

*Janina Witkowska**

Motywy inwestowania firm europejskich w Polsce. Rola procesów integracyjnych¹

1. Wstęp

Celem artykułu jest identyfikacja i analiza motywów bezpośrednich inwestorów zagranicznych w Polsce oraz postrzeganych przez nich barier inwestowania w gospodarce znajdującej się w procesie transformacji systemowej i integracji z Unią Europejską (UE). Podstawą analizy są badania empiryczne – ankietowe i wywiady przeprowadzone w Polsce w latach 1995/96 i 1997. Ze względu na fakt, iż bezpośrednie inwestycje pochodzące z krajów UE dominują wśród bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) ogółem w Polsce (około 54% w 1997 r.),² szczególna uwaga zostanie poświęcona czynnikom wpływającym na decyzje firm krajów UE o inwestowaniu w Polsce.

Teoretyczne ramy przeprowadzonych badań empirycznych wyznaczone zostały przez podstawowe osiągnięcia teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a w szczególności te, które koncentrują się na czynnikach determinujących lokalizację inwestycji za granicą.³ Przy określaniu

* Dr hab. **Janina Witkowska** – Katedra Ekonomii, Uniwersytet Łódzki.

¹ Artykuł powstał na podstawie badań prowadzonych w ramach międzynarodowego projektu badawczego PHARE ACE 94-0625-R, finansowanego przez Komisję Europejską.

² Obliczenia własne na podstawie danych PAIZ: *List of major investors*, PAFI, Warsaw 1997.

³ Szerzej patrz J.P.Agarwal, *Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey*, „*Veltwirtschaftliches Archiv*”, no. 4/1980, s.746-749, 759-763; J.H.Dunning, *Explaining the International Direct Investment. Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach*, „*Veltwirtschaftliches Archiv*”, no. 1/1981, s.3064; J.H.Dunning, *The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and some Possible Extensions*, „*Journal of International Business Studies*”, no. 1/1988, s.4-5; J.Clegg, *Explaining Foreign Direct Investment Flows w: Multinational Enterprises in the World Economy. Essays in Honour of John Dunning* P.J.Buckley, ed. M.Casson, Aldershot, Brookfield 1992, s.60-66; C.G.Culem, *The Locational Determinants of Direct Investment Among Industrialised Countries*, „*European Economic Review*”, no. 4/1988, s.885-904.

podstawowych czynników wpływających na decyzje o bezpośrednich inwestycjach za granicą wykorzystane zostały również doświadczenia z wcześniej prowadzonych badań empirycznych, zwłaszcza w Niemczech.⁴ Na ostateczną formę ankiety i konstrukcję schematu wywiadu miały również wpływ dyskusje w ramach międzynarodowego zespołu badawczego, przeprowadzającego równoległe badania na Węgrzech i we Francji.⁵

Ankieta, wysłana do firm z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce, składała się z 6 podstawowych części. Część I ankiety zawierała pytania dotyczące charakterystyki badanych firm. W części II wymienione zostały czynniki, które mogą wpływać na podejmowanie BIZ w Europie Środkowej i Wschodniej a zadaniem respondentów była ocena każdego czynnika z punktu widzenia jego decyzji o inwestowaniu w Polsce. Przyjęta skala ocen mieściła się w granicach od 1 do 5, przy czym 1 – oznacza bardzo pozytywną ocenę, 2 – pozytywną, 3 – neutralną, 4 – negatywną, 5 – bardzo negatywną ocenę. Część III ankiety dotyczyła barier inwestowania w Polsce. Podobnie jak w części II, firmy oceniały każdą z wymienionych barier. Skala ocen zawierała się w granicach od 1 do 4, gdzie 1 oznacza – nieważne, 2 – niezbyt ważne, 3 – ważne, 4 – bardzo ważne. W części IV respondenci proszeni byli o wskazanie 5 najważniejszych motywów determinujących ich decyzje o inwestowaniu w Polsce oraz 5 najważniejszych barier z ich punktu widzenia. Część V zawierała listę czynników wpływających na skłonność inwestorów do eksportu z Polski. Respondenci oceniali każdy z czynników w skali od 1 do 5. Część VI dotyczyła rekomendacji dla polityki wobec inwestorów zagranicznych. Wyniki badań ankietowych zostały uzupełnione indywidualnymi wywiadami z menedżerami firm z udziałem zagranicznym, co znajduje wyraz w prezentowanych w niniejszym artykule studiach przypadku i w konkluzjach.

Ograniczenia, jakie pojawiły się w badaniach, wynikają z ich charakteru, z niedoskonałości baz informacyjnych nt. inwestorów zagranicznych w Polsce, utrudniających zdefiniowanie próby firm poddanej badaniom oraz stosunkowo niskiej skłonności firm do odpowiedzi na ankiety.

⁴ Por. J.Beyfuss, *Direktinvestitionen im Ausland*, „Beiträge zur Wirtschafts-und Sozialpolitik”, no. 8/1987, s.27-39; D.Kebschull, *Auslandsinvestitionen und Technologietransfer aus der Sicht der kapitalexportierenden Industrieländer – Auswirkungen und Förderungsmassnahmen w: Zielsetzung Partnerschaft. Die weltwirtschaftliche Bedeutung von Auslandsinvestition und Technologietransfer*, Bonn Aktuell Vlg, Stuttgart 1985; K.H.Oppenländer, *Auslandsinvestitionen und aussenwirtschaftlicher Technologietransfer: Übersicht ueber Ursachen und Ausmass w: tamże*, s.46-50.

⁵ Międzynarodowy zespół badawczy składał się z następujących osób: Janina Witkowska, Uniwersytet Łódzki – koordynator; partnerzy: Simon Booth i Lilach Nachum, Uniwersytet Reading, Julian Savary, Uniwersytet w Tuluzie, Zofia Wysokińska, Uniwersytet Łódzki, Magdalena Sass i Andrea Eltetó, Węgierska Akademia Nauk.

Ankieta została wysłana do 1970 firm z udziałem kapitału zagranicznego. Próba została zdefiniowana jako grupa największych inwestorów zagranicznych według kryterium zatrudnienia (powyżej 20 osób). Wyodrębnienie grupy firm według wielkości kapitału zakładowego okazało się niemożliwe z powodu braku takiej informacji w bazie adresowej GUS. (Baza adresowa została udostępniona przez PAIZ.) Na ankietę odpowiedziało 110 firm, 12 firm przesłało informację, iż w międzyczasie przestały być firmami z udziałem kapitału zagranicznego, 290 listów wróciło z adnotacją „adresat nieznanym” lub z informacją, że firma już nie istnieje. W rezultacie stosunek wypełnionych i zwróconych ankiet do liczby wysłanych ankiet, skorygowanej o powyższe dane, wyniósł 7%.

2. Charakterystyka badanej próby firm

Stopień, w jakim próba jest reprezentowana, może być oceniony przez porównanie próby z całą zbiorowością firm z udziałem kapitału zagranicznego, z uwzględnieniem takich charakterystyk jak: rok założenia firmy, wielkość kapitału zakładowego, obroty, zatrudnienie, struktura własności aktywów, kraj pochodzenia inwestora i struktura branżowa.

Wśród firm, które odpowiedziały na ankietę, 14,2% zostało założone przed 1990 r., a 75% – w latach 1990-1992. Taka struktura próby odpowiadała cechom całej zbiorowości, ponieważ większość firm z udziałem kapitału zagranicznego została zarejestrowana w okresie transformacji.

