

Teresa Pakulska

Małgorzata Poniatowska-Jaksch

Atrakcyjność inwestycyjna Polski – prawda i mity

Rosnąca wartość kapitału zagranicznego w Polsce w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), wpisująca się w relatywnie wysokie oceny atrakcyjności inwestycyjnej Polski, skłania do oceny napływu kapitału w kontekście strukturalnych zmian gospodarki i oddziaływania na jej konkurencyjność. Wśród wielu płaszczyzn tej ostatniej szczególne znaczenie ma innowacyjność.

W rankingu *Innovation Union Scoreboard 2012* Polska, zaliczana do ostatniej z czterech grup – tzw. raczkujących innowatorów, należy do najmniej innowacyjnych krajów w Europie, co wynika m.in. z jej niskiej podatności innowacyjnej. Ta ostatnia, odnosząca się przede wszystkim do aktywności technologicznej i kapitału ludzkiego, oceniana przez pryzmat jakości i kosztów czynników na nią się składających, stanowi zdaniem inwestorów *conditio sine qua non* (warunek niezbędny) napływu kapitału zaawansowanego technologicznie⁸⁾. Nie zawsze jednak potencjał niezbędny do rozwoju innowacji, wysoko oceniany w różnego typu rankingach, przekłada się na napływ innowacyjnego kapitału. Jego wielkość i struktura jest bowiem pochodną także uwarunkowań związanych z inwestorem oraz możliwościami absorpcji różnego typu innowacji, które poprzez BIZ może pozyskać kraj goszczący.

Celem opracowania jest zatem pokazanie, w jakim zakresie relatywnie wyso-

ka atrakcyjność Polski na napływ kapitału zagranicznego w postaci BIZ, przekłada się na zmiany prowadzące do poprawy innowacyjności i konkurencyjności polskiej gospodarki, w tym w sektorach innowacyjnych, oraz próba wskazania kluczowych determinant wzrostu efektów (wzrostu liczby miejsc pracy, wartości z przychodów, podniesienia innowacyjności, itp.) pozyskiwanych BIZ.

Atrakcyjność inwestycyjna a napływ BIZ

Wartość napływającego kapitału zagranicznego do poszczególnych krajów postrzega się jako wyraz ich atrakcyjności w skali międzynarodowej. Aczkolwiek różnie jest mierzona, to współokreśla ją stabilność polityczna, społeczno-gospodarcza, warunki prowadzenia działalności. Wpisują się one w konkurencyjność gospodarek, której oceny są uwzględniane przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych.

W rankingu konkurencyjności GCI, Polska w latach 2011-2012 zajęła 41 pozycję (spośród 144 badanych krajów z uwzględnieniem ponad 100 wskaźników¹²⁾), w latach 2010-2011 – 39, w latach 2007-2008 – 51, a w 2005 – 43. Polska została tym samym zaliczona do grona 21 państw, znajdujących się w fazie przejściowej pomiędzy drugim a trzecim najwyższym etapem rozwoju. Najlepiej oceniana jest wielkość rynku, standardy edukacyjne i funkcjonowanie systemu finansowe-

go, podczas gdy istotnej poprawy wymaga infrastruktura, zwłaszcza transportowa, nisko oceniane instytucjonalne rozwiązania, efektywność działań rządu, także o regulacyjnym charakterze oraz zdolności B+R.

Na wysokim drugim miejscu znalazła się Polska w rankingu atrakcyjności lokowania inwestycji w ciągu trzech najbliższych lat w Europie, przeprowadzonym przez firmę Ernst & Young wśród 840 inwestorów zagranicznych w 2012 r. Jednakże wysoki poziom atrakcyjności inwestycyjnej nie przekłada się na duży, proporcjonalny do jej oceny, napływ inwestycji. Tylko 10 proc. inwestorów uznało Polskę za najbardziej atrakcyjny inwestycyjnie kraj w Europie, co odpowiadało udziałowi 3 proc. w liczbie projektów inwestycyjnych w postaci BIZ w 2011 r., podczas gdy w Wielkiej Brytanii, Francji i Hiszpanii odnotowano odwrotną zależność. Wielkość rynku i stabilność otoczenia prowadzenia biznesu stanowią, obok kosztów pracy, najbardziej znaczące czynniki decydujące o lokowaniu inwestycji.

Relatywnie wysoka wydajność pracy stwarza przesłanki budowy opartej na niej przewagi komparatywnej, co nie zmienia faktu, że nadal duża część inwestorów poszukuje przewag opartych na dostępie do wykwalifikowanych pracowników i relatywnie niskich kosztach pracy. Natomiast wspieranie rozwoju branż *high-tech* i innowacji, MŚP, ale także systemu edukacji wspólnie z obniżaniem podatków i kosztów pracy, uznaje się za niezbędne w pozyskiwaniu inwestorów. Przy czym dla wspomagania innowacyjności kluczowa staje się poprawa edukacji i szkolnictwa w zakresie nowych technologii, podobnie jak rozwój kultury kreatywności i innowacyjności, wspieranie innowacyjnych firm (ulgi podatkowe) i wspólnych projektów badawczych.

