

Witold Wiliński

Przepływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych między Polską i krajami Unii Europejskiej

International Journal of Management and Economics 16, 128-142

2004

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych między Polską i krajami Unii Europejskiej

Wpływ procesów integracyjnych na BIZ

Istnieje ścisły związek pomiędzy wzrostem przepływów BIZ w skali globalnej a pogłębiającymi się procesami integracyjnymi [J. H. Dunning 1996, W. Molle 2000; B. Liberska 2002; J. Witkowska 2001]. Zależność ta dotyczy zarówno procesów integracyjnych na kontynencie europejskim, jak i innych ugrupowań gospodarczych (NAFTA, MERCOSUR, APEC). M. Blomström, S. Globerman i A. Kokko [1998] dowodzą, że jedną z przyczyn powstawania ugrupowań integracyjnych jest chęć zwiększenia wartości krzyżujących się przepływów inwestycyjnych pomiędzy państwami biorącymi udział w procesie integracji, a także chęć zwiększenia wartości inwestycji skierowanych do ugrupowania integracyjnego z zewnątrz.

Zdaniem B. Liberskiej [2002, s. 54] wysoka dynamika przepływów BIZ jest m. in. wynikiem liberalizacji przepisów dotyczących inwestycji w ramach ugrupowań integracyjnych, które wypracowały wspólne zasady i regulacje związane z przepływem BIZ. Porozumienia pomiędzy państwami należącymi do ugrupowań integracyjnych różnią się zakresem, charakterem prawnym i przedmiotem. Niektóre dotyczą tylko inwestycji zagranicznych, inne stanowią element szerszej polityki współpracy i integracji gospodarczej. Porozumienia dotyczą m. in. warunków zakładania przedsiębiorstw, polityki fiskalnej, polityki konkurencji i procedur rozwiązywania sporów. W niektórych ugrupowaniach zasady dotyczące inwestycji zagranicznych włączone zostały w szerszy obszar zasad współpracy gospodarczej i integracji np. w UE i NAFTA. W przypadku MERCOSUR i APEC podpisano porozumienia w sprawie wspierania inwestycji zagranicznych. Zakres porozumień regionalnych jest szerszy niż porozumienia bilateralne. Jedne stawiają sobie za cel zniesienie barier dotyczących BIZ między stronami, a drugie idą dalej i mówią o promocji oraz ochronie BIZ.

Według J. Witkowskiej [2001, s. 16] istnieje ścisły związek pomiędzy procesem tworzenia unii celnej (jej statycznymi i dynamicznymi efektami), a przepływem kapitału w formie BIZ. Przez analogię do efektów unii celnej zjawiska występujące w dziedzinie inwestycji określone zostały przez C.P. Kindlebergera mianem kreacji i przesunięcia inwestycji. Kreacja inwestycji jest to wzrost bezpośrednich inwestycji napływających

z krajów nieczłonkowskich w odpowiedzi na przesunięcie w handlu. Natomiast reakcją przedsiębiorstw na efekt kreacji handlu jest przesunięcie inwestycji z jednego kraju członkowskiego do drugiego, gdyż efekt kreacji handlu wymaga reorganizacji produkcji wewnątrz unii celnej.

Efektem regionalnej integracji gospodarczej jest znoszenie barier handlowych i inwestycyjnych, co wpływa na powstawanie przewagi lokalizacyjnej regionu i działających w nim przedsiębiorstw. Przewaga lokalizacyjna ugrupowania integracyjnego może być wynikiem:

- zmiany struktury kosztów pomiędzy państwami członkowskimi a pozostałymi krajami
- zmiany tempa wzrostu gospodarczego
- zmiany oceny ryzyka inwestycyjnego w regionie
- tworzenia przewag wynikających z koncentracji określonego rodzaju przemysłu lub usług w regionie.

Pierwsze opracowania teoretyczne dotyczące BIZ zakładały, że handel i przepływ kapitału są substytucyjnymi formami wejścia na rynki zagraniczne. Podejście to sugerowało, że BIZ są narzędziem omijania barier w handlu zagranicznym, co oznaczałoby, że redukcja barier taryfowych skutkowałaby automatycznym spadkiem wartości napływu BIZ lub wręcz wycofywaniem zainwestowanych środków trwałych do krajów macierzystych. Jednakże badania przeprowadzone przez Cavesa [1996] dowodzą, że głównym motywem BIZ nie jest omijanie istniejących barier w handlu zagranicznym, lecz chęć wykorzystania aktywów dających przewagę na rynkach zagranicznych (np. posiadania technologii, *know how*, narzędzi marketingowych).

Inwestycje horyzontalne i wertykalne w ugrupowaniach integracyjnych

Implikacje integracji regionalnej dla BIZ wewnątrz państw członkowskich ugrupowania integracyjnego są zróżnicowane w zależności od typu inwestycji. W przypadku inwestycji między państwami o zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego mamy do czynienia z inwestycjami typu horyzontalnego, w przypadku inwestycji między państwami o znaczącej różnicy w poziomie rozwoju gospodarczego występują przede wszystkim inwestycje typu wertykalnego (podział BIZ na horyzontalne i wertykalne zaproponowany został przez R. Cavesa w 1971 r.). Wysokie bariery w handlu zagranicznym tworzone przez ugrupowania integracyjne powodują wzrost kosztów dotarcia towarów do rynku, a co za tym idzie, zwiększają efekt związany z omijaniem barier, przyczyniając się do tworzenia filii na chronionym rynku [E. Yeyati, E. Stein, C. Daude 2002, s. 11].

