

*Agnieszka Kłysik-Uryszek**

ZNACZENIE REGIONALNEJ INTEGRACJI GOSPODARCZEJ DLA NAPŁYWU BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH NA PRZYKŁADZIE POLSKI

1. WSTĘP

Międzynarodowe przepływy kapitałowe w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) odgrywają bardzo ważną rolę we współczesnej gospodarce światowej. Od lat 70. XX w. korporacje międzynarodowe, które w znacznej mierze odpowiadają za kreację BIZ, przyczyniają się do postępu globalizacji gospodarki światowej, a globalizacja ułatwia przepływy BIZ. Z drugiej jednak strony coraz ważniejszą rolę zaczynają odgrywać procesy regionalizacji gospodarczej. Przejawia się to w tworzeniu i zwiększaniu terytorialnego zasięgu ugrupowań integracyjnych. Jak się okazuje, również te procesy nie pozostają bez wpływu na strumienie BIZ. Akcesja do ugrupowania wywołuje istotne konsekwencje prawne i gospodarcze, które z jednej strony mogą przyciągać bezpośrednie inwestycje, a z drugiej je hamować.

Celem autorki artykułu jest przedstawienie wpływu regionalnej integracji gospodarczej na przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych zarówno wewnątrz ugrupowania, jak i z krajów trzecich. Artykuł podzielony został na cztery części. W pierwszej przedstawiono wybrane zagadnienia związane z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi (definicje, typy, rodzaje), w drugiej opisano determinanty podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a w trzeciej – znaczenie regionalnej integracji gospodarczej dla napływu BIZ z krajów ugrupowania oraz krajów trzecich. W ostatniej części omówiono napływ BIZ do Polski w okresie przed i po akcesji do Unii Europejskiej w kontekście prezentowanych zagadnień teoretycznych. Główne wnioski zaprezentowano w podsumowaniu.

2. CHARAKTERYSTYKA BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne podejmowane są w celu sprawowania długotrwałej kontroli nad przedsiębiorstwem za granicą. Mogą polegać na

* Dr, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, UŁ.

tworzeniu od podstaw samodzielnych podmiotów gospodarczych (inwestycje *greenfield*) lub też na przejmowaniu kontroli nad już istniejącym przedsiębiorstwem (międzynarodowe przejęcia i fuzje). Z inwestycji *greenfield* wyodrębnić można także *joint ventures* – to sytuacja, gdy nowy podmiot tworzony jest wspólnie z partnerem krajowym. Forma ta jest charakterystyczna dla gospodarek rozwijających się lub transformujących. Inwestorzy zagraniczni mogą dzięki takiej współpracy ograniczyć ryzyko wynikające z niezajomości rynku lokalnego, a krajowi zyskują dostęp do środków finansowych, wiedzy i technologii przewyższających zasoby krajowe. Wśród przejęć można z kolei wyróżnić inwestycje *brownfield*¹. Ich celem jest modernizacja i przekształcenie nabytego przedsiębiorstwa w konkurencyjną jednostkę poprzez rozbudowę, wymianę urządzeń i technologii a często także zasobów ludzkich i asortymentu. W krajach transformacji systemowej, w tym także w Polsce, inwestycje *brownfield* łączone są najczęściej z prywatyzacją przedsiębiorstw państwowych.

Transakcja dokonana przez podmiot zagraniczny w kraju goszczącym jest uznawana za bezpośrednią inwestycję zagraniczną wówczas, gdy dotyczy inwestycji w kapitał własny przedsiębiorstwa i opiewa na min. 10% akcji lub udziałów². Jako BIZ traktowane są także kolejne przepływy kapitałowe pomiędzy przedsiębiorstwem inwestującym a jednostką w kraju goszczącym. Obejmują one m.in.³:

- reinwestowanie zysków,
- zakupy netto (wartość zakupów pomniejszoną o sprzedaż) udziałów przedsiębiorstwa przez inwestora bezpośredniego
- zakup instrumentów dłużnych przedsiębiorstwa przez inwestora bezpośredniego,
- wartość udzielonych pożyczek wewnętrznych.

Dodatkowo, zaangażowanie bezpośredniego inwestora zagranicznego w przedsiębiorstwie goszczącym może obejmować⁴:

- członkostwo w radzie nadzorczej,
- udział w procesie zarządzania,
- transakcje rzeczowe pomiędzy przedsiębiorstwami,

¹ W literaturze można spotkać różne klasyfikacje BIZ. Szerzej: A. Kłysik-Uryszek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce regionu; teoria i praktyka*, CeDeWu, Warszawa 2010; *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, red. M. Gorynia, PWE, Warszawa 2005, s. 49–51.

² Ścisłej, OECD precyzuje, udział 10% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. Wartość 10% akcji lub udziałów uznawana jest za progową, co w praktyce pozwala odróżnić bezpośrednie inwestycje zagraniczne od inwestycji portfelowych oraz od transgranicznego świadczenia usług. Szerzej na ten temat: *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, OECD, 1999, s. 9, 21–22.

³ *OECD Benchmark Definition...*, s. 8.

⁴ Tamże, s. 8.

- wymianę personelu zarządzającego,
- udostępnianie wiedzy i technologii,
- udzielanie długoterminowych pożyczek na warunkach korzystniejszych niż rynkowe.

Z punktu widzenia roli nowego przedsięwzięcia (BIZ) w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstwa inwestującego (korporacji międzynarodowej) można wyróżnić inwestycje o charakterze pionowym i poziomym. Podział ten ma charakter teoretyczny. Należy pamiętać, że w praktyce rzadko zdarzają się inwestycje o charakterze wyłącznie pionowym lub poziomym. Najczęściej pojawiają się przedsięwzięcia o dominującym udziale jednego lub drugiego typu, w zależności od głównego motywu podjęcia inwestycji oraz dominujących atutów gospodarki goszczącej.

