

Ekonomia

Wspieranie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce przez system zachęt dla inwestorów

Tomasz Dorożyński



Wspieranie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce przez system zachęt dla inwestorów



WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

Ekonomia

Wspieranie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce przez system zachęt dla inwestorów

Tomasz Dorożyński

Tomasz Dorożyński – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Katedra Wymiany Międzynarodowej, Instytut Ekonomii, 90-255 Łódź, ul. POW 3/5

RECENZENT

Barbara Jankowska

REDAKTOR INICJUJĄCY

Monika Borowczyk

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ

Anna Sońta

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

PROJEKT OKŁADKI

Katarzyna Turkowska

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Depositphotos.com/Olivier26

© Copyright by Tomasz Dorożyński, Łódź 2018

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2018

Publikacja jest udostępniona na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 (CC BY-NC-ND)

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.08819.18.0.M

Ark. wyd. 17,0; ark. druk. 20,375

ISBN 978-83-8142-325-0

e-ISBN 978-83-8142-326-7

<https://doi.org/10.18778/8142-325-0>

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. (42) 665 58 63

Spis treści

Wykaz skrótów	9
Wstęp	11

CZĘŚĆ I **WSPIERANIE INWESTORÓW ZAGRANICZNYCH** **PRZESŁANKI, UWARUNKOWANIA, INSTRUMENTY**

Rozdział 1

Przesłanki wspierania inwestorów zagranicznych w świetle teorii i badań empirycznych **27**

1.1. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako forma internacjonalizacji przedsiębiorstw	27
1.1.1. Internacjonalizacja a zagraniczne inwestycje bezpośrednie – przegląd definicji	28
1.1.2. Motywy podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich	32
1.2. Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na gospodarkę	36
1.2.1. Gospodarka kraju goszczącego	36
1.2.2. Gospodarka kraju pochodzenia	42
1.3. Determinanty wyboru lokalizacji	45
1.4. Uzasadnienie dla wspierania zagranicznych inwestycji bezpośrednich	49

Rozdział 2

Ramy prawne i organizacyjne wspierania zagranicznych inwestycji bezpośrednich **63**

2.1. Reguły konkurencji Unii Europejskiej	63
2.1.1. Pomoc państwa <i>versus</i> pomoc publiczna	66
2.1.2. Klasyfikacja pomocy publicznej	67
2.1.3. Pomoc publiczna w świetle <i>Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej</i>	68
2.1.4. Przesłanki pomocy publicznej	69

6	Spis treści	
	2.1.4.1. Przestanki istnienia pomocy publicznej	69
	2.1.4.2. Przestanki niedozwolonej pomocy publicznej	72
	2.1.5. Wyłączenia automatyczne i warunkowe	73
	2.1.6. Wyłączenia grupowe oraz pomoc <i>de minimis</i>	74
2.2.	Instytucje otoczenia biznesu	77
	2.2.1. Pojęcie	78
	2.2.2. Przykłady działań instytucji publicznych w kraju	81
	2.2.3. Aktywność polskich przedstawicielstw za granicą	85
	2.2.4. Polskie instytucje w rankingach międzynarodowych	87

Rozdział 3

	Zachęty inwestycyjne w Polsce	99
3.1.	Perspektywa zagranicznych inwestorów bezpośrednich wchodzących do Polski	99
	3.1.1. Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce	99
	3.1.1.1. Warunki i formy wsparcia	99
	3.1.1.2. Skutki funkcjonowania	105
	3.1.1.3. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w specjalnych strefach ekonomicznych	109
	3.1.1.4. Nowe zasady funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych w Polsce	110
	3.1.2. Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla polskiej gospodarki	113
	3.1.3. Zwolnienie z podatku od nieruchomości i inne formy pomocy samorządów lokalnych	117
	3.1.4. Centra badawczo-rozwojowe	121
	3.1.5. Parki przemysłowe i technologiczne	123
3.2.	Perspektywa zagranicznych inwestorów bezpośrednich wychodzących z Polski	126
	3.2.1. Zachęty finansowe	129
	3.2.1.1. Fundusz Ekspansji Zagranicznej	129
	3.2.1.2. Fundusze strukturalne Unii Europejskiej	129
	3.2.2. Zachęty fiskalne	131
	3.2.3. Instrumenty zmniejszające ryzyko	132
	3.2.4. Instrumenty informacyjno-doradcze	134

CZĘŚĆ II

EMPIRYCZNA OCENA ZNACZENIA ZACHĘT DLA INWESTORÓW ZAGRANICZNYCH

Rozdział 4

	Zachęty z perspektywy przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w województwie łódzkim	141
4.1.	Zakres badania, metoda badawcza i dobór próby badawczej	141
4.2.	Charakterystyka próby badawczej	145

4.3. Kapitał zagraniczny w przedsiębiorstwach	151
4.4. Aktywność eksportowa inwestorów zagranicznych	154
4.5. Aktywność importowa inwestorów zagranicznych	160
4.6. Konkurencyjne lokalizacje	162
4.7. Znaczenie instytucji dla wyboru lokalizacji	163
4.8. Przestanki wyboru lokalizacji	169
4.8.1. Rozkład odpowiedzi i podstawowe statystyki opisowe	169
4.8.2. Ranking ogólny przesłanek wyboru lokalizacji	177
4.8.3. Zróznicowanie przesłanek wyboru lokalizacji na podstawie rankingu ogólnego	178
4.8.4. Zróznicowanie przesłanek wyboru lokalizacji na podstawie testu Manna-Whitneya	186
4.8.5. Rankingi szczegółowe przesłanek wyboru lokalizacji	188
4.9. Znaczenie zachęt dla wyboru lokalizacji	194
4.9.1. Ranking ogólny zachęt inwestycyjnych	195
4.9.2. Zróznicowanie znaczenia zachęt inwestycyjnych na podstawie rankingu ogólnego	197
4.9.3. Zróznicowanie znaczenia zachęt inwestycyjnych na podstawie testu Manna-Whitneya	204
4.9.4. Ranking szczegółowy zachęt inwestycyjnych	206
4.10. Specjalne strefy ekonomiczne	208
4.11. Znaczenie pomocy publicznej dla wyboru lokalizacji	211
4.12. Wsparcie po rozpoczęciu działalności (opieka poinwestycyjna)	214

Rozdział 5

Wykorzystanie pomocy publicznej przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym	217
5.1. Wartość i struktura pomocy publicznej	217
5.2. Przestanki lokalizacji a wykorzystanie pomocy publicznej	226
5.3. Zachęty inwestycyjne a wykorzystanie pomocy publicznej	232

Rozdział 6

Zachęty z perspektywy polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego	239
6.1. Wielkość i struktura zagranicznych inwestycji bezpośrednich z województwa łódzkiego	239
6.2. Wykorzystanie pomocy publicznej przez polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego	244
6.3. Znaczenie zachęt dla podjęcia decyzji o inwestycji zagranicznej	248
6.3.1. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw	249
6.3.2. Aktywność zagraniczna	252
6.3.3. Motywy ekspansji inwestycyjnej	254
6.3.4. Wykorzystanie zachęt inwestycyjnych	255

8 Spis treści

Zakończenie	259
Spis tabel	265
Spis rysunków	271
Bibliografia	273
Summary	301
Nota o Autorze	305
Załącznik 1. Kwestionariusz dla inwestorów zagranicznych	307
Załącznik 2. Kwestionariusz dla polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego	319

Wykaz skrótów

AIB	Academy of International Business (Akademia Biznesu Międzynarodowego)
ARP	Agencja Rozwoju Przemysłu SA
ASEAN	Association of South-East Asian Nations (Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej)
BIT	bilateral investment treaty (umowa o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji)
CATI	Computer-Assisted Telephone Interviewing (wspomagany komputerowo wywiad telefoniczny)
CBR	centrum badawczo-rozwojowe
CIT	corporate income tax (podatek dochodowy od osób prawnych)
EAMSA	Euro-Asia Management Studies Association (Euroazjatyckie Stowarzyszenie Studiów o Zarządzaniu)
EEFS	European Economics and Finance Society (Europejskie Towarzystwo Ekonomiczne i Finansowe)
EEN	Enterprise Europe Network (Europejska Sieć Wspierania Przedsiębiorczości)
EIBA	European International Business Academy (Oddział Europejski Akademii Biznesu Międzynarodowego)
EMAS	EcoManagement and Audit Scheme (System Ekozarządzania i Audytu)
EOG	Europejski Obszar Gospodarczy
ESW	Europa Środkowo-Wschodnia
FEZ	Fundusz Ekspansji Zagranicznej TFI BGK
GCI	The Global Competitiveness Index (Globalny Indeks Konkurencyjności)
GUS	Główny Urząd Statystyczny
IDI	Individual in-Depth Interview (indywidualny wywiad pogłębiony)
IOB	instytucje otoczenia biznesu
IPA	investment promotion agency (lokalna agencja promocji inwestycji)
JST	jednostka samorządu terytorialnego
KKK	Krajowe Klastry Kluczowe
KUKE	Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych
ŁOM	Łódzki Obszar Metropolitalny

ŁSSE	Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna
MPiT	Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii
MŚP	małe i średnie przedsiębiorstwo
NIK	Najwyższa Izba Kontroli
NUTS	fr. Nomenclature des unités territoriales statistiques, ang. Nomenclature of Territorial Units for Statistic (klasyfikacja jednostek terytorialnych do celów statystycznych)
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju)
OFDI	Outward Foreign Direct Investment (zagraniczne inwestycje bezpośrednie wychodzące)
OliP	ośrodki innowacji i przedsiębiorczości
PAIH	Polska Agencja Inwestycji i Handlu SA
PAIiZ	Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych SA
PAPI	Paper And Pen Personal Interview (wywiad bezpośredni realizowany przy użyciu papierowej ankiety wypełnianej przez ankietera)
PARP	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
PIB	polskie inwestycje bezpośrednie
PKB	produkt krajowy brutto
PKZ	przedsiębiorstwo z kapitałem zagranicznym
PM	przedsiębiorstwo międzynarodowe
RCOI	Regionalne Centrum Obsługi Inwestora
SOOiPP	Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce
SSE	specjalna strefa ekonomiczna
SUDOP	System Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej
TED	Tenders Electronic Daily (Suplement do Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej poświęcony europejskim zamówieniom publicznym)
TFUE	<i>Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej</i>
TSUE	Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej
TWE	<i>Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską</i>
UE	Unia Europejska
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju)
UOKiK	Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów
WE	Wspólnota Europejska
WPHI	Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji przy ambasadach i konsulatach generalnych RP
ZBH	zagraniczne biura handlowe Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu
ZIB	zagraniczne inwestycje bezpośrednie

Wstęp

Jednym z ważniejszych procesów zachodzących we współczesnej gospodarce światowej jest umiędzynarodowienie. Polega ono między innymi na tworzeniu i rozwijaniu różnych form ponadnarodowych powiązań między przedsiębiorstwami, od stosunkowo prostych, np. eksport, po zdecydowanie bardziej zaawansowane. Do takich należą zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB), będące przejawem aktywności przedsiębiorstw międzynarodowych (PM) (Johanson, Vahlne, 1997; Markusen, 1984; 1997; Marinov, Marinova, red., 2012; Trąpczyński, 2013; Buczkowski i in., 2015; Alfaro, Chauvin, 2017).

Przedsiębiorstwa międzynarodowe poszukują optymalnej lokalizacji niemal we wszystkich (bezpiecznych politycznie i gospodarczo) państwach i regionach na świecie. Zagranicznego inwestora interesuje bowiem przede wszystkim konkretne miejsce w przestrzeni do realizacji swojego projektu. W tej sytuacji zarówno kraje, jak i jednostki niższego szczebla mogą zabiegać o zagranicznego inwestora, wykorzystując w tym celu także środki publiczne (Świerkocki, red., 2011a, s. 9).

Problematyka przesłanek wyboru lokalizacji przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym (PKZ) ma długą historię w badaniach z zakresu ekonomii i zarządzania, w tym ekonomii międzynarodowej i biznesu międzynarodowego. Nielsen, Asmussen i Weatherall (2017) dokonali przeglądu 153 opracowań dotyczących determinant wyboru lokalizacji przez PM, opublikowanych w latach 1976–2015 w renomowanych czasopismach naukowych¹. Okazało się, że ich autorzy koncentrowali się głównie na zależnościach pomiędzy wyborem lokalizacji a niektórymi atrybutami gospodarek kraju goszczącego, np. wielkością rynku wewnętrznego, jakością instytucji, wysokością podatku dochodowego od osób prawnych, poziomem wynagrodzeń, infrastrukturą czy zasobami kapitału ludzkiego. Ponad połowę badań (52%) przeprowadzono na poziomie mikroekonomicznym², jednak tylko w siedmiu przypadkach (5%) autorzy wykorzystali dane pierwotne. Nieliczne badania poświęcone były wyłącznie zachętom inwestycyjnym, np. Head i Ries (1996) oraz Meyer i Nguyen (2005) analizowali znaczenie specjalnych stref

1 Najwięcej w „Journal of International Business Studies” (26), „International Business Review” (11) oraz „Strategic Management Journal” (8).

2 Większość badań dotyczyła przedsiębiorstw inwestujących w Chinach.

ekonomicznych, a Oman (2000) – ulg podatkowych w podejmowaniu decyzji o wyborze lokalizacji.

Wspieranie ZIB przez system zachęt dla inwestorów stanowi wciąż aktualny przedmiot dyskusji wśród akademików i ekspertów (np. Aggarwal, 2012; Johnson, Toledano i in., 2013; Jensen, Winiarczyk, 2014; Tavares-Lehmann i in., red., 2016; World Investment Report (2010–2018)). Regularne badania w tym obszarze prowadzi *Columbia Center on Sustainable Investment*³ pod kierunkiem Sauvan-ta (Columbia University, USA). Tematyka ta jest także często podejmowana na konferencjach naukowych organizowanych przez prestiżowe organizacje zrzeszające ekonomistów i przedstawicieli biznesu międzynarodowego (np. AIB, EIBA, EAMSA, EEFS)⁴. W literaturze polskiej jedną z ostatnich pozycji poświęconych w całości zachętom inwestycyjnym była publikacja dotycząca wspierania krajowych spółek inwestujących poza granicami kraju (Wiliński, 2013). Badania w tym obszarze od kilku lat prowadzi także zespół pracowników z Uniwersytetu Łódzkiego pod kierunkiem Świerkockiego (Dorożyński, Świerkocki, Urbaniak, 2014; 2015a, b; 2017a, b, c).

