

WIEDZA - RAPORTY - DIAGNOZY - ANALIZY - PRZYKŁADY

C z a s o p i s m o
EKONOMIA I ZARZĄDZANIE



EDYCJA POLSKA

Dwumiesięcznik

WYZWANIA DLA POLITYKI
ZAGRANICZNEJ POLSKI

KLIMAT INWESTYCYJNY
A BEZPOŚREDNIE
INWESTYCJE ZAGRANICZNE

MOTYWY I BARIERY
PODEJMOWANIA BEZPOŚREDNICH
INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

BANKOWOŚĆ ISLAMSKA
RYZIKO CZY SZANSA DLA
PROBLEMÓW
FINANSOWYCH ŚWIATA?

"ENTREPRENEURIAL UNIVERSITY"
IN CO-OPERATION
WITH ITS STAKEHOLDERS

KAPITAŁ SPOŁECZNY



5 908311 008157 04

eBook

www.czasopismoci.com.pl

Drodzy Czytelnicy!

Częstotliwość: 6 numerów/rok
ISSN: 2084-963X

Czasopismo Ekonomia i Zarządzanie to dwumiesięcznik, recenzowane czasopismo akademickie, wydawane od 2012 roku.

Celem Czasopisma jest opublikować i promować artykuły, które prezentują oryginalne prace badawcze, dyskusje naukowe i które będą miały długoterminowy wpływ na badania z Dziedzin nauk ekonomicznych, a w tym ekonomii i zarządzania.

Analityczne, interpretacyjne i empiryczne badania odnoszą się do wielu obszarów, w tym teorii monetarnej, polityki fiskalnej, ekonomii pracy, rozwoju mikro- i teorii makroekonomii, handlu międzynarodowego i finansów, organizacji przemysłowej i społecznej ekonomii, a także ku nowoczesnej ekonomii dobrobytu, organizacji i zarządzania, innowacji, gospodarki i administracji publicznej, turystyki i rekreacji, logistyki, towaroznawstwa, informatyki i ekonometrii.

Czasopismo publikuje również wybrane informacje gospodarcze, polityczne, biznesowe, jak również z zakresu ekologii i ochrony środowiska.

Czasopismo Ekonomia i Zarządzanie to lektura dla wszystkich ekonomistów chcących nadążyć za nowym materiałem w nowych badaniach w dyscyplinie.

Dear Readers!

Frequency: 6 issues/year
ISSN: 2084-963X

The Journal Economy and Management is a bimonthly peer-reviewed academic journal. It covers both theoretical and empirical economics. It was established in 2012.

The Journal aims to publish articles that presents original, discussion research papers in a field of economics and management. Highly selective, widely cited articles of current relevance that will have a long-term impact on economics research.

The analytical, interpretive, and empirical studies in a number of areas including monetary theory, fiscal policy, labour economics, development, micro- and macroeconomic theory, international trade and finance, industrial organization, social economics and also to modern economics prosperity.

The Journal publish also about management of organization, R&D, innovation and about current economic, political and business information from selected countries, as well as about ecology and environmental protection..

The Journal Economy and Management are essential reading for all economists wishing to keep up with substantive new research in the discipline.

**Redakcja Czasopisma
Editorial Office Board**

Redaktor Naczelny / Editor in Chief: Mgr Aleksandra Fudali

Redaktor Naukowy / Editor of the Scientific: Prof. dr hab. Jerzy Olszewski prof. nadzw.
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Komitet Naukowy / The Scientific Committee:

Prof. UG dr hab. Sylwia Pangsy-Kania Uniwersytet Gdański,
Prof. dr hab. Włodzimierz Szpringer Uniwersytet Warszawski,
Prof. zw. dr hab. Jerzy Kisielnicki Uniwersytet Warszawski,
Prof. UW dr hab. Grzegorz Karasiewicz Uniwersytet Warszawski,
Prof. UZ dr hab. Arkadiusz Świadek Uniwersytet Zielonogórski