W wyniku inwestycji pionowych za granicą tworzone są oddziały specjalizujące się w różnych (odrębnych) fazach procesu produkcji, w zależności od intensywności wykorzystania poszczególnych czynników wytwórczych. Przedsiębiorstwo będzie zatem lokować prostą pracochłonną działalność produkcyjną w miejscach oferujących tanią siłę roboczą, a centralę oraz jednostki badawcze i rozwojowe pozostawi w miejscu, gdzie siła robocza jest relatywnie droga, ale za to łatwiejszy jest dostęp do kapitału finansowego, wiedzy oraz technologii. Inwestycje takie pozwalają zdyskontować korzyści wynikające z rozbieżności w cenie czynników produkcji pomiędzy krajem macierzystym a gospodarką goszczącą.

Inwestycje pionowe są szczególnie korzystne dla gospodarki przyjmującej ponieważ zwiększają zatrudnienie netto w gospodarce (szczególnie, gdy powstaje nowy podmiot *greenfield*), gdyż – ze względu na to, że ich produkty nie trafiają bezpośrednio na rynek lokalny i nie wzrasta zatem konkurencja na rynku – nie ma obawy o wypieranie mniej efektywnych podmiotów lokalnych. Analizy teoretyczne dowodzą, że można także spodziewać się wzrostu płac, tj. zmniejszenia różnic w wynagrodzeniu siły roboczej pomiędzy gospodarką goszczącą a macierzystą. Dodatkowo, inwestycje pionowe pociągają za sobą wzrost obrotów handlowych. Rośnie zarówno eksport, jak i import gospodarki goszczącej, realizowany głównie z jednostkami powiązanymi inwestora w ramach grupy kapitałowej. Warto jednak zauważyć, że skoro inwestycje takie opierają się w głównej mierze na importowanych materiałach i półproduktach, to niewielki zakres powiązań biznesowych BIZ z lokalną gospodarką utrudnia transmisję pozytywnych bodźców technologicznych i organizacyjnych do podmiotów krajowych (tzw. efekty *spillover*).

Z kolei w wyniku inwestycji poziomych, za granicą tworzone są samodzielne zakłady produkcyjne, z których każdy wytwarza produkty lub usługi „od zera” i dostarcza je na lokalny rynek⁵. W takiej strukturze przedsiębiorstwa

⁵ W tym przypadku „lokalny rynek” należy rozumieć szeroko. Zdarza się bowiem, że inwestor podejmuje inwestycje poziomą z myślą nie tylko o rynku kraju goszczącego, ale także krajów ościennych pomiędzy którymi nie ma ograniczeń handlowych.

międzynarodowego niezbędny jest przepływ wiedzy i technologii pomiędzy firmą macierzystą a jej oddziałami tak, aby jakość produktów na wszystkich rynkach była podobna. Z uwagi na to, iż samodzielne jednostki inwestora zagranicznego w dużo większym zakresie bazują na lokalnych kooperantach (powiązanych zarówno podażowo, jak i popytowo), występuje ryzyko utraty posiadanej przez nich technologii, wiedzy i *know-how* na rzecz podmiotów krajowych. Jest to – z punktu widzenia regionu goszczącego – szczególnie pożądanym efektem zewnętrznym BIZ. Z drugiej jednak strony inwestycje poziome zasadniczo nie eksportują swoich wyrobów. Ich dodatkowa podaż na rynku lokalnym zaostrza poziom konkurencji i może powodować wypieranie z rynku mniej konkurencyjnych przedsiębiorstw krajowych (efekt wypychania). Z tego powodu również ostateczny efekt w zakresie zatrudnienia jest niepewny. Z jednej strony bowiem BIZ generują nowe miejsca pracy (szczególnie, gdy jest to inwestycja *greenfield*), z drugiej – upadające podmioty lokalne zwalniają pracowników⁶.

3. GŁÓWNE DETERMINANTY BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są najczęściej podejmowane z dla poprawy sytuacji ekonomicznej lub pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa w skali międzynarodowej. Jest to możliwe przede wszystkim poprzez⁷:

1) zwiększenie skali działania przedsiębiorstwa poprzez wejście na nowe rynki zbytu

2) wykorzystanie lepszych lub tańszych zasobów (surowców, czynników produkcji),

3) poprawę efektywności dzięki możliwości aktywnego wykorzystania niedoskonałości rynku międzynarodowego.

Inwestorzy nastawieni na poszukiwanie rynku zwracają szczególną uwagę przede wszystkim na czynniki popytowe oraz dostępność rynku krajowego i rynków ościennych. Ich ocenie podlega wielkość, struktura i dynamika wzrostu rynku, poziom dochodu *per capita*, preferencje konsumentów. Istotne znaczenie ma również poziom konkurencji i dostępność rynku (bariery wejścia), a także infrastruktura materialna i finansowa. Należy przy tym zwrócić uwagę, że w praktyce

⁶ W ostatnich latach można zaobserwować, że znacząco zmniejsza się udział BIZ poziomych na rzecz BIZ pionowych. Wpływa na to m.in. globalizacja, liberalizacja polityki handlowej, a także znaczny postęp technologiczny ułatwiający transport i komunikację.

⁷ *World Investment Report 1998*, UNCTAD, tab. IV.1, s. 91; M. Rośnińska, *Stymulanty i destymulanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych w warunkach globalizacji na przykładzie Polski*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, red. W. Karaszewski, Wyd. UMK, Toruń, 2005, s. 122–124; *Importance of the Investment Climate for FDI and Domestic Investments*, World Bank Institute, May 2006,

dla wielu inwestorów interesujący jest nie tylko rynek kraju goszczącego, ale także gospodarek ościennych, które mogą być obsługiwane poprzez eksport. Stąd, jeśli dany kraj jest członkiem ugrupowania integracyjnego (tj. nie ma barier handlowych z krajami członkowskimi), może stać się potencjalnie atrakcyjnym miejscem lokalizacji inwestycji z krajów trzecich⁸.

Poszukiwanie rynku prowadzi przeważnie do tworzenia inwestycji o charakterze poziomym – produkty inwestora trafiają na lokalny rynek i zwiększają na nim konkurencję. Ryzyko wypchnięcia części lokalnych producentów sprawia, że krótkookresowe efekty napływu BIZ będą mniej korzystne. Dopiero z czasem korzystna gospodarka, ponieważ zwiększona konkurencja wymusza wzrost efektywności, co dla społeczeństwa skutkuje poprawą jakości produktów i obniżeniem cen⁹. Gdy jednak inwestorzy zagraniczni oferują na rynku produkty wcześniej na nim niedostępne, wówczas ryzyko wyparcia producentów krajowych jest mniejsze, a pozytywne efekty napływu BIZ szybciej widoczne.