W większości państw UE mamy do czynienia z inwestycjami typu horyzontalnego będącymi substytutem wymiany handlowej. Przewaga inwestycji typu horyzontalnego wynika przede wszystkim ze zbliżonego poziomu rozwoju gospodarczego państw UE. Z kolei inwestycje wertykalne wewnątrz UE koncentrowały się do tej pory w państwach o niższym poziomie rozwoju gospodarczego, charakteryzujących się dużą dysproporcją

w rozwoju technologicznym w stosunku do średniej, jak również stosunkowo tanią siłą roboczą (były to inwestycje skierowane przede wszystkim do Hiszpanii, Irlandii, Portugalii i Grecji). W. Molle [2000, s. 238] do podstawowych czynników sprawczych krzyżujących się strumieni BIZ w państwach UE zalicza:

- nadwyżkę zasobów finansowych kraju inwestującego
- wysokie zapotrzebowanie na kapitał kraju przyjmującego inwestycje
- przewagę własnościową (wynikającą z wysokich nakładów na B+R)
- tendencję do optymalizacji lokalizacji.

Są podstawy, by sądzić, że przebiegający obecnie proces ujednolicania rynku w UE nie zlikwiduje w bliskiej przyszłości polaryzacji istniejącej także w sektorze usług. Centralnie zlokalizowane regiony Unii są jednocześnie jej najprężniejszymi rynkami usług. Z uwagi na przewagę tych ośrodków pod względem warunków konkurencji jednolity rynek spowoduje wysoką koncentrację czynników produkcji w tych regionach, wzmacniając już istniejące silne centra usługowe. Proces tworzenia rynku wewnętrznego zdynamizuje równocześnie peryferyjne ośrodki usługowe przez stymulację rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw i podnoszenie jakości świadczonych usług na tradycyjnych wyspecjalizowanych rynkach [W. Januszkiewicz 1995, s. 105].

BIZ a integracja na kontynencie europejskim

Na podstawie analizy danych statystycznych z lat 1957–1985 J.H. Dunning [2000, s. 132–133] do najbardziej charakterystycznych cech BIZ w UE zalicza:

- Większość inwestycji skierowanych do państw UE (zarówno inwestycji z państw europejskich, jak i spoza kontynentu) dokonywana była przez korporacje spoza kontynentu europejskiego.
- W pierwszej połowie lat 80. do państw członkowskich UE skierowana była jedna trzecia eksportu BIZ z UE, 35% eksportu BIZ ze Stanów Zjednoczonych i 15% eksportu BIZ z Japonii.
- Zarówno wartość eksportu i importu BIZ, a także wartość wymiany z zagranicą znacząco wzrosły w latach 1957–1985, jednak tempo wzrostu wartości wymiany handlowej pomiędzy państwami wspólnoty było wyższe niż tempo wzrostu wartości EBIZ i IBIZ. W przypadku Stanów Zjednoczonych w okresie 1957–1985 wartość eksportu BIZ do UE rosła szybciej niż wartość eksportu ogółem, z kolei po 1985 r. wystąpiła sytuacja odwrotna.
- Korporacje transnarodowe ze Stanów Zjednoczonych, a także z Japonii wykorzystały we właściwy sposób zniesienie barier taryfowych między państwami członkowskimi UE (obniżając koszty transakcyjne) odnosząc większe korzyści finansowe niż korporacje europejskie.

Według R. Döhrna [2001, s. 19] intensyfikacja integracji gospodarczej między krajami UE następowała najpierw poprzez wymianę handlową, a dopiero później poprzez wzrost krzyżujących się przepływów inwestycyjnych. Ich wartość już w latach 80. charak-

teryzowała się szybszym tempem wzrostu w porównaniu ze światowymi przepływami inwestycyjnymi. Intensywny wzrost krzyżujących się BIZ wewnątrz krajów UE spowodowany był wysoką wartością inwestycji w sektorze usług finansowych na terenie Belgii, Holandii i Irlandii, co wynikało m. in. z preferencji podatkowych występujących w tych krajach. W latach 1990–2002 mimo niższego tempa rozwoju gospodarczego w krajach UE w porównaniu z państwami azjatyckimi oraz Europy Środkowej i Wschodniej ich udział w ogóle światowych przepływów inwestycyjnych wzrósł z 38,2% do 57% (por. tab. 1).

Tabela 1. Udział regionów i państw w światowym imporcie i eksporcie BIZ w latach 1990–2002 (w %)

Region/państwo	Import					Eksport				
	1990-1994	1995-1999	2000	2001	2002	1990-1994	1995-1999	2000	2001	2002
Państwa wysoko rozwinięte	65,3	67,5	82,3	68,4	70,6	87,8	89,1	92,2	93,5	92,7
Europa Zachodnia	39,8	38,7	55,8	45,7	58,9	50,6	61,4	73,8	61,3	63,7
UE	38,2	37,0	54,2	43,9	57,0	46,8	57,4	70,2	58,8	60,9
Pozostałe państwa Europy Zach.	1,5	1,7	1,6	1,8	1,5	3,8	4,0	3,7	2,5	2,8
Japonia	0,7	0,7	0,6	0,8	1,4	11,0	4,0	2,3	6,1	4,9
USA	18,2	23,6	20,2	16,9	4,6	22,1	19,6	12,0	18,4	18,5
Państwa rozwijające się	32,6	29,3	15,9	27,9	24,8	12,1	10,6	7,6	5,9	6,6
Afryka	2,0	1,5	0,6	2,3	1,7	0,8	0,4	0,1	-0,4	0,0
Ameryka Łacińska i Karaiby	10,1	11,7	6,4	11,6	8,6	2,0	3,0	1,6	1,2	0,9
Azja i Kraje Pacyfiku	20,6	16,1	9,0	13,9	14,6	9,3	7,1	5,9	5,1	5,7
Europa Środkowa i Wsch.	2,1	3,2	1,8	3,7	4,4	0,1	0,4	0,3	0,6	0,6
Świat ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: UNCTAD 2002 i 2003.