Struktura badanych firm według wielkości kapitału zakładowego pokazuje, że dominowały wśród nich małe firmy. Około 25% firm posiadało kapitał poniżej 0,1 mln USD. 29% respondentów wskazało, że kapitał zakładowy ich firm mieścił się w granicach 0,1 – 0,5 mln USD, a około 17% badanych firm posiadało kapitał w przedziale 0,51 – 1 mln USD. W efekcie 71% ankietowanych firm zaliczało się do kategorii firm z kapitałem zakładowym do 1 mln USD. Około 24% firm miało kapitał zakładowy powyżej 1 mln USD. W próbie znalazło się tylko 1,8% firm, których kapitał zakładowy przekraczał 50 mln USD.

Struktura wszystkich firm z udziałem kapitału zagranicznego działających w Polsce pokazuje, że pod względem wielkości kapitału zakładowego 95% ich liczby to firmy małe, tj. o kapitale zakładowym poniżej 1 mln USD. Jednak znaczenie pozostałych 5% firm jest zasadnicze dla wielkości zagranicznego kapitału zaangażowanego w Polsce, ponieważ do tych firm należało około 86% ogółu kapitału zakładowego BIZ w Polsce.⁶

Badana próba cechuje się zbyt niskim udziałem małych firm w porównaniu z całą zbiorowością. Biorąc jednak pod uwagę znaczenie dużych inwestorów

⁶ Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych z udziałem kapitału zagranicznego w 1995 r., GUS, Warszawa 1996.

w gospodarce polskiej, ich 25-procentowy udział w badanej próbie wydaje się nie zmniejszać wyników badań, a nawet mógłby być wyższy. Także analiza próby pod względem wielkości **obrotów i zatrudnienia** potwierdza, że w badanej próbie dominowały małe firmy (ponad 20% badanych firm miało obroty powyżej 10 mln USD i około 20% firm zatrudniało ponad 200 osób; pozostałe 80% – to firmy mniejsze).

Pod względem **struktury własności aktywów** wśród badanych firm dominowały firmy z większościowym udziałem kapitału zagranicznego. W 2/3 badanych przypadków ponad 51% kapitału zakładowego należało do właścicieli zagranicznych. Wśród ogółu firm z udziałem zagranicznym działających w Polsce dominują również te z większościowym udziałem zagranicznym.

Struktura zagranicznych inwestorów w badanej próbie pod względem kraju pochodzenia kształtowała się następująco. Około 72% inwestorów pochodziło z krajów Unii Europejskiej, 15,6% – z USA, 5,5% miało kapitał międzynarodowy, a 6,4% zostało sklasyfikowane jako „inni”. Wśród inwestorów z UE dominowali inwestorzy z Niemiec (36%), Szwecji (9,2%), Wielkiej Brytanii (5,5%), Danii (4,6%) i Holandii (3,8%).

Struktura całej zbiorowości firm z udziałem zagranicznym w Polsce, pod względem kraju pochodzenia inwestorów, w tym samym czasie wskazywała na dominację czterech krajów w zainwestowanym kapitale ogółem, tj. Niemiec, USA, Holandii i Włoch (59%). Kapitał pochodzący z tych krajów występował w 69% liczby *joint ventures* w Polsce, a kapitał pochodzący z Niemiec – w prawie 42% *joint ventures*.⁷ To oznacza, że inwestorzy z UE byli nadreprezentowani w badanej próbie, podczas gdy inwestorzy z USA nie byli dostatecznie reprezentowani. Także włoscy inwestorzy byli niedostatecznie reprezentowani, a szwedzcy – nadreprezentowani.

Porównanie **struktury branżowej** badanej próby i całej zbiorowości firm z udziałem kapitału zagranicznego pokazuje, że istnieje zbieżność między nimi. W próbie dobrze reprezentowane były takie gałęzie przemysłu jak: (1) wytwarzanie żywności i napojów, (2) wytwarzanie produktów chemicznych, wyrobów z tworzyw sztucznych i przetwórstwo ropy naftowej, (3) przemysł tekstylny, odzieżowy i skórny (przy czym te ostatnie były nawet nadreprezentowane). Z drugiej strony, przemysły określone w klasyfikacji ISIC jako „wytwarzanie produktów metalowych, maszyn i urządzeń” były niedostatecznie reprezentowane w próbie.

Badane firmy ulokowane były w 34 województwach w Polsce. Największa liczba ankietowanych firm działała w województwie warszawskim (17,3%), szczecińskim (9,6%), w poznańskim (7,7%), katowickim (7,7%), gdańskim (7,7%), bydgoskim (4,8%), legnickim (4,8%) i opolskim (3,9%). W przypadku

⁷ Tamże, s.9.

pozostałych województw, udziały nie przekraczały 3%. Taka struktura regionalna próby korespondowała generalnie ze strukturą regionalną całej zbiorowości. Tylko województwa: łódzkie, krakowskie i wrocławskie były niedostatecznie reprezentowane w badanej próbie.

3. Czynniki wpływające na decyzje inwestorów zagranicznych o inwestowaniu w Polsce w formie BIZ

Analiza odpowiedzi udzielonych przez respondentów (por. tabela 1) pokazuje, że **czynniki charakteryzujące ogólną sytuację Polski jako kraju przyjmującego** były w znacznym stopniu oceniane pozytywnie i bardzo pozytywnie, z punktu widzenia ich wpływu na decyzje o inwestowaniu w Polsce, a mianowicie:

- perspektywy rozwoju ekonomicznego kraju (około 21% bardzo pozytywnych i około 60% ocen pozytywnych),
- geograficzne położenie Polski (pomost między Wschodem a Zachodem), odpowiednio 22% i 44% bardzo pozytywnych i pozytywnych ocen.

Podpisanie Układu Europejskiego i perspektywa członkostwa Polski w UE ocenione zostały przez 40% respondentów jako neutralne z punktu widzenia wpływu na ich decyzje o inwestowaniu w Polsce. Według 33% respondentów ten czynnik miał pozytywny wpływ, a tylko 15% respondentów oceniło, iż miał on bardzo pozytywny wpływ.

W świetle przeprowadzonych badań, podpisanie Układu Europejskiego nie okazało się tak ważnym czynnikiem motywującym inwestorów zagranicznych do angażowania się w Europie Środkowej i Wschodniej, tak jak można byłoby oczekiwać. Badania przeprowadzone w Polsce, a także na Węgrzech i we Francji wskazują, że inne, ważniejsze czynniki wpływały na decyzje inwestorów. Podpisanie Układu Europejskiego było, w ocenie dużego odsetka inwestorów, neutralne z punktu widzenia ich decyzji o inwestowaniu w Europie Środkowej i Wschodniej. Większe znaczenie zostało przypisane temu motywowi jedynie w podgrupie inwestorów zorientowanych eksportowo (Węgry, Polska). Wyjaśnienia uzyskanych wyników badawczych należałoby poszukiwać poprzez rozróżnienie między bezpośrednim i pośrednim oddziaływaniem Układu Europejskiego na inwestycje zagraniczne w Europie Środkowej i Wschodniej. Większość ankietowanych inwestorów zagranicznych nie dostrzegła bezpośredniego związku między postanowieniami Układu Europejskiego a ich decyzjami o inwestowaniu w tym regionie. Można przypuszczać, że nie wszyscy respondenci znali ten układ i jego postanowienia, co nie oznacza, że nie wywierał on pośredniego wpływu na decyzje inwestycyjne.

Podpisanie Układu Europejskiego i postępujące procesy dostosowawcze do jego wymogów prowadziły do stabilizacji sytuacji ekonomicznej i politycznej

w krajach stowarzyszonych oraz większej przewidywalności efektów decyzji inwestycyjnych w tym regionie. Ten aspekt podkreślały badane równolegle firmy francuskie, które dostrzegały pozytywny wpływ Układu na ich decyzje o ulokowaniu kapitału w Europie Środkowej i Wschodniej. Także w niektórych wywiadach przeprowadzonych w Polsce inwestorzy zagraniczni postrzegali tę kwestię w podobny sposób.