Przedsiębiorstwa, które nie znają specyfiki rynku goszczącego częściej decydują się na *joint venture*, aby dzięki partnerowi krajowemu wejść w posiadanie niezbędnej wiedzy, umiejętności i doświadczenia funkcjonowania w danej gospodarce. Z kolei duże korporacje doświadczone na rynkach międzynarodowych częściej podejmują produkcję w danej lokalizacji samodzielnie jako element działań strategicznych związanych z utrzymaniem globalnej pozycji konkurencyjnej.

Inwestorzy poszukujący zasobów nastawieni są na budowanie przewagi międzynarodowej w oparciu o tańsze, lepsze lub niewystępujące w miejscu macierzystym czynniki produkcji. Wyróżnić można trzy rodzaje poszukiwanych zasobów: surowce naturalne (surowce mineralne, paliwa, artykuły rolne, także położenie geograficzne), siła robocza (głównie nisko wykwalifikowana i tania) oraz zdolności produkcyjne (moce badawcze, wytwórcze i kwalifikacje, aktywa technologiczne, innowacyjne i inne, np. marki, logo)¹⁰. Aktualnie, w gospodarkach rozwiniętych najczęściej poszukiwanym zasobem jest siła robocza i zdolności wytwórcze. Dla ich eksploatacji nie są potrzebne specyficzne umiejętności i wiedza przedsiębiorstw lokalnych, ani ich znajomość rynku. Stąd przedsięwzięcia tego typu podejmowane są najczęściej w formie gwarantującej pełną kontrolę inwestorowi zagranicznemu (np. oddział, filia) a inwestorzy nie szukają kontaktów biznesowych z otoczeniem lokalnym. Inwestycje te stanowią przeważnie element międzynarodowego łańcucha produkcji (inwestycje pionowe), stąd wyroby powstałe

⁸ Sytuacja taka ma miejsce nie tylko w przypadku zaawansowanych ugrupowań integracyjnych. Badania wskazują, że wielu inwestorów zagranicznych decyduje się na inwestycje na Ukrainie z myślą o rynku rosyjskim, z którym Ukraina tworzy strefę wolnego handlu.

⁹ W Chinach, otwarcie rynku samochodowego dla inwestorów zagranicznych doprowadziło w latach 1995–2001 do spadku cen samochodów o 30%, podczas gdy inflacja wyniosła w tym okresie prawie 10%.

¹⁰ A. Zor ska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 1998, s. 102.

w regionach goszczących relatywnie częściej są eksportowane niż sprzedawane na rynku krajowym. Jest to o tyle korzystne, że poprzez efekty mnożnikowe dodatkowo stymulowany jest wzrost gospodarczy.

Atutem lokalizacyjnym może być w tym wypadku także kapitał intelektualny, poziom akumulacji wiedzy i doświadczeń, potencjał i dorobek badawczo-rozwojowy, innowacje technologiczne. Aktywa o charakterze niematerialnym stają się coraz ważniejsze dla budowy strategicznej pozycji konkurencyjnej na rynku międzynarodowym. Jednak dostępne są tylko w regionach wysoko rozwiniętych, często w takich, na których terenie ulokowane są klastry lub inne skupiska branż bazujących na wiedzy i zaawansowanej technicznie produkcji

Celem bezpośrednich inwestycji zagranicznych może być także zwiększenie globalnej efektywności przedsiębiorstwa w skali międzynarodowej na skutek racjonalizacji działalności operacyjnej (procesów organizacyjnych, produkcji i dystrybucji). Dzięki zmianie struktury organizacyjnej, np. specjalizacji poszczególnych jednostek w zakresie wybranych produktów lub procesów i aktywnemu zarządzaniu rozproszonymi geograficznie zasobami i jednostkami gospodarczymi przedsiębiorstwa możliwe jest ograniczenie kosztów. Obok cen czynników wytwórczych mogą na to wpłynąć także wzrost skali i zakresu produkcji, wykorzystanie różnic w systemach podatkowych czy możliwość obniżenia opłat celnych¹¹. Stąd, w przypadku tych inwestycji atutem lokalizacyjnym może stać się również brak zewnętrznych barier handlowych oraz przynależność danego kraju do ugrupowania integracyjnego.

Inwestycje nastawione na wzrost efektywności mogą przyczynić się do poprawy produktywności branży, wzrostu poziomu zatrudnienia, a przez to także poziomu życia w gospodarce goszczącej. Ze względu na ich głównie proeksportowy charakter nie powodują znaczącego wzrostu poziomu konkurencji na lokalnym rynku dóbr finalnych. Wykorzystują natomiast lokalne zasoby, a także sieci dystrybucji i zaopatrzenia. Dzięki temu łatwiej o pozytywne efekty *spillover*¹² dla całej gospodarki goszczącej.

Obok determinantów ekonomicznych, dla podjęcia inwestycji zagranicznej bardzo ważne znaczenie mają także warunki otoczenia prawnoinstytucjonalnego miejsca lokaty¹³. Składają się na nie:

¹¹ J. H. D u n n i n g, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, New York 1993, s. 59–60.

¹² Termin efekty *spillover* jest w literaturze wykorzystywany w dwóch znaczeniach: w szerszym, jako synonim pozytywnych efektów zewnętrznych lub w węższym, jako efekty rozlewania się, upowszechniania, w dziedzinie technologii, technik organizacji, wiedzy i *know-how*, których wynikiem jest poprawa produktywności firm krajowych. Dzięki efektom *spillover*, przedsiębiorstwa krajowe zyskują dostęp do tych aktywów po niższym koszcie, niż mogłyby je pozyskać w sposób komercyjny.

¹³ *World Investment Report 1998...*, s. 91; Importance of the Investment Climate for FDI and Domestic Investments, World Bank Institute, May 2006.