Wysoką ocenę atrakcyjności lokalizacji dla BIZ uzyskała też Polska w rankingu UNCTAD *World Investment Prospects*

Survey 2010-2011, zajmując dwunaste miejsce na świecie i trzecie w Europie. W zestawieniu, spośród państw UE, obok Polski znalazły się jedynie Wielka Brytania, Francja i Hiszpania. Na ocenę globalnych perspektyw rozwoju istotny wpływ wywarła skłonność dużych KTN do inwestycji za granicą. Nadal w kierunkach inwestowania znaczenie mają kraje wysoko rozwinięte, jednakże przy rosnącej roli w perspektywie średniookresowej krajów rozwijających się. We wskazaniach ankietowanych 174 KTN, dotyczących potencjalnego ulokowania inwestycji, Polska uplasowała się na 14 pozycji.

Wskaźnik atrakcyjności BIZ w ujęciu UNCTAD stanowi natomiast miarę rzeczywistego przyciągania BIZ przez poszczególne kraje, której odzwierciedleniem jest wartość BIZ w ujęciu bezwzględny (średni napływ BIZ w danym roku lub zasoby napływu BIZ celem uchwycenia skłonności do przyciągania inwestycji w dłuższym okresie) oraz ich udział w gospodarce (napływ BIZ jako procent PKB). Zarówno pod względem wskaźnika potencjalnego napływu, jak i rzeczywistej atrakcyjności inwestycyjnej, Polska zaliczana jest do grupy państw, które uzyskały we wskazanych przekrojach najwyższe oceny, co oznacza zarazem zgodność efektu napływu do oczekiwań, będących pochodną oceny potencjalnych uwarunkowań napływu.

Polska w pozyskiwaniu BIZ zwiększa dystans od głównych konkurentów w regionie – nowych członków Unii Europejskiej (UE-12). Znajduje to wyraz zarówno w wartości rocznego strumienia inwestycji, jak i zasobów. W 2011 r. przyciągnęła 15,1 mld USD, tj. niemal 3 razy więcej inwestycji niż Czechy zajmujące pod tym względem drugie miejsce w UE-12 i ponad 3 razy więcej niż trzecie Węgry. Oznaczało to zarazem ósmą lokatę w UE pod względem wartości napływu BIZ (3,6 proc. udział), i wzrost jej udziału w stosunku do 2000 r. (1,4 proc. udział).

Polska znalazła się w gronie 13 państw UE-27, które wyróżniał w latach 2000-2011 wzrost napływu BIZ, a jedynie pięć (Słowenia, Łotwa, Litwa, Rumunia, także Włochy) wykazało znacząco wyższą dynamikę napływu BIZ niż Polska.

Napływ BIZ do Polski znalazł odzwierciedlenie w wartości zasobów ulokowanych w Polsce. Zasoby te wzrosły z 7,8 mld USD w 1995 r. do 34,2 mld USD w 2000 r. i 197,5 mld USD w 2011 r. Tym niemniej ich wartość w 2011 r. stanowiła zaledwie 1 proc. napływu zasobów BIZ na świecie (w 2000 r. 0,5 proc.).

W Polsce zasoby BIZ stanowiły ok. 38 proc. PKB w 2011 r., co w stosunku do 2000 r. oznacza wzrost udziału, a jednocześnie jego spadek w stosunku do 2010 r. (42,8 proc.). Taki sam kierunek zmian notuje się w przypadku krajów UE, jak i w skali świata (do poziomu 42,8 proc. w 2011 r. w UE i 29,2 proc. na świecie). Udział BIZ w PKB stanowi ocenę ich znaczenia, ale także punkt odniesienia dla oceny innych aspektów oddziaływania BIZ na gospodarkę kraju goszczącego. Statistics of International Trade in Services i kraje G-20 zalecają w tym celu stosowanie siedmiu zmiennych, mających na celu pomiar wpływu BIZ na takie kategorie ekonomiczne, jak wartość dodana, zatrudnienie, wynagrodzenia, wpływy z podatków, eksport, nakłady na B+R, nakłady inwestycyjne. Według *World Investment Report 2012*, wskaźnik oceny wpływu BIZ na gospodarkę kraju goszczącego inwestycje (FDI Index Contribution) chociaż dostarcza wielu cennych informacji dotyczących tego oddziaływania, to jest jedynie przybliżoną oceną tego wpływu. Wynika to m.in. z trudnej do uchwycenia wielopłaszczyznowości oddziaływania BIZ, które pociąga za sobą zarówno pozytywne, jak i negatywne następstwa, nie zawsze wymierne.