Przypadek A

Firma „C” nabyła udziały w polskim przedsiębiorstwie z branży rolno-spożywczej w roku 1992. Jej celem była sprzedaż produktów firmy macierzystej na rynku polskim oraz produkcja własnych wyrobów, zarówno na rynek lokalny, jak i na eksport. Według oceny firmy, pięć najważniejszych motywów, które skłoniły ją do inwestycji w Polsce to: dostępność wykwalifikowanej siły roboczej, dostęp do „ekologicznie czystych” surowców, dostęp do rynków krajów Europy Środkowej i Wschodniej, duży, chłonny rynek i rozwój gospodarczy Polski. Z drugiej strony, także podpisanie Układu Europejskiego było postrzegane przez inwestora jako ważny czynnik wpływający na jego decyzję o inwestycji, ale nie był to czynnik najważniejszy. Inwestor podkreślił, że podpisanie tego układu „pozwoliło mu na spojrzenie na Polskę jako kraj stabilny ekonomicznie i politycznie”.

W odniesieniu do **czynników rynkowych** na uwagę zasługuje wysoki udział bardzo pozytywnych i pozytywnych ocen przypisywanych następującym czynnikom:

- duży, chłonny rynek (około 24% bardzo pozytywnych ocen i ponad 40% pozytywnych),
- chęć zdobycia lub utrzymania udziału w lokalnym rynku zbytu (odpowiednio 21% i 51% ocen bardzo pozytywnych i pozytywnych),
- utrzymanie dotychczasowych rynków zbytu (odpowiednio 11% i 34%).

Pozostałe czynniki rynkowe postrzegane były w większości jako neutralne z punktu widzenia wpływu na decyzje o inwestowaniu w Polsce (tj. ominięcie przeszkód w imporcie – 55% ocen neutralnych, presja konkurencyjna, aby być obecnym w kraju przyjmującym, baza do eksportu do UE – około 48% ocen neutralnych).

W grupie **czynników kosztowych**, respondenci uznali koszty czynnika pracy jako zasadniczy czynnik wpływający na ich decyzje o inwestowaniu w Polsce. 24% ankietowanych firm przypisało temu czynnikowi ocenę bardzo pozytywną, a ponad 50% – pozytywną. Dostępność wykwalifikowanej siły

roboczej była równie wysoko oceniana przez respondentów (odpowiednio 22% i 42% ocen bardzo pozytywnych i pozytywnych).

Przypadek B

Firma „B”, będąca holendersko-japońskim joint ventures, została założona w Polsce w 1993 r. w celu produkcji własnych wyrobów na eksport (90%) i na rynek lokalny (10%). Jej produkty są eksportowane głównie na rynki krajów Wspólnoty Niepodległych Państw i republik nadbałtyckich; część eksportu kierowana jest także do Unii Europejskiej. Najważniejsze motywy, które skłoniły inwestorów do ulokowania firmy w Polsce to: korzystne geograficzne położenie (bliskość rynków Europy Wschodniej i Zachodu), dostępność surowców i materiałów do produkcji oraz „ability of the work force”, rozumiane jako korzystna kombinacja poziomu umiejętności i kosztów czynnika pracy.

Inwestorzy podkreślają, że nie byli motywowani wyłącznie kosztami czynnika pracy. Gdyby bowiem były brane pod uwagę wyłącznie koszty pracy, to jako miejsce dla inwestycji wybraliby inny region gospodarki światowej, np. Afrykę.

Takie czynniki jak: mobilność siły roboczej, ceny wynajmu (dzierżawy lub zakupu budynków i ziemi, paliw i energii) były oceniane mniej jednoznacznie. Niektórzy z respondentów (1/3) ocenili powyższe czynniki jako mające pozytywny wpływ na ich decyzje o inwestowaniu w Polsce. Według 1/3 – 1/4 respondentów wymienione wyżej czynniki nie miały żadnego wpływu na ich decyzje inwestycyjne. Około 1/5 ankietowanych firm oceniło, iż te właśnie czynniki negatywnie oddziaływały na decyzje o inwestycjach w Polsce. Przy ocenie możliwości nabywania ziemi i nieruchomości przez cudzoziemców około 15% respondentów uznało, iż ten czynnik ma bardzo negatywny wpływ na inwestycje zagraniczne w Polsce. Z drugiej strony, dostępność kredytów (krótko- i długoterminowych oraz kredytów eksportowych) również oceniona została negatywnie (ponad 25% negatywnych ocen i prawie 24% bardzo negatywnych ocen). Zwraca także uwagę relatywnie wysoki udział ocen negatywnych i bardzo negatywnych w odniesieniu do zasad ustalania kursu walutowego i jego poziomu (odpowiednio 22% i 10% ocen negatywnych i bardzo negatywnych).

Ocena czynników wpływających na szeroko rozumiany **klimat inwestycyjny** w Polsce pokazuje generalną tendencję do wzrostu udziału ocen negatywnych i bardzo negatywnych, w porównaniu z czynnikami analizowanymi wcześniej. W opinii respondentów, głównymi czynnikami negatywnie wpływającymi na ich decyzje o inwestycjach w Polsce są:

- niestabilność ram prawnych dla zagranicznych inwestorów (ponad 41% negatywnych ocen i około 23% - bardzo negatywnych),

- stan infrastruktury w zakresie sieci telekomunikacyjnej (odpowiednio około 36% i 16% ocen),
- charakter polityki makroekonomicznej (odpowiednio około 31% i 11%),
- system podatkowy, tj. „wakacje podatkowe”, ulgi, specjalne strefy ekonomiczne (odpowiednio około 23% i 11% ocen).

W odniesieniu do innych czynników zaliczanych do tej grupy, proporcje ocen wskazują na pewną przewagę ocen neutralnych, podczas gdy oceny pozytywne i negatywne mają podobny udział.

Oprócz oceny każdego z czynników wymienionych w ankiecie, respondenci dokonali wyboru pięciu głównych motywów, które zadecydowały o ich inwestycji w Polsce. Ranking tych motywów przedstawia się następująco:

1. Koszt czynnika pracy (według 49% ankietowanych firm);
2. Perspektywy ekonomicznego rozwoju kraju (ponad 43% badanych firm);
3. Duży, chłonny rynek (ponad 42%);
4. Zdobyć lub zwiększyć udział w lokalnym rynku zbytu (około 34%);
5. Dostępność wykwalifikowanej siły roboczej (około 32%).

Ten ranking nie stoi w sprzeczności z ocenami dokonanyymi wcześniej przez respondentów. Zarówno ranking głównych motywów, jak i oceny poszczególnych czynników potwierdzają hipotezę, że w przypadku Polski **koszty czynnika pracy i czynniki (względy) rynkowe** stanowią ciągle bardzo ważny motyw dla inwestorów zagranicznych. Należy jednak podkreślić, że oprócz poziomu kosztów czynnika pracy liczy się także „*dostępność wykwalifikowanej siły roboczej*”.

Uzyskane wyniki badawcze, dotyczące głównych motywów inwestowania w Polsce, nie są zaskakujące. Polska ma bowiem ciągle jeszcze stosunkowo niskie koszty pracy w porównaniu z innymi krajami Europy Środkowej i Wschodniej. Nasz kraj, z potencjalnie dużym rynkiem zbytu i utrzymującym się od 1992 r. procesem wzrostu gospodarczego, jest atrakcyjnym miejscem dla inwestorów w pracochłonnych dziedzinach produkcji, zorientowanych na zbyć na rynku lokalnym. Uzyskane wyniki badawcze mogą być zniekształcone, jak się wydaje, tylko w niewielkim stopniu przez nadreprezentację przemysłu tekstylnego i niedostateczną reprezentacją przemysłu maszynowego w badanej próbie.