Recenzent naukowy Czasopisma/ Scientific reviewer of the Journal:

Prof. UZ dr hab. Arkadiusz Świadek,
Prof. US dr hab. Joanna Wiśniewska,
Prof. US dr hab. Krzysztof Janasz

Wydawnictwo / Publishing House:



Naukowe Wydawnictwo IVG

Naukowe Wydawnictwo IVG
Scientific Publishing House IVG
St. Cyfrowa 6, Szczecin 71-441,
POLAND
www.wydawnictwoivg.pl biuro@wydawnictwoivg.pl

© Copyright



GROUPIVG.COM

Groupivg.com
www.groupivg.com biuro@groupivg.com

Dystrybucja w kraju i międzynarodowa
Distribution national and international

Dystrybucja w kraju OPEN ACCESS
Distribution national OPEN ACCESS

Biblioteka Główna Uniwersytetu M. Curie-Skłodowskiej, Biblioteka Uniwersytecka w Łodzi, Biblioteka Uniwersytecka w Toruniu, Biblioteka Uniwersytecka w Poznaniu, Biblioteka Główna UE w Poznaniu, Biblioteka Uniwersytecka w Warszawie, Biblioteka Uniwersytecka we Wrocławiu, Biblioteka Śląska, Biblioteka Publiczna w Warszawie, Książnica Pomorska im. S. Staszica, Biblioteka Główna Uniwersytetu Gdańskiego, Biblioteka Uniwersytecka KUL, Biblioteka Główna Uniwersytetu Opolskiego, Książnica Podlaska im. Łukasza Górnickiego, Biblioteka Politechniki Białostockiej, Biblioteka Główna Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Biblioteka Uniwersytecka Uniwersytetu Jana Kochanowskiego, Biblioteka Narodowa, Biblioteka Jagiellońska, Biblioteka SGH w Warszawie, Podkarpacka Szkoła Wyższa Im. Bł. Ks. Wł. Findyśa w Jaśle, Biblioteka Główna Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Wojewódzka Biblioteka Publiczna w Krakowie Centrum Informacji Biznesowej i Europejskiej, Biblioteka Uniwersytetu Zielonogórskiego.

Czasopismo indeksowane jest w Bazach naukowych
The Journal is indexing in Database Research

EBSCO Publishing, BazEkon, BazHum, BazTech, Wirtualna Biblioteka Nauki ICM UW, ICI Journals Master List

Prenumerata / Subscription

Naukowe Wydawnictwo IVG
Scientific Publishing House IVG
www.wydawnictwoivg.pl biuro@wydawnictwoivg.pl

Zamówienia na prenumeratę instytucjonalną przyjmują firmy:

- Kolporter Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.

Informacje pod numerem infolinii 0801 40 40 44 lub na stronie internetowej

www.kolporter.com.pl

- Garmond Press Sp. z o.o.

prenumerata.katowice@garmondpress.pl

- Ruch S.A.

e-Dystrybutor

Virtualo, Nexto.pl, OSDW AZYMUT i inni.

Artykuł naukowy dodatkowo został opublikowany w OPEN ACCESS na stronie Czasopi-
sma EiZ www.eiz.groupivg.com

Scientific article was published in OPEN ACCESS on web page *Journal Economy and
Management* www.eiz.groupivg.com

©Materiał chroniony prawem autorskim - zasady przedruków określa:
Regulamin korzystania z serwisu i artykułu
Zakup licencji

Motywy i bariery podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Wprowadzenie

Globalizacja gospodarki światowej, rozwój handlu i współpracy międzynarodowej oraz liberalizacja światowego transferu kapitału tworzy nową rzeczywistość, w zakresie której prowadzenie polityki gospodarczej zamkniętej, a tym samym odcinanie się od kapitału zagranicznego nie może być racjonalnie wyjaśnione zarówno na płaszczyźnie teoretycznej, jak i praktycznej [Firlej 2011, s. 165]. W związku z tym szczególnie interesujące jest jakimi motywami kierują się inwestorzy zagraniczni oraz jakie są bariery zniechęcające ich w procesie wyboru kraju lokaty kapitału. Badania nad motywami i barierami podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) i internacjonalizacji mają swój początek w latach 60 XX wieku. W celu ich identyfikacji przeprowadzono dotychczas szereg badań. W Europie zainteresowanie tym zagadnieniem wzrosło ze względu na nasilenie napływu inwestycji po 1990 roku [Karaszewski 2004, s. 140].