Mając na uwadze syntetyczne ujęcie wskaźnika FDI Index Contribution 2009, badające oddziaływanie BIZ na gospodar-

kę kraju goszczącego w siedmiu wskazanych przekrojach, należy odnotować, iż relatywnie wysoką piątą pozycję zajęła w tym rankingu Polska¹⁴. Z zestawienia udziału BIZ w PKB z ich znaczeniem w gospodarce mierzonym w siedmiu wskazanych kategoriach wynika, że Polska znalazła się w grupie krajów o większych efektach niż wynikałoby to z udziału BIZ w PKB. Takie same efekty przy niższym zaangażowaniu BIZ osiągnęły m.in.: Chiny, Indonezja, a wyższe efekty przy takim samym zaangażowaniu BIZ w PKB: Niemcy i Włochy. Wyższą efektywność BIZ w zakresie poprawy innowacyjności i konkurencyjności gospodarki w wyżej wymienionych krajach niż w Polsce, należy wiązać przede wszystkim z typem inwestora, jego ukierunkowaniem oraz sprawniejszymi systemami innowacyjnymi stymulującymi i ułatwiającymi wdrożenie nowych rozwiązań technologicznych, co pozwala osiągnąć liczne efekty synergiczne.

Niski jest także wkład BIZ w rozwój sfery B+R w Polsce, choć udział środków z zagranicy w nakładach na B+R ogółem w latach 2006-2010 wzrósł z ok. 7 proc. do 11,8 (tj. do 1231 mln zł). Takie oddziaływanie wysoko ocenia się przykładowo w gospodarce węgierskiej, czeskiej, szwajcarskiej, fińskiej, niemieckiej, czy włoskiej. Korporacje transnarodowe, które w 75 proc. finansują działalność naukowo-badawczą na świecie, przenosząc ją poza granice kraju macierzystego kierują się bądź czynnikami podażowymi (np. jakość sieci badawczej, talent), bądź popytowymi (konieczność adaptacji produktów do lokalnych rynków). Ten ostatni przypadek jest niestety charakterystyczny dla Polski. Lokowana w Polsce aktywność B+R przedsiębiorstw zagranicznych to w większości proste dostosowania produktów i udoskonalanie procesów²).

BIZ a sektory innowacyjne

Wpływ BIZ na podniesienie innowacyjności polskiej gospodarki może mieć

charakter bezpośredni – inwestycje w sferę naukowo-badawczą, lub pośredni – napływ kapitału zagranicznego do sektorów innowacyjnych. W warunkach dynamicznie dokonujących się w gospodarce światowej przemian o charakterze technologicznym, ekonomicznym, społecznym, a także przestrzennym, identyfikacja sektorów innowacyjnych jest niezwykle ważna z punktu widzenia prowadzenia polityki gospodarczej. Zadanie to jest także dużym wyzwaniem dla ekonomistów. Analiza w tym zakresie wykracza bowiem poza ramy prowadzonych statystyk i raportów branżowych, które koncentrują się na liczbie wdrożonych innowacji, abstrahując od nowych możliwości i potrzeb rozwojowych, jakie wiążą się z rozwojem tzw. nowej gospodarki.

W literaturze i praktyce gospodarczej podejmowane są liczne próby egemplifikacji najczęściej przemysłów i usług, rzadziej sektorów o wysokim poziomie innowacyjności lub/i potencjale rozwoju. Ze względu na wysoką intensywność wykorzystania kapitału i technologii, które są zdolne generować znaczny strumień dochodów kraju, do pierwszej grupy zalicza się przemysł wysokiej techniki⁷⁾. W rankingu konkurencyjności Global Manufacturing Competitiveness Index 2013, firmy Deloitte oraz Amerykańskiej Rady ds. Konkurencyjności, w pierwszej piętnastce spośród państw europejskich znalazły się trzy, w tym Polska. Wyższe miejsce zajęły Niemcy, kolejne Wielka Brytania.

Jednakże produkcja wyrobów przemysłowych w Polsce charakteryzuje się niskim zaawansowaniem technologicznym, co wynika w dużej mierze z relatywnie niewielkich nakładów na prace badawcze-rozwojowe (0,68 proc. PKB, co oznacza jeden z najniższych wskaźników w Europie), a jednocześnie przekłada się na niewielki udział w eksporcie produktów przemysłowych wysokiej techniki (7 proc. w 2010 r.) i ok. 4 proc. w całym eks-

porcie, co stanowiło ok. 3-krotnie niższy odsetek niż średni w UE-27 (15,4 proc.). Niemniej jednak w latach 2001-2010 nastąpił wzrost udziału działów wysokiej techniki w wartości przychodów ze sprzedaży w przetwórstwie przemysłowym z 7 do 15 proc.