Polska, jak można oczekiwać, będzie tracić przewagę lokalizacyjną wynikającą z niskiego poziomu kosztów czynnika pracy. Jednak przeprowadzone badania potwierdzają ciągle jeszcze jej istnienie. Przewadze tej towarzyszy dostępność wykwalifikowanej siły roboczej, co jest podkreślane w rankingu.

Znaczenie **czynników rynkowych** przy podejmowaniu BIZ w Polsce znajduje także potwierdzenie w odpowiedziach respondentów dotyczących głównych celów ich firm. W przypadku 55% ankietowanych firm głównym ich celem było wytwarzanie własnych produktów na rynek lokalny i na rynki zagraniczne – 52,3% odpowiedzi (ze względu na fakt, iż firmy wymieniały

więcej niż jeden cel, suma procentów nie równa się 100). Około 30% firm definiowało ten cel jako „sprzedaż produktów firmy macierzystej na rynku lokalnym”, 8,3% – „zaopatrywanie macierzystej firmy w materiały i półprodukty”, 7,3% – „organizacja usług dla firmy macierzystej”. W 19 przypadkach firmy wskazywały inne cele, np. sprzedaż zagranicznych produktów na polskim rynku, usługi naprawcze, usługi eksportowe (OPT), reprezentowanie firmy macierzystej w Polsce, handel komplementarnymi produktami, finansowanie inwestycji, eksport usług budowlanych, praktyczne i teoretyczne szkolenia pracowników, włączenie Polski do światowej sieci kurierskiej, integracja systemów.

Przypadek C

Firma „A”, stanowiąca brytyjsko-holenderskie joint venture, weszła na polski rynek w roku 1991 poprzez przejęcie istniejącej firmy w ramach prywatyzacji oraz zakup udziałów firm działających w branży spożywczej i środków czystości.

Jej głównym celem była produkcja własnych produktów na rynek lokalny oraz ich eksport (poniżej 30% sprzedaży ogółem). Głównymi motywami skłaniającymi do inwestycji w Polsce były: duży, chłonny rynek, dobre perspektywy rozwoju gospodarczego, wykwalifikowana i tania siła robocza.

4. Motywacje inwestorów zagranicznych a struktura branżowa ich działalności

Jest rzeczą znaną, iż czynniki wpływające na decyzję o BIZ mogą się różnić zależnie od rodzaju podejmowanej aktywności. Z tego względu w omawianych badaniach została podjęta próba poszukiwania różnic w motywach inwestowania, zależnie od branż, w których miały miejsce inwestycje. Najważniejsze motywy, wymienione przez całą badaną próbę, otrzymywały zróżnicowany odsetek ocen „bardzo pozytywne” i „pozytywne” w poszczególnych branżach.

W poszczególnych branżach, inaczej niż w całej próbie, przedstawiały się również rankingi najważniejszych motywów inwestowania w Polsce. Najważniejsze odchylenia widoczne były w branżach: „wytwarzanie żywności, napojów i tytoniu”, „wytwarzanie produktów chemicznych, z tworzyw sztucznych i kauczuku, przetwórstwo ropy naftowej i węgla”, „wytwarzanie produktów z niemetalicznych surowców mineralnych”, „budownictwo” i „sprzedaż hurtowa i detaliczna”, gdzie inne motywy, niż koszt czynnika pracy uznawane są przez respondentów jako najważniejsze. Większe znaczenie w tych przypadkach mają: perspektywy rozwoju gospodarczego kraju, duży chłonny rynek, położenie geograficzne, zdobycie lub rozszerzenie udziału w lokalnym rynku, a także dostępność surowców

i materiałów (przemysł spożywczy, wytwarzanie produktów z niemetalicznych surowców mineralnych) oraz dostępność wykwalifikowanej siły roboczej i jej mobilność (budownictwo). Zważywszy na charakter wymienionych branż, odchylenie w rankingu motywów nie jest zaskakujące. Należy jednak podkreślić, że przy indywidualnej ocenie poszczególnych czynników wpływających na decyzję o inwestowaniu, koszty czynnika pracy i w tych branżach otrzymują wysoki odsetek ocen bardzo pozytywnych i pozytywnych. Świadczyć to może o utrzymującej się istotności tego czynnika, obok innych, dla inwestorów w powyższych branżach.

W przemyśle „tekstylnym, odzieżowym i skórzanym” wyższą pozycję niż w całej badanej próbie otrzymały motywy: „*baza do ekspansji eksportowej na rynki byłego bloku wschodniego*”, przy utrzymywaniu się kosztów czynnika pracy jako najważniejszego motywu. W przypadku tych branż jest to klasyczny przykład wykorzystywania przewagi lokalizacyjnej w postaci niższych kosztów do ekspansji eksportowej.

W branżach: „*budownictwo*”, „*wytwarzanie wyrobów metalowych, maszyn i urządzeń*”, „*produkcja drewna, wyrobów z drewna, włączając meble*”, „*wytwarzanie produktów z niemetalicznych surowców mineralnych*”, motyw, jakim jest „*dostępność wykwalifikowanej siły roboczej*” otrzymuje wyższą, niż w całej zbiorowości, ocenę wśród najważniejszych motywów. Wnioskować można, że w miarę przesuwania się struktury BIZ w Polsce w kierunku bardziej zaawansowanych technologicznie przemysłów, motyw ten będzie nabierał coraz większego znaczenia.

W przypadku usług dla ludności i gospodarstw domowych oraz wytwarzania produktów z niemetalicznych surowców mineralnych wymieniane są dwa motywy, tj. „*slaba konkurencja ze strony firm lokalnych*” i „*slaba konkurencja ze strony firm zagranicznych*”, które nie znajdowały się w rankingu 5 najważniejszych motywów inwestowania w Polsce w całej badanej próbie.

Podpisanie Układu Europejskiego i perspektywa członkostwa Polski w Unii Europejskiej nie uzyskuje również znaczącej pozycji w przekroju branżowym motywów inwestowania. Jedyne w przypadku usług dla biznesu oraz wytwarzania podstawowych produktów metalowych czynnik ten wymieniany jest wśród 5 najważniejszych motywów.

Zestawienie ocen bardzo pozytywnych i pozytywnych w układzie branżowym dla tego czynnika wskazuje na jego większe znaczenie dla inwestycji w rolnictwie, wytwarzaniu produktów z niemetalicznych surowców mineralnych oraz usług dla ludności i gospodarstw domowych. Zwraca uwagę brak ocen bardzo pozytywnych i pozytywnych w przypadku budownictwa, co wiąże się prawdopodobnie z niewielkimi koncesjami w usługach budowlanych na rzecz strony polskiej w Układzie Europejskim.

5. Bariery inwestowania w Polsce

Poza wymienionymi wyżej czynnikami (które otrzymały oceny negatywne oraz bardzo negatywne i z punktu widzenia respondentów okazały się barierami inwestowania), badane firmy oceniały również bariery *sensu stricte*. Do głównych, tj. ważnych i bardzo ważnych barier inwestowania w Polsce respondenci zaliczyli:

- poziom inflacji (około 50% badanych uznało tę barierę za ważną, 21% – za bardzo ważną),
- niedostateczne gwarancje dla inwestorów zagranicznych (odpowiednio około 47% i 11% badanych),
- ograniczoną siłę nabywczą ludności (odpowiednio około 46% i 12% badanych),
- ryzyko inwestowania (odpowiednio około 43% i ponad 8% badanych).

Jako **mało ważne** bariery inwestowania w Polsce oceniono natomiast:

- nieufność ze strony konsumentów do produktów zagranicznych firm (około 56% badanych),
- przepisy fitosanitarne, zdrowotne, ekologiczne (około 46% badanych),
- trudności w znalezieniu odpowiednich, lokalnych subkontraktorów (około 46% badanych).