Celem pracy jest przedstawienie motywów i barier podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Czynniki podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Podjęcie problematyki motywów i barier bezpośrednich inwestycji zagranicznych wymaga wyeksponowania dwóch podejść do internacjonalizacji tj. reaktywnego i proaktywnego. Podejście reaktywne zwraca uwagę na aspekty podejmowania internacjonalizacji typu *push*. Są to motywy ograniczające rozwój przedsiębiorstwa na rynku macierzystym, tzw. internacjonalizacja wymuszona. Podejście proaktywne to rezultat czynników typu *pull*, sprawiających, że przedsiębiorstwo jeszcze przed wystąpieniem czynników ograniczających w kraju macierzystym poszukuje aktywnie szansy na wzrost [Borusiak 2008, s. 326-329]. Według innych źródeł można wyróżnić czynniki: subiektywne i obiektywne, polityczne i ekonomiczne oraz defensywne i ofensywne. Interesujące ujęcie czynników determinujących podjęcie decyzji o bezpośredniej inwestycji zagranicznej prezentuje J. Rymarczyk, który dzieli motywy na rynkowe, zaopatrzeniowe, kosztowe i polityczne. Najczęściej wymieniane w literaturze motywy podejmowania BIZ ze szczególnym uwzględnieniem krajów rozwijających się to [Bitzenis 2009, s. 105-107]: możliwość zdobywanie nowych rynków, zdobywanie wiedzy na wschodnich rynkach, oraz zdobywanie dominującej pozycji na nowych rynkach, wykorzystywanie dostępności taniej siły roboczej i związane z nią motywacje budżetowe, polityczna i ekonomiczna stabilność lub wielkość i chłonność rynku oraz wykwalifikowana siła robocza. Za podstawowe motywy rynkowe podejmowania przez przedsiębiorstwa działalności poza granicami kraju macierzystego uznaje się: pozyskiwanie nowych rynków, utrzymanie się na rynku i zwiększenie wpływów na dotychczasowych rynkach. Jednocześnie im większy rynek, tym bardziej atrakcyjny dla lokaty kapitału. Jako motyw rynkowy wskazuje się także chęć wyprzedzenia konkurencji. Obejmuje to przewagę technologiczną, marketingową oraz organizacyjną [Rymarczyk 2004, s. 60-62]. Istnieje tu szansa na tzw. efekt naśladowczy, tj. impuls do inwestycji na skutek takiej działalności

konkurentów czy też zjawisko, tzw. inwestycji sekwencyjnych, czyli podążanie kluczowych kontrahentów za inwestorem [Kuzel 2007, s. 84-85].

Badania wśród przedsiębiorstw niemieckich wskazują na kierowanie się względami rynkowymi 70% decydentów. Potwierdzeniem tego, jest również analiza Komisji Europejskiej, z której jednoznacznie wynika, że jednym z najważniejszych motywów podjęcia bezpośredniej inwestycji zagranicznej jest uzyskanie dostępu do nowych rynków bądź ograniczenie tego rynku dla konkurencji, obejście protekcjonizmu handlowego, a także możliwość szybkiej reakcji na zmiany rynkowe lub zmiana preferencji konsumentów [Umiński 2002, s. 67-68]. Dla kierujących się tymi motywami inwestorów, przeważnie wybrane rynki nie są im obce, więc podejmując inwestycję mają zamiar sprzedawać na nich swoje towary i usługi. Często swoimi działaniami zastępują wcześniejszy eksport do wybranych krajów celem obniżenia kosztów, a tym samym zwiększenia swojej konkurencyjności [Karaszewski 2004, s. 66-67]. Istotne znaczenie dla wielu korporacji transnarodowych, opierających się na usługach, miały rynki narodowe [Olifirowicz 2002, s.73]. Ze względu na profil ich działalności i fakt, że większość usług stanowiły usługi niewymierne, tylko przez ulokowanie przedsiębiorstwa za granicą miały jedyną możliwość ich dostarczenia.