Oddziaływanie podmiotów zagranicznych wyraża się w tym zakresie wzrostem zaangażowania kapitałowego (z 9 proc. w 2001 r. do 13 proc. w 2010 r. w ogólnej wartości kapitału zagranicznego w przetwórstwie przemysłowym) oraz jego udziałem w strukturze polskiej gospodarki. W 2010 r. kapitał zagraniczny w grupie stanowił 41 proc. kapitału podstawowego spółek, 32 proc. w populacji przedsiębiorstw, 47 proc. w liczbie pracujących, 51 proc. w wartości przychodów ze sprzedaży, i 59 proc. w wartości eksportu ogółem dla Polski. Co więcej, podmioty z udziałem kapitału zagranicznego w działach wysokiej techniki osiągały produktywność pracy 3,5-razy wyższą od średniej w przetwórstwie przemysłowym dla spółek z udziałem kapitału zagranicznego.

W latach 2001-2010 wzrosła także w polskiej gospodarce rola przemysłu technologicznie intensywnego, opartego na technologiach innowacyjnych (wzrost wartości przychodów ze sprzedaży w tych działach w ogólnej wartości dla przetwórstwa przemysłowego z 22 do 26 proc.), czemu towarzyszył spadek w tym zakresie udziału działów technologicznie intensywnych opartych na komponentach (odpowiednio z 11 na 9 proc.). Jednak nadal, pomimo tendencji spadkowej, dużą rolę w przetwórstwie przemysłowym w Polsce należy przypisać działom pracochłonnym (spadek w analogicznym okresie i przekroju z 28 do 20 proc.), oraz surowcochłonnym (odpowiednio z 33 do 29 proc.).

W kierunku zachodzących przeobrażeń ponownie dużą rolę pełni kapitał zagraniczny. W 2010 r. podmioty z jego udziałem w działach technologicznie in-

intensywnych opartych na technologii innowacyjnej oraz opartych na komponentach, odgrywały największą rolę w kreacji wartości przychodów ze sprzedaży (odpowiednio 62 i 69 proc.) oraz wartości przychodów ze sprzedaży na eksport (odpowiednio 76 i 82 proc.). Niepokojącym faktem jest jednak niska produktywność pracy, zwłaszcza w przypadku działów technologicznie intensywnych opartych na komponentach (ok. 50 proc. wartości osiągananej przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego w przetwórstwie przemysłowym). Nasuwa się więc pytanie: na ile klasyfikowane według ogólnie przyjętych standardów działy technologicznie intensywne, są takie w rzeczywistości.

Przyczyną rewolucji informacyjnej, a także jednym z ważniejszych jej efektów, jest obserwowany w ostatnich latach bardzo dynamiczny rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych, kluczowego sektora dla rozwoju tzw. nowej gospodarki. Według indeksu konkurencyjności branży informatycznej, opracowanego na zlecenie Business Software Alliance (BSA) przez Economist Intelligence Unit, a przeprowadzonego na podstawie szeregu wskaźników kluczowych dla innowacyjności tego sektora, takich jak ogólne warunki prowadzenia działalności gospodarczej, infrastruktura informatyczna, kapitał ludzki, warunki prowadzenia prac badawczo-rozwojowych, środowisko prawne oraz wsparcie i działania publiczne na rzecz jego rozwoju, w 2011 r. Polska uplasowała na 30 miejscu na świecie (w grupie 66 państw) i 18 wśród państw UE⁶⁾.

Rolę sektora ICT w polskiej gospodarce jest jednak znacznie trudniej ocenić niż uwarunkowania jego rozwoju. Oprócz wyspecjalizowanych w tym kierunku podmiotów, znaczna część miejsc pracy i aktywności w tym zakresie generowana jest w różnego typu podmiotach gospodarczych. Bazując na danych GUS, w 2010 r. na kluczowe dla sektora ICT

obszary przypadało ok. 4 proc. ogółu przychodów z całokształtu działalności w Polsce (bez sprzedaży hurtowej sprzętu), 3 proc. pracujących i 2,5 proc. ogólnej liczby podmiotów gospodarczych. Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego stanowiły w 2010 r. ponad 1/3 wszystkich przedsiębiorstw działających w ICT w Polsce, generowały 77 proc. wartości przychodów ze sprzedaży, zatrudniały prawie 60 proc. pracujących. Działalność podmiotów zagranicznych przyczynia się więc w tym przypadku do zmniejszenia luki konkurencyjnej Polski na arenie międzynarodowej.