Istotną rolę w przyciąganiu (i utrzymaniu) inwestorów zagranicznych mogą odegrać instytucje otoczenia biznesu (IOB), w tym organy publiczne różnego szczebla (krajowe, regionalne, lokalne). Do tego celu wykorzystywane są instrumenty polityki gospodarczej (zachęty) w zależności od kompetencji, regulacji i posiadanych zasobów. Władze oczywiście mają wybór – mogą nie podejmować żadnych działań, ale mogą również przyjąć aktywną postawę i podjąć starania zmierzające do zainteresowania właścicieli kapitału określoną lokalizacją. W tym drugim przypadku powinny kierować się głównie przesłankami ekonomicznymi (efektywnością) lub społecznymi (niwelowanie dysproporcji), w celu osiągnięcia wymiernych korzyści dla gospodarki kraju (regionu) goszczącego. Mogą być one związane m.in. z tworzeniem miejsc pracy, napływem innowacyjnych technologii, wdrożeniem nowych metod zarządzania przedsiębiorstwami, dodatkowymi wpływami z eksportu, możliwościami zacieśnienia współpracy lokalnych przedsiębiorców z PKZ (podwykonawstwo, dostawy, usługi) czy wreszcie ze zmianami w strukturze gospodarki (Blomström, Globerman, Kokko, 1999; Carkovic, Levine, 2002a, b; Alfaro, 2003; Fortanier, 2007).

Większość rządów aktywnie konkuruje o inwestorów poprzez stosowanie szeregu zachęt, do których zaliczamy m.in. instrumenty fiskalne, finansowe, regulacyjne oraz techniczno-informacyjne (Cass, 2007; James, 2009; Harding, Javorcik, 2011; Tavares-Lehmann i in., red., 2016; World Investment Report (2017, 2018)).

3 A Joint Center of Columbia Law School and The Earth Institute, Columbia University.

4 AIB – Academy of International Business (<https://aib.msu.edu/>; dostęp: wrzesień 2018), EIBA – European International Business Academy (<http://www.eiba.org/r/home>; dostęp: wrzesień 2018), EAMSA – Euro-Asia Management Studies Association (<http://www.eamsa.org/index.php>; dostęp: wrzesień 2018), EEFS – European Economics and Finance Society (<http://www.eefs-eu.org/>; dostęp: wrzesień 2018).

Jednak stosowanie zachęt w celu przyciągnięcia (i utrzymania) przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym nie może być uznane *a priori* za uzasadnione ekonomicznie, wiąże się to bowiem z ponoszeniem różnych kosztów, które w pewnych sytuacjach mogą przewyższać oczekiwane korzyści (James, 2009a; Tuomi, 2012). Aktywność taka może budzić wątpliwości nie tylko z uwagi na samo subsydiowanie podmiotów gospodarczych, a tym samym ingerencję państwa w rynek, ale właśnie ze względu na selektywność udzielanego wsparcia (na podstawie art. 107.1 TFUE selektywność stanowi jedną z przesłanek niedozwolonej pomocy publicznej). Jednocześnie wiemy, że pomimo ograniczeń nałożonych na kraje członkowskie przez unijne przepisy w zakresie konkurencji różne formy subsydiowania przedsiębiorstw, w tym także inwestorów zagranicznych, stosowane są dość powszechnie przez instytucje publiczne w krajach członkowskich Unii Europejskiej (Ghauri, Oxelheim, red., 2004; Ambroziak, 2012; 2015; Pisapia, 2014; Politaj, 2014).

W ostatnich kilku latach punkt ciężkości w badaniach nad ZIB w Polsce przesunął się w stronę inwestycji wychodzących (Gorynia, Nowak, Wolniak, 2010; Wiliński, 2013; Karaszewski, red., 2013; Karaszewski, Jaworek, 2016; Gorynia i in., 2013a; 2013b; 2014; 2015a; 2015b; Buczkowski i in., 2015; Dzikowska, Gorynia, Jankowska, red., 2016). Można to uzasadnić, odwołując się m.in. do teorii ścieżki inwestycyjnej i etapu, w którym znajduje się obecnie Polska (Kola, Kuzel, 2007; Gorynia, Nowak, Wolniak, 2009). Jednakże mając świadomość, jak duże znaczenie dla naszego kraju jako gospodarki goszczącej mają zagraniczne inwestycje napływające, zasadne wydaje się podjęcie badań na temat zachęt inwestycyjnych z obu perspektyw, tzn. gospodarki kraju przyjmującego i wysyłającego.

Badania przeprowadzone dotychczas na świecie, również w Polsce, nie pozwalają na jednoznaczną ocenę skuteczności zachęt w przyciąganiu (i utrzymaniu) inwestorów zagranicznych. Ich wyniki w większości jednak uprawniają do sformułowania wniosku, że rola zachęt w podjęciu decyzji o wyborze lokalizacji była drugorzędna w porównaniu z innymi czynnikami. W szczególności wątpliwości te dotyczą badań na poziomie regionalnym i lokalnym, które dotychczas realizowane były stosunkowo rzadko i zazwyczaj na niewielkich próbach lub też metodą *case study* (np. Morisset, Pirnia, 2002; Stawicka, 2007; 2015; James, 2009; Różański, 2010; Świerkocki, red., 2011a, b; Dorożyński, Świerkocki, Urbaniak, 2014; 2015a; 2015b, 2017b; 2018; Tavares-Lehmann i in., red., 2016; Karaszewski, red., 2016).

Podobnie dotychczasowe doświadczenia opisane w literaturze nie uprawniają do sformułowania jednoznacznej oceny efektów prowadzenia polityki wspierającej eksport ZIB (Sauvant, 2008; Johnson, Toledano, i in., 2013; Götz, 2013; Buczkowski i in., 2015). Jednak skoro liczne badania (Lipsey, 2002; Świerkocki, 2011; Wiliński, 2013) dowiodły korzystnego wpływu ZIB na gospodarkę kraju pochodzenia, to być może należy wspierać rodzimych inwestorów. Ważnym argumentem na rzecz takiej polityki jest pozytywny wpływ inwestycji zagranicznych

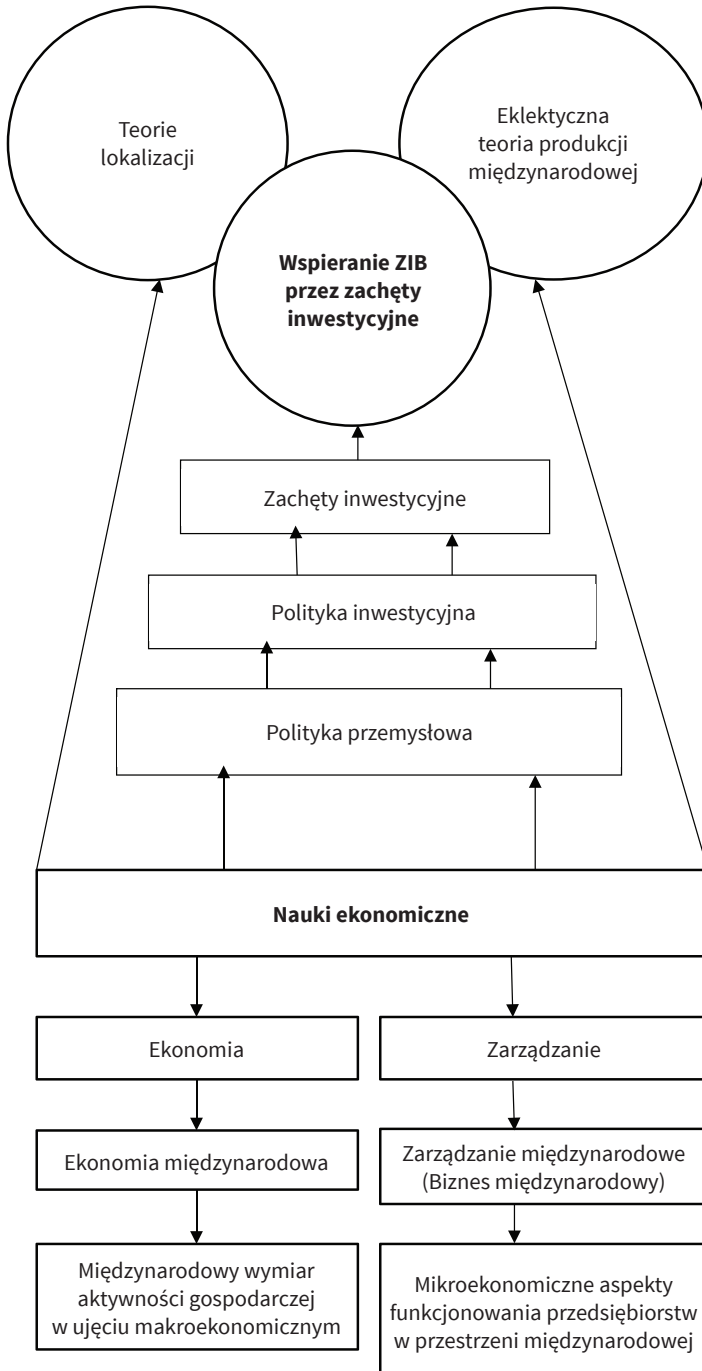
na rozwój krajowych spółek i ich pozycję konkurencyjną w stosunku do pozostałych przedsiębiorstw (Gabrielczak, Serwach, 2014). Zdaniem wielu badaczy polskie inwestycje bezpośrednie są ważnym czynnikiem rozwoju przedsiębiorstw macierzystych i wzrostu ich produktywności (np. Gołębiowski, Witek-Hajduk, 2007; Doryń, 2011; Trąpczyński, 2014). Z drugiej strony ZIB może nie przynieść przedsiębiorstwu oczekiwanych korzyści ze względu na większe ryzyko, trudności w zarządzaniu filią, braki kadrowe. Z tego właśnie powodu warto badać czynniki kształtujące skutki i efektywność takich decyzji (Jaworek, 2013; Karaszewski, red., 2013).

Niejednoznaczność, a czasem nawet sprzeczność dotychczas formułowanych wniosków stanowią w mojej ocenie kluczową przesłankę do przeprowadzenia pogłębionych badań na temat efektów stosowania zachęt dla inwestorów zagranicznych, w szczególności na poziomie regionalnym i lokalnym. Ewidentnie brakuje opracowań empirycznych w tym obszarze, zwłaszcza w Polsce. Co prawda, tematyką tą zajmowało się wielu badaczy (np. Wysokińska, Witkowska, 2004; Majewska, 2006; Słomińska, 2007; Stawicka, 2007; 2015; Różański, 2010; Wiliński, 2013; Pastusiak i in., 2016; Karaszewski, red., 2016), lecz zazwyczaj na marginesie innych rozważań, np. dotyczących atrakcyjności inwestycyjnej Polski i jej regionów, specjalnych stref ekonomicznych oraz motywów podejmowania ZIB. Uzasadnia to potrzebę przeprowadzenia badań skoncentrowanych na wspieraniu zagranicznych inwestycji bezpośrednich przez system zachęt dla inwestorów.

Tematyka pracy wychodzi poza obręb jednej dyscypliny i opiera się na dorobku ekonomii oraz nauk o zarządzaniu w wymiarze międzynarodowym (rys. W1). Mając na względzie konwencję terminologiczną, którą zaproponował Gorynia (2012) oraz zakres przeprowadzonych badań (dominują analizy na poziomie mikro), należy przyjąć, że bliżej jej do biznesu międzynarodowego niż do ekonomii międzynarodowej⁵.

Praca jest wielowymiarowa. Wpisuje się w dwa główne nurty teoretyczne, tj. teorie lokalizacji oraz eklektyczną teorię produkcji międzynarodowej, ale nawiązuje także do zagadnień z zakresu polityki ekonomicznej, w tym przede wszystkim polityki przemysłowej o charakterze mikroekonomicznym, rozumianej jako działalność interwencyjna państwa wobec przedsiębiorstw. Instrumenty polityki przemysłowej mogą realizować różne cele, np. oddziaływać na strukturę rynków, pobudzać innowacje, ułatwiać podmiotom gospodarczym przystosowanie do zmian otoczenia. Mogą również, co jest przedmiotem tej pracy, oddziaływać na aktywność międzynarodową przedsiębiorstw poprzez stosowanie, np. ulg podatkowych, subwencji, kredytów i gwarancji.

5 Jak twierdzi Gorynia, domeną zainteresowań ekonomii międzynarodowej jest gospodarka narodowa (makro), a domeną zainteresowań biznesu międzynarodowego jest przedsiębiorstwo zaangażowane w międzynarodową działalność gospodarczą (poziom mikro) (Gorynia, 2012).

**Rysunek W1.** Wielowymiarowość badania**Źródło:** opracowanie własne.

Głównym celem naukowym badania jest ocena znaczenia zachęt dla zagranicznych inwestorów bezpośrednich poprzez ocenę efektów rozumianych jako reakcje inwestorów na ich stosowanie. A zatem przyjęto perspektywę inwestora. Realizacji celu głównego służą dwa cele szczegółowe:

C₁: ocena znaczenia instrumentów kraju goszczącego (*host country measures*) przy podejmowaniu decyzji o wyborze lokalizacji przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym;

C₂: ocena znaczenia instrumentów kraju pochodzenia (*home country measures*) przy podejmowaniu decyzji o eksporcie zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

W literaturze przedmiotu wielokrotnie podejmowano próby zdefiniowania pojęcia zachęt inwestycyjnych. W badaniu UNCTAD (1996) przyjęto, że są to wymierne korzyści oferowane przez rządy poszczególnym przedsiębiorstwom lub grupom przedsiębiorstw, aby zmusić je do określonych zachowań. Autorzy raportu OECD (2003) uznali, że są to środki, które mają wpływać na wielkość, lokalizację oraz przedmiot działalności inwestorów zagranicznych poprzez ich oddziaływanie na koszty i ryzyko projektu. Biorąc pod uwagę cel niniejszego opracowania, z punktu widzenia instrumentów kraju goszczącego, trafna wydaje się węższa definicja sformułowana przez Thomasa (2007), zgodnie z którą zachęty inwestycyjne to instrumenty oddziałujące na wybór lokalizacji. Ich celem może być przyciągnięcie nowych inwestycji lub utrzymanie już istniejących.

