

Rafał Wilczopolski

Japońskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w krajach Europy Środkowej

International Journal of Management and Economics 21, 96-120

2007

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.

Japońskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w krajach Europy Środkowej

Wprowadzenie

Kraje Europy Środkowej znalazły się po 1989 roku w zupełnie odmiennej sytuacji. Rozpoczęły proces transformacji, dzięki któremu stały się gospodarkami o orientacji rynkowej, otwartymi i osiągającymi znaczny dynamizm gospodarczy. Jednak aby rozpocząć proces doganiania państw wysoko rozwiniętych, potrzebowały środków zagranicznych, gdyż akumulacja wewnętrzna była niedostateczna.

Z kolei Japonia to kraj, który w przeszłości także przekształcał swoją gospodarkę, a którego późniejsze osiągnięcia zadziwiły świat. W latach 90. stał się on największym dostawcą kapitału.

Na tym tle można postawić pytanie o rolę, jaką odegrały japońskie inwestycje bezpośrednie – przede wszystkim poprzez współpracę produkcyjną i transfer technologii – w rozwoju gospodarek Europy Środkowej. Jak zauważa K. Starzyk, zagraniczne inwestycje bezpośrednie zajmują istotne miejsce w restrukturyzacji gospodarki w procesie transformacji, gdyż prowadzą do wzrostu jej konkurencyjności zarówno poprzez dostarczanie korzyści bezpośrednich (wzrost akumulacji, produkcji, zatrudnienia i eksportu), jak i korzyści pośrednich (tzw. *spill over*)¹. Czy państwa tego regionu wykorzystały szansę na przyciągnięcie japońskich nadwyżek kapitałowych? Na to i inne pytania odpowiada analiza prowadzona w ramach tego opracowania:

1. Jakie czynniki makroekonomiczne sprzyjają, a jakie mogą wpływać zniechęcająco na lokowanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Europy Środkowej?
2. Jak wyglądają inwestycje japońskie w Europie Środkowej na tle innych regionów świata?
3. Czy zbliżający się czas wejścia państw Europy Środkowej do Unii Europejskiej miał wpływ na zwiększenie się inwestycji japońskich w tym regionie? Czy zmienił się udział tego regionu w porównaniu z innymi?
4. Które kraje w Europie Środkowej mają największy udział w japońskich inwestycjach?
5. W jakie dziedziny inwestowany jest kapitał japoński w Europie Środkowej?

Zasadniczą tezą opracowania jest stwierdzenie, że pomimo wielu czynników makroekonomicznych sprzyjających lokowaniu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Europie Środkowej, kraje tego regionu nie miały dotychczas zasadniczego znaczenia

dla japońskich inwestorów. Japońska nowoczesna myśl techniczna oraz kapitał nie napłynęły do tej części świata na większą skalę.

Ze względu na ograniczoną objętość opracowania pominięto w analizie politykę inwestycyjną poszczególnych państw Europy Środkowej, mogącą stanowić samą w sobie temat osobnej analizy. Dokonane zostanie tu upraszczające założenie, iż dla japońskich inwestorów ważniejsza jest ogólna sytuacja makroekonomiczna krajów regionu. Uzasadnieniem założenia może być sytuacja w krajach UE, gdzie według A. Zorskiej: „Napływ ZIB oraz rozwój sieci korporacyjnych na terenie krajów WE w znacznym stopniu dokonywały się pod wpływem polityki państw Wspólnoty, jednak główne znaczenie miała polityka integracyjna, a nie polityka inwestycyjna”².

Dokonując selekcji państw regionu na użytek niniejszego artykułu, uwzględniono następujące kryteria:

- duże znaczenie kraju dla regionu
- członkostwo lub bliska perspektywa członkostwa w Unii Europejskiej
- japońskie inwestycje bezpośrednie w danym kraju na zauważalnym poziomie.

Opracowanie dotyczy Polski, Czech, Słowacji, Węgier, Słowenii, Rumunii oraz Bułgarii.

Znaczenie gospodarcze bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Definicje oraz przyczyny występowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

W literaturze ekonomicznej dwiema najczęściej cytowanymi definicjami zagranicznych inwestycji bezpośrednich są te podawane przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz OECD.

Międzynarodowy Fundusz Walutowy określa je jako inwestycje podejmowane w celu uzyskania trwałego wpływu na działalność przedsiębiorstwa w innym kraju. Należy zauważyć, iż definicja ta zawiera w sobie duży stopień ogólności. Interpretując ją w praktyce, trudno rozróżnić, które inwestycje należą do bezpośrednich, a które do portfelowych.

Tak zwana definicja wzorcowa opracowana przez OECD pomaga w prowadzeniu porównań międzynarodowych, jeśli chodzi o transakcje inwestycyjne. Według niej celem inwestycji bezpośredniej jest uzyskanie trwałego wpływu przez inwestora bezpośredniego, będącego rezydentem w danym kraju, na podmiot gospodarczy w innym kraju. Trwały wpływ na przedsiębiorstwo oznacza występowanie długotrwałego związku między inwestorem a podmiotem inwestycji oraz jego wpływ na zarządzanie firmą. Obejmuje więc zarówno inwestycję początkową, jak i kolejne transakcje między inwestorem a firmą kontrolowaną. OECD zaleca, aby wartość progowa oddzielająca inwestycję bezpośrednią od portfelowej wynosiła 10% akcji zwykłych lub głosów. In-

westorem bezpośrednim może być osoba fizyczna lub grupa takich osób, państwowe lub prywatne przedsiębiorstwo, grupa przedsiębiorstw lub rząd³.

Poza tymi dwiema definicjami ustanowionymi przez organizacje międzynarodowe, ekonomiści często określają bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sposób odróżniający je od inwestycji portfelowych ze względu na motywy działania przedsiębiorstwa transferującego kapitał. Na takim tle, bezpośrednie inwestycje zagraniczne to międzynarodowe przepływy kapitału, w ramach których firma z jednego kraju tworzy lub rozszerza swoje filie w innym kraju i które to przepływy pociągają za sobą nie tylko transfer zasobów, ale również prawo kontroli⁴. Tak więc chęć pozyskania kontroli nad przedsiębiorstwem jest głównym czynnikiem rozróżniającym inwestycję bezpośrednią od portfelowej.

Interesującą sprawą są przyczyny występowania inwestycji bezpośrednich. Jaka sytuacja musi zaistnieć, aby inwestorzy zagraniczni zdecydowali się wejść na rynek danego państwa i konkurować z lokalnymi przedsiębiorstwami? Dlaczego inwestorzy ci wybierają ten, a nie inny kraj?

Teoria lokalizacji działalności gospodarczej ma długą historię. Rozpatrując problem przestrzennego rozmieszczenia produkcji rolnej, pierwsze próby z zakresu tej teorii podjął w 1826 roku J.H. von Thunen. W następnych latach należy wymienić dorobek takich ekonomistów jak J. Schumpeter (1912), A. Weber (1929), B. Ohlin (1933), a w czasach współczesnych P. Krugman (1995), A.J. Venables (1996) oraz Ch. Van Marrewijk (2002)⁵.

Na potrzeby niniejszego opracowania do wyjaśnienia motywów kierujących bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi wykorzystano tzw. paradygmat OLI opracowany przez J.H. Dunninga. Wcześniej jednak należy odpowiedzieć na pytanie, dlaczego firmy – w szczególności korporacje transnarodowe – angażują się w działalność poza granicami państw macierzystych. Dunning zauważa, iż ogromna większość działalności korporacji transnarodowych to przedsięwzięcia podejmowane przez przedsiębiorstwa prywatne wywodzące się z krajów o gospodarkach rynkowych. Tak więc działania tych firm motywowane są bardziej tym, co leży w interesie ich akcjonariuszy, niż tym, co jest dobre dla szerszej społeczności, której są częścią⁶.

Można wyróżnić cztery rodzaje zagranicznych aktywności dokonywanych przez korporacje transnarodowe⁷:

- poszukiwanie zasobów (*natural resources*)
- poszukiwanie rynków (*markets*)
- poszukiwanie efektywności (*efficiency*)
- poszukiwanie czynników przewagi strategicznej (*strategic assets*).

Korporacje poszukujące zasobów za granicą chcą je wykorzystać po niższym koszcie realnym, niż musiałyby to uczynić w kraju. Przedsięwzięcia tego typu można podzielić na trzy grupy. Pierwszą stanowią firmy, które szukają dóbr podstawowych (minerałów, produktów rolnych itp.) lub też wytwórców tego typu dóbr. Większość, a w niektórych przypadkach wszystkie poszukiwane produkty, są eksportowane z kraju lokalizacji. Druga grupa firm szuka taniej i dobrze umotywowanej, choć słabo wykwalifikowanej lub

niewykwalifikowanej siły roboczej. Trzecia grupa to przedsiębiorstwa chcące pozyskać zdolności technologiczne lub zdolności organizacyjne (przykładem mogą tu być wspólne inwestycje tajwańsko-amerykańskie w branżach o wysokiej technologii).