Szybkie wyczerpywanie się warunków uzyskiwania satysfakcjonującej, całościowej stopy zwrotu kapitału w sferze tradycyjnie rozumianej wytwórczości, skłania do ekspansji w sferę usług. Zmiany dokonujące się w przemyśle, zarówno w wymiarze strukturalnym, jak też technologicznym i organizacyjnym, kreują popyt na usługi biznesowe zaspokajające zwrotnie potrzeby przemysłu. Upowszechnia się proces zlecania prac przedsiębiorstwom w krajach dysponujących dużymi zasobami wykwalifikowanych pracowników, o znacznie niższych kosztach pracy. Jest to z jednej strony związane z rosnącą konkurencją, a z drugiej z coraz większym wykorzystaniem technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce.

W ostatnich latach za atrakcyjne miejsce offshoringu usług biznesowych, nie tylko w skali europejskiej, ale i globalnej, uznawane są państwa Europy Środkowej i Wschodniej (pod koniec 2011 r. w omawianym regionie działało 847 centrów usług z kapitałem zagranicznym), a w grupie tych państw wyróżnia się Polska (ze względu na liczbę tych centrów i liczbę osób w nich pracujących). Fakt dużej potencjalnej atrakcyjności dla tego typu aktywności gospodarczej nie musi jednoznacznie oznaczać dla Polski dużych ekonomicznych korzyści. W 2010 r. sektor nowoczesnych usług biznesowych ge-

nerował ok. 9 proc. wartości przychodów z całokształtu działalności w Polsce, angażując 14 proc. pracowników i skupiając 11 proc. ogółu podmiotów gospodarczych w Polsce.

Mniejsze zaś w stosunku do ICT jest zaangażowanie w tego rodzaju działalność inwestorów zagranicznych. Przypadało na nich 43 proc. przychodów z całokształtu działalności w sektorze nowoczesnych usług w Polsce, 32 proc. miejsc pracy, a podmioty z udziałem kapitału zagranicznego stanowiły ok. 23 proc. wszystkich przedsiębiorstw działających w tym sektorze w Polsce. Są to w większości tzw. usługi niskokapitałowe. Stąd też wzrost zaangażowania kapitału zagranicznego w sektor usługowy nie zawsze musi oznaczać poprawę produktywności, o ile zwiększającej się liczbie pracujących nie towarzyszą zmiany w wielkości i jakości kapitału trwałego.

Nie można też zapominać, że w nowej generacji offshoringu przedsiębiorstwa w lokalizacji nie koncentrują się tylko i wyłącznie na kosztach, choć są one nadal niezwykle ważnym czynnikiem, ale na możliwości elastycznego pozyskania talentu. Ten ostatni rozumiany jest jako umiejętności, wiedza i kwalifikacje pracowników, w szczególności z zakresu inżynierii, matematyki, nauk technologicznych oraz technologii informatycznych¹¹. W efekcie w kształtowaniu „nowoczesnego” sektora usług wyższe wykształcenie w dziedzinie nauk humanistycznych, i biegła znajomość języka obcego, mogą stać się już niewystarczające.

Niezależnie od tego, czy poszukiwań innowacyjnych sektorów dokonuje się na bazie sfery produkcyjnej, czy też usługowej, których rozwój jest współzależny, punkt ciężkości kładzie się na osiąganą produktywność pracy. Presja na wzrost produktywności charakterystyczna w dużej mierze dla krajów wysoko rozwiniętych, tworzy ogromny jej

potencjał, pozwalający społeczeństwu najlepiej rozwiniętym na przejście do kolejnego etapu rozwoju, określanego mianem społeczeństwa czasu wolnego i rozrywki. Nabierają znaczenia w gospodarce sektory kreatywne, które zgodnie z definicją UNCTAD obejmują działalność opartą na wzajemnym przenikaniu się kreacji, produkcji i dystrybucji dóbr i usług, w których podstawowym nakładem jest kreatywność kapitału intelektualnego.

W skład sektorów kreatywnych wchodzi działania oparte na wiedzy (projektowanie, marketing, architektura, media, oprogramowanie, kultura), w dużej mierze ukierunkowane na sztukę, oddziałującą na tworzenie przychodów w oparciu o prawa własności intelektualnej³. W 2011 r. według *The Global Creativity Index* Polska zajęła 41 miejsce w grupie 82 ocenianych państw, w których badano kreatywność uwzględniając trzy podstawowe, warunkujące ją wymiary, tj. technologię, talent i tolerancję⁴. Najlepiej oceniony został w Polsce kapitał ludzki, co wespół z relatywnie wysoką oceną klasy kreatywnej (udział jej oszacowano na 5,8 proc. w porównaniu do średniej w UE 7,2 proc.) sprawiło, że nasz kraj został wysoko sklasyfikowany w kategorii talent (29 pozycja w rankingu). Niższą ocenę uzyskała technologia (37 miejsce), a najniższą tolerancja (58 miejsce). W tych dwu przypadkach odległe miejsca Polski znajdują także odzwierciedlenie w małej roli sektorów kreatywnych w polskiej gospodarce – ok. 3,5 proc. wartości przychodów ze sprzedaży i ok. 5 proc. ogółu zatrudnionych, 6 proc. w ogólnej liczbie podmiotów w kraju. Kapitał zagraniczny dostarcza ok. połowy przychodów ze sprzedaży tworzonych w kreatywnych sektorach w Polsce, angażuje ok. 30 proc. pracujących i skupia 22,5 proc. ogólnej liczby podmiotów funkcjonujących w kreatywnych sektorach w Polsce.