Wśród motywów zaopatrzeniowych dostępność surowców naturalnych jest uważana za najważniejszy motyw podejmowania inwestycji zagranicznych. Przed II Wojną Światową odnotowano, że 60% światowych bezpośrednich inwestycji było nastawione na pozyskiwanie zasobów naturalnych. Po wojnie stwierdza się spadek znaczenia tego czynnika w lokowaniu BIZ [Olifirowicz 2002, s. 71-72]. Tego rodzaju motyw, są ważnym czynnikiem w podejmowaniu decyzji o lokalizacji przedsiębiorstwa, gdy w kraju macierzystym nie występują pożądane surowce bądź ich koszt wydobycia jest wyższy niż w kraju lokaty BIZ [Kuzel 2007, s. 83]. W oparciu o szereg studiów wykazano, że zasoby naturalne nie przyciągnęły wielu inwestycji i w dużej mierze nie odgrywały roli w ich napływie do krajów transformujących się, z wyjątkiem niektórych obszarów w Rosji [Stachowiak 2007, s. 31]. Z drugiej strony dla przedsiębiorców japońskich jest to bardzo ważny motyw podejmowania inwestycji, ze względu na rodzimy brak surowców. Warto zauważyć, że współcześnie inwestorzy z krajów rozwiniętych są współwłaścicielami plantacji kawy, kakao, herbaty lub tytoniu [Rymarczyk 2004, s. 65].

Ze względu na ukierunkowanie korporacji transnarodowych na zwiększanie

zysku BIZ mogą wynikać z chęci zmniejszenia kosztów produkcji. W tym aspekcie jednym z ważnych motywów kosztowych są niższe niż w kraju macierzystym koszty siły roboczej [Stachowiak 2007, s. 30-31].

Jednakże, w literaturze przedmiotu podkreśla się, że dotyczy to inwestycji dokonywanych w pracochłonnym przemyśle, gdzie poszukiwana jest tania siła robocza [Przybylska 2001, s. 134]. Niższe ceny surowców, gruntów, energii lub bardziej korzystny dla inwestora system podatkowy w przypadku tzw. oaz podatkowych, mogą determinować wybór lokalizacji inwestycji zagranicznych. Do tego rodzaju motywów zalicza się także wydatki na ochronę środowiska, ulgi i zwolnienia celne przy imporcie, a także tańsze kredyty i łatwiejszy dostęp do różnego rodzaju środków finansowych. Produkcja blisko rynków zbytu eliminuje koszty transportu i jest bardzo ważna w przypadku produkcji masowych, takich jak cement i surowce chemiczne [Rymarczyk 2004, s. 63-64].

Kolejną istotną determinantą BIZ są specjalne strefy ekonomiczne (SSE), które definiuje się jako określony administracyjnie teren stworzony w celu ulokowania tam na preferencyjnych warunkach działalności gospodarczej. Podejmując inwestycje w SSE, firmy mają zapewnione m. in. ulgi podatkowe, możliwość otwarcia działalności na gotowym i uzbrojonym terenie oraz pomoc w wypełnieniu formalności dotyczących inwestycji [Woźniak-Miszewska 2012, s. 22-23]. Zainteresowanie inwestorów z zagranicy jest nadrzędnym zadaniem polityki gospodarczej wielu państw. Bodźce inwestycyjne pełniące rolę motywów kosztowych nie tylko przyciągają BIZ, ale także pozwalają na ukierunkowanie ich do pożądanych branż lub regionów oraz określanie formy inwestycji [Przybylska 2001, s. 122]. Z kolei najważniejsze motywy polityczne to polityka rządu oraz uwarunkowania legislacyjne [Stachowiak 2007, s. 31]. Powszechnie uważa się, że BIZ nie mogą zaistnieć w danym kraju, jeśli się im na to nie pozwoli. Ta powszechna prawda obrazuje znaczenie założeń polityki wobec inwestycji zagranicznych jako determinanty ich napływu. Należy podkreślić, że polityka ta nabiera znaczenia wtedy, kiedy mamy do czynienia z jej radykalną zmianą [Olifirowicz 2002, s. 60]. Członkostwo w ugrupowaniach integracyjnych także ma w tej kwestii istotne znaczenie.