Oznacza to, że procesy integracyjne i co za tym idzie utworzenie wspólnego rynku w dość dużym stopniu mogło wpływać na decyzje dotyczące lokalizacji inwestycji.

Procesy integracyjne na kontynencie europejskim przyczyniają się zarówno do wzrostu importu inwestycji spoza UE, mających na celu wykorzystanie efektu skali i ominięcie istniejących barier w dostępie do wspólnego rynku, jak i do akumulacji kapitału w europejskich korporacjach transnarodowych, co przyczynia się do eksportu inwestycji z państw UE do innych regionów. Procesy integracyjne na kontynencie europejskim przyczyniły się do utrwalenia przewagi eksportu nad importem inwestycji w krajach

UE, trwającej już przeszło dwadzieścia lat. Od połowy lat 90. państwa należące do UE są największym inwestorem netto na świecie. Należy jednak pamiętać, że wartość eksportu i importu BIZ z UE jest sumą strumieni inwestycyjnych poszczególnych państw członkowskich. Nie oznacza to zatem, że wszystkie państwa członkowskie są eksporterami netto kapitału w postaci BIZ. Dokładna analiza przepływów BIZ w UE powinna brać pod uwagę nie tylko eksport i import BIZ, lecz także wszelkie przepływy inwestycyjne pomiędzy państwami członkowskimi UE.

Efekt przesunięcia handlu wywołany utworzeniem unii celnej skłania zagranicznych inwestorów, którzy doświadczają strat na swoim dotychczasowym rynku eksportowym, do rozpoczęcia produkcji w ramach Unii. Mamy wtedy do czynienia ze wzrostem wartości BIZ przy jednoczesnym spadku importu. Natomiast wpływ integracji rynku na eksport inwestycji bezpośrednich nie jest jeszcze do końca wyjaśniony. Można oczekiwać zwiększenia eksportu BIZ wobec uzyskania przez przedsiębiorstwa nowych przewag własnościowych, które będą wykorzystywane w krajach trzecich. Wzrost eksportu BIZ może także nastąpić w przypadku pogorszenia przewagi lokalizacyjnej w kraju Unii względem państw trzecich [W. Molle 2000, s. 180].

Drugim aspektem procesu integracji w UE był wzrost znaczenia krzyżujących się inwestycji pomiędzy jej państwami. Według W. Molle [2000, s. 180] tworzenie wspólnego rynku przez liberalizację przemieszczania się dóbr i czynników produkcji prowadzi do restrukturyzacji gospodarek krajów partnerskich oraz zwiększenia obrotów handlu. Wynika to częściowo ze statycznych efektów kreacji i ekspansji handlu oraz z dynamicznych efektów korzyści skali i innowacji. Ta zwiększona specjalizacja wywołuje głęboką reorganizację i racjonalizację produkcji, a także zobowiązuje firmy do redefinicji międzynarodowych strategii inwestycyjnych.

Wartość BIZ wewnątrz państw UE rośnie, gdy przedsiębiorstwa zaczynają dostrzegać korzyści z tytułu optymalnej lokalizacji na rozszerzonym obszarze rynku. Efekt jednolitego rynku był największy w gałęziach, w których bariery pozataryfowe były poprzednio najwyższe, np. w ubezpieczeniach. Struktura gałęziowa krzyżujących się BIZ w krajach UE w latach 80. i 90. była stabilna. W tym okresie sektor usług zajmował dominującą pozycję, obejmując około 2/3 obrotów (w ramach tego sektora branża finansów i ubezpieczeń obejmowała największą wartość inwestycji). Na drugim miejscu uplasował się sektor przemysłowy. Struktura geograficzna BIZ wewnątrz UE wykazuje dość dużą stabilność. Jest ona zdominowana przez stosunki pomiędzy krajami stanowiącymi rdzeń UE (głównie Niemcy, Francję, Wielką Brytanię i Włochy). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne pomiędzy tymi krajami polegają często na dwukierunkowych przepływach podobnej wielkości, co wskazuje na znaczną wzajemną penetrację rynków. Kolejną cechą charakterystyczną są przepływy od rdzenia w kierunku peryferii (głównie do Hiszpanii, Portugalii i Grecji). Struktura przepływów sugeruje również, że zachodzi komplementarność w przemieszczaniu się towarów i kapitału, podczas gdy w wyniku ruchów kapitału i pracy zachodzi raczej zjawisko substytucji [W. Molle 2000, s. 236-237].