- stabilność gospodarcza, polityczna i społeczna, bezpieczeństwo oraz przewidywalność uregulowań prawnych i administracyjnych;
- system prawny, w szczególności ochrona własności intelektualnej;
- polityka podatkowa, w tym międzynarodowe porozumienia dotyczące BIZ¹⁴, ulgi inwestycyjne;
- regulacje dotyczące wejścia i działalności na rynku, polityka funkcjonowania i struktura rynków, ochrona konkurencji, zachęty inwestycyjne;
- funkcjonowanie instytucji państwowych, w tym standardy traktowania zagranicznych inwestorów, przejrzystość współdziałania sektora publicznego i prywatnego, poziom korupcji;
- polityka handlowa, spójność polityki handlowej i polityki względem BIZ;
- rozwiązania w zakresie środowiska naturalnego, ochrony zdrowia, bezpieczeństwa pracy.

Istotny dla decyzji lokalizacyjnej jest także poziom infrastruktury transportowej i telekomunikacyjnej oraz finansowej (wielkość i specjalizacja sektora bankowego, poziom rozwoju rynku kapitałowego). Coraz częściej inwestorzy wskazują również na znaczenie szeroko rozumianych warunków społeczno-kulturowych, w tym infrastruktury społecznej¹⁵.

Generalnie jednak badania wskazują, że dla inwestorów zagranicznych najistotniejsze znaczenie mają determinanty ekonomiczne¹⁶: dostępność i koszt czynników produkcji, wielkość i dynamika wzrostu rynku, stabilność i przejrzystość gospodarcza, a także dogodna infrastruktura. Ważna jest także dostępność odpowiednich terenów pod zabudowę i nieruchomości, wsparcie procesu inwestycyjnego.

4. REGIONALNA INTEGRACJA GOSPODARCZA A STRUMIENIE BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

Z powyższych rozważań widać wyraźnie, że proces integracji gospodarczej, w tym przede wszystkim redukcja barier handlowych, zmiana struktury gospodarczej oraz wyposażenia (i kosztu) czynników wytwórczych nie pozostaje bez

¹⁴ M.in. są to umowy o wzajemnej ochronie BIZ i o unikaniu podwójnego opodatkowania. Na koniec 2002 r. na świecie funkcjonowało 2181 porozumień o ochronie BIZ oraz 2256 o unikaniu podwójnego opodatkowania. *World Investment Report 2003*, UNCTAD, New York–Geneva 2003, s. 89; Polska podpisała porozumienia dotyczące ochrony inwestycji z 61 krajami (źródło: www.paiz.gov.pl).

¹⁵ Por.: G. R. G. Benito, G. Gripsrud, *The Expansion of Foreign Direct Investments: Discrete Rational Location Choices or A Cultural Learning Process?*, „Journal of International Business Studies” 1992, vol. 23, no. 3, s. 461–477.s

¹⁶ Zobacz szerzej: *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kształtowaniu aktualnego i przyszłego profilu gospodarczego województwa łódzkiego*, red. J. Świerkocki, Wyd. ŁTN, Łódź 2011, s. 109–123.

wpływu na strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jednak związek między uczestnictwem w ugrupowaniu integracyjnym a napływem BIZ nie jest jednoznaczny i zależy od wielu czynników, m.in. od stopnia integracji, charakteru przepływów kapitałowych, poziomu rozwoju gospodarki, struktury handlu i wcześniejszych BIZ między krajami partnerskimi i trzecimi. Preferencyjne warunki handlowe wynikające ze znoszenia wewnętrznych barier celnych w przepływie towarów i usług integrujących się gospodarek oraz tworzenie nowego dużego rynku zbytu mogą stać się istotnym atutem dla BIZ zarówno z krajów-uczestników ugrupowania, jak i krajów spoza ugrupowania¹⁷. Badania empiryczne prowadzone dla największych związków integracyjnych na świecie (UE, NAFTA, MERCOSUR, ASEAN)¹⁸ wskazują jednoznacznie, że globalna wielkość strumienia BIZ napływającego do gospodarki integrującej się wzrasta, jednak trudno jednoznacznie wskazać, czy dzieje się tak w większym stopniu za sprawą wzrostu BIZ wewnątrz grupy czy z krajów spoza niej.

Zmiany strumieni BIZ wewnątrz ugrupowania zależą od motywu i charakteru uprzednio podejmowanych inwestycji. Jeśli dominowały BIZ poszukujące rynku i omijające bariery handlowe, wówczas zniesienie barier handlowych między krajami może obniżyć ich ilość i wielkość¹⁹. Przedsiębiorstwa nie będą już musiały otwierać za granicą filii aby osiągnąć korzystne cenowe warunki sprzedaży na danym rynku – wystarczająco skutecznym narzędziem obsługi rynku będzie eksport. W tym przypadku zatem, handel zastąpi BIZ, a proces integracji osłabi kreację nowych inwestycji. Wyjątkiem może być sytuacja, gdy przedsiębiorcy ze starych państw członkowskich zdecydują się przenieść swoją produkcję do nowych państw (lub nawet państw kandydujących) ze względu na niższe koszty pracy²⁰.

Jeśli jednak wcześniejsze inwestycje dokonywane były w celu poszukiwania efektywności, wówczas integracja wzmocni strumień BIZ. Dzięki ułatwieniom handlowym inwestorzy będą mogli zdyskontować różnice w cenach czynników produkcji poprzez umieszczenie różnych faz procesu produkcji w różnych krajach ugrupowania (inwestycje pionowe). W tym przypadku BIZ będą uzupełnieniem

¹⁷ M. Blomström, A. Kokko, *Regional Integration and Foreign Direct Investment*, NBER Working Paper 6019, National Bureau of Economic Research 1997, Cambridge, Mass.

¹⁸ Przegląd badań zob.: A. Aggarwal, *Regional Economic Integration and FDI in South-Asia: Prospects and Problems*, „The IUP Journal of International Business Law” 2010, vol. ix, no. 1–2.

¹⁹ J. Markusen, A. Venables, *Multinational Firms and the New Trade Theory*, „Journal of International Economics” 1998, no. 46, s. 183–203, J. Markusen, A. Venables, *The Theory of Endowment, Intra-Industry and Multi-National Trade*, „Journal of International Economics” 2000, no. 52, s. 209–234, J. Markusen, *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass. 2002.