Przedsiębiorstwa poszukujące za granicą rynków zbytu chcą dostarczać tam swoje produkty i usługi. Poza rozmiarami rynku, motywacją dla nich mogą być cztery czynniki: ich odbiorcy ulokowali swą działalność za granicą (np. poddostawcy części samochodowych „wędrują” za montowniami aut), ich produkty bądź procesy produkcyjne wymagają częściej adaptacji do rynków lokalnych, koszty obsługi rynku są niższe dzięki działalności lokalnej lub gdy fizyczna obecność na rynku zagranicznym obsługiwany także przez konkurentów stanowi część ich globalnej strategii marketingowej.

Korporacje poszukujące efektywności pragną zrationalizować swą strukturę inwestycji (opartą na poszukiwaniu zasobów bądź rynków), tak aby mogły zyskać, wykorzystując centralne zarządzanie rozproszonych aktywności. Chodzi tu przede wszystkim o korzyści skali i rozkładu ryzyka, a dotyczy głównie dużych, zdywersyfikowanych firm.

Koncerny poszukujące czynników przewagi strategicznej przejmują zagraniczne przedsiębiorstwa, aby promować swoje długoterminowe cele strategiczne, mające za zadanie utrzymanie bądź powiększenie swej konkurencyjności międzynarodowej⁸.

Gdy znamy przyczyny lokowania działalności za granicą, proces decyzyjny i mechanizm inwestowania może objaśnić wspomniany wcześniej paradygmat OLI. Główną jego hipotezą jest stwierdzenie, iż poziom i struktura działalności przedsiębiorstwa za granicą zależy od spełnienia czterech czynników:

1. Zakresu, w jakim dana korporacja posiada materialne i niematerialne atuty własnościowe (*ownership-specific*, O), które dają jej przewagę konkurencyjną na określonym rynku zagranicznym.
2. Przyjmując, że czynnik (1) jest spełniony, poziom i struktura działalności zagranicznej zależą od postrzegania przez korporację na ile bardziej opłacalne jest dla niej wykorzystanie przez nią samą atutów własnościowych, niż sprzedanie do nich praw firmom zagranicznym. Tego typu przewaga jest określana jako internalizacja (*internalization*, I).
3. Przyjmując, że czynniki (1) oraz (2) są spełnione, kolejna zależność wynika z możliwości spełnienia globalnych interesów korporacji poprzez wykorzystanie jej atutów własnościowych dzięki zagranicznym lokalizacjom działalności (*localization*, L).
4. Gdy są spełnione wymagania dotyczące własności, lokalizacji oraz internalizacji (OLI), poziom i struktura działalności przedsiębiorstwa za granicą zależą od przekonania firmy co do spójności inwestycji zagranicznych z jej długookresową strategią zarządzania.

Podsumowując, im więcej atutów własnościowych (O) posiada, dana korporacja, tym ma większą motywację do ich internalizacji (I), a nie do odsprzedania firmom trzecim i widzi swój większy interes w wykorzystaniu ich przez odpowiednią lokalizację (L) swej działalności, stąd chętniej zaangażuje się w inwestowanie za granicą⁹.

Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę kraju goszczącego. Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę kraju goszczącego w pierwszej kolejności zależy od tego, czy należy on do gospodarek rozwiniętych, czy też rozwijających się. Ze względu na tematykę opracowania omówimy konsekwencje występujące w stosunku do tej drugiej grupy państw.

Kraje rozwijające się cierpią z reguły z powodu braków kapitałowych. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą stanowić doskonałe źródło środków inwestycyjnych służących rozwojowi gospodarstwu. Dzięki nim, przy ukierunkowanej polityce państwa, możliwy jest rozwój regionów zacofanych w stosunku do całości kraju. Ponadto inwestycje takie mogą być narzędziem rozbijania monopolu na danym rynku, zarówno państwowych, jak i prywatnych. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są także często środkiem transferu technologii, który zostanie omówiony szerzej.

Transfer technologii to przeniesienie wiedzy technicznej oraz umiejętności jej zastosowania w produkcji. Obejmuje on więc nabycie (przejęcie), adaptację, rozwój oraz wykorzystanie wiedzy¹⁰.

Transfer technologii nabiera ogromnego wymiaru problemowego w przypadku gospodarek w procesie transformacji, posiadających bardzo niski potencjał innowacyjny odziedziczony po gospodarce planowej¹¹.

Na gruncie teorii transfer technologii jest wyjaśniany, między innymi, przez teorię luki technologicznej oraz teorię cyklu życia produktu.

Teoria luki technologicznej mówi o nierównomiernym rozłożeniu technologii w przestrzeni, które pozwala na uzyskanie przewagi konkurencyjnej przez firmę z kraju dostarczającego inwestycji, gdy ta zdecyduje się podjąć ekspansję zagraniczną do miejsca o mniejszym nasyceniu technologiami. Z kolei firmy z kraju goszczącego, jako mniej zaawansowane, starają się dokonać imitacji innowacji i zmniejszyć lukę technologiczną.

Teoria cyklu życia produktu, opracowana w 1966 r. przez R. Vernona, także zakłada, iż technologia nie jest rozprzestrzeniona równomiernie oraz że nie jest dobrem wolnym. Państwo wysoko rozwinięte (I), mające przewagę technologiczną, początkowo prowadzi produkcję mającą na celu wyłącznie zaspokojenie popytu wewnętrznego. Następnie, wraz z pojawieniem się popytu zagranicznego, dokonuje eksportu na rynki zagraniczne do innych krajów rozwiniętych (grupa II). Masowość produkcji sprawia, iż cena produktu spada, więc dobro zaczyna być importowane przez pozostałe kraje (grupa III). W tym samym czasie kraje grupy II dokonały opanowania produkcji i po pewnym okresie stają się eksporterami netto danego dobra, podczas gdy wytwarzanie w kraju I zamiera. W tym momencie następuje faza standaryzacji, ponieważ produkt jak i jego wytwarzanie zaczynają być dobrze znane. Standaryzacja sprawia, iż w kosztach produkcji zaczyna dominować koszt siły roboczej, więc produkcja przenoszona jest do państw o mniejszym zaawansowaniu technologicznym (III) i jest tam prowadzona zarówno na rynek wewnętrzny, jak i za granicę. Teraz produkcja w krajach grupy II zmniejsza się,

a państwo-lider (I) wykorzystuje swój potencjał technologiczny do produkcji nowych, jeszcze bardziej zaawansowanych dóbr. Przykładem towarów ilustrujących teorię cyklu życia produktu mogą być wyroby włókiennicze oraz elektroniczne¹².

Transfer technologii, pomimo ewentualnych kosztów związanych np. z opłatami za licencje czy *know-how*, powinien sprzyjać poprawie sytuacji gospodarczej w kraju goszczącym. Podstawowymi korzyściami są zwiększenie potencjału wiedzy oraz możliwość lepszego wykorzystania zasobów. Korzyści te mogą doprowadzić do uprzemysłowienia państwa, a następnie do likwidacji jego opóźnienia gospodarczego.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne przynoszą nie tylko korzyści, ale mogą wiązać się także z negatywnymi czynnikami dla kraju goszczącego kapitał. Technologia, która trafia do państwa przyjmującego, może okazać się zbyt nowoczesna, nie będzie więc przysparzać efektów zewnętrznych przedsiębiorstwom lokalnym. Część inwestycji zagranicznych bywa dokonywana jedynie z chęci wejścia na rynek kraju goszczącego, więc ich wpływ na podniesienie poziomu miejscowych firm jest znikomy, a nawet negatywny, powoduje bowiem likwidację miejsc pracy w tych zakładach. W krajach goszczących występuje także szereg obaw związanych z kapitałem zagranicznym. Społeczeństwa lękają się nadmiernej eksploatacji zasobów oraz środowiska naturalnego, związanej z chęcią maksymalizacji zysku. Pojawić się mogą również argumenty przeciwko dominacji gospodarki krajowej przez kapitał zagraniczny, która – w niektórych przypadkach – może wywoływać negatywne konsekwencje, np. sankcje gospodarcze¹³.

Uwarunkowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Europy Środkowej

Zróżnicowanie społeczno-gospodarcze państw Europy Środkowej. Kraje Europy Środkowej były i wciąż pozostają znacznie zróżnicowane zarówno pod względem rozwoju gospodarczego, jak i wielkości rynków. Tabela 1 pokazuje, iż najbardziej ludnym krajem, a więc największym potencjalnym rynkiem, jest Polska, należąca do dużych krajów europejskich. Blisko połowę mniejsza pod tym względem jest Rumunia, choć liczba około 22 mln mieszkańców może kwalifikować ją do grupy krajów średniej wielkości. Znacznie mniejszą liczbą potencjalnych konsumentów dysponują Czechy, Węgry, Bułgaria i Słowacja, a liczba Słoweńców plasuje ten kraj poniżej przeciętnego europejskiego miasta średniej wielkości.

Małe kraje regionu zyskują, jeśli uwzględnić stopień zamożności mieszkańców mierzonej produktem krajowym brutto na osobę. Odpowiednie dane przedstawia tabela 2.