FDI Confidence Index [2002, s. 17–23] potwierdza, że integracja europejska w znaczący sposób wpływa na wzrost krzyżujących się przepływów inwestycyjnych wewnątrz krajów członkowskich, jak również na atrakcyjność importu inwestycji do krajów UE spoza tego ugrupowania. Spośród 25 krajów znajdujących się w rankingu połowa to kraje europejskie. Kraje UE mają największy udział w światowych fuzjach i przejęciach, w szczególności dotyczy to gospodarki brytyjskiej, niemieckiej oraz francuskiej. Dalszy wzrost znaczenia rynku europejskiego dla importu inwestycji, w szczególności zaś dla fuzji i przejęć może nastąpić dzięki decyzji Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, który w 2002 r. zniósł możliwość stosowania przez rządy państw europejskich tzw. złotych akcji, umożliwiających blokowanie decyzji dotyczących sprzedaży udziałów w przedsiębiorstwach ze względu na „interes narodowy”.

Do inwestycji związanych z procesem integracji europejskiej należy zaliczyć także inwestycje skierowane do państw Europy Środkowej i Wschodniej w latach 90. Podpisanie traktatów stowarzyszeniowych, jak również rozpoczęcie procesu negocjacji przedakcesyjnych miało znaczący wpływ na wzrost eksportu inwestycji do tego regionu. Należy podkreślić, że oprócz inwestycji pochodzących z państw UE, do krajów Europy Środkowej i Wschodniej (EŚiW) kierowane były także inwestycje niepochodzące z krajów Piętnastki. Interesującym aspektem pogłębiających się procesów integracyjnych na kontynencie europejskim jest stopniowy wzrost eksportu inwestycji z państw EŚiW. Mimo ciągle dużej dysproporcji w poziomie rozwoju gospodarczego pomiędzy krajami Piętnastki a EŚiW, kraje transformacji rynkowej poczynawszy od połowy lat 90. charakteryzują się wysoką dynamiką eksportu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ze względu na brak przewag zarówno kapitałowych, jak i technologicznych są one lokowane przede wszystkim w krajach o zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego, a zatem przede wszystkim w regionie EŚiW. Wyjątkiem jest Polska, w przypadku której większość inwestycji lokowana jest w krajach UE.

Swoboda transferu kapitału i zakładania przedsiębiorstw w UE

Ze względu na to, że obecnie zdecydowana większość polskich BIZ lokowana jest w UE, istotne jest przedstawienie sposobu dojścia do swobody przepływu kapitału w krajach Piętnastki, a także obowiązujących obecnie w Unii zasad dotyczących przepływu BIZ.

Zgodnie z dyrektywami Rady Ministrów EWG z lat 1960 i 1962 wprowadzono zakaz stosowania jakichkolwiek ograniczeń w dokonywaniu za granicę płatności z tytułu:

- wymiany towarowej i usługowej między krajami członkowskimi
- płac i ubezpieczeń
- kredytów handlowych krótko- i średnioterminowych
- zakupu zagranicznych papierów wartościowych
- inwestycji bezpośrednich.

Po wydaniu wymienionych dyrektyw dalszy proces liberalizacji przepływu kapitałów w EWG został praktycznie zahamowany. Wiele krajów Wspólnoty przez całe dziesięciolecie stosowało różnorodne ograniczenia dotyczące głównie odpływu kapitału. Wznowienie procesu liberalizacji przepływów kapitału nastąpiło dopiero wraz z opublikowaniem przez Komisję Wspólnot w 1985 r. Białej księgi, określającej szczegółowe przedsięwzięcia w celu zakończenia budowy jednolitego rynku wewnętrznego, a następnie w wyniku uchwalenia Jednolitego Aktu Europejskiego. Zasada swobodnego ruchu kapitałów została wyraźnie zawarta w art. 73b traktatu z Maastricht, w którym stwierdza się, że jakiegokolwiek restrykcje w przepływie kapitałów między krajami członkowskimi oraz między tymi krajami a krajami trzecimi są zabronione [L. Oręziak 1998, s. 229–235].

W przepływie kapitału do państw trzecich w związku z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi, łącznie z inwestycjami w nieruchomości, prowadzeniem działalności gospodarczej, świadczeniem usług finansowych albo dopuszczaniem papierów wartościowych na rynki kapitałowe art. 73c dopuszcza jednak utrzymanie, aż do odwołania, istniejących ograniczeń. W tym obszarze Rada upoważniona została do uchwalania środków liberalizujących kwalifikowaną większością głosów. Natomiast środki, które stanowią krok wstecz na drodze liberalizacji przepływu kapitału z państwami trzecimi Wspólnota może uchwalić tylko jednomyślnie [F. Emmert, M. Morawiecki 1999, s. 378].

Swobodzie w zakresie transferu kapitału musi towarzyszyć wolność zakładania przedsiębiorstw oraz ich filii i oddziałów na całym obszarze UE. Traktat rzymski gwarantuje wszystkim osobom fizycznym i prawnym z krajów UE zakładanie i prowadzenie przedsiębiorstw z zachowaniem warunków ustalonych w ustawodawstwie kraju osiedlenia się. W art. 52–58 traktatu zawarte zostały zasady dotyczące rozpoczynania i prowadzenia działalności gospodarczej oraz zakładania przedsiębiorstw na terenie innych krajów UE, które dotyczą osób prawnych i fizycznych. Unia podjęła (w nawiązaniu do art. 54 traktatu rzymskiego) działania zmierzające do skoordynowania prawa spółek państw członkowskich. Kolejne dyrektywy regulują najważniejsze przepisy określające:

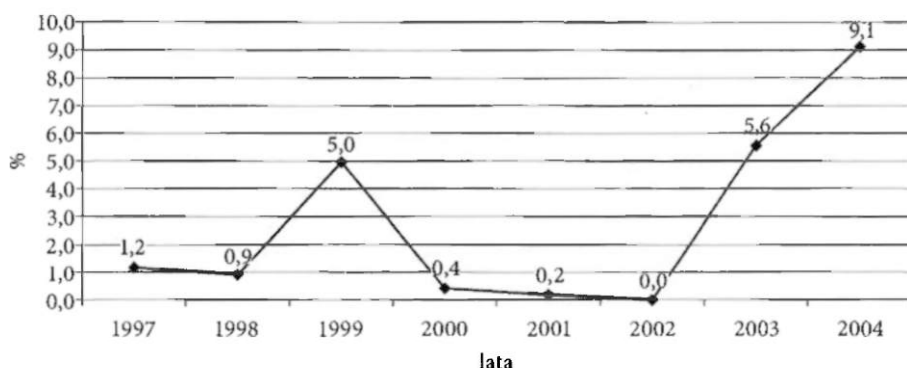
- wymogi kapitałowe
- wymogi rejestru
- zasady podziału dywidendy
- wymogi w zakresie podwyższania i obniżania kapitału zakładowego
- wymogi w zakresie dzielenia i łączenia się spółek.

Dyrektywy odnoszące się do prawa przedsiębiorstwa przyjęte zostały, by ułatwić zakładanie filii i oddziałów w krajach UE [A. Stępnia, S. Umiński 1998, s. 65–67].

Struktura geograficzna eksportu BIZ z Polski

Poniżej zostanie przedstawiona ewolucja przepływów BIZ pomiędzy państwami UE a Polską. W analizie wykorzystane zostały raporty Departamentu Statystyki Narodowego Banku Polskiego dotyczące wzajemnych przepływów BIZ pomiędzy Polską

a krajami członkowskimi UE, jak również zagregowane dane statystyczne publikowane co roku przez UNCTAD w World Investment Report. Analiza dotyczy zarówno dynamiki, jak i struktury BIZ pomiędzy dotychczasowymi państwami członkowskimi UE a Polską. Niewątpliwie zagadnieniem nowym, dotychczas rzadko pojawiającym się w kręgu zainteresowania polskich ekonomistów – a poruszonym w niniejszym opracowaniu – jest analiza nie tylko strumienia BIZ z państw UE do Polski, lecz także analiza eksportu BIZ do państw Piętnastki. Mimo że eksport BIZ z Polski stanowił do końca lat 90. znikomy odsetek w stosunku do BIZ trafiających do Polski, jego rola i znaczenie systematycznie wzrasta (por. rys. 1).



Rys. 1. Stosunek eksportu do importu BIZ w Polsce (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie NBP, Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2002 r., Warszawa 2003.

Podobna sytuacja ma miejsce w pozostałych państwach regionu Europy Środkowej i Wschodniej, jednak stosunek eksportu BIZ do PKB *per capita* w przypadku gospodarki polskiej jest zdecydowanie mniejszy niż w gospodarce Estonii, Słowenii, Węgier i Czech. Wynika to przede wszystkim z wielkości polskiego rynku wewnętrznego, który daje możliwość osiągnięcia efektu skali bez dokonywania inwestycji poza granicami, przeciwnie niż w przypadku państw o zdecydowanie mniejszej populacji.

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 2, większość eksportu BIZ z Polski lokowana jest na kontynencie europejskim (90%). Na drugim miejscu uplasował się kontynent afrykański (7%), na trzecim Azja (4%). W przypadku obu Ameryk w latach 1996–2002 wystąpiło zjawisko dezinvestycji. Dominacja kontynentu europejskiego wynika przede wszystkim z bliskości geograficznej, a także wysokiej siły nabywczej ludności i stabilności politycznej.

Struktura geograficzna eksportu polskich BIZ z lat 1996–2002 jest zbliżona do struktury polskiego eksportu w 2002 r. (por. tab. 3). Eksport BIZ po eksporcie towarów i usług jest kolejną, bardziej rozwiniętą formą internacjonalizacji działalności gospodarczej. Obecna struktura geograficzna polskiego eksportu potwierdza, że polskie

przedsiębiorstwa dokonują inwestycji na rynkach, z którymi miały wcześniejsze powiązania handlowe.

Tabela 2. Struktura geograficzna EBIZ z Polski w latach 1996–2002 (w mln USD)

Kraj	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Ogółem	Odsetek ogółem
Europa	25	45	290	45	-7	-121	263	540	90%
Afryka	1	0	17	-2	8	15	1	40	7%
Ameryka	2	5	5	-13	8	10	-20	-3	-1%
Azja	5	-5	4	2	10	9	2	27	4%
Świat nieumiejscowiony geograficznie	20	0	0	0	-2	0	-18	0	0%
Ogółem	53	45	316	31	17	-88	228	602	100

Źródło: Jak w tab. 1.

Spośród polskich inwestycji lokowanych w Europie zdecydowanie przeważają inwestycje w krajach UE (254 mln USD). Najwięcej inwestycji lokowanych jest w Holandii (171 mln USD), Francji (84 mln USD), a także w Belgii i Luksemburgu (40 mln USD). Inwestycje w Holandii oraz w Belgii i Luksemburgu w dużym stopniu są wynikiem korzystnego prawa podatkowego. Zjawisko dezinvestycji wystąpiło w przypadku Niemiec, Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Włoch i Szwecji.