Na podstawie przeglądu literatury wyselekcjonowano pięć podstawowych kategorii zachęt dla inwestycji napływających (finansowe, fiskalne, regulacyjne, informacyjno-techniczne oraz wsparcie rzeczowe). Podobny katalog instrumentów wyróżniono dla zagranicznych inwestycji wychodzących (finansowe, fiskalne, regulacyjne, informacyjno-techniczne oraz ograniczające ryzyko) (Sauvant, 2008; Johnson, Toledano i in., 2013; Tavares-Lehmann i in., red., 2016).

W odniesieniu do celu głównego i celów szczegółowych sformułowano następujące pytania badawcze:

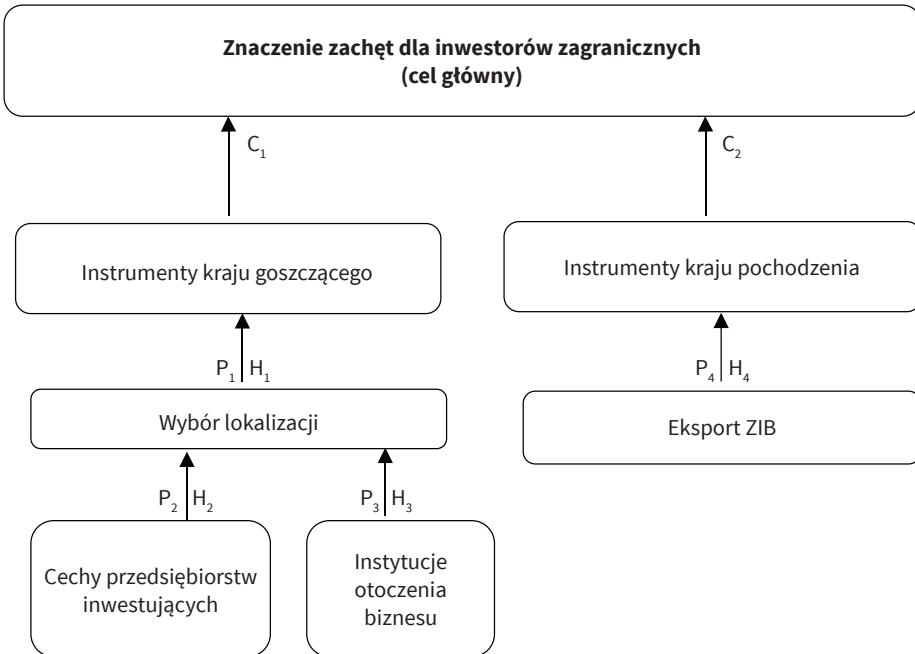
P₁: Jakie znaczenie przy wyborze lokalizacji przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym mają poszczególne zachęty inwestycyjne?

P₂: Czy cechy przedsiębiorstw różnicują oddziaływanie zachęt inwestycyjnych na wybór określonej lokalizacji?

P₃: Jaką rolę w wyborze lokalizacji odgrywają instytucje otoczenia biznesu?

P₄: Jakie znaczenie mają zachęty inwestycyjne dla podjęcia decyzji o eksporcie ZIB?

Odpowiedzi na te pytania pozwolą ustosunkować się zarówno do opinii kwestionujących zasadność wspierania inwestorów zagranicznych, jak i do poglądów popierających aktywną politykę w tym obszarze. Pozwolą również poszerzyć dotychczasową wiedzę na temat przesłanek wyboru lokalizacji przez PKZ (ujęcie teoretyczne) i wesprzeć rekomendacjami dysponentów środków publicznych (ujęcie praktyczne). Praca ma zatem charakter teoretyczno-poznawczy. Wyniki badań mogą być również wykorzystane w procesie rozwoju systemu instytucjonalno-prawnego wspierania inwestorów zagranicznych w Polsce.



Rysunek W2. Schemat badania

Źródło: opracowanie własne.

Przegląd teorii i badań empirycznych oraz sformułowane powyżej cele i pytania badawcze uzasadniają przyjęcie następujących czterech hipotez (rys. W2):

H_1 : Stosowanie instrumentów kraju goszczącego (*host country measures*) przyczynia się do wyboru określonej lokalizacji przez inwestorów zagranicznych, ale nie jest to czynnik o pierwszorzędnym znaczeniu. Jak wykazali m.in. Morisset i Pirnia (2000), Blömstrom i Kokko (2003), Moran (2005), Javorcik i Spatareanu (2008), Klemm i Van Parys (2012), Freund i Moran (2017), zachęty inwestycyjne rzadko należą do grupy kluczowych determinant wyboru lokalizacji, którymi najczęściej są koszty pracy, wielkość rynku, jakość infrastruktury, stabilność gospodarcza i polityczna. Jednak w sytuacji, gdy potencjalne lokalizacje mają zbliżone cechy fundamentalne, zachęty mogą mieć przesądzające znaczenie o wyborze miejsca inwestycji (Oman, 2000; Biggs, 2007). Podobnie, z wielu innych badań przeprowadzonych głównie w krajach rozwijających się porównanych przez Jamesa (2009; 2013) oraz Tuomi (2012) wynika, że zachęty inwestycyjne miały drugorzędne znaczenie dla podjęcia decyzji o wyborze lokalizacji przez podmioty z kapitałem zagranicznym.

H_2 : Znaczenie przesłanek wyboru lokalizacji przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym, w tym oddziaływanie zachęt jest pochodną cech samego inwestora, tzn. wielkości przedsiębiorstwa, rodzaju prowadzonej działalności, poziomu innowacyjności, aktywności eksportowej oraz formy inwestycji (Dunning, Lundan, 2008; Strange i in., 2009; Nielsen, Asmussen, Weatherall, 2017).

H₃: Jakość instytucji otoczenia biznesu w kraju goszczącym jest istotnym czynnikiem determinującym wybór lokalizacji przez inwestorów zagranicznych oraz skuteczność udzielanego im wsparcia. Jak dowodzą niektórzy badacze, istnieje wprost proporcjonalna zależność między jakością funkcjonowania instytucji a napływem ZIB, np. Pournarakis, Varsakelis, 2002; Globerman, Shapiro, 2003; Fabry, Zeghni, 2006; Daude, Stein, 2007; Nielsen, Asmussen, Weatherall, 2017.

H₄: Stosowanie instrumentów kraju pochodzenia (*home country measures*) przyczynia się do podjęcia przez przedsiębiorstwa decyzji o eksporcie ZIB. Jak twierdzi m.in. Wiliński (2013), zarówno pozytywny wpływ inwestycji bezpośrednich na gospodarkę kraju inwestora, jak i na rozwój rodzimych przedsiębiorstw uzasadniają prowadzenie polityki wspierającej eksport ZIB. Instrumenty kraju pochodzenia obniżają koszty i ryzyko projektu, a zatem sprzyjają podejmowaniu decyzji o ekspansji zagranicznej (Buczowski i in., 2015).

Do osiągnięcia założonych celów oraz weryfikacji sformułowanych powyżej hipotez wykorzystano krajowy i zagraniczny dorobek literatury przedmiotu z zakresu ekonomii, zarządzania oraz prawa. Stanowił on podstawę do przeprowadzenia własnych badań empirycznych, którymi objęto 201 przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, 45 polskich inwestorów zagranicznych oraz 6 instytucji otoczenia biznesu. Uzupełniono je licznymi analizami z wykorzystaniem źródeł pierwotnych i wtórnych (tab. W1)⁶.

Tabela W1. Operacjonalizacja hipotez badawczych

Symbol	Treść pytań i hipotez	Kluczowe zmienne	Sposób pomiaru
P ₁ : Jakie znaczenie przy wyborze lokalizacji przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym mają poszczególne zachęty inwestycyjne?			
H ₁	Stosowanie instrumentów kraju goszczącego (<i>host country measures</i>) przyczynia się do wyboru określonej lokalizacji przez inwestorów zagranicznych, ale nie jest to czynnik o pierwszorzędym znaczeniu.	a) znaczenie przesłanek wyboru lokalizacji (6 grup ⁷ i 41 czynników); b) oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej (5 grup ⁸ i 15 form wsparcia); c) wykorzystanie pomocy publicznej przez polskich inwestorów zagranicznych z województwa łódzkiego.	a, b) ocena przeprowadzona na podstawie rozkładów odpowiedzi, rankingów i statystyk opisowych z 201 wywiadów bezpośrednich z PKZ w województwie łódzkim (rozdział 4); c) liczba zdarzeń, wartość, forma i przeznaczenie pomocy publicznej dla 201 PKZ na podstawie SUDOP ^{9,10} (rozdział 5).

6 W badaniach użyto kilku baz danych. Były to m.in.: (1) rejestr REGON przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w województwie łódzkim Głównego Urzędu Statystycznego; (2) System Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów; (3) własna baza danych polskich inwestorów zagranicznych z województwa łódzkiego; (4) niepublikowane dane Ministerstwa Rozwoju na temat specjalnych stref ekonomicznych.

Symbol	Treść pytań i hipotez	Kluczowe zmienne	Sposób pomiaru
P ₂ : Czy cechy przedsiębiorstw różnicują oddziaływanie zachęt inwestycyjnych na wybór określonej lokalizacji?			
H ₂	Znaczenie przesłanek wyboru lokalizacji przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym, w tym oddziaływanie zachęt jest pochodną cech samego inwestora, tzn. wielkości przedsiębiorstwa, rodzaju prowadzonej działalności, poziomu innowacyjności, aktywności eksportowej oraz formy inwestycji.	a) różnicowanie przesłanek wyboru lokalizacji przez PKZ z województwa łódzkiego na podstawie 5 cech***; b) różnicowanie znaczenia zachęt inwestycyjnych dla PKZ z województwa łódzkiego na podstawie 5 cech***.	a, b) ocena przeprowadzona z wykorzystaniem rozkładów odpowiedzi, statystyk opisowych oraz testu Manna-Whitneya na podstawie wyników 201 wywiadów bezpośrednich z PKZ w województwie łódzkim (rozdział 4).
P ₃ : Jaką rolę w wyborze lokalizacji odgrywają instytucje otoczenia biznesu?			
H ₃	Jakość funkcjonowania instytucji otoczenia biznesu w kraju goszczącym jest istotnym czynnikiem determinującym wybór lokalizacji przez inwestorów zagranicznych oraz skuteczność udzielanego im wsparcia.	a) zależność pomiędzy przesłankami wyboru lokalizacji oraz znaczeniem zachęt inwestycyjnych a wykorzystaniem pomocy publicznej przez PKZ; b) znaczenie instytucji dla wyboru lokalizacji; c) relacje inwestorów z administracją w województwie; d) wsparcie instytucji dla inwestorów po rozpoczęciu działalności.	a) statystyczna ocena zależności z wykorzystaniem współczynnika eta na podstawie 201 wywiadów bezpośrednich z PKZ w województwie łódzkim oraz SUDOP**** (rozdział 5); b, c, d) ocena przeprowadzona na podstawie rozkładów odpowiedzi i statystyk opisowych z 201 wywiadów bezpośrednich z PKZ w województwie łódzkim (rozdział 4).
P ₄ : Jakie znaczenie mają zachęty inwestycyjne dla podjęcia decyzji o eksporcie ZIB?			
H ₄	Stosowanie instrumentów kraju pochodzenia (<i>home country measures</i>) przyczynia się do podjęcia przez przedsiębiorstwa decyzji o eksporcie ZIB.	a) wykorzystanie pomocy publicznej przez polskich inwestorów zagranicznych z województwa łódzkiego; b) oddziaływanie zachęt inwestycyjnych na podjęcie decyzji o eksporcie ZIB.	a) liczba zdarzeń, wartość, forma i przeznaczenie pomocy publicznej na podstawie własnej bazy polskich inwestorów bezpośrednich (PIB) z województwa łódzkiego oraz SUDOP**** (rozdział 6). b) ocena oddziaływania przeprowadzona na podstawie wyników wywiadów pogłębionych z PIB z województwa łódzkiego dla pięciu grup zachęt oraz dla dziewięciu instrumentów wsparcia (rozdział 6).

* Koszty produkcji, zasoby ludzkie, potencjał gospodarczy województwa, relacje z administracją, infrastruktura, inne.

** Finansowe, fiskalne, regulacyjne, informacyjno-techniczne, wsparcie rzeczowe.

*** Wielkość przedsiębiorstwa, form inwestycji, działalność eksportowa, innowacyjność, przedmiot działalności.

**** Systemu Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej (UOKiK).

Źródło: opracowanie własne.

Struktura książki wynika z przyjętych hipotez i celów badawczych. Składa się z dwóch części. Pierwsza obejmuje rozdziały 1–3 poświęcone teoretycznym, prawnym i organizacyjnym aspektom wspierania inwestorów zagranicznych. Część druga, empiryczna, zawiera badania oceniające znaczenie zachęt dla inwestorów zagranicznych (rozdziały 4–6).

Celem pierwszego rozdziału jest ocena zasadności wspierania inwestorów zagranicznych w świetle teorii i badań empirycznych. Rozważania rozpoczęto od wyjaśnienia dlaczego przedsiębiorstwo decyduje się rozpocząć działalność gospodarczą za granicą. Usystematyzowano motywy podejmowania ZIB, zarówno w ujęciu makro-, jak i mikroekonomicznym, odwołując się m.in. do teorii handlu międzynarodowego oraz teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Następnie dokonano przeglądu badań empirycznych celem oceny efektów ZIB z perspektywy gospodarki przyjmującej i wysyłającej. Ich wyniki są niejednoznaczne. Przeważają jednak opinie o skutkach pozytywnych, zwłaszcza w odniesieniu do gospodarek goszczących. Ocena efektu netto ZIB stanowi podstawę do dalszych rozważań nad racjonalnością wspierania podmiotów z kapitałem zagranicznym. Po pierwsze, dokonano syntetycznego przeglądu determinant wyboru lokalizacji, aby wyjaśnić, czym kierują się przedsiębiorstwa międzynarodowe, poszukując optymalnego miejsca do prowadzenia działalności. Po drugie, porównano wyniki badań empirycznych, aby ocenić wrażliwość inwestorów zagranicznych na stosowanie zachęt. Wynika z nich, że nie przesądzały one o wyborze lokalizacji. Brak jest również jednoznacznej oceny efektów prowadzenia polityki inwestycyjnej ukierunkowanej na eksport ZIB.