Tabela 1. Liczba ludności w krajach Europy Środkowej

| Kraje | Liczba ludności w 2005 r. |
|----------|---------------------------|
| Polska | 38 162 000 |
| Czechy | 10 229 000 |
| Węgry | 10 098 000 |
| Słowacja | 5 408 000 |
| Słowenia | 2 003 000 |
| Rumunia | 21 714 000 |
| Bułgaria | 7 723 000 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego, <http://www.imf.org>, raport z dnia 30.11.2006.

Tabela 2. PKB na osobę w krajach Europy Środkowej

| Kraje | PKB na osobę w cenach bieżących (USD) | |
|----------|---------------------------------------|-----------|
| | 2000 r. | 2005 r. |
| Polska | 4 423,29 | 7 875,19 |
| Czechy | 5 422,56 | 12 106,09 |
| Węgry | 4 698,04 | 11 217,10 |
| Słowacja | 3 752,42 | 8 646,51 |
| Słowenia | 9 703,85 | 17 066,02 |
| Rumunia | 1 675,65 | 4 539,20 |
| Bułgaria | 1 580,56 | 3 459,43 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego, <http://www.imf.org>, raport z dnia 30.11.2006.

W tym wypadku najmniejsza Słowenia osiąga PKB na głowę mieszkańca ponad dwukrotnie wyższy niż największa w regionie Polska. Stosunkowo wysokim poziomem produktu krajowego cieszą się Czesi oraz Węgrzy, natomiast najmniejszym Bułgarzy (5 razy mniejszy niż w Słowenii) i Rumuni. Należy zaznaczyć, iż pod względem PKB *per capita* kraje Europy Środkowej lokują się znacznie poniżej pozycji zajmowanych przez państwa Europy Zachodniej.

Jeśli chodzi o dynamikę gospodarczą w ostatnich latach, zróżnicowanie państw regionu jest mniejsze i kształtuje się na wyższym poziomie niż w państwach Europy Zachodniej, choć w porównaniu z „azjatyckimi tygrysami”, roczne tempo wzrostu PKB wydaje się przeciętne. Na tle regionu pozytywnie wyróżniają się Rumunia i Bułgaria, rok w rok osiągające wartości około 5% wzrostu. Żaden z omawianych krajów nie odnotował w ciągu ostatnich 6 lat recesji. Stosowne dane przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Wzrost gospodarczy w krajach Europy Środkowej

| Kraje | Tempo wzrostu gospodarczego (ceny stałe, %) | | | | | |
|----------|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 2000 r. | 2001 r. | 2002 r. | 2003 r. | 2004 r. | 2005 r. |
| Polska | 4,2 | 1,1 | 1,4 | 3,8 | 5,3 | 3,2 |
| Czechy | 3,9 | 2,6 | 1,5 | 3,2 | 4,7 | 6 |
| Węgry | 5,2 | 4,3 | 3,8 | 3,4 | 4,6 | 4,1 |
| Słowacja | 2 | 3,8 | 4,6 | 4,5 | 5,5 | 6 |
| Słowenia | 4,1 | 2,7 | 3,5 | 2,7 | 4,2 | 3,9 |
| Rumunia | 2,1 | 5,7 | 5,1 | 5,2 | 8,4 | 4,1 |
| Bułgaria | 5,4 | 4,1 | 4,9 | 4,5 | 5,7 | 5,5 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego, <http://www.imf.org>, raport z dnia 30.11.2006.

Pod względem inflacji bardzo duże zróżnicowanie wśród państw środkowoeuropejskich występowało na początku dekady. Wtedy to bardzo duży wzrost cen występował w Rumunii (ok. 30–40% rocznie), podczas gdy Czechy osiągnęły poziom zbliżony do najbardziej zaawansowanych gospodarek świata. W pozostałych krajach inflacja utrzymywała się na poziomie ok. 10% rocznie i wykazywała tendencję malejącą. Rok 2005, jak pokazuje tabela 4, przyniósł wyrównanie inflacji na poziomie 2–3% w ogromnej większości państw. Jedynie w Bułgarii wzrost cen utrzymuje się wciąż na poziomie ok. 5%, a w Rumunii blisko 10%, jednak w tym drugim przypadku wskaźnik ten systematycznie spada.

Tabela 4. Inflacja w krajach Europy Środkowej

| Kraje | Tempo inflacji (%) | | | | | |
|----------|--------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 2000 r. | 2001 r. | 2002 r. | 2003 r. | 2004 r. | 2005 r. |
| Polska | 10,1 | 5,5 | 1,9 | 0,8 | 3,5 | 2,2 |
| Czechy | 3,9 | 4,7 | 1,8 | 0,1 | 2,8 | 1,8 |
| Węgry | 9,8 | 9,2 | 5,2 | 4,7 | 6,7 | 3,5 |
| Słowacja | 12,0 | 7,3 | 3,3 | 8,5 | 7,5 | 2,8 |
| Słowenia | 8,8 | 8,4 | 7,5 | 5,6 | 3,6 | 2,5 |
| Rumunia | 45,7 | 34,5 | 22,5 | 15,3 | 11,9 | 9,0 |
| Bułgaria | 10,4 | 7,5 | 5,8 | 2,3 | 6,1 | 5,0 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego, <http://www.imf.org>, raport z dnia 30.11.2006.

Pod względem bezrobocia kraje Europy Środkowej pozostają bardzo mocno zróżnicowane (patrz tab. 5). Największy odsetek osób pozostających bez pracy zamieszkuje Polskę oraz Słowację, a wskaźnik 15–20% w ostatnich latach należał do najwyższych na świecie spośród państw znajdujących się na zbliżonym poziomie rozwoju. Podobnym udziałem bezrobocia charakteryzowała się na początku dekady Bułgaria, jednak później

wielkość ta systematycznie spadała i obecnie zbliżyła się do średniej regionu. Stosunkowo niewielkie bezrobocie, nawet w odniesieniu do całej Europy, występuje w pozostałych państwach: Czechach, Republice Węgierskiej, Słowenii i Rumunii.

Tabela 5. Bezrobocie w krajach Europy Środkowej

| Kraje | Udział bezrobotnych (%) | | | | | |
|----------|-------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 2000 r. | 2001 r. | 2002 r. | 2003 r. | 2004 r. | 2005 r. |
| Polska | 15,1 | 17,5 | 20 | 20 | 19 | 17,9 |
| Czechy | 8,3 | 8 | 7,5 | 8,3 | 8,4 | 7,9 |
| Węgry | 6,4 | 5,7 | 5,8 | 5,9 | 6,3 | 7,3 |
| Słowacja | 18 | 18,7 | 17,9 | 17,4 | 17,1 | 15,3 |
| Słowenia | 6,6 | 7,0 | 6,5 | 6,7 | 6,5 | 7,2 |
| Rumunia | 7,1 | 6,6 | 8,4 | 7,0 | 6,3 | 5,9 |
| Bułgaria | 16,4 | 19,5 | 16,8 | 13,7 | 12 | 10,1 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju, Wskaźniki ekonomiczne, <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/sei.xls>, raport z dnia 30.11.2006.

Kolejnym elementem oceny sytuacji ekonomicznej jest analiza deficytu budżetowego. Strukturalny deficyt może prowadzić do wzrostu stóp procentowych, a przez to do obniżenia wydatków inwestycyjnych. Następuje wówczas tzw. efekt wypierania, który sprawia, że potencjalny wzrost PKB wywołany wzrostem wydatków rządowych może zostać zniwelowany poprzez spadek inwestycji¹⁴. W tabeli 6 przedstawiono dane dotyczące deficytu budżetowego w poszczególnych państwach.

Na początku dekady ogromny problem ze zrównoważeniem wydatków rządowych mieli Czesi, Węgrzy oraz Słowacy. W ostatnich latach Czechy i Słowacja zdołały doprowadzić deficyt budżetowy do poziomu poniżej 3%, natomiast Węgry wciąż zmagają się z wydatkami rządowymi nieznajdującymi pokrycia we wpływach. Spośród krajów regionu jedynie Bułgaria wykazuje równowagę (nadwyżkę) budżetową.

Stymulatory i destymulatory bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Europy Środkowej. Symulator to, według *Słownika języka polskiego PWN*, czynnik powodujący powstanie, działanie lub rozwój czegoś¹⁵. W przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych można przyjąć, że stymulatory to uwarunkowania zachęcające inwestorów zagranicznych do podejmowania działalności gospodarczej w kraju goszczącym kapitał. Destymulatory, przeciwnie, zniechęcają do podejmowania działalności w określonej lokalizacji.

Należy zauważyć, iż stymulatory oraz destymulatory podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Europie Środkowej są odmienne dla poszczególnych krajów, ponieważ, jak opisano wcześniej, państwa regionu wykazują duże zróżnicowanie.