Tabela 3. Udział regionu w polskim eksporcie w 2002 r.

Kraj	Udział regionu w polskim eksporcie w 2002 r.
UE	69
EFTA	3
Pozostałe europejskie	18
Europa ogółem	90
Afryka	0,4
Ameryka	3
Azja	2
Świat nieumiejscowiony geograficznie	5
Ogółem	100

Źródło: GUS 2003, s. 375–377.

Na kraje EFTA przypada 83 mln USD polskich inwestycji. W przypadku tego ugrupowania zdecydowanie dominują inwestycje ulokowane w Szwajcarii (84 mln USD).

W latach 1996–2002 w Lichtensteinie miały miejsce dezinwestycje w wysokości 1 mln USD. W państwach, z którymi Polska sąsiaduje (z wyjątkiem Niemiec), ulokowane zostało 13% ogółu polskich inwestycji. Z danych zawartych w tabeli 4 wynika, że najmniejszą wartość inwestycje te osiągnęły w 1998 r., czyli w trakcie kryzysu finansowego w Rosji. Spośród państw sąsiadujących z Polską najwięcej inwestycji ulokowanych zostało na Ukrainie i Litwie (odpowiednio 66% i 17% inwestycji skierowanych do państw sąsiadujących z Polską). Tak silna pozycja obu tych państw wynika m.in. z silnych więzów historycznych pomiędzy naszymi krajami, a także jest rezultatem przewag lokalizacyjnych Litwy i Ukrainy wynikających w dużym stopniu z niższych kosztów siły roboczej. Niska wartość polskich inwestycji na Białorusi jest rezultatem zarówno braku jasności co do charakteru przyszłego systemu politycznego, jak i braku przeprowadzenia trwałych reform gospodarczych po 1991 r. Wysokość BIZ w Rosji na poziomie nieprzekraczającym 5 mln USD (10-krotnie mniej niż na Ukrainie), świadczy o dość ostrożnym podejściu polskich inwestorów do tego rynku.

Jest to niewątpliwie rezultatem kryzysu rosyjskiego w 1998 r., świadczy jednak o wciąż niewykorzystanym potencjale rynku rosyjskiego. Do tej pory nie zostały wykorzystane możliwości, jakie stwarza bliskość geograficzna obwodu kaliningradzkiego, a co za tym idzie możliwość eksportu produkcji z obwodu do Rosji bez wysokich barier celnych. Kolejnym również niewykorzystanym rynkiem jest Słowacja, w której polskie inwestycje nie przekroczyły wartości 1 mln USD (por. tab. 4).

Tabela 4. Eksport BIZ z Polski do sąsiadujących państw europejskich

Kraj	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Ogółem	Odsetek	Udział w stosunku do ogółu polskich inwestycji
Białoruś	0	0	1	1	1	0	-2	1	1%	0%
Czechy	2	-1	0	3	8	0	-3	9	11%	1%
Litwa	2	0	2	3	0	4	2	13	17%	2%
Rosja	3	1	-8	-1	0	6	4	5	6%	1%
Słowacja	0	0	0	0	0	0	0	0	0%	0%
Ukraina	7	8	3	3	0	10	23	53	66%	9%
Ogółem	14	8	-2	9	9	20	24	81	100%	13%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie NBP 2003.

Zgodnie z logiką modelu IDP J.H. Dunninga struktura geograficzna eksportu BIZ z Polski powinna być rezultatem dwóch podstawowych tendencji. Inwestycje powinny iść w ślad za eksportem i jednocześnie być jego uzupełnieniem jako skutek wzrostu internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw. Jednak struktura polskich inwestycji zagranicznych nie w pełni pokrywa się ze strukturą polskiego eksportu (por. tab. 2 i 3).

Łączny procentowy udział wartości polskiego eksportu do państw UE i EŚiW jest znacząco większy od procentowego udziału obu tych regionów w całości polskich BIZ. Z kolei udział polskich inwestycji skierowanych do „pozostałych państw europejskich” znacząco przewyższa wartość skierowanego tam eksportu, co jest wynikiem nieproporcjonalnie wysokich inwestycji w Szwajcarii, Turcji i na Cyprze. Przyczynę tej dysproporcji należy upatrywać w niskiej wartości wszystkich polskich inwestycji zagranicznych, a co za tym idzie w łatwości zmiany struktury geograficznej przez jednostkowe transakcje o wysokiej wartości (tak się stało np. w przypadku inwestycji na Cyprze i w Turcji).

Kolejnym czynnikiem determinującym poziom eksportu BIZ jest poziom rozwoju gospodarczego. Obecnie Polska ma znacząco niższy poziom PKB *per capita* od średniej w państwach UE, co niewątpliwie wpływa na występowanie przewagi wartości inwestycji z krajów UE lokowanych w Polsce w stosunku do eksportu polskich BIZ do Unii. Biorąc jednak pod uwagę dysproporcję pomiędzy wartością PKB *per capita* w Polsce a średnią jego wartością w państwach wschodnioeuropejskich (Białorusi, Ukrainie i Rosji) należy się spodziewać wzrostu wartości eksportu BIZ właśnie do tego regionu. Na podstawie prezentowanych danych statystycznych trudno w wyraźny sposób potwierdzić tego rodzaju zależności, ze względu na śladową wartość polskich inwestycji w tych trzech państwach.