Z badań A. Bevana i S. Erina [2000, s. 682] wynika, że już sama perspektywa przystąpienia kraju do Unii Europejskiej jest motywem podejmowania inwestycji w danym państwie. W związku z procesami integracyjnymi, zwiększają się

przewagi lokalizacyjne, szczególnie w przypadku BIZ wewnątrz integracyjnych. Należy nadmienić, że pomimo liberalnej polityki w wielu krajach rozwijających się, w szczególności tych biednych, nie odnotowuje się praktycznie napływów obcego kapitału [Rymarczyk 2004, s. 71]. Powodem tego może być brak odpowiedniej infrastruktury, niestabilność i ryzyko polityczne, mały rynek wewnętrzny, niski poziom edukacji lub brak surowców naturalnych. Jednakże, inwestorzy zwracają największą uwagę na kraje rozwinięte, gdzie lokuje się średnio dwie trzecie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w skali globalnej. Ma na to wpływ stabilność polityczna, prawna, gospodarcza oraz społeczna. Niemniej ważnymi czynnikami są: infrastruktura, wykwalifikowana siła robocza, wiedza, nowoczesna technologia i przemysł oraz duże i chłonne rynki.

Interesujące zestawienie barier podejmowania BIZ prezentuje W. Budner, [2004, s. 32], który wskazuje na m. in. bariery:

- (1) naturalne,
- (2) infrastrukturalne,
- (3) demograficzne,
- (4) społeczne,
- (5) polityczno-administracyjne.

Bariery naturalne wynikają z zasobów środowiskowych, co oznacza, że ich przyczyną są niedobory złóż czy zasobów. Zalicza się do nich: zasoby surowcowe, biotyczne, wody jak również przestrzeń geograficzną i gleby. Destymulantą w tym zakresie okazać może się skażenie środowiska naturalnego, w szczególności dla producentów żywności. Ten stan barier może pogłębić nieracjonalna gospodarka dostępnymi zasobami naturalnymi [Lizińska, Nazarczuk 2007, s. 53-54]. Infrastruktura jest wskazywana jako bardzo ważny czynnik podejmowania inwestycji [Olifirowicz 2002, s. 99]. Bariery infrastrukturalne obejmują takie zagadnienia jak: transport, łączność, gospodarka komunalna czy energetyka. Bariery demograficzne są rozpatrywane z punktu widzenia inwestora jako zasoby siły roboczej [Budner 2004, s. 33]. Należy wskazać zarówno liczebność siły roboczej oraz jej kwalifikacje zawodowe czy wykształcenie pracowników. Deficyt osób gotowych podjąć pracę na wskazanym stanowisku lub nieodpowiednie kwalifikacje siły roboczej to najczęstsze bariery demograficzne. Z kolei nastawianie społeczności do obcego kapitału z zagranicy może być także barierą lokalizacyjną. Niechęd do