Kluczowe determinanty wzrostu efektywności BIZ

Rysująca się rozbieżność pomiędzy potencjalną atrakcyjnością inwestycyjną Polski a rzeczywistym napływem BIZ i ich innowacyjnością, nasuwa wiele spostrzeżeń, w tym potrzebę uwzględnienia w ocenie potencjalnego inwestora zagranicznego takich elementów, jak:

1. Wielkość inwestycji i branża (stopień innowacyjności)

Są to elementy najczęściej brane pod uwagę i najlepiej w literaturze przedmiotu rozpoznane. Wysoka koncentracja kapitałowo-branżowa może uruchomić liczne efekty mnożnikowe i synergiczne rzutujące na przekształcenia struktury gospodarki kraju goszczącego⁹⁾. I odwrotnie, duże rozproszenie inwestycji zagranicznych o niewielkim zaangażowaniu kapitałowym, może nie spełnić oczekiwań w zakresie restrukturyzacji gospodarki, których źródłem miały być bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

W warunkach wysokiej stopy bezrobocia dużą rolę przywiązuje się do oceny oddziaływania BIZ na przekształcenia strukturalne kraju, rozpatrywane przez pryzmat zasobów pracy. Inwestycje od podstaw (*greenfield investment*) związane z pracochłonnymi działaniami wytwórczości oznaczają kreację nowych miejsc pracy, aczkolwiek wiążą się z mniejszym wzrostem produktywności pracy i kapitału. Napływ inwestorów ukierunkowanych na wzrost wydajności sprzyja lepszemu wykorzystaniu czynnika pracy, lecz niekiedy pociąga za sobą redukcję liczby pracujących. W konsekwencji przeobrażenia w strukturze zatrudnienia kraju goszczącego w dłuższej perspektywie mogą (lecz nie muszą) wyrażać się spadkiem liczby pracujących ogółem, a wzrostem zatrudnienia w preferowanych przez inwestorów sekcjach i działach.

2. Forma ekspansji międzynarodowej

Z punktu widzenia form ekspansji międzynarodowej BIZ charakteryzuje największe zaangażowanie kapitałowe, co przekłada się na najwyższy stopień kontroli prowadzonej działalności w kraju docelowym i na wysokość ponoszonego z tego tytułu ryzyka. U progu XXI w. rozwój gospodarki sieciowej sprzyja dynamicznemu wzrostowi kontraktowych form ekspansji międzynarodowej, w tym rosnące znaczenie przypisuje się NEMs (Non-Equity Modes of Entry)⁴⁾.

3. Motywy inwestycyjne

Do zmniejszenia rozmiarów luki technologicznej kraju goszczącego przyczyniają się nie tylko inwestorzy ukierunkowani na wzrost wydajności i wiedzę. Jeżeli pomiędzy krajem napływu kapitału a krajem goszczącym występuje znaczna różnica w poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, to dla tego ostatniego korzyści ekonomiczne z tytułu pozyskania inwestorów poszukujących zasobów i rynków mogą być bardzo duże, ale często w zakresie produktów o niskim stopniu innowacyjności, a tym samym dochodowości.

4. Rola i miejsce inwestora w sieci, powiązania

Znaczna część dużych inwestycji zagranicznych w formie BIZ realizowana jest przez korporacje transnarodowe. Efekty wynikające z tego tytułu dla kraju goszczącego są pochodną miejsca filii bądź firmy partnerskiej w kreacji globalnego łańcucha wartości (struktura i strategia wielonarodowa, międzynarodowa, globalna, transnarodowa).

5. Osadzenie przedsiębiorstwa w kraju goszczącym

Stopień zakorzenienia przedsiębiorstwa powstałego w wyniku napływu BIZ to z jednej strony efekt czynników zależnych w dużej mierze od samego

przedsiębiorstwa, miejsca w strukturze organizacyjnej, wielkości, wieku, pozycji na rynku, a z drugiej strony czynników określających tzw. lepkość miejsca⁴). O sile przyciągania inwestycji i stopniu ich zakorzenienia decydują składające się na aktywność endogeniczną lokalne zasoby, zdolności, tkwiące w regionach a poszukiwane przez inwestorów zagranicznych, budujących na ich bazie własne kompetencje.