Według Dworeckiego, Nowak i Umińskiego: „Największą atrakcyjnością w regionie charakteryzują się rynki o dużych rozmiarach, potencjale wzrostu, dobrej kondycji

Tabela 6. Deficyt budżetowy w krajach Europy Środkowej

| Kraje | Deficyt budżetowy (%) | | | | | |
|----------|-----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 2000 r. | 2001 r. | 2002 r. | 2003 r. | 2004 r. | 2005 r. |
| Polska | -2,3 | -3,7 | -3,2 | -4,7 | -3,9 | -2,4 |
| Czechy | -3,8 | -5,8 | -6,8 | -6,6 | -2,9 | -2,6 |
| Węgry | -3,0 | -3,5 | -8,4 | -6,4 | -5,4 | -6,1 |
| Słowacja | -12,2 | -6,5 | -7,7 | -3,7 | -3,0 | -2,9 |
| Słowenia | -1,3 | -1,3 | -2,9 | -1,3 | -1,4 | -1,1 |
| Rumunia | -3,8 | -3,5 | -2,0 | -2,0 | -1,4 | -0,8 |
| Bułgaria | -0,5 | 1,9 | 0,1 | 0,3 | 1,9 | 3,1 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju, Wskaźniki ekonomiczne, <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/sei.xls>, raport z dnia 30.11.2006.

ekonomicznej, stosunkowo niskich kosztach wytwarzania, stabilnej sytuacji politycznej, społecznej i prawnej¹⁶.

Ze względu na wcześniejsze omówienie kondycji ekonomicznej poszczególnych państw nacisk położono tutaj na inne czynniki, które – w zależności od stopnia rozwoju – mogą stanowić zachętę do lokalizacji inwestycji na danym terenie. Omówione zostaną: udział sektora prywatnego w gospodarce, produktywność pracy oraz wzrost wynagrodzeń, infrastruktura komunikacyjna, telekomunikacyjna oraz informatyczna, a także ocena stanu gospodarki w danym kraju dokonana przez instytucje międzynarodowe.

Duży udział sektora prywatnego w gospodarce może przyciągać bezpośrednio inwestycje zagraniczne, ponieważ jest on postrzegany jako czynnik liberalizujący stosunki gospodarcze, podnoszący konkurencyjność, a także ograniczający możliwość ingerencji państwowej w mechanizmy ekonomiczne. Pod tym względem, według tabeli 7, najlepiej wyglądają gospodarki Czech, Węgier i Słowacji, których udział sektora prywatnego w kreowaniu PKB oceniany jest na 80%. Najstabilniej wypada gospodarka Słowenii, gdzie 35% produktu krajowego jest wytwarzane przez sektor państwowy.

Tabela 7. Sektor prywatny w PKB w krajach Europy Środkowej

| Kraje | Udział sektora prywatnego w PKB (%) | | |
|----------|-------------------------------------|---------|---------|
| | 2001 r. | 2003 r. | 2005 r. |
| Polska | 75 | 75 | 75 |
| Czechy | 80 | 80 | 80 |
| Węgry | 80 | 80 | 80 |
| Słowacja | 80 | 80 | 80 |
| Słowenia | 65 | 65 | 65 |
| Rumunia | 65 | 65 | 70 |
| Bułgaria | 70 | 75 | 75 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju, Wskaźniki strukturalne, <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/sei.xls>, raport z dnia 30.11.2006.

Dane zawarte w tabelach 8 oraz 9 należy rozpatrywać łącznie. Wprawdzie wskaźniki dotyczące wzrostu produktywności pracy dotyczą jedynie przemysłu, natomiast wzrost płac obejmuje całą gospodarkę, mając jednak w pamięci dopuszczanie się pewnego uproszczenia, można sformułować interesujące wnioski. Należy także uwzględnić przedstawione wcześniej dane dotyczące inflacji.

Tabela 8. Wzrost wynagrodzeń w krajach Europy Środkowej

| Kraje | Przeciętny wzrost miesięcznego wynagrodzenia brutto (% , średniorocznie) | | | | | |
|----------|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 2000 r. | 2001 r. | 2002 r. | 2003 r. | 2004 r. | 2005 r. |
| Polska | 12,7 | 7,2 | 3,5 | 3,2 | 4,0 | 3,5 |
| Czechy | 6,4 | 8,7 | 7,3 | 6,6 | 6,6 | 5,4 |
| Węgry | 13,5 | 18,2 | 18,3 | 12,0 | 6,2 | 7,3 |
| Słowacja | 6,5 | 8,2 | 9,3 | 6,3 | 10,2 | 9,2 |
| Słowenia | 10,6 | 11,9 | 9,8 | 7,5 | 4,4 | 4,9 |
| Rumunia | 46,9 | 48,9 | 27,3 | 23,6 | 22,5 | 17,0 |
| Bułgaria | 25,8 | 6,5 | 3,4 | 9,2 | 9,1 | 4,3 |

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju, Wskaźniki ekonomiczne, <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/sei.xls>, raport z dnia 30.11.2006.

Tabela 9. Produktywność pracy w przemyśle w krajach Europy Środkowej

| Kraje | Zmiana produktywności pracy w przemyśle (% , średniorocznie) | | | | | |
|----------|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 2000 r. | 2001 r. | 2002 r. | 2003 r. | 2004 r. | 2005 r. |
| Polska | 10,4 | 4,9 | 3,2 | 12,4 | 14,3 | 7,8 |
| Czechy | 4,3 | 4,1 | 2,0 | 8,3 | 10,8 | 5,7 |
| Węgry | 9,4 | -1,2 | 1,5 | 6,4 | 6,4 | 6,8 |
| Słowacja | 6,2 | 1,4 | 3,2 | 5,0 | 0,5 | 2,1 |
| Słowenia | 6,2 | 1,4 | 3,2 | 5,0 | 0,5 | 2,1 |
| Rumunia | 10,9 | 7,6 | 11,6 | -16,4 | 41,2 | 7,1 |
| Bułgaria | 18,7 | -0,6 | 9,7 | 15,8 | 17,8 | 1,1 |

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju, Wskaźniki strukturalne, <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/sei.xls>, raport z dnia 30.11.2006.

W latach 2000–2002, w przypadku Polski oraz Czech, wzrost płac był wyższy zarówno od wzrostu produktywności w przemyśle, jak i inflacji, jednak kolejne lata przyniosły znaczącą zmianę. Od 2003 r. produktywność siły roboczej w przemyśle rośnie szybciej niż przeciętne miesięczne wynagrodzenie, przy czym dla Polski różnica ta jest bardzo duża. Jeśli chodzi o Słowację i Rumunię, roczna stopa wzrostu średniego miesięcznego wynagrodzenia była w ostatnich sześciu latach zawsze wyższa zarówno od wzrostu pro-

duktywności pracy w przemyśle, jak i od stopy inflacji. W przypadku Węgier sytuacja była praktycznie identyczna, poza rokiem 2004, gdy wzrost płac był minimalnie niższy od obu pozostałych parametrów. Pomimo pewnych wahań, podobnie kształtowały się wskaźniki na Słowacji – wzrost płac był zawsze wyższy od wzrostu produktywności pracy w przemyśle. Jedynie w latach 2000 oraz 2003 znalazł się on poniżej stopy inflacji. W przypadku Bułgarii nie widać wyraźnej korelacji między wzrostem produktywności oraz wzrostem płac, a także – mogącą częściowo uzasadniać podwyżki wynagrodzeń – stopą inflacji. W poszczególnych latach wzrost płac był raz wyższy, raz niższy od wzrostu produktywności pracy, a na to wszystko nałożyła się jeszcze bardzo zmienna stopa wzrostu cen.

Kolejny ciekawy wniosek przynosi porównanie wzrostu produktywności pracy w przemyśle w poszczególnych latach w krajach Europy Środkowej. Największe roczne stopy wzrostu występowały w Rumunii oraz w Bułgarii (sięgały 15%, 18% a nawet 40%), ale były one przedzielane latami spadku: -0,6% w 2001 r. w Bułgarii oraz -16,4% w 2003 r. w Rumunii lub też wzrostu umiarkowanego (np. 1,1% w 2005 r. w Bułgarii). Pod tym względem najbardziej stabilne stopy wzrostu produktywności pracy następowały w Polsce, Czechach, Słowenii oraz Słowacji, przy czym wzrosty w Polsce miały największą skalę.

W końcu jeden z najistotniejszych wniosków dla zagranicznych inwestorów płynący z porównania wzrostu płac i produktywności. Nawet pobieżna analiza danych wiedzie do konkluzji, że jeśli chodzi o trend, to łącznie w latach 2000–2005 wzrost produktywności pracy w przemyśle był wyższy od wzrostu płac jedynie w przypadku Polski oraz Bułgarii. O ile jednak dla Bułgarii obie wielkości były porównywalne, o tyle dla Polski konkurencyjność pracy wzrosła w ostatnich latach w bardzo dużym stopniu. Wydaje się, że pod tym względem najbardziej na konkurencyjności pracy straciła Rumunia, która – pomimo jednego z największych wzrostów produktywności pracy – pozwoliła na daleko większy wzrost płac.