Analiza struktury polskich inwestycji zagranicznych pozwala postawić ogólną tezę, że przy tak niskim całkowitym poziomie eksportu inwestycji z Polski struktura ta w dużym stopniu zależy od jednostkowych transakcji skierowanych do poszczególnych państw. Dane statystyczne potwierdzają, że Polska mimo swojego członkostwa w CEFTA, wcześniej zaś w RWPG, nie stworzyła silnych powiązań inwestycyjnych z państwami EŚiW. Polskie inwestycje kierowane są przede wszystkim do państw UE, w odróżnieniu od inwestycji pozostałych państw regionu, które lokowane są przede wszystkim w EŚiW.

BIZ z państw UE w Polsce

Podobnie jak w pozostałych krajach Europy Środkowej i Wschodniej napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski po 1989 r. był związany przede wszystkim z procesami prywatyzacyjnymi. Wartość inwestycji osiągnęła maksimum w 2000 r. – na poziomie 9,3 mld USD. Lata 2002–2003 charakteryzowały się stabilizacją wartości napływu inwestycji zagranicznych na poziomie 4,1–4,2 mld USD. Tak gwałtowny spadek napływu BIZ po zakończeniu procesów prywatyzacyjnych miał miejsce także w gospodarce węgierskiej.

Obszarem, z którego napłynęło zdecydowanie najwięcej inwestycji była Europa, na drugim miejscu uplasowała się Ameryka Północna (Stany Zjednoczone), na trzecim państwa azjatyckie (por. tab. 5). W przypadku struktury geograficznej napływu BIZ do Polski czynnikiem decydującym była bliskość zarówno geograficzna, jak i kulturowa państw europejskich. Kolejnym czynnikiem mającym istotne znaczenie

w latach 1989–2003, nie tylko w przypadku Polski, ale także Czech, Słowacji, Węgier, Słowenii, Estonii, Łotwy i Litwy, była spodziewana akcesja do UE. Przy czym fakt ten miał istotne znaczenie nie tylko dla przedsiębiorstw z państw UE, ale także mających swoją siedzibę w Stanach Zjednoczonych i Azji (np. inwestycje Smithfield Foods i Daewoo Corporation).

Tabela 5. Napływ BIZ do Polski w latach 1996–2002 w podziale na regiony (w mln USD)

Region	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Europa	3 681	4 024	5 219	6 777	9 224	5 173	4 051
Afryka	1	3	-2	-1	-2	0	3
Ameryka	482	703	761	433	338	604	401
Kraje Ameryki Północnej	477	693	760	444	334	601	401
Kraje Ameryki Środkowej	2	7	0	-12	3	4	1
Kraje Ameryki Południowej	3	3	1	1	1	-1	-1
Azja	267	98	260	143	-167	-49	-325
Australia i Oceania	23	8	1	1	0	-9	-4
Pozostałe	44	72	126	-84	-51	-8	-1
Świat ogółem	4 498	4 908	6 365	7 270	9 342	5 713	4 127

Źródło: Opracowanie własne na podstawie NBP 2003, s. 48–51.

W latach 1996–2002 udział BIZ z państw europejskich w całości inwestycji, które napłynęły do Polski, wahał się w przedziale od 82% do 99%. Należy podkreślić, że w miarę przybliżania się terminu akcesji Polski do UE procentowy udział inwestycji przedsiębiorstw z państw UE wykazywał tendencję rosnącą. W latach 1996–2002 udział inwestycji z państw członkowskich UE we wszystkich inwestycjach europejskich w Polsce – poza rokiem 1997 – przekraczał 95%. Fakt ten potwierdza powstanie silnych więzi gospodarczych Polski z państwami UE jeszcze przed akcesją. W analizowanym okresie spośród państw UE największymi inwestorami były Holandia (28%), Francja (22%) i Niemcy (19%). Do państw, których wartość inwestycji przekroczyła 5%, należą Belgia i Luksemburg, a także Włochy. Na szczególną uwagę zasługuje pozycja Holandii, państwa o niewielkim rynku wewnętrznym, w dużym stopniu wymuszającym ekspansję na rynki zagraniczne. Interesujący wydaje się także przypadek Wielkiej Brytanii, państwa o dużym potencjale gospodarczym, jednakże zaangażowanym jedynie w niewielkim stopniu na polskim rynku w porównaniu z Francją i Niemcami (por. tab. 6).

Dokonując analizy przyszłych strumieni BIZ pomiędzy Polską a pozostałymi państwami UE, należy wziąć pod uwagę w perspektywie średnio- i długookresowej możliwość zwiększenia eksportu polskich inwestycji. Przykład Hiszpanii i Portugalii pokazuje, że w perspektywie średniookresowej po przystąpieniu do UE w obu tych krajach wartość eksportu BIZ przewyższyła wartość importu BIZ. Mimo że eksportowi BIZ z Polski można dopiero od niedawna przypisać tendencję wzrostową, analiza eksportu BIZ z najbardziej rozwiniętych państw transformacji rynkowej w EŚiW pozwala postawić tezę, że w dalszej perspektywie wartość polskich inwestycji zagranicznych będzie miała tendencję wzrostową.