Działania mające na celu przyciągnięcie inwestycji o odpowiedniej strukturze, także z punktu widzenia ich zaawansowania technologicznego, wymagają zintegrowanych przedsięwzięć ze strony organów władzy publicznej i innych wyspecjalizowanych jednostek, zajmujących się zarówno promocją kraju, jak i obsługą inwestorów. Z efektem każdego rodzaju aktywności gospodarczej związana jest jej efektywność, najprościej rozumiana jako stosunek wysiłku (nakładu) do efektu (rezultatu).

W przypadku pozyskiwania BIZ w sektorach innowacyjnych po „stronie” wysiłku mamy będące w gestii państwa wydatki publiczne, a po „stronie” efektu społeczno-ekonomiczne konsekwencje, wynikające z tytułu działalności w Polsce inwestorów zagranicznych. Ci ostatni to grupa zróżnicowanych pod względem wielkości, zainwestowanego kapitału, realizowanej strategii, innowacyjności itp. niezależnych ekonomicznie podmiotów gospodarczych.

W powyższym ujęciu, o wysokości wysiłku ponoszonego na pozyskanie innowacyjnego kapitału zagranicznego w formie BIZ, decydują wydatki ukierunkowane na promocję Polski na arenie międzynarodowej jako miejsca atrakcyjnego dla BIZ, udogodnienia biznesowe dla inwestorów działających w sektorach priorytetowych (dotacje rządowe, okresowe zwolnienia podatkowe, itp.), czy też jednostkowe ulgi dla dużych inwestorów. Po stronie wydatków znajdują się

także koszty funkcjonowania jednostek wyspecjalizowanych w obsłudze inwestorów zagranicznych. Chociaż teoretycznie wydaje się, że są to elementy policzalne, to de facto bardzo często takimi nie są. Zarazem jednoznaczne oddzielenie nakładów ponoszonych na pozyskiwanie BIZ zaliczanych do sektorów innowacyjnych, od nakładów promujących polskie firmy za granicami kraju, jest niezwykle trudne.

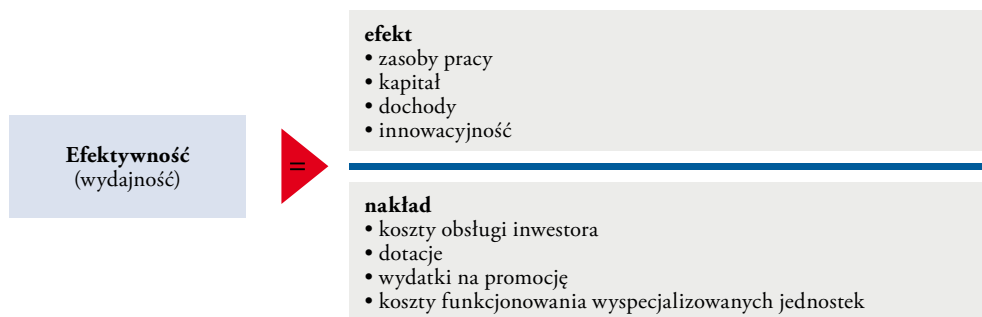
Określenie, na ile efekty wynikające z napływu BIZ do Polski do sektorów innowacyjnych są pozytywne (pożądane, użytkowe), a na ile negatywne (niepożądane, uboczne), wymaga ich osadzenia w celach podejmowanych przez organy władzy publicznych działań. W zależności od przyjętego kryterium ich oceny, ten sam efekt może być postrzegany zarówno jako pozytywny, jak i negatywny. Na przykład wzrost liczby miejsc pracy będzie korzystny z punktu widzenia funkcji redystrybucyjnej, ale jeśli dokona się on w działach pracochłonnych, to może nie spełniać celów zakładanych w polityce stabilizacyjnej preferującej innowacyjne sektory w gospodarce.

Podstawowy obszar preferencji i zainteresowań decydenta publicznego dotyczy skutków realizacji rozpatrywanego przedsięwzięcia dla całego systemu społeczno-gospodarczego, czyli z punktu widzenia efektywności krajowej, makroekonomicznej¹⁾, stosując w ocenie wielokryterialne podejście. Zwiększenie efektywności prowadzonej działalności można uzyskać trzema sposobami:

- zwiększając efekt przy stałym wysiłku;
- uzyskując ten sam efekt przy zmniejszonym wysiłku;
- ograniczając/powiększając efekt i wysiłek, ale na korzyść relacji efektu do wysiłku¹⁰⁾.