Mniej jednoznacznie natomiast ukształtowały się oceny w odniesieniu do siły związków zawodowych i rad pracowniczych. Około 36% badanych uznało je za mało ważną barierę, 34% – za ważną i 16% – za bardzo ważną.

Podobnie jak w przypadku głównych motywów, firmy proszone były dodatkowo o wymienienie 5 głównych barier inwestowania. Otrzymany ranking najważniejszych barier obejmuje:

1. poziom inflacji (ponad 42% respondentów uznało tę barierę za najważniejszą);
2. niedostateczne prawne gwarancje dla inwestorów zagranicznych (odpowiednio około 35% badanych firm);
3. ograniczona siła nabywczą ludności (ponad 30%);
4. ryzyko inwestowania (około 27%);
5. siła związków zawodowych i rad pracowniczych (około 27%).

Niektóre z barier wymienianych przez inwestorów są bezdyskusyjne (np. inflacja, ograniczona siła nabywczą ludności). Inne bariery, do pewnego stopnia subiektywnie postrzegane przez inwestorów, wymagają komentarza. Np. respondenci wymieniają „**niedostateczne prawne gwarancje dla inwestorów zagranicznych**” jako jedną z istotnych barier inwestowania w Polsce. Ma to

miejsce w sytuacji, gdy Polska od dłuższego już czasu udziela takich gwarancji inwestorom zagranicznym jak: prawo do transferu zysków za granicę, prawo do retransferu kapitału w razie likwidacji firmy, prawo do transferu odszkodowań w wypadku wyłączenia lub działań podobnych w skutkach.⁸ Udzielone na mocy wcześniejszych ustaw przywileje celne i podatkowe obowiązują do czasu wygaśnięcia.

Respondenci wymieniają także „*ryzyko inwestowania*” jako jedną z głównych barier inwestowania w naszym kraju. Do tego dochodzi „*siła związków zawodowych i rad pracowników*” postrzegana jako istotna bariera. W rezultacie inwestorzy zagraniczni niezbyt dobrze oceniają tzw. klimat inwestycyjny w Polsce, co powinno być wskazówką dla polityków, administracji państwowej, samorządowej i związków zawodowych do podjęcia działań na rzecz poprawy tego klimatu.

Jeżeli porównamy listę najważniejszych motywów i najważniejszych barier, to jak się wydaje, interpretacji wymaga jedynie motyw plasujący się na trzeciej pozycji, tj. duży, chłonny rynek i bariera w postaci ograniczonej siły nabywczej ludności (również trzecia pozycja wśród najważniejszych barier). Fakt, iż ów motyw i bariera znalazły się jednocześnie na liście najważniejszych motywów i barier świadczy być może o tym, iż postrzeganie Polski przez pryzmat dużego, chłonnego rynku jest bardziej perspektywiczne. Natomiast ograniczona siła nabywcza ludności odnosi się do bieżącej sytuacji, która traktowana jest jako przejściowa.

Przy uwzględnieniu struktury branżowej respondentów uwidaczniają się pewne różnice w ocenie czynników negatywnie oddziałujących na inwestowanie w Polsce. Dla **rolnictwa, części przemysłu przetwórczego, budownictwa i usług dla biznesu** istotną barierą okazuje się „*dostępność kredytów i poziom ich oprocentowania*”.

Dla przemysłu **spożywczego, drzewnego i meblarskiego, papierniczego oraz wytwarzania produktów metalowych, maszyn i urządzeń** ważniejszą niż w innych branżach przeszkodą jest zadłużenie państwa i trudności płatnicze poszczególnych firm.

Dla inwestorów w branży: wytwarzanie produktów chemicznych, z tworzyw sztucznych i kauczuku oraz przetwórstwa ropy naftowej i węgla ważniejszą przeszkodą jest infrastruktura, a dla inwestujących w rolnictwie oraz przemyśle tekstylnym i odzieżowym – trudności w znalezieniu subkontraktorów.

6. Motywacje inwestorów z krajów Unii Europejskiej w świetle badań empirycznych

⁸ Por. „*Dziennik Ustaw*”, 1991, 1996.

Inwestorzy z krajów Unii Europejskiej dominowali wśród ankietowanych firm i w porównaniu ze strukturą całej zbiorowości firm z udziałem zagranicznym działających w Polsce, byli nadreprezentowani w próbie (por. charakterystyka próby p.2). Nadreprezentacja inwestorów z UE może prowadzić do zbliżenia ocen uzyskanych wśród europejskich inwestorów do ocen w całej badanej próbie. **W tej sytuacji szczególnie interesujące jest uchwycenie pojawiających się różnic.**

W tabeli 2 zostały przedstawione wyniki badań uzyskane w próbie firm europejskich (przy założeniu, że badana zbiorowość, tj. 75 firm równa się 100%). Podobnie jak w całej zbiorowości, ankietowani inwestorzy oceniali poszczególne czynniki wpływające na podjęcie decyzji o BIZ w Polsce oraz określali 5 głównych motywów i barier inwestowania w naszym kraju.

W odniesieniu do czynników charakteryzujących **ogólną sytuację gospodarczą Polski**, jako kraju przyjmującego inwestorów zagranicznych, rozkład ocen kształtował się następująco:

- perspektywy rozwoju gospodarczego kraju – około 24% ocen bardzo pozytywnych i 53% ocen pozytywnych;
- położenie geograficzne – 24% ocen bardzo pozytywnych i prawie 47% ocen pozytywnych, ale jednocześnie 20% ocen neutralnych;
- duży, chłonny rynek – 21% ocen bardzo pozytywnych i prawie 39% ocen pozytywnych; jednocześnie stosunkowo wysoki odsetek ocen neutralnych (25%).

W tej grupie czynników podpisanie Układu Europejskiego i perspektywa członkostwa Polski w UE uzyskała najniższy odsetek ocen bardzo pozytywnych (14,7%) i pozytywnych (33%) oraz najwyższy odsetek ocen neutralnych, co daje się wytłumaczyć podobnie jak w odniesieniu do całej badanej próby.

Przy ocenie **czynników rynkowych**, najwyższe noty (tj. bardzo pozytywne i pozytywne) przypisano czynnikowi, jakim jest zdobycie lub rozszerzenie udziału w lokalnym rynku zbytu (odpowiednio 20% ocen bardzo pozytywnych i 48% ocen pozytywnych). Czynnik określany jako „*baza do ekspansji eksportowej na rynki byłego bloku wschodniego*”, uzyskał drugą pozycję pod względem liczby ocen bardzo pozytywnych (prawie 15%) oraz pozytywnych (28%). Jednocześnie aż 40% ankietowanych firm uznało ten czynnik za neutralny. Jeszcze mniejszą wagę przypisali inwestorzy czynnikowi: „*baza do ekspansji eksportowej do Unii Europejskiej*”. Czynnik ten uzyskał tylko 8% ocen bardzo pozytywnych, 28% ocen pozytywnych oraz prawie 43% neutralnych. Powyższe wyniki potwierdzają tezę o wyraźnej orientacji inwestorów zagranicznych na zdobycie udziałów w rynku wewnętrznym Polski.

Czynniki określane jako „*słaba konkurencja ze strony firm lokalnych oraz słaba konkurencja ze strony firm zagranicznych*” odgrywają, w świetle badań, pewną rolę w lokowaniu inwestycji w Polsce przez firmy z UE. Czynnik

pierwszy, odnoszący się do firm lokalnych, uzyskał wprawdzie tylko 8% ocen bardzo pozytywnych, ale bez mała 1/3 ankietowanych firm (31%) oceniła ten czynnik, jako pozytywnie wpływający na ich decyzje inwestycyjne. Jednocześnie 37% respondentów uznało ten czynnik za neutralny. Słaba konkurencja ze strony firm zagranicznych, jako czynnik motywujący do inwestycji, uzyskała taki sam odsetek ocen neutralnych, niższy natomiast – ocen bardzo pozytywnych (około 7%) i pozytywnych – 24%.