W rozdziale drugim omówiono ramy prawne i organizacyjne wspierania inwestorów zagranicznych w Polsce. Przyznawanie zachęt inwestycyjnych musi być zgodne z unijnymi i krajowymi regułami konkurencji, co wynika m.in. z art. 3 Traktatu o Funkcjonowaniu UE (TFUE). Dlatego pierwszą część rozdziału poświęcono przepisom o pomocy publicznej. Druga część dotyczy instytucji otoczenia biznesu. Przeanalizowano i oceniono działalność instytucji odpowiedzialnych za wspieranie inwestorów zagranicznych w Polsce. Jak wynika z badań (np. Gliberman, Shapiro, 2003), kraje posiadające sprawnie funkcjonujący system instytucjonalny mogą przyciągnąć więcej inwestycji zagranicznych. Ponadto wywiera on wpływ na skuteczność pomocy oferowanej inwestorom.

W rozdziale trzecim scharakteryzowano i porównano instrumenty dla inwestorów zagranicznych w Polsce oraz dla polskich inwestorów bezpośrednich (PIB). Najwięcej uwagi poświęcono specjalnym strefom ekonomicznym (SSE)⁷.

7 Do oceny funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych w Polsce wykorzystano niepublikowane dane, które opracowano w 2016 r. w Departamencie Wspierania Małych i Średnich Przedsiębiorstw Ministerstwa Rozwoju w odpowiedzi na prośbę zespołu pracowników z Katedry Wymiany Międzynarodowej UŁ. Obejmowały one szczegółowe zestawienia dotyczące napływu ZIB do specjalnych stref ekonomicznych w Polsce, w tym m.in. skumulowaną wartość nakładów inwestycyjnych, skumulowaną liczbę zezwoleń oraz wielkość

Jak twierdzą autorzy World Investment Report (UNCTAD, 2018) należą one do najważniejszych instrumentów polityki inwestycyjnej. W wielu państwach utworzono je w celu przyciągnięcia ZIB, włączenia firm krajowych do globalnego łańcucha wartości, pobudzenia eksportu czy też tworzenia nowych miejsc pracy. UNCTAD (2018) szacuje, że obecnie na świecie działa ponad 4 500 SSE. Ponadto przeanalizowano instrumenty dostępne w centrach badawczo-rozwojowych, w parkach przemysłowych i technologicznych, granty rządowe oraz zwolnienia podatkowe oferowane przez jednostki samorządu terytorialnego. W drugiej części rozdziału omówiono zachęty finansowe, fiskalne, ograniczające ryzyko oraz informacyjno-doradcze, które są dostępne dla PIB (*home country measures*). Z uwagi na szeroką ofertę najwięcej uwagi poświęcono instrumentom ograniczającym ryzyko i usługom informacyjno-doradczym, świadczonym m.in. przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, Polską Agencję Inwestycji i Handlu oraz Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

Rozdział czwarty rozpoczyna empiryczną część książki. Głównym problemem okazał się brak regularnych danych statystycznych na temat wykorzystania zachęt inwestycyjnych w Polsce. Dlatego posłużono się przede wszystkim własnymi badaniami ankietowymi. Przeprowadzono je w województwie łódzkim, jako studium przypadku. Jak twierdzi Wach (2012) wybór jednego województwa do egzemplifikacji analizowanego zjawiska nie umniejsza znaczenia badań, ponieważ Polska należy do państw homogenicznych, co pozwala w tym przypadku uogólnić wyniki badań na całą populację przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym oraz przez polskich inwestorów bezpośrednich. Podobne założenie przyjęli m.in. Kłysik-Uryszek (2010), Starzyńska (2012), Wach (2012), Buczkowski i in. (2015), Karaszewski (red., 2016). Autor ma świadomość, że zastosowanie tej metody niesie pewne ograniczenia badawcze, np. związane z percepcją i oceną zjawisk przez respondentów. Była to jednak jedyna możliwość pozyskania bardzo szczegółowego materiału empirycznego. Aby zapewnić jego wiarygodność, wykorzystano odpowiednie metody podczas przygotowania, realizacji i analizy wyników badań bezpośrednich. Na przykład zastosowano liczne pytania kontrolne w kwestionariuszu⁸, przeszkolono ankietatorów z tematyki badania i zawartości kwestionariusza,

zatrudnienia w PKZ w ujęciu strefowym i regionalnym. Takie same dane przygotowano dla inwestorów krajowych. Ponadto w II poł. 2017 r. i w I poł. 2018 r. przeprowadzono sześć wywiadów indywidualnych częściowo ustrukturyzowanych z przedstawicielami samorządu lokalnego i regionalnego w województwie łódzkim (trzy urzędy gmin, Biuro Obsługi Inwestora i Współpracy z Zagranicą Urzędu Miasta Łodzi, Regionalne Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera przy Urzędzie Marszałkowskim) oraz z przedstawicielem Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej na temat procedur inwestycyjnych w SSE i poza nimi.

- 8 Pytania kontrolne służą do weryfikowania odpowiedzi udzielanych przez respondentów, w celu ukazania ich prawdziwości. Pytania te pozwalają w jakimś stopniu wykluczyć osoby odpowiadające niezgodnie z prawdą. Są to pytania zbieżne z treścią innych pytań, lecz różne pod względem formy i wyrażania. Sprzeczność w odpowiedzi na nie wskazuje nieszczerść respondenta, co dyskwalifikuje także jego pozostałe odpowiedzi.

przeprowadzono indywidualne i krzyżowe kontrole ich pracy. Rzetelność pomiaru zweryfikowana za pomocą współczynnika α -Cronbacha okazała się satysfakcjonująca. Ponadto badania w terenie uzupełniono danymi wtórnymi, np. o wykorzystaniu pomocy publicznej przez PKZ oraz przez PIB⁹.

W rozdziale czwartym omówiono wyniki własnego badania ankietowego przeprowadzonego w 2017 r. Jego celem była identyfikacja przesłanek wyboru lokalizacji i zbadanie roli zachęt w podejmowaniu decyzji lokalizacyjnych przez największych inwestorów zagranicznych w województwie łódzkim. Zastosowano ilościową metodę PAPI (*Paper And Pen Personal Interview*). Badaniem objęto 201 przedsiębiorstw, co stanowiło około 30% ich populacji generalnej. W analizie odpowiedzi posłużono się ich rozkładami oraz miarami i testami statystycznymi (np. testem Manna-Whitneya). Okazało się, że zdecydowanie najważniejsze dla decyzji lokalizacyjnych PKZ były czynniki kosztowe, a większość respondentów (82%) uznała, że brak możliwości otrzymania pomocy publicznej nie wpłynąłby na ich decyzję o lokalizacji. Rola poszczególnych grup zachęt była zróżnicowana. Relatywnie największe znaczenie dla PKZ z województwa łódzkiego miało wsparcie rzeczowe w postaci infrastruktury towarzyszącej.

Rozdział piąty jest poświęcony analizie wyników trzech badań statystycznych, których celem było zweryfikowanie i pogłębienie wniosków sformułowanych na podstawie wywiadów kwestionariuszowych. W pierwszym przeanalizowano wykorzystanie pomocy publicznej przez inwestorów zagranicznych na podstawie Systemu Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej (SUDOP)¹⁰ Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie. Badanie przeprowadzono na tej samej próbie 201 PKZ, które uczestniczyły w wywiadach bezpośrednich. Dla każdego z nich zweryfikowano sprawozdanie o udzielonej pomocy publicznej sporządzane za pośrednictwem aplikacji SHRIMP¹¹. Okazało się, że w rzeczywistości zdecydowanie więcej przedsiębiorstw skorzystało z różnych instrumentów pomocy publicznej, niż wynika to z kwestionariuszy (odpowiednio 65% i 31%). Porównanie umożliwiło przeprowadzenie dalszych badań, których celem była ocena zależności pomiędzy przesłankami lokalizacji a wykorzystaniem pomocy publicznej przez PKZ oraz pomiędzy znaczeniem zachęt inwestycyjnych a wykorzystaniem pomocy publicznej przez PKZ. W obu zastosowano współczynnik eta, który jest statystyczną miarą współwystępowania. Uzyskano wyniki, które potwierdziły występowanie istotnej statystycznie zależności wykorzystania pomocy publicznej

9 Pierwsza ogólnodostępna baza danych o pomocy publicznej została uruchomiona w Polsce w 2016 r. Sfinansowano ją ze środków UE w ramach Programu Operacyjnego Pomoc Techniczna (Narodowa Strategia Spójności 2007–2013). Niestety nie posiada ona funkcjonalności umożliwiającej bezpośrednie wygenerowanie danych wyłącznie dla podmiotów z kapitałem zagranicznym lub dla polskich inwestorów bezpośrednich. Ich opracowanie wymaga indywidualnej weryfikacji każdego przedsiębiorstwa.

10 <https://sudop.uokik.gov.pl/home> (dostęp: sierpień 2018).

11 <https://shrimp.uokik.gov.pl/> (dostęp: sierpień 2018).

przez inwestorów zagranicznych od oceny znaczenia przesłanek wyboru lokalizacji oraz zachęt inwestycyjnych.

Rozdział szósty poświęcono wykorzystaniu pomocy publicznej przez polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego. Badanie własne przeprowadzono na grupie 45 przedsiębiorstw. Stanowiły one blisko 60% populacji. Z zebranych i przeanalizowanych danych wynika, że PIB w większości korzystali z pomocy publicznej. Jednak szczegółowe badanie jej przeznaczenia nie uprawnia do skorelowania tej pomocy z podejmowaniem decyzji o ekspansji zagranicznej. Aby rozwiać wątpliwości badanie statystyczne uzupełniono o sześć pogłębianych wywiadów indywidualnych IDI (*Individual in-Depth Interview*). Ich celem była ocena motywów eksportu ZIB oraz ocena znaczenia zachęt dla podjęcia inwestycji zagranicznej. Respondenci zgodnie stwierdzili, że głównym motywem ekspansji było poszukiwanie rynku, a brak możliwości otrzymania jakiegokolwiek formy pomocy publicznej nie spowodowałby rezygnacji z realizacji ZIB.

Ostatnią częścią pracy jest zakończenie. Zawiera podsumowanie rozważań podjętych w książce oraz zestawienie wyników badań empirycznych odnoszących się do pytań i hipotez badawczych. Sformułowano w nim także rekomendacje dla administracji publicznej w Polsce oraz zaproponowano kierunki przyszłych badań. Do pracy załączono wzory kwestionariuszy wykorzystane w badaniu ankietowym dla inwestorów zagranicznych i polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego.

Podziękowania za nieustanne motywowanie do pracy nad książką oraz nieocenioną pomoc merytoryczną kieruję do pana profesora Janusza Świerkockiego z Uniwersytetu Łódzkiego. Serdecznie dziękuję recenzentce książki, pani profesor Barbarze Jankowskiej z Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, za konstruktywne uwagi i komentarze, które wpłynęły na ostateczny kształt pracy.

CZĘŚĆ I

WSPIERANIE INWESTORÓW ZAGRANICZNYCH PRZESŁANKI, UWARUNKOWANIA, INSTRUMENTY

Rozdział 1

Przesłanki wspierania inwestorów zagranicznych w świetle teorii i badań empirycznych

1.1. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako forma internacjonalizacji przedsiębiorstw

We współczesnej gospodarce światowej wzrasta zdolność przedsiębiorstw do alokacji kapitału w celu zdobycia międzynarodowej przewagi konkurencyjnej. Dynamicznie rosną strumienie kapitału w postaci zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB), dokonywanych przez inwestorów zarówno z krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się, którzy coraz aktywniej poszukują optymalnych lokalizacji. W 1980 r. wartość światowych przepływów ZIB wyniosła 54 mld USD, dziesięć lat później 208 mld USD, a w 2017 r. już 1,52 bln USD. Rosnącym przepływom ZIB towarzyszył wzrost konkurencji pomiędzy gospodarkami goszczącymi, które wprowadzały uregulowania sprzyjające napływowi kapitału. Do końca 2016 r. podpisano na świecie ponad 3 tys. międzynarodowych porozumień inwestycyjnych¹, z których blisko 90% po roku 1990. Około 80% regulacji przyjętych w tym okresie sprzyjało międzynarodowym przepływom kapitału (Karaszewski, Jaworek, 2016; Demir, Duan, 2018; World Investment Report, 2017; 2018; OECD, 2018).

Ekspansja zagraniczna oznacza zwiększanie zaangażowania przedsiębiorstwa w działalność międzynarodową, prowadząc do jego rozwoju przestrzennego w skali światowej. ZIB stanowią szczególną formę międzynarodowego przepływu kapitału. Podejmowane są w celu sprawowania długotrwałej kontroli nad podmiotem

1 Na koniec 2016 r. podpisano 3 324 międzynarodowych porozumień inwestycyjnych, w tym 2 957 umów dwustronnych BITs (*Bilateral Investment Treaties*) i 367 porozumień z klauzulami inwestycyjnymi (*Treaties with Investment Provisions*, TIPs) (UNCTAD, 2017).

zagranicznym. W ten sposób tworzone są jednostki podległe w innych krajach, a firma macierzysta staje się przedsiębiorstwem międzynarodowym (PM). ZIB postrzegane są jako najbardziej zaawansowana, ale i obarczona największym ryzykiem forma umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw (np. OECD, 1999; 2008; Gorynia, 2008; Fonfara, red., 2009; Witek-Hajduk, 2010; Obłój, Wąsowska, 2010; Cieślik J., 2010; 2011a; Marinov, Marinova, red., 2012; Wach, 2012; Przybylska, 2013; Jarosiński, 2013; Trąpczyński, 2013; Karaszewski, Jaworek, 2016; Alfaro, Chauvin, 2017).

Motywy, przesłanki i skutki ZIB dla gospodarek goszczących i wysyłających są od kilkudziesięciu lat przedmiotem rozważań teoretycznych i badań empirycznych na gruncie ekonomii i biznesu międzynarodowego (np. Markusen, 1995; Blomström, Kokko, 1998; Hanson, 2001; Alfaro, Rodríguez-Clare, 2004; Navaretti, Venables, red., 2004; Görg, Greenaway, 2004; Lipsey, 2004; Moran, 2007; Caves, 2007; Alfaro, Kalemli-Ozcan, Sayek, 2009; Harrison, Rodríguez-Clare, 2010; Yeaple, 2013; Foley, Manova, 2014; Antràs, Yeaple, 2014; Alfaro, 2015; 2017; Alfaro, Chen, 2016).