W kolejnej części opracowania zostaną przedstawione parametry dotyczące teleinformatycznego zaawansowania mieszkańców oraz infrastruktury w krajach Europy Środkowej. Mają one istotne znaczenie dla inwestorów planujących lokalizację swej działalności na danym terenie, ponieważ świadczą o rozwoju rynku, w dużym stopniu gwarantując podobieństwo gustów i zachowań konsumenckich do tych, które występują w zaawansowanych gospodarkach, a także ułatwiają prowadzenie działalności gospodarczej w kraju goszczącym. Tabela 10 przedstawia dane dotyczące teleinformatyzacji w poszczególnych państwach.

Pod względem liczby telefonów komórkowych najbardziej zaawansowane są Czechy, gdzie nasycenie telefonami wynosi ponad 100%. Dobrze pod tym względem wypadają także Słowacy, Węgrzy i Słowacy, natomiast największy z krajów, Polska, zajmuje jedno z ostatnich miejsc.

Tabela 10. Zaawansowanie telekomunikacyjne oraz informatyczne w krajach Europy Środkowej w 2004 r.

| Kraje | Telefony komórkowe | Użytkownicy internetu | Komputery osobiste |
|----------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| | (na 1000 mieszkańców) | | |
| Polska | 605 | 236 | 193 |
| Czechy | 1054 | 470 | 240 |
| Węgry | 863 | 267 | 147 |
| Słowacja | 794 | 423 | 296 |
| Słowenia | 871 | 476 | 353 |
| Rumunia | 471 | 208 | 113 |
| Bułgaria | 609 | 283 | 59 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators 2006, World Bank, <http://devdata.worldbank.org/wdi2006/contents/Section5.thm>.

Jeśli chodzi o posiadanie komputera osobistego oraz użytkowanie internetu, na czoło wysuwa się Słowenia, gdzie ponad 35% mieszkańców posiada PC oraz korzysta z łączności sieciowej. Następnie najwyższy stopień informatyzacji występuje w Czechach, a zdecydowanie najmniejszy w Rumunii oraz Bułgarii. Polska pod względem liczby posiadanych komputerów plasuje się w połowie stawki, natomiast pozostaje w tyle, jeśli chodzi o użytkowanie internetu. Widać, iż nasz kraj powinien ponieść znaczne nakłady rozwojowe na tym polu.

W tabeli 11 przedstawiono dane dotyczące kolejnego obszaru mogącego stanowić ważny stymulator do podejmowania inwestycji w danym kraju. Są to dane dotyczące infrastruktury transportowej, niezwykle istotnej dla dostaw materiałów i surowców w przypadku działalności produkcyjnej, jak i dla dystrybucji wyrobów gotowych na rynku lokalnym.

Tabela 11. Infrastruktura komunikacyjna w krajach Europy Środkowej

| Kraje | Drogi (1995–2001)* | | Linie kolejowe (1996–2001)* | |
|----------|--------------------|-------------------------|-----------------------------|-------------------------|
| | (km) | (na 1 km ²) | (km) | (na 1 km ²) |
| Polska | 364 697 | 1,17 km | 22 560 | 0,07 km |
| Czechy | 127 728 | 1,62 km | 9 365 | 0,12 km |
| Węgry | 167 839 | 1,80 km | 7 729 | 0,08 km |
| Słowacja | 42 956 | 0,88 km | 3 662 | 0,07 km |
| Słowenia | 20 236 | 1,00 km | b.d. | b.d. |
| Rumunia | 198 603 | 0,84 km | 11 364 | 0,05 km |
| Bułgaria | 37 286 | 0,34 km | 4 290 | 0,04 km |

* Dane z najbardziej aktualnego okresu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators 2004, World Bank, s. 286–288. Powierzchnia państw według Internetowej Encyklopedii PWN, <http://encyklopedia.pwn.pl>, hasła: poszczególne kraje w dniu 3.12.2006.

W stosunku do swojej powierzchni najgęstszą siecią dróg dysponują Węgry oraz Czesi, a najrzadszą Bułgaria. Polska, Słowenia, Słowacja oraz Rumunia posiadają drogi na średnim poziomie, jednak trzy ostatnie kraje są w dużej mierze pokryte górami, które w naturalny sposób ograniczają możliwość rozwoju drogownictwa. Polska, jak się wydaje, wypada pod tym względem gorzej, niż wskazują liczby.

W przypadku linii kolejowych najgęstsza sieć występuje w Czechach, pozostałe zaś kraje nie wykazują między sobą znaczących różnic, choć także w tym przypadku najgorsza sytuacja występuje w Bułgarii.

Dla inwestorów zagranicznych istotny jest również stan gospodarki danego państwa oceniany przez organizacje międzynarodowe. Na potrzeby niniejszego opracowania wykorzystane zostaną oceny dokonane przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBOR), a dotyczące wolności gospodarczej, reform bankowych oraz reform infrastruktury. Instytucja ta posługuje się wskaźnikami od „1-„do „4+”, gdzie „1” oznacza notę najniższą, „4+” notę najwyższą, zmienność następuje o 0,33. Odpowiednie dane przedstawia tabela 12.

Tabela 12. Ocena obszarów gospodarczych w krajach Europy Środkowej według Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju

| Kraje | Liberalizacja cen | | Polityka wolnej konkurencji | | Reformy bankowe i liberalizacja stóp procentowych | | Ogólne reformy infrastruktury | |
|----------|-------------------|---------|-----------------------------|---------|---|---------|-------------------------------|---------|
| | 2001 r. | 2006 r. | 2001 r. | 2006 r. | 2001 r. | 2006 r. | 2001 r. | 2006 r. |
| Polska | 4,33 | 4,33 | 3 | 3 | 3,33 | 3,67 | 3,33 | 3,33 |
| Czechy | 4,33 | 4,33 | 2,67 | 3 | 3,67 | 4 | 3 | 3,33 |
| Węgry | 4,33 | 4,33 | 3 | 3,33 | 4 | 4 | 3,6 | 3,67 |
| Słowacja | 4 | 4,33 | 3 | 3,33 | 3,33 | 3,67 | 2,33 | 3 |
| Słowenia | 4 | 4 | 2,67 | 2,67 | 3,33 | 3,33 | 3 | 3 |
| Rumunia | 4,33 | 4,33 | 2,33 | 2,67 | 2,67 | 3 | 3 | 3,33 |
| Bułgaria | 4,33 | 4,33 | 2,33 | 2,67 | 3 | 3,67 | 3 | 3 |

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju, Wskaźniki transformacji, <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/sei.xls>, raport z dnia 30.11.2006.

Pod względem liberalizacji cen kraje Europy Środkowej są bardzo wyrównane i w 2006 r. wszystkie, poza Słowenią, osiągnęły najwyższy możliwy stopień. W przypadku polityki zachowania wolnej konkurencji najbardziej zaawansowane – według EBOR – są Słowacja i Węgry. Pozostałe kraje otrzymały zbliżone oceny, jednak są one na znacznie niższym poziomie niż w przypadku liberalizacji cen. Można powiedzieć, że średnia dla Europy Środkowej jest tu najniższa spośród wszystkich analizowanych czynników.

Jeśli chodzi o liberalizację stóp procentowych oraz reformy bankowe, najwyższe noty uzyskały Węgry i Czechy, a najniższe Rumunia. Polska plasuje się pod tym względem tuż za liderami.

Wreszcie ogólne reformy infrastruktury – dotyczące sektora energetycznego, kolei, dróg, telekomunikacji, wody oraz gospodarki ściekami – zostały najwyższej ocenione na Węgrzech, a najniżej na Słowacji, w Słowenii i Bułgarii.

Rozważania na temat sytuacji społeczno-ekonomicznej oraz stymulatorów i destymulatorów lokowania działalności przez inwestorów zagranicznych w krajach Europy Środkowej podsumowano w tabeli 13.

Japonia jako inwestor w Europie Środkowej

Japońskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowej na tle innych regionów. W 1987 r. J. Kornai w przygotowywanym podręczniku *Market and Bureaucracy: An Introduction to Political Economy of Socialism* podzielił historię socjalizmu na trzy okresy: heroiczny, klasyczny i reformowany¹⁷. Proces transformacji systemowej w niektórych krajach Europy Środkowej rozpoczął się, wbrew obiegowym opiniom, w okresie „socjalizmu reformowanego” jeszcze w latach 80., jednak znacznemu przyspieszeniu uległ on dopiero w 1989 r. Można tę datę uznać za początek przechodzenia przez region od gospodarki planowej do rynku. Aby dokonać gruntownej analizy bezpośrednich japońskich inwestycji zagranicznych w tej części świata, zostanie ona rozpoczęta właśnie od tego czasu.

Jeśli chodzi o metodologię, różne instytucje w tych samych krajach (choćby NBP, GUS czy PAIZ w Polsce) prezentują różne wielkości inwestycji zagranicznych na swoim terenie. Różnie też mogą klasyfikować inwestorów (według kraju pochodzenia kapitału, według kraju rejestracji). Aby uniknąć możliwego błędu porównania, opracowanie będzie bazować na oryginalnych danych Ministerstwa Finansów Japonii, a więc kraju dostarczającego kapitał.

