typ to inwestycje wynikające ze zmian pozycji poszczególnych krajów w zakresie posiadanych przewag komparatywnych (tj. z czynników makroekonomicznych) – w tym ujęciu BIZ płyną do krajów posiadających przewagi komparatywne w określonych gałęziach przemysłu z krajów, które wykazują ich brak, i prowadzą do dostosowań strukturalnych oraz zmian struktury importu i eksportu (zwiększają korzyści w zakresie produkcji i konsumpcji płynące z handlu);

1	2
	drugi typ to inwestycje wynikające z przewag monopolistycznych i oligopolistycznych inwestujących przedsiębiorstw (z czynników mikroekonomicznych) – BIZ płyną z krajów, które posiadają korzyści komparatywne do krajów, które ich nie mają, dlatego też tego typu inwestycje prowadzą do strat w zakresie efektywności z powodu blokowania reorganizacji handlu zagranicznego
Teoria internalizacji R. H. Coase, O. E. Williamson	• rynek nie jest najbardziej efektywną formą realizacji wielu transakcji dokonywanych przez przedsiębiorstwa; • realizowanie na rynku transakcji za pośrednictwem niezależnych podmiotów powoduje różne koszty (np. koszt ustalania ceny, koszt określania obowiązków obydwu stron, podatki, opłaty administracyjne); • przedsiębiorstwo dąży do „ominięcia” rynku, który okazuje się zbyt kosztowną formą powiązań z resztą gospodarki, internalizując pewne sfery działania, dotychczas prowadzone za pośrednictwem rynku; • niekiedy korzystniejsze jest dokonywanie transakcji „wewnętrznych” w ramach tego samego przedsiębiorstwa, aniżeli zewnętrznych za pośrednictwem rynku
Teoria poziomu rozwoju gospodarczego J. H. Dunning	• istnieje związek pomiędzy pozycją danego kraju w zakresie lokowania kapitału w postaci BIZ a etapem jego rozwoju ekonomicznego mierzonego wielkością PKB <i>per capita</i>; • jako miernik przyjmujemy wielkość netto BIZ przypadającą na jednego mieszkańca (mierzoną jako sumę inwestycji bezpośrednich podejmowanych przez przedsiębiorstwa danego kraju za granicą, pomniejszoną o sumę BIZ przedsiębiorstw w danym kraju przypadającą na jednego mieszkańca); • wraz ze wzrostem PKB <i>per capita</i> podnosi się skłonność danego kraju do eksportu kapitału w formie BIZ – kraje wyżej rozwinięte są większymi inwestorami netto; • kraje mogą się różnić stopniem i strukturą międzynarodowego zaangażowania inwestycyjnego ze względu na różnice w zakresie trzech zmiennych wyodrębnionych w eklektycznej teorii Dunninga, tj. przewag przedsiębiorstwa, zasadności internalizacji i korzyści lokalizacyjnych

Źródło: oprac. na podstawie: Luc 2000:15–17; Witkowska 1996: 37–53; Kraszewski 2003: 57.

Załącznik 2

Czynniki twarde i miękkie w odniesieniu do BIZ

Kategoria	Czynniki twarde	Czynniki miękkie
1	2	3
Rynek pracy	– podaż wykwalifikowanej siły roboczej – poziom wynagrodzenia	– jakość administracji – możliwość pozyskania pracy, rozwoju zawodowego, kształcenia – odległość od miejsca pracy
Infrastruktura działalności gospodarczej	– podaż gruntów i biur – połączenia komunikacyjne – wewnątrzregionalna sytuacja komunikacyjna	– wizerunek okręgów przemysłowych – jakość i wyobrażenia decydentów o gruntach i budynkach – urządzenia komunikacyjne i zaopatrzeniowe w okolicy miejsca pracy – połączenia komunikacyjne
Koszty	– cena gruntów i powierzchni – lokalne opłaty i podatki – lokalne subwencje i dodatki – regionalne nakłady na ochronę środowiska i wywóz śmieci – zaopatrzenie w energię i wodę – wynagrodzenia i uposażenia	– regionalne różnice w pensjach i uposażeniach
Położenie miejsca lokalizacji	– osiągalność ważnych okręgów gospodarczych i rynków	– położenie geograficzne – położenie geopolityczne – osiągalność innych atrakcyjnych regionów
Jakość środowiska	– czystość powietrza (z punktu widzenia produkcji) – nakłady na wodę, deponowanie odpadów, recykling oraz przyjęte w tym zakresie standardy	– klimat, pogoda – czystość powietrza (z punktu widzenia wypoczynku) – jakość wody
Klimat gospodarczy	brak	– klimat społeczny – jakość administracji wspierającej gospodarkę – klimat polityczny
Opinie na temat danego miejsca	brak	– wizerunek miejsca lokalizacji – wizerunek regionu pod kątem nowoczesności – wizerunek regionu pod kątem prowincja–metropolia – znaczenie historyczne i kulturowe

1	2	3
Kultura	brak	– znaczenie miejsca jako ośrodka kulturowego i informacyjnego – sponsoring kultury – oferta kulturalna i wypoczynkowa (teatry, koncerty, muzea, sztuka, kina)
Jakość życia	brak	– występowanie parków – atrakcyjność miasta i okolicy

Źródło: Dziemianowicz, Jałowiecki 2004: 23.

Magdalena Rosińska

REGIONAL ASPECTS OF LOCALIZATION OF FOREIGN INVESTMENTS (THEORETICAL APPROACH)

This paper is about transfers of capital in the form of direct investments regarded as tools of regional development. The first part of the study discusses conditions for foreign investments in the light of pertinent theories. Further section analysis of investment motivations taken into consideration by entrepreneurs. In the concluding section localization factors are divided into stimulative, discouraging and neutral. To determine role of particular groups in choosing a given region for investments, the author identified so-called soft and hard localization factors.

dr Magdalena Rosińska
Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych UŁ