1.1.1. Internacjonalizacja a zagraniczne inwestycje bezpośrednie – przegląd definicji

Proces internacjonalizacji przedsiębiorstw był przedmiotem licznych badań teoretycznych i empirycznych poczynawszy od lat 70. XX w. Pierwsze z nich dotyczyły przede wszystkim dużych przedsiębiorstw z Ameryki Północnej i Europy. Później stopniowo badaniami obejmowano inne regiony świata, a także mniejsze firmy (Dana, Etemad, Wright, 1999). Jak twierdzą m.in. Zorska (2007), Witek-Hajduk (2010) i Jarosiński (2013), trudno wskazać jedną uniwersalną i powszechnie akceptowaną definicję umiędzynarodowienia. W literaturze światowej internacjonalizację definiowano w następujący sposób.

Johanson i Vahlne (1977) stwierdzili, że jest to proces, w którym firmy stopniowo zwiększają swoje zaangażowanie międzynarodowe poprzez decyzje będące wynikiem pozyskiwania, przyswajania i wykorzystania wiedzy o rynkach zagranicznych. W 2009 r. rozszerzyli tę definicję o aspekt sieciowości. Ich zdaniem, internacjonalizacja może być postrzegana jako wielostronny proces rozwoju sieci biznesowej, a także jako rezultat działania przedsiębiorstwa w celu wzmocnienia pozycji w sieci, dzięki czemu może ono obronić lub wzmocnić pozycję rynkową.

Calof i Beamish (1995) określili internacjonalizację jako proces adaptowania działalności przedsiębiorstw, w tym jego strategii, struktury i zasobów do środowiska międzynarodowego. Oznacza to zarówno zwiększanie zaangażowania firmy na rynkach zagranicznych, jak i podejmowanie decyzji o zmniejszaniu tego zaangażowania, a nawet całkowitym wycofaniu się, czyli dezinternacjonalizacji

(de-internacjonalizacji). Benito i Welch (1997) zdefiniowali pojęcie dezinternacjonalizacji jako dobrowolne lub przymusowe działania mające na celu zmniejszenie zaangażowania przedsiębiorstwa w bieżącą działalność międzynarodową. W skrajnym przypadku dezinternacjonalizacja może oznaczać całkowite wycofanie przedsiębiorstwa z zagranicznych rynków, z reguły chodzi jednak o jej częściowe ograniczenie (por. Trąpczyński, 2013).

Yip (2004) za internacjonalizację uznał zagraniczną ekspansję przedsiębiorstwa, które dopasowuje się do potrzeb rynków zagranicznych. Efektem tego procesu jest przedsiębiorstwo międzynarodowe, które w różnych krajach zazwyczaj realizuje odmienne strategie biznesowe.

Peng i Meyer (2011) zdefiniowali internacjonalizację jako proces angażowania środków przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych w toku zdobywania wiedzy poprzez doświadczenie. Jednocześnie jest według nich procesem podejmowania decyzji, które stopniowo przyczyniają się do redukowania niepewności dotyczącej określonego rynku zagranicznego.

W opinii Hollensena (2011) internacjonalizacja jest po prostu prowadzeniem działalności gospodarczej w wielu krajach świata, a zarazem narzędziem, które umożliwia zwiększenie sprzedaży (towarów i usług) poprzez poprawę konkurencyjności oraz łatwiejszy dostęp do zasobów, rynków, technologii.

W polskiej literaturze internacjonalizację zdefiniowali m.in.: Rymarczyk (2004), Nowakowski (red., 2005), Fonfara (red., 2009), Witek-Hajduk (2010), Pierścionek (2011). Najszerzej proces ten określił Rymarczyk, który każdy rodzaj działalności przedsiębiorstwa na zagranicznych rynkach uważa za symptom umiędzynarodowienia. A zatem internacjonalizacja jest długotrwałym procesem polegającym na przekształceniu krajowego przedsiębiorstwa w międzynarodowe. Dodatkowo wymaga on zaangażowania zasobów własnych, w tym odpowiednich środków finansowych, wiedzy oraz przyjęcia odpowiedniej strategii rozwoju. Wszystkie te czynniki mają wpływ na intensywność zachodzących zmian w przedsiębiorstwie, ich zasięg i formę. Stąd tradycyjne ujęcie procesu umiędzynarodowienia oparte jest na korzyściach skali i zazwyczaj dotyczy dużych przedsiębiorstw.

Ekspansja zagraniczna dokonuje się w procesie internacjonalizacji, oznaczającym zwiększanie zaangażowania przedsiębiorstwa w działalność międzynarodową, prowadząc do jego rozwoju przestrzennego w skali światowej. Może przyjmować różne formy. Najprostszą jest eksport (zarówno bezpośredni, jak i pośredni), handel wymienny, obrót uszlachetniający oraz handel tranzytowy. Bardziej skomplikowane są powiązania kooperacyjne, np. licencje, franczyza, kontrakty menedżerskie. Najbardziej zaawansowaną formą umiędzynarodowienia są zagraniczne inwestycje bezpośrednie (Wach, 2012)².

2 Wach (2012) proponuje następującą hierarchię form internacjonalizacji według stopnia ich zaawansowania: **(1) formy eksportowe**: eksport pośredni, eksport bezpośredni, eksport kooperacyjny; **(2) formy kontraktualne**: transakcje montażowe, kontrakty menedżerskie,

Strategie te różnią się od siebie, m.in. poziomem ryzyka, elastycznością, skalą potencjalnych korzyści. Spośród różnych form internacjonalizacji, ZIB obarczone są największym poziomem ryzyka. Jednocześnie dają największe możliwości rozwoju przedsiębiorstwa, zapewniają relatywnie wysoki poziom kontroli zaangażowanych aktywów oraz zysków. Z tego powodu coraz mniejsze firmy, posiadające niewielkie doświadczenie decydują się na ekspansję zagraniczną w formie ZIB (Fonfara i in., 2000; Jaworek, Szałucka, 2010; Przybylska, 2013; Karaszewski, red., 2013; Karaszewski, Jaworek, 2016).

W literaturze międzynarodowej można znaleźć liczne ujęcia modelowe procesu internacjonalizacji. Prekursorami badań w tym obszarze byli naukowcy z Uppsali. W 1975 r. Johanson i Wiedersheim-Paul zaprezentowali etapowy (sekwencyjny) model internacjonalizacji, rozwinięty później przez Johansona i Vahlne'a (1977). Wyróżnili oni cztery podstawowe etapy procesu umiędzynarodowienia:

- 1) prowadzenie nieregularnej działalności eksportowej;
- 2) eksport za pośrednictwem niezależnych agentów;
- 3) utworzenie filii handlowej za granicą;
- 4) podjęcie regularnej działalności produkcyjnej za granicą.

Model ten był później wielokrotnie rozwijany i modyfikowany. Root (1987) zwrócił uwagę na alternatywną w odniesieniu do modelu uppsalskiego ścieżkę internacjonalizacji (także etapową): udzielenie licencji, *joint-venture*, samodzielne prowadzenie działalności. Praktyka wskazuje, że nie zawsze przedsiębiorstwa umiędzynarodawiają się zgodnie z tymi schematami. Dość często, na co zwrócili uwagę m.in. Buckley, Sparkes, Mirza (1987), przejście do kolejnego etapu nie musi oznaczać wycofania się z poprzedniego. A zatem różne formy aktywności na rynkach zagranicznych mogą się uzupełniać. Co więcej, zdaniem Goryni (2007: 75) internacjonalizacja nie musi przebiegać sekwencyjnie. Coraz częściej obserwowane jest zjawisko „przeskakiwania” niektórych etapów (*leapfrogging*). Ponadto umiędzynarodowienie działalności przedsiębiorstw nie musi być procesem powolnym. Obecnie często wskazuje się na fenomen urodzonych globalistów (*born globals*) (Jarosiński, 2013). Prekursorami badań w tym obszarze byli Oviatt i McDougall, którzy wprowadzili do literatury pojęcie *international new venture* (Oviatt, McDougall, 1994; 2005).

Jak już wspomniano, ZIB są szczególną formą międzynarodowego przepływu kapitału, podejmowaną w celu sprawowania długotrwałej kontroli nad przedsiębiorstwem za granicą. Mogą polegać na tworzeniu od podstaw samodzielnych podmiotów gospodarczych (inwestycje *greenfield*) lub też na przejmowaniu kontroli nad już istniejącym przedsiębiorstwem (międzynarodowe przejęcia i fuzje). Z inwestycji *greenfield* wyodrębnia się także *joint ventures*

inwestycje pod klucz, poddostawy, licencjonowanie, franczyza, międzynarodowe sojusze kooperacyjne; **(3) formy inwestycyjne:** oddział zagraniczny, spółka *joint venture* (częściowo zależna), spółka córka (w pełni zależna).

– w tym przypadku nowy podmiot jest tworzony wspólnie z partnerem krajowym. Forma ta jest charakterystyczna dla gospodarek rozwijających lub transformujących. Inwestorzy zagraniczni mogą dzięki takiej współpracy ograniczyć ryzyko niepowodzenia wynikające z nieznanomości rynku lokalnego, a krajowi zyskują dostęp do środków finansowych, wiedzy i technologii zazwyczaj przewyższających zasoby krajowe.

Z kolei wśród przejęć można wyróżnić inwestycje *brownfield*³. Ich celem jest modernizacja i przekształcenie nabytego przedsiębiorstwa w konkurencyjną jednostkę poprzez rozbudowę, wymianę urządzeń i technologii, a często także zasobów ludzkich i asortymentu produktów. W krajach transformacji systemowej, w tym także w Polsce, inwestycje *brownfield* łączone były również z prywatyzacją przedsiębiorstw państwowych (z dużą intensywnością w latach 90. XX w. i w pierwszej dekadzie XXI w.).

Transakcja dokonana przez podmiot zagraniczny w kraju goszczącym jest uznawana za ZIB wówczas, gdy dotyczy inwestycji w kapitał własny przedsiębiorstwa. Za wartość progową uznaje się 10% akcji lub udziałów. Ten wymóg pozwala w praktyce odróżnić bezpośrednie inwestycje zagraniczne od portfelowych oraz od transgranicznego świadczenia usług⁴.

Jako ZIB traktowane są także późniejsze przepływy kapitałowe pomiędzy przedsiębiorstwem inwestującym a jednostką w kraju goszczącym, które obejmują re-inwestowanie zysków, zakupy netto (wartość zakupów pomniejszona o sprzedaż) przez inwestora bezpośredniego udziałów przedsiębiorstwa, instrumentów dłużnych oraz wartość pożyczek wewnętrznych udzielonych przez inwestora bezpośredniego. Dodatkowo zaangażowanie bezpośredniego inwestora zagranicznego w przedsiębiorstwie goszczącym może obejmować również: członkostwo w radzie nadzorczej, udział w procesie zarządzania, transakcje rzeczowe pomiędzy przedsiębiorstwami, wymianę personelu zarządzającego, udostępnianie wiedzy i technologii, udzielanie długoterminowych pożyczek na warunkach korzystniejszych niż rynkowe (OECD, 1999).

Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich można mierzyć wielkością ich strumieni (*flows*), to znaczy wartością inwestycji dokonywanych w poszczególnych latach, oraz wielkością ich zasobu (*stock*), tj. sumą wartości skumulowanych inwestycji w badanym okresie. W statystyce strumienie ZIB księgowane są w podziale na napływające do kraju (*inward*) oraz odpływające z kraju (*outward*), natomiast zasoby najczęściej w wartościach nominalnych i w relacji do PKB (Świerkocki, 2011; Zielińska-Głębocka, 2012).

3 Nie jest to jedyny podział spotykany w literaturze. Obszerne omówienie innych klasyfikacji ZIB zob. M. Gorynia (red.), *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, PWE, Warszawa, s. 49–51.

4 Szerzej na ten temat: OECD (1999), s. 9, 21–22.

1.1.2. Motywy podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Na pytanie, dlaczego przedsiębiorstwo decyduje się rozpocząć produkcję za granicą, dokonując tam inwestycji bezpośredniej, ekonomiści i badacze biznesu międzynarodowego udzielają różnych odpowiedzi. W literaturze znajdziemy wiele teorii próbujących wyjaśnić motywy podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich, zarówno w ujęciu makro-, jak i mikroekonomicznym.

W ujęciu makroekonomicznym możemy wyodrębnić cztery podstawowe przyczyny podejmowania ZIB. Są to: nierównowagi rynkowe, zniekształcenia będące konsekwencją działalności instytucji krajowych i międzynarodowych, niedoskonałość struktury rynku oraz niesprawność rynku (Witkowska, 1996).

Zakłócenia te mogą polegać m.in. na dużej różnicy cen czynników produkcji pomiędzy poszczególnymi krajami, występowaniu barier handlowych, wysokich kosztach transportu, które ograniczają rentowność handlu oraz na niestabilności i nieprzewidywalności politycznej prowadzenia działalności w danym kraju, co uzasadnia poszukiwanie nowych rynków, zarówno produkcji, jak i zbytu. Czynniki te mogą skłonić przedsiębiorstwa do podjęcia decyzji o zagranicznej inwestycji bezpośredniej. Pozwalają także zdyskontować potencjalne korzyści wynikające z posiadania jednostek na różnych rynkach, a tym samym poprawić efektywność przedsiębiorstwa poprzez obniżenie kosztów produkcji i dystrybucji, rozszerzenie obszaru działania, zwiększenie sprzedaży, obniżenie ryzyka oraz dywersyfikację geograficzną działalności gospodarczej (Kłysik-Uryszek, 2010).