²⁰ A. Bevan, S. Estrin, *The Determinants of Foreign Direct Investment into European Transition Economies*, „Journal of Comparative Economics” 2004, no. 32.

handlu. Dla przykładu, producent samochodów przeniesie pracochłonny montaż do krajów o niższych kosztach pracy, a kapitałochłonne części procesu produkcji pozostawi w kraju macierzystym. Stanie się tak nawet wówczas, gdy koszty pracy w wybranej lokalizacji są wyższe niż w innym kraju poza ugrupowaniem. Decydujące znaczenie ma tu bowiem brak barier handlowych, niższe koszty transportu oraz większe bezpieczeństwo prawne i makroekonomiczne²¹. Warto przy okazji zwrócić uwagę, że inwestycje podejmowane wewnątrz ugrupowania przyczyniają się znacząco do zacieśniania współpracy gospodarczej pomiędzy gospodarkami, wzrostu handlu, prowadzą do wyrównywania cen czynników produkcji, a zatem zacieśniają integrację ekonomiczną.

Generalnie można zauważyć, że proces integracji będzie sprzyjał zmianie proporcji pomiędzy inwestycjami pionowymi i poziomymi wewnątrz ugrupowania. Spodziewać się należy wzrostu ilości tych pierwszych kosztem drugich.

Proces integracji będzie również istotnym bodźcem dla inwestorów spoza ugrupowania. Po pierwsze mogą oni poszukiwać możliwości wejścia na duży, chłonny rynek omijając jego zewnętrzne bariery handlowe (nie tylko celne, ale także pozataryfowe), a jednocześnie uzyskać status rezydenta ugrupowania i korzystać ze wszystkich przywilejów z tego wynikających, np. dotyczących pochodzenia. Jeśli na zintegrowanym rynku wprowadzone zostaną przepisy określające minimalny wymagany próg udziału komponentów wspólnotowych, wówczas przedsiębiorstwa krajowe wybiorą dostawców z państw członkowskich nawet jeśli zaopatrzenie z krajów trzecich byłoby tańsze. Zatem dla przedsiębiorcy z zewnątrz, który wcześniej był konkurencyjny, korzystne będzie podjęcie BIZ w kraju należącym do ugrupowania, dlatego aby mógł podjąć lub kontynuować satysfakcjonującą go współpracę. Sprzyja to kreacji BIZ nastawionych na poszukiwanie efektywności.

Sumując, należy spodziewać się, że integracja wpłynie korzystnie przede wszystkim na wzrost strumieni inwestycji pionowych – postrzeganych jako bardziej korzystne dla gospodarki (zob. tab. 1). Dodatkowo pojawią się nowe strumienie inwestycji poziomych z zewnątrz.

Okazuje się jednak, że dla inwestorów zagranicznych atrakcyjnym atutem lokalizacyjnym może okazać się samo rozpoczęcie przygotowań do przystąpienia do ugrupowania integracyjnego (np. rozpoczęcie negocjacji akcesyjnych i – w przypadku UE – spełnienie kryteriów kopenhaskich)²² lub podpisanie umowy bilateralnej z ugrupowaniem²³. Oczekują oni wzrostu stabilności makroekonomicznej

²¹ D. J. Felis, M. Rahman, *The Impact of Regional Integration on Insider and Outsider FDI*, „Management International Review” 2011, no. 51, s. 41–63

²² A. Bevan, S. Estrin, *The Determinants of Foreign...;* K. A. Clausing, C. L. Dorobantu, *Re-entering Europe: Does European Union Candidacy Boost Foreign Direct Investment?*, „Economics of Transition” 2005, vol 1, no. 13.

²³ Zobacz także C. Altononte, *Regional Economic Integration and the Location of Multi-national Firms*, „Review of World Economics” 2007, vol. 143.

i prawnej, rozwoju instytucjonalnego i obniżenia ryzyka inwestycyjnego, a szybsze wejście na taki rynek pozwala im uzyskać przewagę konkurencyjną wynikającą z pierwszeństwa wobec innych inwestorów zagranicznych.

Tabela 1

Skutki integracji dla napływu BIZ do gospodarki

Wyszczególnienie	BIZ pionowe/ poszukiwanie zasobów, poszukiwanie efektywności	BIZ poziome/ poszukiwanie rynku
Strumień BIZ z krajów ugrupowania integracyjnego	++	
Strumień BIZ z krajów trzecich (spoza ugrupowania)	+	++

Źródło: opracowanie własne.

Najnowsze badania wskazują także, że wzrost atrakcyjności rynku ugrupowania integracyjnego staje się niejako efektem zewnętrznym decyzji przedsiębiorstw na nim funkcjonujących. Gdy zostają one wystawione na nową, bardziej intensywną konkurencję w ramach powiększonego, wspólnego (jednolitego) rynku, będą dążyły do poprawy otoczenia biznesowego i jakości instytucji otoczenia biznesu tak, aby same mogły maksymalizować korzyści. Staje się to także atrakcyjnym bodźcem dla inwestorów zagranicznych²⁴. Ponadto wzrost wydajności i produktywności przedsiębiorstw krajowych (następujący na skutek procesu integracji²⁵), prowadzi do wytworzenia i akumulacji strategicznych aktywów niematerialnych, które również będą atrakcyjne dla inwestorów z zewnątrz. Wreszcie należy pamiętać, że pojawienie się inwestorów zagranicznych przyciąga następnych, zachęconych ich sukcesem, co powoduje dalszą poprawę produktywności lokalnej gospodarki poprzez transfer technologii i efekty *spillover*.

Ważnym aspektem integracji jest często także zmiana regulacji i przepisów prawnych związanych z inwestycjami, także zagranicznymi. Przede wszystkim dotyczą one liberalizacji przepływów kapitałowych, zwiększania ochrony inwestycji zagranicznych a także stopniowej eliminacji ograniczeń w zakresie prowadzenia działalności m.in. poprzez wprowadzenie reguły narodowego traktowania czy znoszenie licencji. Ponadto ujednolicanie przepisów prawnych w całym ugrupowaniu zwiększa przejrzystość gospodarki, gwarantuje przewidywalny klimat

²⁴D. J. Felis, M. Rahman, *The Impact of Regional Integration on Insider and Outsider FDI*, „Management International Review” 2011, no. 51, s. 41–63.