W przypadku pozostałych czynników rynkowych uderzająco wysoki jest odsetek ocen neutralnych. Np. chęć ominięcia przeszkód w imporcie okazała się neutralnym czynnikiem dla prawie 55% ankietowanych firm. Był to najwyższy odsetek ocen neutralnych w całym badaniu. Oznacza to, że ponad połowa inwestorów nie widziała związku między swoją decyzją o zaangażowaniu się w Polsce a utrzymywaniem się przeszkód w imporcie do naszego kraju, a tylko 15% łącznie oceniło, iż ten czynnik miał bardzo pozytywny i pozytywny wpływ na ich decyzje inwestycyjne. Wyniki te świadczą, że liberalizacja wymiany handlowej między Polską a UE, dokonywana na mocy postanowień Układu Europejskiego, jest niedoceniana przez inwestorów i inne czynniki mają tu większe znaczenie. Równie wysoki odsetek ocen neutralnych pojawia się przy ocenie czynnika, jakim jest konkurencyjna presja, aby być „fizycznie obecnym” w kraju przyjmującym (48%). Aczkolwiek w tym przypadku 27% respondentów oceniło pozytywnie ten czynnik, a 8% - bardzo pozytywnie. Podobny wynik uzyskano w przypadku czynnika określanego jako „minimalizacja kosztów transakcyjnych”.

Wśród **czynników kosztowych** zdecydowanie motywującymi do inwestycji w Polsce okazały się: koszty czynnika pracy (odpowiednio 29,3% i 49,3% ocen bardzo pozytywnych i pozytywnych), dostępność wykwalifikowanej siły roboczej (odpowiednio 26,7% i 40%) oraz ceny najmu lub kupna budynków i ziemi (12% i 41,3%). Z kolei takie czynniki jak: mobilność siły roboczej, dostęp do lokalnych surowców i materiałów oraz koszt surowców i materiałów, paliw i energii, wprawdzie motywowały do inwestycji w Polsce (wysokie odsetki ocen pozytywnych – rzędu 35% – por. tabela 2), ale w tych przypadkach pojawiały się stosunkowo częste oceny neutralne (26-28%), a także pewien odsetek ocen negatywnych (około 13%) i bardzo negatywnych (4-6%). Świadczy to o słabszej sile motywującej powyższych czynników.

Zdecydowanie negatywnie oceniona została dostępność wszelkiego rodzaju kredytów i ich oprocentowania (21% i 22% ocen negatywnych i 21% - 25% ocen bardzo negatywnych). Nadmienić należy, że znacząca część respondentów uznała ten czynnik za neutralny (29% - 33%). Ponadto zdecydowanie neutralne okazały się takie czynniki jak: oszczędność kosztów transportu i zasady kształtowania kursu walutowego (odpowiednio 40% i 41% ocen neutralnych). Jednocześnie ten ostatni czynnik uzyskał duży odsetek ocen negatywnych (20%)

i bardzo negatywnych (13%). Na tym tle ocena możliwości zakupu ziemi i nieruchomości przez cudzoziemców, jako czynnika wpływającego na decyzje o inwestowaniu w Polsce, wypada nieco inaczej. Tylko 4% respondentów przypisało temu czynnikowi ocenę bardzo pozytywną, ale już 32% – ocenę pozytywną. Dla prawie 27% firm ten czynnik był neutralny. Odsetek ocen bardzo negatywnych i negatywnych był także znaczący (odpowiednio 9,3% i 14,7%). Taki rozkład ocen świadczy, że istniejące ciągle jeszcze w Polsce ograniczenia w nabywaniu ziemi i nieruchomości przez cudzoziemców nie są jednoznacznie zniechęcające dla inwestorów z UE.

W czwartej grupie **czynników związanych z tzw. klimatem inwestycyjnym w Polsce**, przeważają oceny neutralne, ale w przypadku dwóch czynników: „*stabilność ram prawnych dla inwestorów zagranicznych*” oraz „*sieć telekomunikacyjna*” dominują oceny negatywne i bardzo negatywne. W przypadku pierwszego z wyżej wymienionych czynników rozkład tych ocen był następujący: prawie 35% ocen negatywnych i 24% ocen bardzo negatywnych; w drugim przypadku – prawie 39% ocen negatywnych i ponad 13% bardzo negatywnych. Charakter polityki makroekonomicznej państwa był neutralny dla prawie 1/3 respondentów, ale 28% inwestorów oceniło ten czynnik negatywnie i ponad 10% – bardzo negatywnie. Pozostałe czynniki, takie jak: akceptacja i poparcie dla kapitału obcego ze strony polityków i społeczeństwa, sytuacja polityczna i społeczna oraz stosunek administracji centralnej i lokalnej do inwestorów zagranicznych, a także element szeroko rozumianej infrastruktury – hotele i restauracje uzyskały stosunkowo wysoki odsetek ocen neutralnych, tj. od 30% do 40%. Jednocześnie dosyć zbliżony był rozkład łącznych ocen bardzo pozytywnych i pozytywnych z jednej strony i ocen bardzo negatywnych i negatywnych – z drugiej strony. Przy czym oceny pozytywne lekko przeważały nad ocenami negatywnymi. Nieco inaczej ukształtowały się oceny w przypadku czynnika infrastrukturalnego, jakim jest sieć krajowych kanałów dystrybucji – 47% ocen neutralnych i tyle samo ocen bardzo pozytywnych i pozytywnych, jak i bardzo negatywnych i negatywnych (odpowiednio 1,3% oraz 18,7%). Taki rozkład ocen wskazuje, że inwestorzy europejscy tworzą własne sieci dystrybucji, bądź korzystają z sieci firm macierzystych.

System podatkowy, uznawany za istotny, ale także kontrowersyjny element tzw. klimatu inwestycyjnego,⁹ oceniany był zdecydowanie inaczej niż pozostałe czynniki w tej grupie. Dla 20% respondentów był to czynnik neutralny; tylko 8% ankietowanych firm oceniło system podatkowy jako bardzo pozytywnie wpływający na ich decyzje o inwestycjach w Polsce, ale już 33% respondentów przypisało temu czynnikowi ocenę pozytywną. Natomiast odsetek ocen negatywnych i bardzo negatywnych wynosił odpowiednio 16% i 12%. Łącznie

⁹ *Incentives and Foreign Direct Investment*, UNCTAD, New York-Geneva 1996.

oceny bardzo pozytywne i pozytywne przeważały nad ocenami negatywnymi i bardzo negatywnymi. Jednakże odsetek ocen negatywnych plasował ten czynnik na trzecim miejscu wśród bardzo negatywnie oddziałujących czynników na zagraniczne inwestycje w Polsce, tj. po stabilności ram prawnych dla interesów zagranicznych i sieci telekomunikacyjnej. W dyskusjach nad przyszłym systemem podatkowym w Polsce powinny być wzięte pod uwagę związki między zachowaniami inwestorów zagranicznych a bodźcami fiskalnymi. Z doświadczeń innych krajów wynika, że inwestorzy zagraniczni cenią sobie stabilność i czytelność systemu podatkowego nawet bardziej niż daleko idące zachęty podatkowe w niepewnym, zmiennym systemie podatkowym.