Ze względu na wyjaśnienie motywów podejmowania ZIB istotne wydają się badania oparte na teoriach handlu międzynarodowego. Zgodnie ze szkołą neoklasyczną zakładającą, że rynki funkcjonują doskonale, dla właścicieli kapitału liczy się maksymalizacja wartości posiadanych udziałów, która rośnie głównie dzięki długookresowym zyskom przedsiębiorstwa. Tym samym nie ma znaczenia, gdzie za sprawą inwestycji rozpoczęto produkcję, w kraju, czy za granicą (Dunning, Lundan, 2008). Międzynarodowy przepływ kapitału jest konsekwencją względnych różnic w wyposażeniu krajów w czynniki produkcji i zazwyczaj kieruje się od krajów zasobnych w kapitał do względnie ubogich (MacDougall, 1960; Kemp, 1962). Zatem zgodnie z koncepcją neoklasyczną, różnice w cenach czynników produkcji pomiędzy krajami motywują przedsiębiorstwo do lokowania produkcji tam, gdzie są one relatywnie tanie. Optymalizacja produkcji doprowadzi zatem do powstania przedsiębiorstw międzynarodowych, których oddziały umiejscowione w różnych krajach będą specjalizowały się w innej fazie produkcji (tzw. inwestycje pionowe). Prekursorem badań nad przedsiębiorstwami zintegrowanymi wertykalnie był Helpman (1984).

W sytuacji, gdy bariery handlowe ograniczają wymianę międzynarodową, a także gdy handel jest nieopłacalny ze względu na wysokie koszty transportu, przedsiębiorstwa będą tworzyły ZIB o strukturze poziomej. Oznacza to inwestowanie

w samodzielne zakłady produkcyjne, z których każdy dostarcza produkcję na określony rynek zbytu. Autorem koncepcji zagranicznych inwestycji horyzontalnych był Markusen (1984). Badania w tym obszarze rozwijali później m.in. Brainard (1997) oraz Markusen i Venables (2000). W późniejszych pracach Markusen (2002) i Yeaple (2003) próbowali pogodzić oba podejścia, wskazując na możliwość uzyskania przez przedsiębiorstwo przewagi, gdy jest zintegrowane poziomo i pionowo oraz, gdy podejmuje inwestycje w krajach rozwijających się w celu obniżenia kosztów oraz w krajach rozwiniętych w celu zwiększenia sprzedaży. Ważnym wkładem do badań nad internacjonalizacją w kontekście teorii handlu był model Melitza (2003) rozwinięty przez Helpmana, Melitza i Yeaple'a (2004), uwzględniający różnice w produktywności między przedsiębiorstwami. Wynika z niego, że ekspansja zagraniczna w formie ZIB jest atrybutem najbardziej efektywnych firm. Mniej produktywne pozostaną jedynie eksporterami, pozostałe będą funkcjonować wyłącznie na rynku krajowym.

Wśród innych teorii makroekonomicznych próbujących wyjaśnić zagraniczne inwestycje bezpośrednie można wymienić również teorię obszarów walutowych Alibera (1970), teorię względnego przesunięcia kosztów siły roboczej i kapitału Kojimy (1973) oraz teorię kształtowania się pozycji inwestycyjnej Dunninga (1973).

Liczne są również mikroekonomiczne teorie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Ich autorzy starali się m.in. odpowiedzieć na pytania o determinanty podejmowania ZIB, czynniki wpływające na wybór lokalizacji, czy też o przewagi warunkujące sukces przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych, np. teoria przewagi własnościowej Hymera (1960), teoria reakcji przedsiębiorstw na konkurencję oligopolistyczną Knickerbockera (1973), teoria internalizacji Buckleya i Cassona (1976), teoria kosztów transakcyjnych Williamsona (1985).

Powyższe koncepcje nie są jedynymi, które objaśniają międzynarodową ekspansję przedsiębiorstw. W połowie lat 70. XX w. pojawiły się badania na temat internacjonalizacji sekwencyjnej (etapowej, fazowej). Najśłynniejszym był model uppsalski, który zakładał stopniowy wzrost zaangażowania przedsiębiorstwa na rynku zagranicznym (Johanson, Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson, Vahlne, 1977). Model ten był rozwijany (np. Czinkota, 1982; Cavusgil, 1984) i krytykowany (np. Reid, 1983; Andersen, 1993). Właśnie w odpowiedzi na słabości modelu uppsalskiego pojawiły się koncepcje podające w wątpliwość sekwencyjność procesu umiędzynarodowienia. Próbuje one wytłumaczyć, jak i dlaczego przedsiębiorstwa przeskakują niektóre etapy, oraz bez doświadczenia międzynarodowego angażują się jednocześnie na wielu rynkach zagranicznych, wykorzystując różne formy internacjonalizacji. Tego typu przedsiębiorstwa określane są w literaturze najczęściej jako *born global*, *global start ups*, *international new ventures* (Oviatt, McDougall, 1994; Andersson, Viktor, 2003; Sharma, Blomstermo, 2003). Proces umiędzynarodowienia może być opisany za pomocą modeli sieciowych, w których motyw i metody internacjonalizacji zależą w dużej mierze od relacji pomiędzy podmiotami w ramach sieci biznesowej. Zgodnie z tą koncepcją przedsiębiorstwa zdobywają

doświadczenia na rynkach międzynarodowych poprzez kontakty (relacje) z innymi firmami, ale również działającymi w sieci konsumentami, dostawcami, podwykonawcami, dystrybutorami, konkurentami (Johanson, Mattsson, 1988; Johanson, Vahlne, 2009)⁵.

Eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej J. H. Dunninga łączy podejście mikro- i makroekonomiczne. Według tej koncepcji, decyzja przedsiębiorstwa o inwestycji zagranicznej jest uwarunkowana posiadaniem trzech typów przewag (tzw. paradygmat OLI). Są to przewagi:

- 1) własnościowe (*ownership advantages*);
- 2) internalizacyjne (*internalization advantages*);
- 3) lokalizacyjne (*location advantages*).

Według Dunninga, są one wobec siebie komplementarne, ale także występuje między nimi efekt synergii. Warunkiem podstawowym i niezbędnym do podjęcia inwestycji zagranicznej jest posiadanie przewagi własnościowej (O). Jej źródłem są m.in. zasoby i umiejętności przedsiębiorstwa, w tym patenty, licencje, B+R, marka handlowa, innowacje, *know-how*, dostęp do zasobów, do informacji. Internalizacja procesów pozwala przedsiębiorstwu czerpać korzyści, m.in. ze zmniejszenia kosztów obsługi transakcji zagranicznych, ograniczenia kosztów ochrony prawnej, elastyczności finansowej związanej z wykorzystaniem cen transferowych, wzajemnego subsydiowania między filiami (I). Ostatnim elementem niezbędnym do podjęcia decyzji o inwestycji zagranicznej jest połączenie tych przewag z atutami określonej lokalizacji (L).

Podjęcie decyzji o ZIB jest zatem sumą mikroekonomicznych zasobów przedsiębiorstwa oraz warunków makroekonomicznych kraju pochodzenia i kraju lokaty kapitału. Systematyka motywów, jakimi kierują się przedsiębiorstwa dokonujące ZIB, jest bardzo bogata (Gorynia, Nowak, Wolniak, 2005; Franco, Rentocchini, Marzetti, 2010; Obłój, Wąsowska, 2012; Jaworek, 2013; Daszkiewicz, Wach, 2014; Belniak, 2015; Cuervo-Cazzura, Narula, 2015; Wach, 2016). Prawdopodobnie najczęściej cytowaną taksonomią motywów podejmowania ZIB jest ta zaproponowana przez Dunninga (2000). Wyodrębnił on cztery podstawowe grupy motywów:

- 1) poszukiwania rynku (*market seeking*);
- 2) poszukiwania zasobów (*resource seeking*);
- 3) poszukiwania efektywności (*efficiency seeking*);
- 4) poszukiwania aktywów strategicznych (*strategic asset seeking*).

5 Wach (2012) wyróżnił dwie podstawowe grupy teorii wyjaśniające internacjonalizację przedsiębiorstw, tj. teorie handlu międzynarodowego i teorie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Do pierwszej grupy zaliczył m.in. neoklasyczny model Heckschera-Ohlina, teorie neoczynnikowe, popytowo-podażowe oraz neotechnologiczne. Do drugiej: teorię monopolistycznej przewagi przedsiębiorstwa, teorię internalizacji, teorię kosztów transakcyjnych oraz eklektyczną teorię produkcji międzynarodowej. Obszerne klasyfikacje teorii handlu międzynarodowego, internacjonalizacji i zagranicznych inwestycji bezpośrednich w literaturze polskiej m.in. w: Misala (2005), Witek-Hajduk (2010), Karasiewicz (2013), Buczkowski i in. (2015).

W późniejszych pracach Dunning rozszerzał katalog motywów (2003; 2004; 2006), zwracając uwagę na rolę otoczenia biznesowego i uwarunkowań politycznych dla podjęcia decyzji o inwestycji zagranicznej. Wraz z Lundan wyróżnił trzy dodatkowe rodzaje inwestycji, których nie można przypisać do klasycznych motywów podejmowania inwestycji zagranicznych. Są to inwestycje ucieczki (*escape investment*), które polegają na odpływie kapitału z krajów o niesprzyjającym klimacie inwestycyjnym⁶, inwestycje wsparcia (*support investment*), których celem jest wspieranie działalności filii zagranicznych oraz inwestycje pasywne (*passive investment*), czyli te, które nie spełniają wymogów wynikających z definicji ZIB (Dunning, Lundan, 2008)⁷.

Przedstawiona klasyfikacja motywów ma charakter raczej ogólny i syntetyczny. Wielu autorów przeprowadza pogłębione analizy, koncentrując się na badaniu wybranej grupy determinant (np. ekonomicznych) dokonywania ZIB. Wśród nich dominują prace na temat: rozmiarów rynku i tempa jego wzrostu (Busse, Hefeker, 2007; Mottaleb, 2007; Anyanwu, 2012), kosztów siły roboczej (Janicki, Wunnava, 2004; Bellak, Leibrecht, Riedl, 2008) i jej jakości (Carstensen, Toubal, 2004), podatków (Clausing, Dorobantu, 2005; Bellak, Leibrecht, 2007), możliwości działania w parkach przemysłowych i technologicznych (Guagliano, Riel, 2005), korzystania z innych form zachęt inwestycyjnych (Owczarczuk, 2013), infrastruktury (Botric, Skuflic, 2006), otwartości handlu (Anyanwu, 2012; Asongu, Kodila-Tedika, 2015), ryzyka politycznego (Krifa-Schneider, Matei, 2010; Asongu, Kodila-Tedika, 2015), jakości systemu instytucjonalnego (Bartels, Napolitano, Tissi, 2014), korupcji (Castro, Nunes, 2013), bliskości kulturowej (Chou, Chen, Mai, 2011; Kłysik-Uryszek, Kuna-Marszałek, 2015).

W odróżnieniu od dociekań teoretycznych badania empiryczne motywów przedsiębiorstw inwestujących za granicą spotyka się rzadziej (Gorynia, Nowak, Wolniak, 2007). Wśród badaczy zagranicznych podejmujących tę problematykę należy wymienić Franco, Rentocchini, Marzetti (2010); Kudina i Jakubiak (2008b);

6 Powodów „ucieczki” może być co najmniej kilka, np. możliwość skorzystania z zachęt inwestycyjnych czy chęć uniknięcia wysokich podatków. Ucieczka może również oznaczać chęć pozbycia się „narodowości” pochodzenia kapitału i dokonywania tym samym tzw. inwestycji okružnych (*routing investments*).

7 Przedstawiciele biznesu międzynarodowego coraz częściej wskazują także na inne motywy. Przykładem może być poszukiwanie talentów (*talent-seeking motive*), motyw ten zyskuje na znaczeniu w świetle tzw. rewolucji przemysłowej 4.0. (*industrial revolution 4.0*). Motyw ten znajduje swoje odzwierciedlenie w aktywności przedsiębiorstw międzynarodowych. Na przykład koreański Samsung utworzył dotychczas (stan na listopad 2018 r.) 35 zagranicznych jednostek badawczych (m.in. w USA, Kanadzie, Wielkiej Brytanii, Chinach, Indiach, Japonii, Rosji i w Polsce). Jednocześnie współpracuje z wiodącymi uniwersytetami na świecie (np. Massachusetts Institute of Technology), firmami z branży IT (np. Intel) oraz naukowcami i ekspertami (ponad 1 000 badaczy w 11 laboratoriach) (na podstawie wystąpienia Jaeyong Song, 4th Industrial Revolution and Its Impact on International Business, EAMSA Conference, HUIFS, South Korea, 7–10.11.2018).

Kaya (2014) czy Drogendijk i Blomkvist (2013). W Polsce z perspektywy makroekonomicznej zajmowali się nią m.in.: Obłój i Wąsowska (2012), a z mikroekonomicznej – m.in. Hadryś (2011); Karaszewski i in. (2014); Buczkowski i in. (2015); Gorynia i in. (2015a; 2015b).

Badania na poziomie przedsiębiorstw w Polsce miały przede wszystkim charakter eksploracyjny. Różnił je zakres tematyczny. Karaszewski (red., 2013) oraz Buczkowski i in. (2015) dokonali szczegółowej identyfikacji kilkunastu motywów i oceny ich znaczenia. Gorynia i in. (2015a), stosując statystykę opisową, określili znaczenie motywów na podstawie systematyki Dunninga (2000), próbując jednocześnie ustalić zależności między nimi a etapami internacjonalizacji. Z kolei Gorynia i in. (2015b) zbadali zależności pomiędzy motywami ZIB a cechami przedsiębiorstw i przesłankami lokalizacji. Wszystkie wymienione badania przeprowadzono na stosunkowo niewielkich próbach.

Wyniki badań dowodzą, że PM, które posiadają zaawansowane rozwiązania technologiczne, czy przeznaczają duże nakłady na B+R, są bardziej skłonne, aby zaangażować się na rynku zagranicznym (Braunerhjelm i in., 1996). Należy zgodzić się zatem z Markusenem (1995), który uważa, że internacjonalizacja przedsiębiorstw związana jest z wysokim udziałem niematerialnych zasobów przedsiębiorstwa w całkowitej jego wartości rynkowej. Preferowaną formą ekspansji zagranicznej przez tego typu podmioty są właśnie ZIB – szczególnie w sytuacji, gdy możliwości wykorzystania tych przewag są ograniczone w przypadku pozostałych (prostszych) form ekspansji zagranicznej.