²⁵Na ten temat zobacz także: *Wejście Polski do strefy euro a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw*, red. M. Gorynia, B. Jankowska, Difin, Warszawa 2011, s. 113–142, 160–194.

inwestycyjny, zmniejsza koszty transakcyjne i poprawia zaufanie inwestorów (zarówno z innych krajów ugrupowania, jak i z krajów trzecich) do gospodarki – jest to szczególnie ważne dla gospodarek mniej stabilnych, rozwijających się lub w fazie transformacji.

Dodatkowo, władze krajów szybko rozwijających się, z czasem stają się bardziej świadome korzystnego oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych i rozpoczynają aktywną politykę wobec inwestorów – politykę rozwoju poprzez BIZ (przyciągają inwestorów poprzez np. ulgi fiskalne, strefy ekonomiczne, aktywną promocję oraz stwarzają warunki do maksymalizacji korzyści z napływu BIZ, transferu technologii i efektów *spillover*)²⁶. Zmienia się także nastawienie obywateli do inwestorów zagranicznych. Dla przykładu, w Polsce w pierwszych latach transformacji nastawienie większości społeczeństwa do korporacji międzynarodowych było nieufne. Stopniowe otwieranie się gospodarki na rynek międzynarodowy a także przygotowanie i wstąpienie do UE wpłynęło na wzrost zaufania do inwestorów zagranicznych i stworzyło bardziej przyjazne środowisko dla ich funkcjonowania.

5. NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DO POLSKI W PROCESIE INTEGRACJI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

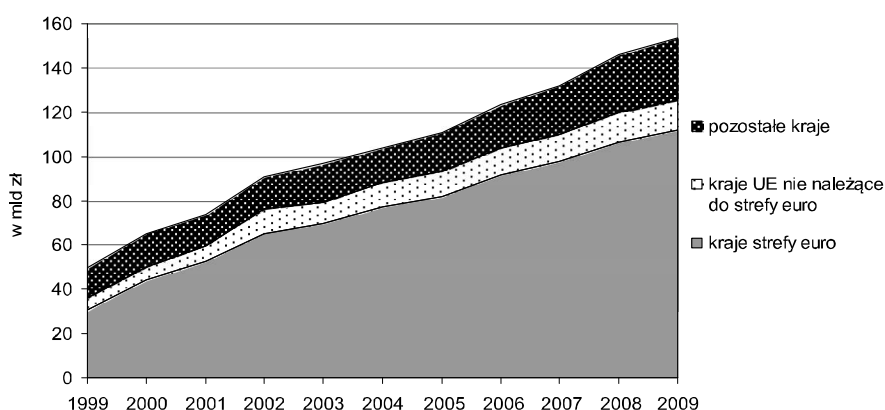
Transformacja systemowa dokonująca się w Polsce od początku lat 90. XX w. skutkowała stopniowym otwieraniem rynku na międzynarodowe przepływy kapitałowe, w tym bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Początkowo związane to było głównie z procesem prywatyzacji majątku państwowego, z czasem inwestorzy coraz chętniej rozpoczynali działalność także *greenfield*. Od początku transformacji gospodarka Polski nastawiona była na współpracę przede wszystkim z krajami Europy Zachodniej. W 1991 r. podpisano, a w 1994 r. wszedł w życie, układ europejski ustanawiający stowarzyszenie Polski z krajami Wspólnoty. Stanowił on dla inwestorów zagranicznych jednoznaczną deklarację chęci zacieśniania współpracy gospodarczej i politycznej pomiędzy Polską a krajami ugrupowania oraz przyszłej akcesji Polski do struktur UE. Intensywny napływ inwestycji bezpośrednich do Polski rozpoczął się jednak dopiero pod koniec lat 90. XX w., tj. po rozpoczęciu negocjacji akcesyjnych. Wiadomo było już wówczas, że Polska w niedługiej przyszłości stanie się pełnoprawnym członkiem Unii. Stało się to ważnym bodźcem przyciągającym BIZ i gwarantem długoterminowej atrakcyjności gospodarki.

W okresie od 1999 r. do 2009 r. skumulowana wartość inwestycji zagranicznych dokonywanych w Polsce wzrosła ponad trzykrotnie z niespełna 50 mld zł do 154 mld zł, w tym inwestycji z krajów UE z 36 mld zł do 125,6 mld zł, a krajów strefy

²⁶ N. B a n d e l l, *How EU Integration and Legacies Mattered for Foreign Direct Investment into Central and Eastern Europe*, „Europe-Asia Studies” 2010, vol. 62, no. 3, 481–501.

euro z 30,5 mld zł do 112 mld zł (zob. wykres 1). Udział tych ostatnich wynosił w latach 1999–2000 ok. 61% wartości wszystkich BIZ w Polsce, a od 2001 r. wzrósł do ponad 70% i w kolejnych latach utrzymywał się na stabilnym poziomie ok. 72%–74%²⁷. Inwestycje te w dużej mierze (w ok. 80%) zdominowane były przez podmioty z Holandii, Niemiec i Francji²⁸. Istotny, ale znacznie niższy udział mieli także inwestorzy z Luksemburga, Hiszpanii, Włoch, Belgii i Austrii. Przedsiębiorcy z pozostałych krajów strefy euro inwestowali w Polsce w znikomym stopniu. Wśród europejskich inwestorów spoza strefy euro, najaktywniejsi byli Brytyjczycy, Duńczycy i Szwedzi. Pomimo znacznego zwiększenia liczby członków UE od 2004 r., nie zwiększył się udział inwestycji z nowych krajów członkowskich.

Wykres 1. Skumulowane wartości BIZ według kierunków napływu kapitału w latach 1999–2009



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym* opracowania za lata 1999–2009, Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa 2011, tabl. 1 i tabl. 18.