zmian, przemian społeczno-gospodarczych to tylko niektóre z możliwych barier o charakterze społecznym. Mentalność mieszkańców oraz poziom kultury są także ważnym czynnikiem wpływającym na stosunek inwestorów do danego państwa czy regionu, ze względu na fakt, iż wszelkie bariery społeczne kształtują się przez długie lata i także również wiele czasu zajmuje zmiana nastawienia [Lizińska, Nazarczuk 2007, s. 53-54]. Wielkie korporacje, dzięki swojej sile, mogą wpływać na kształtowanie się polityki, która może wspierać i chronić ich interesy na arenie międzynarodowej. Jednak naciski w stosunku do rządu kraju goszczącego nie są tak łatwym zadaniem, jak to jest w przypadku własnego rządu. Często ma tutaj znaczenie oddziaływanie pośrednie, za pośrednictwem rządu swojego kraju, oraz w drodze bezpośrednich negocjacji z władzami kraju goszczącego [Rymarczyk 2004, s. 135]. Najpowszechniej wymieniane bariery polityczne to: zmiany w polityce rządu, zamieszki wewnętrzne, konflikty zewnętrzne oraz brak dojrzałej, stabilnej struktury politycznej, prawnej i administracyjnej kraju.

Podsumowanie

Szerokie spektrum czynników determinujących i hamujących podjęcie decyzji o inwestycji bezpośredniej przez kapitał zagraniczny w konkretnym kraju goszczącym powoduje, że każdy inwestor powinien odpowiedzieć na dwa pytania. Pierwsze z nich związane jest z kwestią atrakcyjności podejmowania bezpośredniej inwestycji za granicą względem inwestycji krajowych lub zagranicznych inwestycji portfelowych. W większości przypadków odpowiedź na to pytanie jest negatywna z uwagi na fakt ograniczonych tendencji do ekspansji zagranicznej. Drugie pytanie dotyczy wyboru miejsca ekspansji zagranicznej co związane jest m. in. z koniecznością podjęcia działań zmierzających do wyboru konkretnego kraju, a następnie jego regionu i miejsca inwestycji.

Bibliografia

Bevan, A., Estrin, S., 2000, The Determinants of Foreign Direct Investments In Transition Economies, London Business School – Centre For New And Emerging Markets, Working Paper, no. 342, London.

Bitzenis, A., 2009, Balkans: FDI and EU Accession, Ashgate Publishing Group, Abingdon.

Borusiak, B., 2008, Internacjonalizacja handlu, [w:] Sławińska, M. (red.), Kompendium wiedzy o handlu, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Budner, W., 2004, Lokalizacja przedsiębiorstw. Aspekty ekonomiczno-przestrzenne i środowiskowe, AE w Poznaniu, Poznań.

Firlej, K.A., 2012, Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych we wzroście potencjału konkurencyjnego regionów w Polsce

w okresie poakcesyjnym, [w:] Harańczyk, A., Kudłacz, T., (red.) Perspektywy rozwoju regionalnego Polski w okresie programowania po 2013 roku, Wydawnictwo KPZK PAN, Warszawa 2012.

Karaszewski, W., Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 2004.

Lizińska, W., Nazarczuk, J. M., 2007, Bariery lokalizacji inwestycji na przykładzie woj. warmińsko-mazurskiego, [w:] Plawgo, B., Uwarunkowania rozwoju regionalnego w Polsce Wschodniej, WSAP, Białystok.

Kuzel, M., 2007, Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyfuzji wiedzy i umiejętności (na przykładzie gospodarki Polski), Dom Organizatora, Toruń.

Olifrowicz, M., 2002, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie i w Polsce: tendencje, determinanty i wpływ na gospodarkę, UNCTAD, Ministerstwo Gospodarki, Instytut Technologii Eksploatacji, Warszawa.

Przybylska, K., 2001, Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

Rymarczyk, J., 2004, Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Stachowiak, K., 2007, Instytucjonalne uwarunkowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.

Umiński, S., 2002, Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Woźniak-Miszewska, M., 2012, Mezoekonomia transgraniczna przedsiębiorstw. Studium bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju regionów ekonomicznych, Difin, Warszawa.

Autor: Adriana Łempicka
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Uniwersytet
Ekonomiczny w Krakowie

Artykuł dostępny w systemie OPEN ACCESS na stronie Czasopisma Ekonomia i Zarządzanie