1.2. Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na gospodarkę

1.2.1. Gospodarka kraju goszczącego

Ocena oddziaływania ZIB na gospodarkę goszczącą kapitał w świetle badań empirycznych nie jest jednoznaczna (Blomström, Kokko, 1998; Lim, 2001; Pessoa, 2007; Wang, 2009), choć przeważają opinie o skutkach pozytywnych (Vissak, Rolah, 2005). Związane są one przede wszystkim z wpływem ZIB na wzrost gospodarczy w wyniku transferu kapitału, technologii i wiedzy (Blomström, 1986; De Gregorio, 1992; Mody, Wang, 1997; Nair-Reichert, Weinhold, 2001; Lensink, Morrissey, 2006). Niektórzy badacze zwracają jednak uwagę na zagrożenia związane m.in. z rynkiem pracy i konkurencją (Moran, 1999; Lipsey, Sjöholm, 2005; Moura, Forte, 2010; Kurtishi-Kastrati, 2013). Jeszcze inni nie znajdują związku pomiędzy ZIB a wzrostem gospodarczym w kraju lokaty kapitału (Haddad, Harrison, 1993; Grilli, Milesi-Ferretti, 1995; Javorcik, 2004).

Tabela 1.1. Wpływ ZIB na gospodarkę kraju goszczącego

Lp.	Czynniki	Oddziaływanie	
		Pozytywne	Negatywne
1.	Transfer technologii i <i>know-how</i>	+	+
2.	Rozwój kapitału ludzkiego	+	+
3.	Integracja z rynkiem globalnym	+	+
4.	Wzrost konkurencji	+	+
5.	Rozwój przedsiębiorstw	+	
6.	Trudności z realizacją polityk gospodarczych		+

Źródło: Moura, Forte, 2010.

ZIB mogą wpływać zarówno pozytywnie, jak i negatywnie na gospodarkę goszczącą poprzez transfer technologii i *know-how*. Zdaniem Blomström i Kokko (1998), główne korzyści, jakie przedsiębiorstwa międzynarodowe wnoszą do gospodarki przyjmującej kapitał to innowacje produktowe i procesowe. PM są zazwyczaj uważane za bardziej zaawansowane technologicznie. Jest to konsekwencją ich zaangażowania w projekty innowacyjne. Jak twierdzą Borensztein i in. (1998) oraz Ford, Rork, Elmslie (2008), to właśnie inwestorzy zagraniczni odpowiadają za większość globalnych wydatków na badania i rozwój, a także za ich globalne upowszechnianie będące konsekwencją obecności w różnych częściach świata.

Transfer wiedzy i technologii odbywa się zarówno bezpośrednio poprzez uruchomienie nowej lub ulepszonej produkcji, jak i pośrednio poprzez szkolenia, wsparcie techniczne i technologiczne oraz zastosowanie nowoczesnych materiałów, podzespołów czy komponentów w celu poprawy efektywności produkcji (OECD, 2002). Transfer technologii i wiedzy dokonywany przez inwestorów zagranicznych wpływa także na obniżenie kosztów wdrażania nowoczesnych rozwiązań w firmach lokalnych, a tym samym w całej gospodarce przyjmującej kapitał. Ponadto transfer poprawia produktywność przedsiębiorstw lokalnych, co w efekcie przyczynia się do wzrostu gospodarczego w kraju goszczącym (Saggi, 2002; Hermes, Lensink, 2003; Varamini, Vu, 2007).

Z badań wynika także, że transfer technologii może mieć negatywny wpływ na gospodarkę przyjmującą. Po pierwsze, inwestorzy zagraniczni mogą chcieć zachować przewagę technologiczną nad firmami lokalnymi. Wówczas transfer ogranicza się jedynie do technologii, które nie niosą ze sobą waloru nowości czy też innowacyjności. Po drugie, innowacyjność gospodarki bazująca jedynie na transferach PM może prowadzić do uzależnienia od inwestorów zagranicznych i ograniczać bodźce podmiotów lokalnych do kreowania własnych rozwiązań. W dłuższym okresie sytuacja taka może spowodować utrwalenie modelu państwa niezdolnego do wdrażania własnych innowacji, ograniczającego się jedynie do imitacji znanych już na rynku rozwiązań (Sen, 1998; Vissak, Roolaht, 2005).

ZIB mogą wpływać na gospodarkę goszczącą poprzez oddziaływanie na kapitał ludzki i rynek pracy. Podobnie jak w przypadku transferu technologii i wiedzy efekty te mogą być pozytywne i negatywne.

Uruchomienie filii w kraju lokaty kapitału oznacza zazwyczaj utworzenie nowych miejsc pracy. Często mamy także do czynienia z pośrednim wpływem inwestycji zagranicznych na rynek pracy w kraju goszczącym spowodowany dodatkowymi zamówieniami u krajowych dostawców, podwykonawców czy też kooperantów, które prowadzą do zwiększenia zatrudnienia.

Pozytywny wpływ zagranicznej inwestycji bezpośredniej na rynek pracy nie ogranicza się jedynie do tworzenia miejsc pracy. Jak wskazują wyniki badań, pracownicy przedsiębiorstw zarządzanych przez nowego właściciela mogą liczyć zarówno na bezpośrednie formy podnoszenia kwalifikacji, umiejętności i wiedzy poprzez szkolenia zawodowe i kursy. Mogą również pośrednio zdobywać nowe doświadczenie, uczestnicząc i obserwując nowe metody zarządzania firmą czy też organizacji pracy. Pracownicy zagranicznych filii mają także szanse na poznanie procesów produkcji i zarządzania w jednostce macierzystej (Loungani, Razin, 2001; Alfaro, Johnson, Robinson, 2004; De Mello, 1999; Ozturk, 2007). W ocenie OECD przedsiębiorstwa międzynarodowe w większym stopniu inwestują w kapitał ludzki niż firmy krajowe (OECD, 2002).

Ponadto, jak twierdzą Hanson (2001) i Lim (2001), pracownicy, którzy zdobyli wiedzę i doświadczenie w przedsiębiorstwie międzynarodowym często otrzymują oferty od krajowych przedsiębiorców. Transfery te sprzyjają upowszechnianiu w gospodarce goszczącej nowych metod pracy, zarządzania czy też produkcji. Niektórzy decydują się także na założenie własnej działalności gospodarczej. Wszystkie te procesy wpływają pozytywnie na gospodarkę kraju przyjmującego kapitał.

Napływ ZIB może także negatywnie wpływać na rynek pracy. Zazwyczaj jest to konsekwencją kilku procesów. PM często cechuje innowacyjność i zaawansowanie technologiczne, a to może prowadzić do mniejszego zapotrzebowania na siłę roboczą. Ponadto przejście przez inwestora zagranicznego lokalnej firmy może prowadzić do racjonalizacji (ograniczenia) zatrudnienia. Wreszcie inwestycje zagraniczne mogą spowodować wyparcie z rynku lokalnych firm, co w konsekwencji może prowadzić do wzrostu bezrobocia. Vissak i Roolah (2005) zwrócili także uwagę, że brak inwestycji w badania i rozwój w kraju lokaty może w dużej perspektywie zachęcić dobrze wykształconych pracowników do poszukiwania pracy za granicą i w konsekwencji doprowadzić do odpływu osób wykwalifikowanych.

ZIB oddziałują na gospodarkę kraju goszczącego poprzez zintensyfikowanie relacji z rynkami światowymi. Mencinger (2003) dowiódł istnienie zależności pomiędzy napływem ZIB a wzrostem handlu zagranicznego. Zdaniem Blomström i Kokko (1998) oraz Zhang (2001a), doświadczenie zdobyte w procesie umiędzynarodowienia sprzyja większej aktywności rodzimych przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych. Firmy lokalne uczą się od PM. Bycie podwykonawcą czy też dostawcą dla firm międzynarodowych często sprzyja podjęciu własnej aktywności eksportowej, np. w wyniku wykorzystania tych samych kanałów dystrybucji.

ZIB oddziałują także na bilans płatniczy państwa goszczącego. W tym przypadku ocena jest niejednoznaczna. Część badaczy wskazuje na negatywny wpływ

dla gospodarki. Jest to związane przede wszystkim z transferowaniem zysków za granicę, które w średnim i długim okresie przekraczają wartość samej inwestycji (OECD, 2002; Hansen, Rand, 2006; Ozturk, 2007). Negatywny efekt może być spotęgowany, gdy filia w kraju lokaty jest zobligowana do ponoszenia kosztów licencji i innych należności na rzecz spółki matki w wyniku wykorzystania praw własności do technologii (Sen, 1998).

Pogarszanie stanu bilansu płatniczego może wynikać także z importu towarów i usług o charakterze zaopatrzeniowym do filii w kraju lokaty kapitału. Między innymi Mencinger (2003) dowiódł, że ZIB mają większy wpływ na wzrost importu niż eksportu, co oddziałuje negatywnie na bilans płatniczy. Wynika to, jak już wspomniano, z zapotrzebowania na produkty i surowce, które często nie są dostępne w potrzebnych ilościach lub jakości w kraju lokaty kapitału.

Możemy jednak spotkać się z sytuacją przeciwną, gdy ZIB wpływają pozytywnie w długim okresie na bilans płatniczy. Stanie się tak, gdy produkcja filii przedsiębiorstwa międzynarodowego w kraju lokaty częściowo zastąpi import oraz, gdy filie te eksportują produkcję, wykorzystując m.in. doświadczenie i kanały dystrybucji firmy macierzystej (Lipsey, Sjöholm, 2005).

ZIB mogą oddziaływać na konkurencję w kraju lokaty kapitału. Wpływ ZIB na konkurencję jest uzależniony od jej stanu w kraju goszczącym kapitał oraz od reakcji firm lokalnych na presję rynkową ze strony inwestorów zagranicznych (Blomström, Kokko, 1998; OECD, 2002; Pessoa, 2007).

Krytycy ZIB często argumentują, że przedsiębiorstwa międzynarodowe, korzystając z pokaźnych zasobów kapitału, są w stanie, wykorzystując praktyki monopolistyczne, wyeliminować lokalnych konkurentów z rynku. Dość często o takie działania oskarżane są duże sieci handlowe, na konkurowanie z którymi nie są przygotowani lokalni przedsiębiorcy (Loungani, Razin, 2001; Zhang, 2001b; Ram, Zhang, 2002).

Państwo może częściowo przeciwdziałać takim praktykom, stosując przepisy antymonopolowe. Niezmiernie ważne jest jednak zachowanie równowagi w tym obszarze, ponieważ nadmierna ochrona rodzimych podmiotów może prowadzić do preferowania często mniej efektywnych ekonomicznie firm krajowych i w konsekwencji hamować rozwój gospodarki kraju goszczącego kapitał. Koronnym argumentem są wyniki badań empirycznych, które wskazują, że napływ ZIB raczej zwiększa niż ogranicza konkurencję w kraju goszczącym kapitał. PM powodują, że firmy lokalne, chcąc utrzymać udział w rynku, zmuszone są do podjęcia działań na rzecz wzrostu produktywności, m.in. poprzez zwiększenie innowacyjności produktów i usług, inwestycje w park maszynowy, technologie, poprawę zarządzania i jakości kapitału ludzkiego (Lee, Tcha, 2004).

ZIB mogą wpływać na kondycję lokalnych przedsiębiorstw poprzez tworzenie lepszego otoczenia biznesowego w kraju lokaty, który przyczynia się do wzrostu gospodarczego. W tym przypadku oddziaływanie jest wyłącznie pozytywne.

Przykładem może być przełamywanie lokalnych monopolii poprzez wejście nowych firm na rynek. Ponadto poprzez prywatyzację lokalne przedsiębiorstwa zaczynają funkcjonować bardziej efektywnie, czerpiąc wzorce z zazwyczaj lepiej zarządzanych firm międzynarodowych. Zmniejsza się także rola państwa w gospodarce i wpływ lokalnych grup sprawujących władzę.

Firmy międzynarodowe wymuszają także na władzach zmianę prawa. Poszukując atrakcyjnej lokalizacji, biorą pod uwagę uwarunkowania instytucjonalne i prawne. Jeżeli odbiegają one od oczekiwań, duże PM są w stanie wymusić na rządzących zmiany legislacyjne zachęcające do inwestowania i do utrzymania działalności w kraju lokaty. Zmiany prawa mogą dotyczyć różnych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstw, np. podatków, prawa budowlanego, zamówień publicznych, rynku pracy, ochrony środowiska. Korzyści płynące z tych zmian odczuwają także firmy lokalne (Hansen, Rand, 2006).

ZIB mogą także oddziaływać na realizację polityki gospodarczej w kraju lokaty kapitału. Jak twierdzą Vissak i Roolah (2005) napływ ZIB, a w szczególności jego struktura sektorowa czy też wartość są trudne do prognozowania. W związku z tym trudno jest efektywnie realizować politykę gospodarczą państwa. PM mogą również ograniczać samodzielność władz lokalnych. Posiadając duże zasoby kapitału oraz duży wpływ na rynek pracy, mogą wpływać i wymuszać korzystne dla siebie decyzje władz, które niekoniecznie muszą być adekwatne do potrzeb całej gospodarki, w tym lokalnych przedsiębiorców.

Podsumowując, istnieje co najmniej kilka głównych kanałów, którymi ZIB oddziałują na gospodarkę goszczącą kapitał. Dowodzą tego także liczne badania empiryczne, które prowadzono zarówno dla krajów rozwiniętych, np. Stany Zjednoczone i Wielka Brytania, jak i dla rozwijających się, np. Hong Kong, Korea Płd., Singapur, Chile, Bułgaria, Rumunia, Malezja czy Turcja. Badania te dotyczyły zarówno pojedynczych gospodarek, jak i grup państw.

Wyniki większości badań prowadzonych dla grup państw potwierdziły pozytywny wpływ ZIB na wzrost gospodarczy w krajach goszczących. Jako miarę wzrostu gospodarczego przyjmowano najczęściej PKB, PKB *per capita* oraz wskaźnik łącznej produktywności czynników produkcji TFP (*total factor productivity*) (tab. 1.2.).

Podobne badania wielokrotnie przeprowadzono także dla pojedynczych państw. Ich wyniki w zdecydowanej większości były zbieżne z przedstawionymi powyżej, tzn. potwierdzały pozytywny wpływ napływu ZIB na wzrost gospodarczy w kraju lokaty kapitału. Wniosek taki można sformułować, np. na podstawie badań przeprowadzonych dla Stanów Zjednoczonych (Asheghian, 2004; Roy, Van der Berg, 2006), Chin (Zhang, 2001b; Xu, Wang, 2007), Tajlandii (Kohpaiboon, 2003), Tajwanu (Chang, 2006), Malezji (Baharumshah, Almasaied, 2009) i Wietnamu (Varamini, Vu, 2007; Vu, 2008).