Bezpośrednie japońskie inwestycje zagraniczne na świecie po 1989 roku przedstawia tabela 14.

Tabela 13. Stymulatory i destymulatory lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Europy Środkowej

| Kraje | Stymulatory | Destymulatory |
|----------|---|---|
| Polska | duża liczba ludności niska stopa inflacji tempo wzrostu gosp. niewielki wzrost płac znaczący przyrost produktywności pracy | niski stopień informatyzacji i telekomunikacji słaba infrastruktura drogowa i kolejowa |
| Czechy | duża wartość PKB na osobę niska stopa inflacji duży udział sektora prywatnego znaczący przyrost produktywności pracy wysoki stopień informatyzacji i telekomunikacji dobra infrastruktura drogowa i kolejowa | mała liczba ludności |
| Węgry | duża wartość PKB na osobę duży udział sektora prywatnego dobra infrastruktura drogowa i kolejowa | mała liczba ludności wyższa stopa inflacji duży deficyt budżetowy |
| Słowacja | duży udział sektora prywatnego | mała liczba ludności stosunkowo wysoki wzrost płac |
| Słowenia | duża wartość PKB na osobę wysoki stopień informatyzacji i telekomunikacji | mała liczba ludności mały udział sektora prywatnego |
| Rumunia | duża liczba ludności tempo wzrostu gospodarczego znaczący przyrost produktywności pracy wysoki stopień informatyzacji i telekomunikacji dobra infrastruktura drogowa i kolejowa | mała wartość PKB na osobę wysoka stopa inflacji duży wzrost płac niski stopień informatyzacji i telekomunikacji słaba infrastruktura drogowa i kolejowa |
| Bułgaria | tempo wzrostu gospodarczego nadwyżka budżetowa znaczący przyrost produktywności pracy | mała liczba ludności mała wartość PKB na osobę wysoka stopa inflacji niski stopień informatyzacji i telekomunikacji słaba infrastruktura drogowa i kolejowa |

Zródło: Opracowanie własne.

Tabela 14. Skumulowane japońskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w latach 1989–2004

| Regiony | Liczba (szt.) | Wartość (100 mln JPY) |
|--------------------------|---------------|-----------------------|
| Ameryka Północna | 13 356,00 | 332 331,06 |
| Ameryka Łacińska | 4 303,00 | 98 519,02 |
| Azja | 16 424,00 | 151 413,01 |
| Środkowy i Bliski Wschód | 101,00 | 3 120,29 |
| Europa Zachodnia | 11 056,00 | 239 908,40 |
| Europa Wschodnia | 143,00 | 443,77 |
| Europa Środkowa | 188,00 | 2 844,51 |
| Europa (całość) | 11 387,00 | 243 196,68 |
| Afryka | 562,00 | 7 250,56 |
| Oceania | 2 641,00 | 40 037,31 |
| RAZEM | 48 774,00 | 875 867,93 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów Japonii, www.mof.go.jp/english z 20.06.2006.

Widoczne jest, iż w rozpatrywanym okresie japońskie inwestycje zagraniczne płynęły głównie do Stanów Zjednoczonych oraz Kanady (ok. 37% wartości inwestycji dokonywanych przez Japonię), następnie zaś do Europy Zachodniej (ok. 27%). Kolejne miejsca zajmują: Azja (ok. 17%) oraz Ameryka Łacińska (ok. 11%). Udział pozostałych regionów, w tym Europy Środkowej, jest nieznaczący.

Długość rozpatrywanego okresu (16 lat) utrudnia jednak analizę wielkości oraz wartości japońskich inwestycji w regionach. Ponadto w międzyczasie pojawiła się możliwość przyłączenia przez poszczególne państwa Europy Środkowej do wspólnego rynku europejskiego.

Z racji integracji europejskiej nasuwa się pytanie, czy perspektywa wejścia państw regionu do Unii Europejskiej wpłynęła na zwiększenie zainteresowania japońskich inwestorów. Jak zauważa A. Zorska, działalność integracyjna państw oznacza usuwanie strukturalnych zniekształceń typu lokalizacyjnego, które utrudniają tworzenie jednolitego rynku jednoczących się krajów. Następuje zwiększenie efektywności, co prowadzi do ekspansji korporacji transnarodowych¹⁸. Poprzednie rozszerzenia UE miały zazwyczaj pozytywny wpływ na przyciąganie inwestycji zagranicznych. Szczególnie dotyczy to Hiszpanii i Austrii, które bezpośrednio przed wstąpieniem do Unii i zaraz po nim odnotowały znaczny wzrost napływu kapitału. Zdarzały się jednak także przypadki odwrotne. Wielka Brytania była już tak nasycona inwestycjami, zwłaszcza w nowoczesnych branżach, że po wejściu do Unii nie zyskała znaczącego strumienia środków¹⁹.

Aby odpowiedzieć na pytanie o wpływ rozszerzenia UE na przyciąganie japońskiego kapitału, należy najpierw ustalić datę, od której przystąpienie krajów naszego regionu

mogłoby oddziaływać na napływające inwestycje. W grudniu 1997 r., w wyniku decyzji obradującej w Luksemburgu Rady Europejskiej, możliwe stało się rozpoczęcie negocjacji akcesyjnych do Unii Europejskiej przez pierwszą grupę państw Europy Środkowej i Wschodniej, tzw. Grupę Luksemburską. W jej skład wchodziły: Polska, Czechy, Węgry, Estonia, Słowenia i Cypr. Negocjacje rozpoczęły się w maju 1998 r., a zakończyły w grudniu 2002 r. Następna grupa państw (tzw. Grupa Helsińska), która uzyskała pozytywną rekomendację podczas szczytu Rady Europejskiej w Helsinkach w grudniu 1999 r., to: Litwa, Łotwa, Słowacja, Malta, Bułgaria i Rumunia. Rozpoczęły one negocjacje w czerwcu 2000 r.; Litwa, Łotwa, Słowacja i Malta zakończyły je w grudniu 2002 r., a Bułgaria i Rumunia w grudniu 2004 r.

Choć pierwsze dla Europy Środkowej (a piąte w ogóle) rozszerzenie Unii Europejskiej nastąpiło 1 maja 2004 (o Polskę, Czechy, Słowację, Węgry, Słowenię, a także o Litwę, Łotwę, Estonię, Cypr i Maltę), już w 1999 r. można było przypuszczać, że wiele spośród tych państw przystąpi do Unii w perspektywie 5–8 lat. Lata 2002–2003 przyniosły praktyczną pewność, iż wszystkie wymienione państwa przystąpią do Wspólnoty. Podobnie od grudnia 2004 wiadomo, iż Bułgaria oraz Rumunia dokonają swej akcesji w 2007 lub 2008 r.

Aby zbadać wpływ integracji na napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do państw Europy Środkowej, dokonamy rozbicia danych na lata 1989–1998 oraz 1999–2004, a więc za rok graniczny przyjmujemy datę 1999. Dane za lata 1989–1998 przedstawia tabela 15.

Tabela 15. Japońskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w latach 1989–1998

| Regiony | Liczba (szt.) | Wartość (100 mln JPY) |
|--------------------------|---------------|-----------------------|
| Ameryka Północna | 11 870,00 | 255 005,60 |
| Ameryka Łacińska | 3 104,00 | 54 612,96 |
| Azja | 13 104,00 | 104 037,94 |
| Środkowy i Bliski Wschód | 83,00 | 2 878,56 |
| Europa Zachodnia | 4 950,00 | 125 611,79 |
| Europa Wschodnia | 122,00 | 318,38 |
| Europa Środkowa | 75,00 | 959,37 |
| Europa (całość) | 5 147,00 | 126 889,54 |
| Afryka | 480,00 | 5 855,28 |
| Oceania | 2 431,00 | 32 756,78 |
| RAZEM | 36 219,00 | 582 036,66 |

Zródło: Jak do tab. 14.

Po 1989 roku największy strumień japońskich inwestycji bezpośrednich popłynął do Ameryki Północnej – stanowił on blisko 45% wszystkich japońskich inwestycji bezpośrednich na świecie. Na drugim miejscu znalazły się kraje Europy Zachodniej

z udziałem 21,58%, a zaraz za nimi państwa Azji, których udział stanowił blisko 18%. Kolejne miejsca zajęły państwa Ameryki Łacińskiej, które wchłonęły ok. 10% bezpośrednich inwestycji zagranicznych Japonii, a następnie państwa Oceanii z udziałem 5,63%. Na końcu uplasowały się: Afryka (1,01%), Europa Środkowa (0,16%) i Europa Wschodnia (0,05%).

Widać więc, że choć Europa jako całość była bardzo ważnym kierunkiem japońskich inwestycji zagranicznych, to środkowa i wschodnia jej część praktycznie nie wzbudziły zainteresowania japońskich inwestorów. W rozpatrywanym okresie następował spadek japońskich inwestycji na rynku północnoamerykańskim, a ich udział w państwach Europy Wschodniej zmniejszał się na korzyść Europy Środkowej.