Powyższe wyniki znalazły także potwierdzenie w drugiej części badań, kiedy to inwestorzy mieli wybrać 5 głównych motywów, które zadecydowały o ich zaangażowaniu w formie bezpośrednich inwestycji w Polsce. Dla inwestorów europejskich głównymi motywami okazały się:

1. koszty czynnika pracy (około 51%),
2. perspektywy rozwoju gospodarczego kraju (40%),
3. duży, chłonny rynek (40%),
4. dostępność wykwalifikowanej siły roboczej (33,3%),
5. położenie geograficzne, tj. pomost między Wschodem a Zachodem (około 31%).

Ten ranking głównych motywów nie odbiega zasadniczo od rankingu dokonanego przez wszystkich ankietowanych inwestorów. Trzy pierwsze motywy są identyczne. **Różnica natomiast polega na przesunięciu motywu: „dostępność wykwalifikowanej siły roboczej” na czwartą pozycję (w ogólnym rankingu ten motyw znalazł się na piątym miejscu) oraz na wprowadzeniu na listę 5 głównych motywów „położenia geograficznego Polski”.** Tego ostatniego motywu nie było na liście pięciu głównych motywów, wytypowanej przez całą badaną zbiorowość firm.

Oceny dokonane przez inwestorów zagranicznych w odniesieniu do barier inwestowania w Polsce wskazują na dużą wagę przypisywaną takim czynnikom jak: poziom inflacji (52% ankietowanych firm uznało tę barierę za ważną, a prawie 19% za bardzo ważną), ryzyko inwestowania (odpowiednio 48% i 8% badanych firm) oraz ograniczona siła nabywczą ludności i niedostateczne prawne gwarancje dla inwestorów zagranicznych (44% firm europejskich uznało te bariery za ważne, a prawie 11% – za bardzo ważne). Te oceny nie różniły się od ocen uzyskanych w całej badanej próbie. Potwierdzone zostały także przez tę część badań, w której respondenci proszeni byli o wskazanie 5 głównych barier inwestowania w Polsce. Uzyskany ranking barier wygląda następująco:

1. poziom inflacji (prawie 39% ankietowanych firm uznało tę barierę za najważniejszą);
2. ograniczona siła nabywczą ludności (około 35% badanych firm);

3. niedostateczne prawne gwarancje dla inwestorów zagranicznych (około 33%);
4. zadłużenie państwa i trudności płatnicze poszczególnych firm (28%);
5. ryzyko inwestowania (28%).

Jak widać, **cztery z wyżej wymienionych barier znajdują się na liście głównych barier wskazanych przez całą badaną zbiorowość, ale w nieco innym porządku. Natomiast pojawił się tu inny czynnik, którego nie było na tamtej liście, a mianowicie: zadłużenie państwa i trudności płatnicze poszczególnych firm. Natomiast siła związków zawodowych i rad pracowniczych znalazła się dopiero na szóstym miejscu w rankingu dokonywanym przez firmy europejskie (25% firm uznało ten czynnik za główną barierę).**

Z przeprowadzonych badań w odniesieniu do firm pochodzących z UE wynikają następujące wnioski:

- Firmy te oceniały generalnie bardzo pozytywnie i pozytywnie ogólną sytuację gospodarczą w Polsce, a zwłaszcza perspektywy rozwoju gospodarczego naszego kraju. Trwałość tych ocen potwierdzają ich zachowania w latach 1997-1998, kiedy to firmy europejskie miały znaczący udział w przyroście bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce.
- Wysoka ocena przypisywana przez respondentów tzw. czynnikom rynkowym potwierdza obserwacje na temat ich większej skłonności do ekspansji na rynek wewnętrzny niż na eksport. Jednocześnie uzyskane oceny wskazują, że przeważają tu ofensywne motywy rynkowe, bowiem konkurencyjna presja, aby być „fizycznie obecnym” w kraju przyjmującym była – zdaniem ankietowanych firm – zdecydowanie mało istotna dla ich inwestycyjnego zaangażowania w Polsce.
- Istnieje sprzeczność między wysoką oceną przypisywaną przez firmy pochodzące z UE geograficznemu położeniu Polski, a względnie niską oceną czynnika, jakim jest „baza eksportowa na rynki byłego bloku wschodniego”. Nie jest więc jasne, w jaki sposób inwestorzy z UE chcieliby dyskutować to korzystne – w ich ocenie – położenie Polski.
- Firmy z UE, podobnie jak cała badana próba, są silnie zorientowane na wykorzystanie względnie taniej i wykwalifikowanej siły roboczej w Polsce.
- Podpisanie Układu Europejskiego i perspektywa członkostwa w UE również w grupie inwestorów pochodzących z Unii uzyskała stosunkowo niski odsetek ocen bardzo pozytywnych i pozytywnych. Rozróżnienie bezpośredniego i pośredniego wpływu pogłębiającego się procesu integracji na decyzje o inwestowaniu w Polsce może być pomocne w wyjaśnieniu tej zaskakującej oceny.

Tabela 1 Ocena czynników wpływających na decyzje inwestycyjne w Polsce – wyniki badań ankietowych^{a)}

Wyszczególnienie	Skala ocen				
	bardzo pozytywne	pozytywne	neutralne	negatywne	bardzo negatywne
1	2	3	4	5	6
A.					
1. Perspektywy rozwoju gospodarczego kraju	23 21.10	65 59.63	12 11.01	1 0.92	0 0.00
2. Podpisanie Układu Europejskiego i perspektywa członkostwa Polski w Unii Europejskiej (UE)	15 13.76	36 33.03	43 39.45	1 0.92	0 0.00
3. Położenie geograficzne (pomost między Wschodem a Zachodem)	24 22.02	48 44.04	28 25.69	0 0.00	0 0.00
4. Duży, chłonny rynek	26 23.85	44 40.37	24 22.02	4 3.67	2 1.83
B.					
5. Zdobyć lub rozszerzyć udział w lokalnym rynku zbytu	23 21.10	56 51.38	16 14.68	3 2.75	2 1.83
6. Utrzymanie dotychczasowego rynku zbytu	12 11.01	37 33.94	40 36.70	2 1.83	3 2.75
7. Baza do ekspansji eksportowej na rynki byłego bloku wschodniego	15 13.76	32 29.36	44 40.37	3 2.75	3 2.75
8. Baza do ekspansji eksportowej do UE	9 8.26	27 24.77	52 47.71	8 7.34	1 0.92
9. Ominięcie przeszkód w imporcie	4 3.67	14 12.84	60 55.05	7 6.42	8 7.34

10.Słaba konkurencja ze strony firm lokalnych	7 6.42	32 29.36	43 39.45	9 8.26	3 2.75
11.Słaba konkurencja ze strony firm zagranicznych	7 6.42	26 23.85	43 39.45	13 11.93	3 2.75
12.Konkurencyjna presja, aby być „fizycznie obecnym” w kraju przyjmującym	9 8.26	28 25.69	54 49.54	2 1.83	1 0.92
13.Minimalizacja kosztów transakcyjnych	11 10.09	31 28.44	47 43.12	3 2.75	2 1.83