Zważywszy na fakt niskiej innowacyjności oraz wysokich efektów z tytułu napływu kapitału zagranicznego do sektorów tradycyjnych, a w przemyśle do

Rysunek 1 Efektywność działania jako relacja efektu do wysiłku



Źródło: opracowanie własne na podstawie Puczkowski B., *Ocena efektywności wykorzystania środków publicznych na tle rozwoju polskich przedsiębiorstw*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2011, s. 19.

działów o średnio wyższej innowacyjności, i relatywnie niewielkich w sektorach klasyfikowanych jako innowacyjne, należy odrzucić optymalizację celu polegającą na utrzymaniu tego samego efektu przy zmniejszonym wysiłku. W warunkach ograniczonych środków finansowych najkorzystniejszą sytuacją jest zwiększenie efektów przy stałym wysiłku. Jeżeli w rachunku końcowym suma zysków jest większa niż strat, to mamy do czynienia ze wzrostem efektywności¹⁾ [W. Bojarski, 2004, s. 27–28].

Nie zapominając, że BIZ należy traktować nie jako cel lecz jako środek, programy rozwoju powinny być opracowywane także dla nowoczesnych gałęzi, nie tylko upadających, przy stosowaniu systemowych, a nie doraźnych, uznaniowych rozwiązań. Wzrost efektywności tych działań zdeterminowany jest lokalną przedsiębiorczością, wykazującą związek z kapitałem ludzkim, ale także wspieraniem technologicznym i finansowym ze strony państwa i władz lokalnych działań firm krajowych, tworzących krytyczną „masę

technologiczną”, tj. inicjującą napływ inwestycji zaawansowanych technologicznie poprzez BIZ, jak i rozwój nowoczesnych usług w wyniku form kontraktowych.

Podsumowanie

Z przedstawionych rozważań wynika, iż polska gospodarka nie w pełni wykorzystuje swój potencjał – wysokie miejsca w rankingach atrakcyjności inwestycyjnej dla kapitału zagranicznego. Struktura napływającego kapitału podnosi co prawda innowacyjność naszej gospodarki, ale nie wpływa to na istotne zmiany pozycji polskiej gospodarki na arenie międzynarodowej w tym zakresie. Należy podnieść efektywność polityki państwa, poprzez dokładniejszą specyfikację potencjalnego inwestora w stosunku do krajowych celów gospodarczych, jak też podjąć działania w kierunku zmierzenia ponoszonych nakładów na pozyskanie inwestorów zagranicznych. Brak rachunku ekonomicznego w tym zakresie praktycznie uniemożliwia wskazanie, które działania są zgodne z zakładanymi celami, a które nie.

Bibliografia:

1. Bojarski W., *Ocena efektywności publicznych przedsięwzięć gospodarczych*, [w:] *Efektywność przedsięwzięć publicznych i rozwój gospodarczy*, Soroka P. (red.), Oficyna Wydawnicza WSZSW, Warszawa 2004, s. 17, 27–28.
2. Bukowski M., Śniegocki A., *Potencjał i bariery polskiej innowacyjności*, IBS, Warszawa 2012, s. 18.
3. *Creative Economy Report 2008*, UNCTAD, Geneva, New York 2008, p. 13.
4. *Creativity and Prosperity: The Global Creativity Index*, Florida R. (ed.), Martin Prosperity Institute, 2011, p. 40.

5. Domański B., *Korporacje ponadnarodowe a miejsce (region)*, [w:] *Współczesne problemy i koncepcje teoretyczne badań przestrzenno-ekonomicznych*, Czyż T., Rogacki H., (red.), KPZK PAN, Warszawa 2005, s. 135.
6. *IT: ocena konkurencyjności 2011*, <http://www.egospodarka.pl/> (dostęp 15 luty 2013).
7. Markusen J.R., *The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade*, "Journal of Economic Perspectives", 1995, No. 9, pp. 169-189.
8. Pakulska T., *Podatność innowacyjna na napływ zagranicznego kapitału technologicznie intensywnego*, „Monografie i Opracowania”, nr 536, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 21-30, 80-85, 117-134.
9. Pakulska T., Poniatowska-Jaksch M., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-wschodniej. Koncentracja kapitału zagranicznego w Polsce*, „Monografie i Opracowania” nr 519, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004, s. 86-87.
10. Puczkowski B., *Ocena efektywności wykorzystania środków publicznych na tle rozwoju polskich przedsiębiorstw*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2011, s. 16-39.
11. Śladkowski A., Skowronek-Mielczarek A., *Procesy innowacyjne a wykorzystanie offshoringu w przedsiębiorstwach*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, 2010, nr 4 (17) październik-grudzień.
12. *The Global Competitiveness Index 2012-2013*, Schwab K., (ed.), World Economic Forum, Geneva 2012, pp. 3-8.
13. *World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development*, UNCTAD, Geneva, New York 2011, pp. 123-125.
14. *World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies*, UNCTAD, Geneva, New York 2012, pp. 197-198.

Dr hab. **Teresa Pakulska**, profesor SGH, Katedra Geografii Ekonomicznej, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, SGH.

Dr hab. **Małgorzata Poniatowska-Jaksch**, profesor SGH, Instytut Rynków i Konkurencji, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, SGH.