Lata 1999–2004 przyniosły znaczne zmiany, jeśli chodzi o lokalizację japońskich inwestycji bezpośrednich w różnych regionach świata (patrz tab. 16). Przede wszystkim spadł udział Stanów Zjednoczonych i Kanady z 43,81% (w latach 1989–1998) do 26,32%. Innymi regionami, które doznały stosunkowego odwrotu japońskich inwestycji były: Oceania (spadek 5,63% na 2,48%) oraz Afryka (spadek z 1,01% do 0,47%), choć oczywiście nawet w latach 90. znaczenie tych regionów, zwłaszcza Afryki, było minimalne. Należy zauważyć, iż w tym okresie japońskie inwestycje praktycznie przestały płynąć do krajów Środkowego i Bliskiego Wschodu (do takich państw, jak Zjednoczone Emiraty Arabskie, Iran, Izrael, Liban czy Arabia Saudyjska).

Tabela 16. Japońskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w latach 1999–2004

| Regiony | Liczba (szt.) | Wartość (100 mln JPY) |
|--------------------------|------------------|-----------------------|
| Ameryka Północna | 1 486,00 | 77 325,46 |
| Ameryka Łacińska | 1 199,00 | 43 906,06 |
| Azja | 3 320,00 | 47 375,07 |
| Środkowy i Bliski Wschód | 18,00 | 241,73 |
| Europa Zachodnia | 6 106,00 | 114 296,61 |
| Europa Wschodnia | 21,00 | 125,39 |
| Europa Środkowa | 113,00 | 1 885,14 |
| Europa (całość) | 6 240,00 | 116 307,14 |
| Afryka | 82,00 | 1 395,28 |
| Oceania | 210,00 | 7 280,53 |
| RAZEM | 12 555,00 | 293 831,27 |

Źródło: Jak do tab. 14.

Na niezmienionym poziomie pozostały japońskie inwestycje w Azji (ok. 17%) oraz Europie Wschodniej – choć w tym drugim regionie, na tle świata, istniały jedynie w marginalnym stopniu w całym rozpatrywanym okresie (1989–2004). Kto zatem zyskał

sympatię japońskich inwestorów? Na największą skalę kraje Europy Zachodniej, których udział w japońskich inwestycjach wzrósł o ponad 17 punktów procentowych. Drugim regionem wzrostu okazała się Ameryka Łacińska, przyjmująca w latach 1999–2004 blisko 15% japońskich inwestycji. Wreszcie ostatnim obszarem zwiększającym swój udział w tych inwestycjach była Europa Środkowa. Nastąpił tu wzrost z 0,16% do 0,64%.

Z powyższych danych można wnioskować, iż perspektywa przystąpienia przez państwa Europy Środkowej do Unii Europejskiej nie stanowiła szczególnej zachęty dla japońskich inwestorów. Wprawdzie wartość japońskich inwestycji w regionie wzrosła po 1999 r., ale wciąż stanowiła tylko ułamek całości wydatków inwestycyjnych Kraju Kwitnącej Wiśni.

Japońskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w krajach Europy Środkowej. Państwa Europy Środkowej cechuje znaczne zróżnicowanie gospodarcze, różne są też stymulatory oraz ich intensywność skłaniające do lokowania inwestycji na danym terenie. Z tego względu warto zbadać, które kraje regionu cieszyły się największym uznaniem japońskich inwestorów. Dokąd popłynął strumień kapitału największej wartości? Tabela 17 przedstawia japońskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w poszczególnych krajach środkowoeuropejskich.

Tabela 17. Japońskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w krajach Europy Środkowej w latach 1989–2004

| Kraje | Liczba (szt.) | Wartość (100 mln JPY) |
|----------|---------------|-----------------------|
| Polska | 40,00 | 642,23 |
| Czechy | 65,00 | 826,76 |
| Węgry | 59,00 | 1 268,98 |
| Słowacja | 3,00 | 20,08 |
| Słowenia | 7,00 | 19,07 |
| Rumunia | 12,00 | 65,26 |
| Bułgaria | 0,00 | 0,00 |
| RAZEM | 186,00 | 2 842,38 |

Źródło: Jak do tab. 14.

Według danych Ministerstwa Finansów Japonii największa skumulowana wartość inwestycji popłynęła na Węgry, choć największa ich ilość – do Czech. Na drugim miejscu pod względem wartości znalazły się właśnie Czechy, ale było to blisko 35% mniej kapitału niż na Węgrzech. Trzecią pozycję zajmuje Polska z ponad dwukrotnie mniejszą wartością niż lider. Pozostałe kraje były celem jedynie marginalnej wartości japońskich inwestycji bezpośrednich. Należy zauważyć, iż na ranking w powyższym zestawieniu znacznie wpłynęły bardzo duże japońskie inwestycje na Węgrzech w pierwszej deka-

dzie od roku 1989, a szczególnie w roku 1991, gdy nad Dunaj napłynęło blisko 2,5 mld jenów. W latach 1989–1998 japońskie inwestycje na Węgrzech były ponad trzykrotnie większe niż w Polsce.

W latach 1999–2004 sytuacja się zmieniła, ponieważ od 2000 r. stosunkowo wysoki i – co ważniejsze – rosnący strumień kapitału japońskiego zaczął płynąć do Czech. To właśnie do tego kraju w tym okresie (1999–2004) popłynęło prawie 70,5 mld jenów, podczas gdy na Węgry 66 mld, a do Polski tylko ok. 46 mld. Jeśli chodzi o Słowację, Słowenię, Rumunię i Bułgarię, nie widać zmian w zainteresowaniu japońskich inwestorów, można więc powiedzieć, iż kapitał z tego kraju płynie prawie wyłącznie do Polski, Czech i na Węgry.

Napływ japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych do krajów Europy Środkowej według rodzajów działalności gospodarczej. Gospodarka planowa pozostawiła w Europie Środkowej dziedzictwo w postaci dobrze wyedukowanego kapitału ludzkiego, lecz także nieefektywnego mechanizmu wdrażania innowacji i technologii. Jak zauważa L.C. Thurow: „Komunizm źle zarządzał gospodarką, lecz stworzył dobre systemy edukacyjne. Wierzył w powszechną oświatę i próbował wprowadzić ten ideał w życie”²⁰. Słaby mechanizm wdrożeniowy sprawił, iż po latach region Europy Środkowej stał się technologicznie zacofany w stosunku do państw wysoko rozwiniętych. Według K. Starzyka fakt ten stwarza potrzebę otwarcia gospodarki na technologie innych krajów, a w pobudzaniu importu tych technologii ważną rolę mogą odgrywać inwestycje bezpośrednie²¹.

Japonia jest znana z produkcji wyrobów związanych z zaawansowanymi technologiami. Jeszcze w latach 70. XX w. kraj ten coraz skuteczniej łączył produkcję maszynową z technologią elektroniczną, co zaowocowało znacznym wzrostem konkurencyjności towarów. Na tym tle wypada zadać pytanie, czy w formie inwestycji bezpośrednich Japonia dokonuje transferu zaawansowanych technologii, czy też ogranicza się głównie do sektorów tradycyjnych?

W tym miejscu, na zasadzie dygresji, trudno po raz kolejny nie zgodzić się z K. Starzykiem, iż pytanie o większe korzyści związane z inwestycjami dokonywanymi w tzw. przemyśle wiodące niż w tradycyjne nie może być zakończone jednoznaczną odpowiedzią. Istnieją bowiem branże przemysłu (np. branża piwowarska), które traktowane są jako tradycyjne, lecz w których inwestycje zagraniczne mogą być nośnikiem nowoczesności (np. dostarczają opracowań z dziedziny inżynierii genetycznej czy też biotechnologii)²².

Niestety, niemożliwe jest uzyskanie u źródeł (japońskich firm) zestawu technologii, które są transferowane do ich oddziałów w Europie Środkowej. Wydaje się też, iż nie istnieją badania naukowe mogące dostarczyć odpowiednich informacji. Wiedza na ten temat ma więc jedynie przybliżony, intuicyjny charakter, a można ją uzyskać analizując rodzaje działalności w których inwestorzy japońscy dokonali inwestycji. Z racji tego,

że Japończycy inwestowali głównie na Węgrzech, w Czechach i w Polsce, ograniczonymi rozważaniami wyłącznie do tych trzech krajów. Stosowne informacje zawiera tabela 18.