Tabela 6. Napływ BIZ do Polski w latach 1996–2002 z państw UE (w mln USD)

Państwo	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Belgia i Luksemburg	105	69	255	67	291	401	566
Belgia				173	290	219	454
Luksemburg				-107	1	182	112
Dania	221	189	132	145	126	308	125
Niemcy	1 093	1 016	1 366	1 227	940	1 051	509
Grecja	-9	0	0	-1	-4	-1	16
Hiszpania	4	-14	-4	234	357	-96	47
Francja	370	406	467	1 604	3 533	1 829	-11
Irlandia	99	76	71	109	41	49	218
Włochy	125	33	28	1 134	365	135	101
Holandia	1 138	1 485	2 040	1 206	1 968	1 104	1 836
Austria	110	151	161	274	272	223	266
Portugalia	2	1	4	68	69	166	34
Finlandia	24	32	45	39	104	28	31
Szwecja	96	86	256	207	595	25	-34
Wielka Brytania	132	197	207	208	170	46	184
Ogółem	3 509	3 726	5 028	6 588	9 118	5 668	4 453

Źródło: Opracowanie własne na podstawie NBP 2003, s. 48–51.

Niewątpliwie czynnikiem wpływającym pozytywnie na wzrost napływu BIZ, w tym szczególnie BIZ z państw UE, będzie przystąpienie Polski w perspektywie średniookresowej do strefy euro. Według danych NBP z 2004 r. wprowadzenie wspólnej waluty spowoduje wzrost napływu BIZ, m.in. ze względu na wzrost stabilności makroekon-

micznej kraju (wzrost zaufania zagranicznych inwestorów do polskiej gospodarki) oraz eliminację ryzyka kursowego (awersja do ryzyka sprawia, że ten sam oczekiwany zysk przy mniejszym ryzyku ma większą użyteczność niż przy większym ryzyku – zmienność kursu walutowego wiąże się ze wzrostem ryzyka inwestycyjnego i zmniejszeniem oczekiwanej użyteczności inwestycji).

Bibliografia

- Blomström M., Globerman S., Kokko A. (1998), *Regional Economic Integration and Foreign Direct Investment: The North American Experience*, Stockholm School of Economics, Working Paper No. 269, October
- Caves R.E. (1971), *International Corporation. The Industrial Economics of Foreign Investment*, *Economica*, T. 38, No 1
- Dołęgowski T., Januszkiewicz W. (1995), *Usługi a konkurencyjność gospodarki*, Warszawa
- Döhrn R. (2001), *The Impact of Trade and FDI on Cohesion*, Final Report to the European Commission, April
- Döhrn, R. (1996), *Direktinvestitionen und Sachkapitalbildung – Statistische Unterschiede und ihre ökonomischen Implikationen*. RWI-Mitteilungen 47, w: R. Döhrn (2001), *The Impact of Trade and FDI on Cohesion*, Final Report to the European Commission, April 2001
- Dunning J.H. (2000), *Regions, Globalization, and the Knowledge Based Economy*, Oxford University Press, Oxford
- Dunning J.H., Narula R. (1996), *Foreign Direct Investment and Governments*, Routledge, London, New York
- Emmert F., Morawiecki M. (1999), *Prawo europejskie*, PWN, Warszawa
- Global Business Policy Council (2002), *FDI Confidence Index*, September, Volume 5, Alexandria USA
- Liberska B. (red.) (2002), *Globalizacja: mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa
- Molle W. (2000), *Ekonomika integracji europejskiej (teoria, praktyka, polityka)*; Fundacja Gospodarcza, Gdańsk
- NBP (2003a), *Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2002 roku*, Warszawa
- NBP (2003b), *Raport na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro*, Warszawa
- NBP (2003c), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2002 roku*, Warszawa
- Oręziak L. (1998), *Unia Europejska*, PWN, Warszawa
- Rosati D.K., Wiliński W. (2003), *Outward Foreign Direct Investments from Poland*, w: Svetličič M., Rojec M. (2003), *Facilitating Transition by Internationalization, Outward Direct Investment from Central European Economies in Transition*, ASHGATE, Aldershot
- Stępiak A., Umiński S. (1998), *Możliwość wykorzystania swobodnego transferu kapitału przez polskie firmy na obszarze Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk

UNCTAD (2002), United Nations, World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness, New York, Geneva

UNCTAD (2003), United Nations, World Investment Report 2003, New York, Geneva

Wiliński W. (2003), Analiza wybranych efektów makroekonomicznych członkostwa Polski w Unii Europejskiej w świetle doświadczeń krajów peryferyjnych: Irlandii, Hiszpanii, Grecji i Portugalii w: Polska w Unii Europejskiej – uwarunkowania i możliwości po 2004 r., red. G. Wojtkowska-Łodej, SGH, Warszawa

Witkowska J. (2001), Rynek czynników produkcji w procesie integracji europejskiej, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź

Yeyati E., Daude C., Stein E. (2002), Regional Integration and the Location of FDI, Inter-American Development Bank No. 492, Buenos Aires

Foreign Direct Investment between Poland and the European Union Member States (Summary)

The paper presents the influence of the integration process on the FDI in the EU and Poland. It also describes the geographical structure of the Outward Foreign Direct Investment from Poland. The study is focused on the main factors determining the transfer of FDI, i. e. liberalization of capital flows in the integrated market, and relations between Polish accession to the EU and the FDI flows. Moreover, the author analyses the impact that the conversion of zloty into Euro would have on the FDI in Poland in the long term perspective.