Sumując, struktura inwestorów zagranicznych w Polsce nie zmieniła się znacząco po przystąpieniu do Unii Europejskiej. W całym okresie zainteresowanie rynkiem Polski wyrażali przede wszystkim inwestorzy z UE, w tym głównie ze strefy euro²⁹. Warto jednak zauważyć, że część inwestycji z Holandii i Luksemburga to

²⁷ Zob. A. Kłysik-Uryszek, *Aktywność zagranicznych inwestorów bezpośrednich z krajów strefy euro w gospodarce Polski*, „Acta Universitatis Lodzensis” 2010, Folia Oeconomica 238.

²⁸ Wysoki udział inwestycji francuskich wynika przede wszystkim z zakupu akcji TP SA przez inwestora francuskiego. 75% wartości wszystkich francuskich BIZ w Polsce ulokowanych jest w Warszawie – z czego dominująca większość, to właśnie inwestycja w TP SA.

²⁹ Jest to zgodne z oczekiwaniami – strefa euro stanowi wyższy poziom integracji niż UE i z założenia skupia kraje o najsilniejszych gospodarkach. Są one zatem najbardziej predestynowane do podejmowania BIZ w gospodarkach o niższym poziomie rozwoju. Zobacz szerzej: A. Kłysik-Uryszek, *Aktywność zagranicznych inwestorów...*

są inwestycje koncernów spoza UE, przede wszystkim ze Stanów Zjednoczonych, które inwestują w Europie za pośrednictwem swoich europejskich spółek córek. Dzięki temu uzyskują dostęp do wszystkich przywilejów należnych podmiotom na jednolitym rynku (m.in. nie muszą uzyskiwać specjalnych pozwoleń na zakup ziemi). Tak działają np. Dell oraz Procter & Gamble, które – będąc *de facto* podmiotami amerykańskimi – w Polsce klasyfikowane są jako inwestycje holenderskie³⁰. Co ciekawe, w badanym okresie udział inwestycji amerykańskich (tj. dokonywanych bezpośrednio przez podmioty z USA) zmniejszył się z 11,7% (5,8 mld zł) w 1999 r. do 3,5% (5,3 mld zł) w 2009 r. (najwyższą ich wartość zanotowano w 2003 r. – blisko 6,8 mld zł).

Około 25% produkcji (wyrobów i usług) inwestorzy przeznaczali na eksport. Pozostała część kierowana był na rynek krajowy, co oznacza przewagę inwestycji o charakterze poziomym³¹. Jednak warto zwrócić uwagę na regionalne zróżnicowania w tym zakresie (dane dla 2009 r. zob. wykres 2). Najmniejszy udział sprzedaży eksportowej zanotowano w województwie mazowieckim. Wynikać to może z faktu, że inwestorzy nastawieni na zdobycie rynku krajowego, chętniej lokowali się w stolicy ze względu na łatwiejszy dostęp do informacji i inne ułatwienia organizacyjne (np. bliskość organów administracyjnych). Inwestorzy zainteresowani eksploatacją tańszych zasobów, zapewne mniejszą uwagę przywiązują do krajowych regulacji, uwarunkowań itp., stąd mniejszą uwagę przywiązują do bliskości centrów decyzyjnych i instytucji otoczenia biznesu. Wybierając lokalizację bardziej kierują się dostępnością w danym miejscu poszukiwanych zasobów oraz ułatwieniami transportowymi. Potwierdza to wysoki udział sprzedaży eksportowej w województwach śląskim i dolnośląskim (dostępność transportowa) oraz lubuskim, podkarpackim i warmińsko-mazurskim (tania siła robocza).

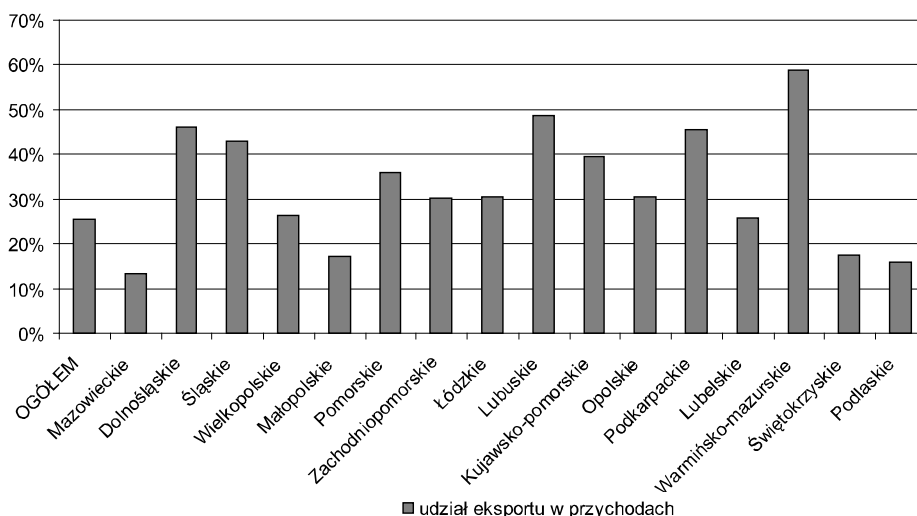
Z punktu widzenia oceny typu inwestycji (poziome *vs* pionowe) interesujący jest również udział eksportu do spółki matki i jednostek powiązanych. Inwestorzy, których działalność stanowi element międzynarodowego łańcucha tworzenia wartości w przedsiębiorstwie międzynarodowym (inwestycje pionowe), w większym stopniu współpracują z jednostkami powiązanymi. Ich wyroby stanowią wkład w kolejny etap produkcji w kraju z którego pochodzi spółka-matka lub jednostki powiązane. Z kolei inwestycje poziome, nakierowane na obsługę lokalnego rynku, jeśli będą generowały handel, to przeznaczony na zagraniczny rynek dóbr i usług finalnych – najczęściej krajów ościennych.

³⁰ Podobnie, spółka Frigo Logistic należąca do koncernu japońskiego, w Polsce klasyfikowana jest jako inwestycja holenderska, gdyż spółką bezpośrednio inwestującą jest jednostka zlokalizowana w Holandii.

³¹ Wnioskowanie o typie inwestycji na podstawie wyłącznie działalności eksportowej jest jedynie szacunkowe. Niestety jednak na podstawie danych udostępnianych przez polski system sprawozdawczości nie ma możliwości dokonać oceny w inny sposób.