Tabela 18. Japońskie inwestycje według rodzajów działalności w wybranych krajach Europy Środkowej w latach 1989–2004

| Wartość inwestycji w przemysł (100 mln JPY) | Węgry | Czechy | Polska | Razem |
|---|-------|--------|--------|-------|
| Transportowy | 953 | 421 | 16 | 1390 |
| Elektryczny | 149 | 146 | 29 | 324 |
| Maszynowy | 0 | 86 | 91 | 177 |
| Metalowy | 13 | 29 | 13 | 55 |
| Tekstylny | 0 | 38 | 1 | 39 |
| Chemiczny | 30 | 0 | 0 | 30 |
| Inne wytwórcze | 15 | 30 | 184 | 229 |
| Handel | 33 | 62 | 41 | 136 |
| Finanse i ubezpieczenia | 26 | 0 | 0 | 26 |
| Nieruchomości | 6 | 0 | 0 | 6 |
| Inne usługi | 0 | 0 | 10 | 10 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów Japonii, www.mof.go.jp/english z 10.12.2006

Z przedstawionych danych wynika, iż największy strumień japońskiego kapitału wpłynął do branży transportowej. Na drugim miejscu plasuje się przemysł elektryczny, a na trzecim inne rodzaje przemysłu wytwórczego, choć obie te gałęzie razem wzięte nie stanowią nawet połowy wartości sektora transportowego. Istotne wydają się także wartości związane z przemysłem maszynowym oraz z działalnością handlową. Inwestycje w pozostałe gałęzie miały jedynie marginalny charakter.

Sektor transportowy, na pierwszy rzut oka, nie wydaje się być mocno związany z technologiami *hi-tech*, jednak należy pamiętać, iż w tym wypadku uwzględnia on także inwestycje w przemyśle samochodowym, gdzie niektóre rozwiązania mają bardzo duży stopień technologicznego zaawansowania. Uwagę zwraca także spora rozbieżność między rodzajami inwestycji w poszczególnych krajach. O ile przemysł transportowy był najbardziej istotnym celem japońskich inwestycji na Węgrzech i w Czechach, o tyle w Polsce miał on znikome znaczenie. Z kolei przemysł maszynowy cieszył się japońskim zainteresowaniem w przypadku lokalizacji polskiej i czeskiej, natomiast na Węgrzech Japończycy powstrzymali się od inwestycji w tę branżę.

Podsumowanie

Choć Europa Zachodnia była bardzo ważnym regionem dla japońskich inwestorów, należy stwierdzić, iż nie dostrzegli oni korzyści związanych z procesem transformacji systemowej w Europie Środkowej oraz coraz lepszych wskaźników makroekonomicznych państw regionu. W efekcie kraje leżące w tej części świata nie przyciągnęły japońskiego kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych na większą skalę. Ich udział, stanowiący poniżej 1% w całości wydatków japońskich, plasuje je daleko za swoimi zachodnimi sąsiadami, oboma Amerykami czy Azją.

Z pewnością ten czarny obraz może się zmienić dzięki – między innymi – ugruntowującemu się członkostwu państw regionu w Unii Europejskiej, wymuszającemu niejako osiągnięcie zachodnich standardów gospodarczych, infrastrukturalnych oraz proceduralnych, a także obniżającemu ryzyko inwestowania, na które japońscy inwestorzy są bardzo wrażliwi.

Perspektywa przyłączenia się do Unii Europejskiej nie wpłynęła znacząco na zainteresowanie japońskich inwestorów regionem. Kraje Europy Środkowej zwiększyły swój udział w całości japońskich inwestycji bezpośrednich po 1999 roku jedynie z 0,16% do 0,64%.

Wśród państw regionu największymi zwycięzcami w walce o japońskie inwestycje okazali się Węgrzy i Czesi. Ci pierwsi stanowili atrakcyjną lokalizację dla japońskiego kapitału w latach 1989–1998, ci drudzy przejęli przywództwo po tym okresie. Polska, choć nie miała charakteru marginalnego, nie odegrała większej roli w procesie przyjmowania inwestycji. Zważywszy na dużą liczbę ludności stanowiącą atrakcyjny rynek zbytu oraz przywództwo, jeśli chodzi o rozpoczęcie transformacji rynkowej, wartość około 64 mld jenów inwestycji stanowi dość przeciętny wynik. Pozostaje mieć nadzieję, iż rosnąca produktywność oraz konkurencyjność pracy oraz niskie ryzyko inwestowania poprawią pozycję Polski w oczach japońskich inwestorów. Pierwsze symptomy tych potencjalnych zmian widać na przykładzie rosnących inwestycji w sektorze elektronicznym (Sharp, Funai) oraz samochodowym (Toyota).

Jeśli chodzi o dziedziny inwestowania przez Japończyków, miały one miejsce przede wszystkim w branży transportowej, następnie – w znacznie mniejszej skali – w branży elektrycznej. Trudno jednak oszacować, w jakim stopniu technologie stosowane w produkcji samochodów czy też urządzeń elektronicznych przyczyniły się do podniesienia poziomu technologicznego lokalnych firm. Wydaje się, iż nawet jeśli miejscowi wytwórcy dołączyli do grupy dostawców japońskich przedsiębiorstw, ich udział ograniczył się do produktów raczej tradycyjnych (obicia tapicerowane, wykładziny samochodowe), a nie komponentów hi-tech (układów scalonych, systemów informatycznych itp.).

Przypisy

- ¹ Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach Azji Pacyfiku, red. K. Starzyk, Wydawnictwo Naukowe Semper, Warszawa 2001, s. 48.
- ² A. Zorska, Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich i polityka inwestycyjna państw Wspólnoty Europejskiej: implikacje i konkluzje dla Polski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1995, s. 43.
- ³ Por. S. Umiński, Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002, s. 16–17.
- ⁴ Por. A. Budnikowski, Międzynarodowe stosunki gospodarcze, PWE, Warszawa 2003, s. 13–144; P.R. Krugman, M. Obstfeld, Międzynarodowe stosunki gospodarcze, PWN, Warszawa 1997, t. 1, s. 124.
- ⁵ Szerzej teorii lokalizacji opisuje J. Misala, Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 153–172.
- ⁶ J.H. Dunning, Multinational enterprises and the global economy, Addison-Wesley, Workingham 1992, s. 54.
- ⁷ Ibidem, s. 56.
- ⁸ Ibidem, s. 54–56.
- ⁹ Ibidem, s. 76–80.
- ¹⁰ Por. S. Umiński, op.cit., s. 45.
- ¹¹ K. Starzyk, op.cit., s. 49.
- ¹² Por. S. Umiński, op.cit., s. 43; A. Budnikowski, op.cit., s. 109–110.
- ¹³ Por. A. Budnikowski, op.cit., s. 151–154.
- ¹⁴ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, Economics, wyd. 12, McGraw-Hill, 1985, s. 353–354.
- ¹⁵ Słownik języka polskiego PWN, <http://sjp.pwn.pl/haslo.php?id=2576422> z dnia 4.12.2006.
- ¹⁶ Z. Dworzecki, A. Nowak, S. Miński, Mapa ryzyka inwestycyjnego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, „Transformacja Gospodarki” nr 80, Warszawa-Gdańsk 1996, s. 36.
- ¹⁷ Za: G.W. Kołodko, Transformacja polskiej gospodarki. Sukces czy porażka? Polska Oficyna Wydawnicza „BGW”, Warszawa 1992, s. 26.
- ¹⁸ A. Zorska, op.cit., s. 7–8.
- ¹⁹ I. Michałków, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w dobie globalizacji*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2003, s. 127.
- ²⁰ L.C. Thurow, Przyszłość kapitalizmu. Jak dzisiejsze siły ekonomiczne kształtują świat jutra, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1999, s. 70.
- ²¹ K. Starzyk, Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a transfer technologii do polskiej gospodarki, w: *Handel zagraniczny: metody – problemy – tendencje*, Materiały VII ogólnopolskiej konferencji naukowej, red. K. Budzowski i S. Wydymus, cz. II, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1999, s. 52.
- ²² Ibidem, s. 55.

* * *

Japanese direct foreign investments in Central Europe countries (Summary)

In the year 1989 Central Europe countries initiated the transformation process, that allowed them transition into market economies, open and reaching significant economic dynamics. Therefore, they needed inflow of foreign means, as internal accumulation was insufficient.

In turn, Japan, is a country that also transformed its economy in the past, which later successes amazed the world. In the 90s it became the greatest supplier of capital.

The Author poses the question concerning the role played of the Japanese direct investments in the development of Central Europe countries. Do the countries of this region took advantage of the opportunity to attract Japanese capital surpluses? This and the following questions are answered by the analysis carried out in the paper:

1. Which macroeconomic factors facilitate, and which may have discouraging influence on location direct foreign investments in Central Europe countries?
2. How do the Japanese investments in Central Europe look like compared to the other regions of the world?
3. Did the process of accession of the Central Europe countries to the European Union have any impact on increasing of Japanese investments in this region? Has the participation of this region changed as compared with others?
4. Participation of which countries in Central Europe in Japanese investments is the largest
5. In which areas is Japanese capital w Central Europe invested?

The main thesis of the paper is the conclusion that despite numerous macroeconomic factors facilitating location of direct foreign investments in Central Europe, the countries of this region so far have not any crucial significance for the Japanese investors. Japanese advanced technological knowledge and capital have not flown into this part of the world on a larger scale. The paper concerns Poland, Czech Republic, Slovakia, Hungary, Slovenia, Romania, and Bulgaria.