1	2	3	4	5	6
C.					
14.Koszt czynnika pracy	26 23.85	55 50.46	11 10.09	6 5.50	1 0.92
15.Dostępność wykwalifikowanej siły roboczej	24 22.02	46 42.20	19 17.43	8 7.34	1 0.92
16.Mobilność siły roboczej	8 7.34	40 36.70	28 25.69	16 14.68	4 3.67
17.Ceny najmu lub kupna budynków i ziemi	11 10.09	40 36.70	27 24.77	15 13.76	4 3.67
18.Możliwość zakupu ziemi, nieruchomości przez cudzoziemców	5 4.59	30 27.52	29 26.61	14 12.84	16 14.68
19.Oszczędność na kosztach transportu	5 4.59	25 22.94	48 44.04	12 11.01	3 2.75
20.Dostępność kredytów i ich oprocentowanie					
a) krótkoterminowych	3 2.75	10 9.17	28 25.69	28 25.68	26 23.85
b) długoterminowych	2 1.83	6 5.50	28 25.69	31 28.44	26 23.58
c) eksportowych	2 1.83	4 3.67	32 29.36	29 26.61	24 22.02
21.Zasady kształtowania kursu walutowego i jego poziomu	1 0.92	13 11.93	46 42.20	24 22.02	11 10.09
22.Dostęp do lokalnych	6	39	35	12	5

surowców i materiałów	5.50	35.78	32.11	11.01	4.59
23. Koszt surowców, materiałów, paliw i energii	7 6.42	35 32.11	30 27.52	18 16.51	4 3.67
D.					
24. Stabilność ram prawnych dla inwestorów zagranicznych	2 1.83	7 6.42	20 18.35	45 41.28	25 22.94
25. Charakter polityki makroekonomicznej państwa	0 0.00	13 11.93	37 33.94	34 31.19	12 11.01
26. Akceptacja i poparcie dla kapitału obcego					
a) ze strony polityków	5 4.59	29 26.61	33 30.28	25 22.94	6 5.50
1	2	3	4	5	6
b) ze strony społeczeństwa	2 1.83	24 22.02	39 35.78	25 22.94	7 6.42
27. Sytuacja polityczna	1 0.92	27 24.77	37 33.94	28 25.69	5 4.59
28. Sytuacja społeczna	0 0.00	27 24.77	44 40.37	23 21.10	3 2.75
29. Stosunek administracji centralnej i lokalnej do inwestorów zagranicznych	3 2.75	30 27.52	41 37.61	22 20.18	4 3.67
30. System podatkowy („wakacje podatkowe”, zwolnienia od podatków)	8 7.34	32 29.36	22 20.18	25 22.94	12 11.01
31. Infrastruktura:					
– sieć instytucji bankowych i ubezpieczeniowych	1 0.92	20 18.35	40 36.70	28 25.69	6 5.50
– sieć krajowych kanałów dystrybucji	1 0.92	20 18.35	47 43.12	25 22.94	1 0.92
– sieć telekomunikacyjna	1 0.92	12 11.01	25 22.94	39 35.78	17 15.60
– hotele i restauracje	0	25	42	25	2

	0.00	22.94	38.53	22.94	1.83
--	------	-------	-------	-------	------

^{a)} Respondenci oceniali wszystkie czynniki z punktu widzenia ich wpływu na decyzje o inwestowaniu w Polsce.

Tabela 2 Ocena czynników wpływających na decyzje firm UE o inwestycjach w Polsce – wyniki badań ankietowych^{a)}

Wyszczególnienie	Skala ocen				
	bardzo pozytywne	pozytywne	neutralne	negatywne	bardzo negatywne
1	2	3	4	5	6
Perspektywy rozwoju gospodarczego kraju	18 24.00	40 53.33	10 13.33	1 1.33	0 0.00
Podpisanie Układu Europejskiego i perspektywa członkostwa Polski w Unii Europejskiej (UE)	11 14.67	25 33.33	28 37.33	0 0.00	0 0.00
Położenie geograficzne (pomost między Wschodem a Zachodem)	18 24.00	35 46.67	15 20.00	0 0.00	0 0.00
Duży, chłonny rynek	16 21.33	29 38.67	19 25.33	3 4.00	2 2.67
Zdobycie lub rozszerzenie udziału w lokalnym rynku zbytu	15 20.00	36 48.00	14 16.67	1 1.33	2 2.67

Utrzymanie dotychczasowego rynku zbytu	10 13.33	22 29.33	29 38.67	2 2.67	3 4.00
Baza do ekspansji eksportowej na rynki byłego bloku wschodniego	11 14.67	21 28.00	30 40.00	3 4.00	2 2.67
Baza do ekspansji eksportowej do UE	6 8.00	21 28.00	32 42.67	7 9.33	1 1.33
Ominięcie przeszkód w imporcie	4 5.33	8 10.67	41 54.67	4 5.33	7 9.33
Słaba konkurencja ze strony firm lokalnych	6 8.00	23 30.67	28 37.33	6 8.00	2 2.67
Słaba konkurencja ze strony firm zagranicznych	5 6.67	18 24.00	28 37.33	11 14.67	2 2.67
Konkurencyjna presja, aby być „fizycznie obecnym” w kraju przyjmującym	6 8.00	20 26.67	36 48.00	1 1.33	1 1.33
Minimalizacja kosztów transakcyjnych	8 10.67	22 29.33	31 41.33	2 2.67	2 2.67
Koszt czynnika pracy	22 29.33	37 49.33	6 8.00	3 4.00	1 1.33

1	2	3	4	5	6
Dostępność wykwalifikowanej siły roboczej	20 26.67	30 40.00	13 17.33	5 6.67	1 1.33
Mobilność siły roboczej	5 6.67	29 38.67	20 26.67	10 13.33	3 4.00
Ceny najmu lub kupna budynków i ziemi	9 12.00	31 41.33	17 22.67	8 10.67	2 2.67
Możliwość zakupu ziemi, nieruchomości przez cudzoziemców	3 4.00	24 32.00	20 26.67	7 9.33	11 14.67
Oszczędność na kosztach transportu	4	21	30	8	2

	5.33	28.00	40.00	10.67	2.67
Dostępność kredytów i ich oprocentowanie					
a) krótkoterminowych	3 4.00	8 10.67	22 29.33	16 21.33	18 24.00
b) długoterminowych	2 2.67	5 6.67	22 29.33	17 22.67	19 25.33
c) eksportowych	2 2.67	4 5.33	25 33.33	16 21.33	16 21.33
Zasady kształtowania kursu walutowego i jego poziom	1 1.33	9 12.00	31 41.33	15 20.00	10 13.33
Dostęp do lokalnych surowców i materiałów	6 8.00	26 34.67	21 28.00	10 13.33	5 6.67
Koszt surowców, materiałów, paliw i energii	6 8.00	26 34.67	21 28.00	10 13.33	3 4.00
Stabilność ram prawnych dla inwestorów zagranicznych	2 2.67	5 6.67	16 21.33	26 34.67	18 24.00
Charakter polityki makroekonomicznej państwa	0 0.00	13 17.33	24 32.00	21 28.00	8 10.67
Akceptacja i poparcie dla kapitału obcego					
a) ze strony polityków	5 6.67	21 28.00	23 30.67	16 21.33	3 4.00
b) ze strony społeczeństwa	2 2.67	17 22.67	28 37.33	15 20.00	4 5.33
Sytuacja polityczna	1 1.33	21 28.00	26 34.67	16 21.33	3 4.00
1	2	3	4	5	6
Sytuacja społeczna	0 0.00	24 32.00	27 36.00	14 18.67	2 2.67
Stosunek administracji centralnej i lokalnej do inwestorów zagranicznych	2 2.67	19 25.33	30 40.00	15 20.00	2 2.67
System podatkowy („wakacje podatkowe”)	6	25	15	12	9

zwolnienia od podatków, specjalne strefy ekonomiczne)	8.00	33.33	20.00	16.00	12.00
Infrastruktura:					
– sieć instytucji bankowych i ubezpieczeniowych	1 1.33	16 21.33	27 36.00	16 21.33	5 6.67
– sieć krajowych kanałów dystrybucji	1 1.33	14 18.67	35 46.67	14 18.67	1 1.33
– sieć telekomunikacyjna	1 1.33	9 12.00	16 21.33	29 38.67	10 13.33
– hotele i restauracje	0 0.00	17 22.67	30 40.00	17 22.67	1 1.33

a) Respondenci oceniali wszystkie czynniki z punktu widzenia ich wpływu na decyzje o inwestowaniu w Polsce.