W Polsce przeciętnie 47% eksportu realizowanego przez inwestorów zagranicznych trafiło do ich jednostek powiązanych (zob. wykres 3). Można zatem w przybliżeniu stwierdzić, że niespełna połowa handlu generowana była w ramach powiązań pionowych a nieco ponad połowa – poziomych.

Wykres 2. Udział sprzedaży eksportowej w przychodach przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w województwach w Polsce* w 2009 r.



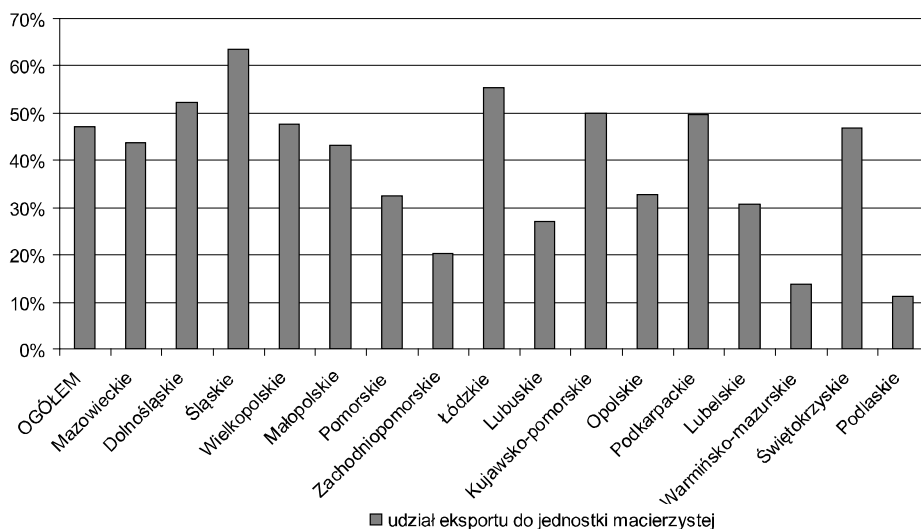
* Województwa zostały uszeregowane w kolejności według wartości kapitału zagranicznego ulokowanego w danym województwie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2009 roku*, Główny Urząd Statystyczny, Informacje i opracowania statystyczne, Warszawa 2011.

Największy udział inwestycji o charakterze pionowym odnotowało województwo śląskie – blisko 64% eksportu spółek BIZ trafiło do ich jednostek powiązanych w innych krajach. Też o pionowym charakterze powiązań wzmacnia fakt, iż zaledwie 7% eksportu stanowiły towary i materiały, a ponad 93% wyroby i usługi³². Zatem relacje handlowe z jednostkami powiązanymi nie opierały się na towarach a na wyrobach. Na drugim miejscu uplasowało się województwo łódzkie (ok. 55% eksportu trafiło do jednostek powiązanych), a na trzecim – dolnośląskie (52%). Z kolei najniższy wskaźnik zanotowano w województwach podlaskim, warmińsko-mazurskim i zachodniopomorskim – odpowiednio 11%, 14% i 20%.

³² *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2009 roku*, Główny Urząd Statystyczny, Informacje i opracowania statystyczne, Warszawa 2011.

Wykres 3. Udział eksportu realizowanego do jednostki macierzystej i jednostek powiązanych podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w województwach w Polsce w 2009 r. *



*Województwa zostały uszeregowane w kolejności według wartości kapitału zagranicznego ulokowanego w danym województwie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2009 roku*, Główny Urząd Statystyczny, Informacje i opracowania statystyczne, Warszawa 2011.

6. PODSUMOWANIE

Uczestnictwo w ugrupowaniu integracyjnym stanowi ważny atut gospodarki w kontekście jej atrakcyjności wobec inwestorów zagranicznych. Zniesienie barier handlowych w ramach wspólnego rynku, stabilizacja makroekonomiczna, niższe ryzyko polityczne, stabilność i przejrzystość prawna (w tym ujednolicenie przepisów) oraz instytucjonalna stają się istotnym bodźcem dla napływu bezpośrednich inwestycji, szczególnie gdy dodatkowo gospodarka może zaoferować niższe koszty produkcji niż w innych krajach ugrupowania. Co więcej, nawet w sytuacji, gdy oferowane w gospodarce koszty produkcji są wyższe niż poza ugrupowaniem, inwestorzy wybiorą taką lokalizację właśnie dzięki jej atutom wynikającym z integracji.

Polska gospodarka w pierwszych latach transformacji przyciągała BIZ głównie w procesie prywatyzacji gospodarki. Jednak zdecydowane reformy, stopniowa liberalizacja przepływów kapitałowych oraz zacieśnianie współpracy z UE (początkowo na mocy układu europejskiego, a następnie w trakcie negocjacji

akcesyjnych), sprawiły, że Polska stała się atrakcyjnym miejscem lokowania inwestycji zagranicznych. Intensywny napływ BIZ rozpoczął się pod koniec lat 90. XX w., przede wszystkim za sprawą inwestorów z krajów UE, w tym szczególnie trzech krajów strefy euro (Holandii, Niemiec i Francji). Jednak, wbrew oczekiwaniom wynikającym z analiz teoretycznych, trudno jest zauważyć zmianę struktury inwestycji związana z akcesją Polski do UE. Nie zwiększył się istotnie udział inwestorów spoza UE, nie wzrósł również udział inwestycji o charakterze pionowym. Zaledwie ok. 25% produkcji spółek z udziałem kapitału zagranicznego trafia na rynki zagraniczne, z czego niecała połowa do jednostek powiązanych w ramach handlu wewnątrzkorporacyjnego. Pomimo znacznego zróżnicowania regionalnego, tendencje te wydają się stabilne.

Agnieszka Kłysik-Uryszek

IMPORTANCE OF REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION FOR THE INFLOW OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT

Participation in the integration grouping is an important asset to the economy in terms of its attractiveness to foreign investors. Elimination of trade barriers within the common market, macro-economic stabilization, lower political risk, legal stability and transparency (including the harmonization of rules) and institutional development become an important incentive for foreign direct investment, especially when the economy also may offer lower production costs than in other countries of the grouping. What is more, even when production costs are higher than those outside the bloc, investors will prefer this location because of its attractiveness resulting from the integration.