Tabela 1.2. Zestawienie wyników badań empirycznych na temat zależności pomiędzy napływem ZIB a wzrostem gospodarczym dla wybranych grup państw

Autorzy badania	Lata	Kraje	Zmienna zależna	Zmienne niezależne (wybrane)	Wpływ ZIB na wzrost gospodarczy*
Balasubramanyam, Salisu, Sapsford (1996)	1970–1985	46 państw rozwijających się	PKB	Zatrudnienie, zasób kapitału zagranicznego i krajowego, eksport	+ (większa istotność statystyczna w krajach stosujących politykę wspierania eksportu)
Borensztein, De Gregorio, Lee (1998)	1970–1989	69 państw rozwijających się	Wzrost PKB na mieszkańca	ZIB, zasoby kapitału ludzkiego	+
De Mello (1999)	1970–1990	15 państw należących do OECD i 17 spoza ugrupowania (głównie Afryka i Ameryka)	TFP	ZIB	+ (dla państw OECD) - (dla pozostałych)
Campos, Kinoshita (2002)	1990–1998	25 państw Europy Środkowej i Wschodniej, w tym były republiki radzieckie	Roczna stopa wzrostu PKB na mieszkańca	ZIB, wydatki rządowe, inwestycje krajowe, liczba ludności	+
Carkovic, Levine (2002b)	1960–1995	72 kraje	Stopa wzrostu PKB <i>per capita</i>	ZIB	ZIB nie miały istotnego statystycznie wpływu na wzrost gospodarczy
Choe (2003)	1971–1995	80 państw	Roczna stopa wzrostu PKB na mieszkańca	Udział krajowych i zagranicznych inwestycji w PKB	+
Janicki, Wunnava (2004)	1997	Bułgaria, Czechy, Estonia, Węgry, Polska, Słowacja, Słowenia, Rumunia, Ukraina	PKB	ZIB, import, koszty pracy, ryzyko polityczne w gospodarce goszczącej	+
Hansen, Rand (2006)	1970–2000	31 państw rozwijających się z Afryki, Azji i Ameryki Łacińskiej	PKB	ZIB	+
Duttaray, Dutt, Mukhopadhyay (2008)	1970–1996	66 państw rozwijających się, w tym głównie z Azji i z Afryki	Stopa wzrostu PKB	Relacja ZIB do PKB, udział eksportu w PKB	+ (dla 29 z 66 państw)

* (+) wpływ pozytywny, (-) wpływ negatywny

Źródło: Moura, Forte, 2010.

Nie wszystkie analizy pozwalają na sformułowanie wyłącznie pozytywnych wniosków odnośnie do wpływu ZIB na wzrost gospodarczy w państwach goszczących. I tak Mencinger (2003), badając osiem państw Europy Środkowej i Wschodniej⁸ oraz zależności pomiędzy napływem ZIB a wzrostem gospodarczym, uzyskał wynik wskazujący na negatywny wpływ na gospodarkę goszczącą. Inni formułowali wnioski o braku takiej zależności, np. Zhang (2001a) dla Argentyny, Brazylii, Kolumbii, Korei Płd. i Malezji oraz Chowdhury i Mavrotas (2003) dla Chile. W niektórych badaniach autorzy nie byli w stanie wskazać kierunku zależności, tzn. jednoznacznie stwierdzić czy ZIB były źródłem wzrostu gospodarczego w gospodarce przyjmującej, czy też zależność miała kierunek odwrotny. Przykładem mogą być m.in. opracowania Gunaydin i Tatoglu (2005) dla Turcji oraz Kasibhatla, Stewart, Khojasteh (2008) dla Chin, USA, Meksyku i Wielkiej Brytanii.

1.2.2. Gospodarka kraju pochodzenia

Jak twierdzą m.in. Lipsey (2002); Kokko (2006); Lee, Lin, Tsui (2009) skutki ZIB dla gospodarki kraju pochodzenia zależą od wielu czynników charakteryzujących państwa eksportujące i goszczące ZIB. Mogą być zarówno pozytywne, jak i negatywne.

Dotychczas badacze częściej koncentrowali się na efektach makroekonomicznych w krajach rozwiniętych, np. Desai, Foley, Hines (2005); Globerman, Shapiro (2008); Sunesen, Jespersen, Thelle (2010); Globerman (2012); Wiliński (2013). Mniej uwagi poświęcano gospodarkom wschodzącym oraz analizom na poziomie przedsiębiorstwa (Gorynia, Nowak, Wolniak, 2005; Gorynia, Trąpczyński, 2014).

Punktem wyjścia do oceny skutków ZIB dla kraju pochodzenia kapitału są potencjalne korzyści, które odnosi przedsiębiorstwo inwestujące. Inwestycja zagraniczna może przyczynić się do poprawy jego konkurencyjności na rynkach światowych m.in. poprzez zwiększenie rozmiarów produkcji czy też obniżenie kosztów przeciętnych. Inwestycja zagraniczna może stanowić remedium na ograniczony popyt na rynku wewnętrznym. Odpowiedzią na to może być co prawda handel zagraniczny. Niemniej jednak w pewnych przypadkach ZIB jest korzystniejsza od eksportu. Z taką sytuacją mamy do czynienia wówczas, gdy (Buczkowski i in., 2015):

- 1) obfitość czynników produkcji i różnice w ich cenach między krajami spowodują większą obniżkę kosztów przeciętnych niż przy scenariuszu eksportowym;
- 2) zachęty oferowane przez kraj lokaty kapitału, np. zwolnienia i ulgi podatkowe spowodują zmniejszenie kosztów inwestycji;
- 3) zagraniczna inwestycja bezpośrednia podniesie prestiż przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych i ułatwi dalszą ekspansję międzynarodową.

8 Były to: Polska, Czechy, Węgry, Słowacja, Słowenia, Estonia, Litwa, Łotwa.

Ostateczny bilans korzyści i kosztów ekspansji zagranicznej z punktu widzenia przedsiębiorstwa jest jednak trudny do przewidzenia i zależy od wielu czynników, w tym m.in. od jego charakterystyki, przewag oraz otoczenia biznesowego w kraju wysyłającym i goszczącym.

Kraj wysyłający może odnieść korzyści w bilansie płatniczym spowodowane transferem dochodów z inwestycji uzyskanych w kraju lokaty kapitału. Dodatkowo, pozytywny wpływ na bilans płatniczy kraju wysyłającego pojawi się wówczas, gdy inwestor zagraniczny będzie eksportował do swojej zagranicznej filii, np. maszyny, komponenty, podzespoły. Można jednak wyobrazić sobie także negatywny skutek dla bilansu płatniczego gospodarki eksportującej ZIB. Po pierwsze, może mieć to miejsce, gdy inwestor zagraniczny, chcąc wykorzystać niższe koszty produkcji za granicą, będzie eksportował gotowe produkty na rynek macierzysty. Po drugie, gdy inwestycja zagraniczna zastąpi dotychczasowy eksport do kraju lokaty kapitału (Świerkocki, 2011).

Eksport ZIB może wpłynąć zarówno pozytywnie, jak i negatywnie na rynek pracy w kraju wysyłającym. ZIB mogą spowodować zwiększenie liczby miejsc pracy w gospodarce wysyłającej wówczas, gdy filie zagraniczne PM zaopatrują się np. w komponenty, podzespoły, części zamienne, maszyny, urządzenia w spółce macierzystej. Skutki dla rynku pracy w kraju wysyłającym będą niekorzystne w sytuacji, gdy nowa produkcja za granicą zastąpi krajową lub spowoduje, że nie zostanie ona uruchomiona. Przegląd badań empirycznych nie pozwala na jednoznaczną oceną skutków eksportu ZIB dla rynku pracy gospodarki wysyłającej. Zdaniem Kokko (2006), eksport ZIB może spowodować ograniczenie liczby miejsc pracy w kraju pochodzenia kapitału. Inni, np. Sunesen, Jespersen, Thelle (2010), porównując badania w krajach UE stwierdzili, że ekspansja zagraniczna w formie ZIB miała pozytywny lub neutralny efekt dla zatrudnienia w przedsiębiorstwie macierzystym. Ich zdaniem inwestycja wychodząca wpływała pozytywnie na strukturę zatrudnienia, ponieważ w centrali zazwyczaj rosło zapotrzebowanie na wysoko wykwalifikowaną siłę roboczą. Natomiast Wiliński (2013) uważał, że ZIB w istotny sposób nie wpływały na wielkość zatrudnienia w gospodarce wysyłającej.

Eksport ZIB może przynieść gospodarce wysyłającej korzyści związane z pozyskaniem wiedzy, umiejętności i zaawansowanych technologii w związku z przejęciem przedsiębiorstwa w kraju lokaty, a następnie wykorzystaniem jego potencjału, zasobów, laboratoriów czy też technologii w kraju macierzystym (Świerkocki, 2011). Przykładem może być międzynarodowa ekspansja chińskiego koncernu Geely, który przejął kontrolę nad szwedzkim Volvo i brytyjskim Lotusem, stając się także właścicielem centrum badawczo-rozwojowego w Goeteborgu (*Lindholmen Science Park*). Projekty tam tworzone wdrażane są w modelach Geely produkowanych w Chinach. To między innymi wspólne płyty podłogowe, silniki, mechanizmy podnoszące bezpieczeństwo, części elektroniczne i inne podzespoły. Jak twierdzi Knoerich (2017), korzyści te bardziej odczują słabiej rozwinięte gospodarki wysyłające kapitał.

Eksport ZIB może wpływać na inwestycje w środki trwałe w kraju wysyłającym. Oddziaływanie to należy rozpatrywać z punktu widzenia inwestora zagranicznego oraz pozostałych przedsiębiorstw krajowych (Lipsey, 1992). Badania empiryczne w USA i w krajach OECD dowiodły, że inwestycje w kraju i za granicą były wobec siebie substytucyjne, co oznacza, że podjęcie inwestycji w filii zagranicznej prowadzi do jej zaniechania w kraju wysyłającym wraz ze wszystkimi towarzyszącymi temu skutkami dla innych przedsiębiorstw lokalnych. W konsekwencji może prowadzić do spowolnienia wzrostu gospodarczego w kraju wysyłającym (Feldstein, 1995; Desai, Foley, Hines, 2005). Z kolei badania przeprowadzone na poziomie przedsiębiorstw w USA i Kanadzie (Desai, Foley, Hines, 2005; Globerman, 2012) prowadzą do zgoła odmiennych wniosków. Okazało się bowiem, że inwestycje zagraniczne były komplementarne do inwestycji w kraju pochodzenia kapitału. Oznacza to, że inwestycjom w filiach zagranicznych towarzyszyły inwestycje w spółkach matkach, spowodowane m.in. wzmożonymi dostawami komponentów bardziej zaawansowanych technologicznie niż te, które wytwarzano za granicą.

Podobnie niejednoznaczne wyniki uzyskano w odniesieniu do wpływu eksportu ZIB na inwestycje pozostałych krajowych przedsiębiorstw. Globerman, Shapiro (2008) wykazali brak zależności pomiędzy ZIB a inwestycjami w środki trwałe w krajach eksportujących kapitał. A zatem eksport ZIB nie ograniczał możliwości inwestowania przez pozostałe przedsiębiorstwa krajowe. Z drugiej jednak strony, niektóre badania na poziomie przedsiębiorstw sugerowały występowanie takiej zależności (Svensson, 1993).

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie mogą oddziaływać na eksport kraju wysyłającego. Z teoretycznego punktu widzenia eksport ZIB, tzn. ulokowanie produkcji za granicą, powinien spowodować zmniejszenie aktywności eksportowej. W przypadku inwestycji poziomych efekt ten będzie obejmował dobra finalne, natomiast w przypadku inwestycji pionowych – komponenty, podzespoły, półprodukty niezbędne do poszczególnych etapów produkcji, która została przeniesiona do kraju lokaty kapitału. Jednocześnie jednak eksport ZIB może stymulować aktywność eksportową z kraju wysyłającego. Będzie się tak działo wówczas, gdy wzrośnie zapotrzebowanie na podzespoły do produkcji w filiach zagranicznych, a ich dostawy będą pochodziły ze spółki matki lub z innych przedsiębiorstw krajowych.

Empiryczna weryfikacja efektu netto oddziaływania zagranicznych inwestycji bezpośrednich wychodzących na eksport z kraju wysyłającego kapitał była przedmiotem badań zarówno ekonomistów na poziomie gospodarek, jak i specjalistów w dziedzinie biznesu międzynarodowego na poziomie przedsiębiorstw (obszerny przegląd badań Sanna-Randaccio, 2002; Lipsey, 2002; Kokko, 2006). Wyniki nie są jednoznaczne. Uprawniają jednak do sformułowania wniosku, że ZIB nie ograniczają eksportu dóbr z kraju wysyłającego kapitał, zwłaszcza w sektorze przemysłowym. A zatem eksport ZIB nie zastępuje eksportu dóbr. Raczej oba te zjawiska uzupełniają się i pobudzają, w efekcie przynosząc korzyści dobrobytowe i generując wzrost gospodarczy w kraju wysyłającym.

1.3. Determinanty wyboru lokalizacji

Przedsiębiorstwa międzynarodowe mogą poszukiwać optymalnej lokalizacji niemal we wszystkich krajach i regionach na świecie, chociaż w praktyce światowe ZIB są skoncentrowane w nielicznych lokalizacjach. Na ponad 200 państw ujętych w World Investment Report, 58% światowych zasobów (*FDI inward stock*) w 2017 r. posiadały kraje G20, których udział w światowym PKB wyniósł 78% (World Investment Report, 2018).

Jak wspomniano wcześniej napływ ZIB może przynieść korzyści także obszarom słabiej rozwiniętym, ponieważ PKZ zapewniają nadzwyczajne, niezależne od woli politycznej i możliwości władz centralnych, zasilenie gospodarki w brakujące zasoby oraz lepsze wykorzystanie zasobów będących w obfitości (Świerkocki, red., 2011a).

Jeśli inwestorem jest globalna korporacja o uznanej renomie, region goszczący kapitał przestaje być anonimowy i poprawia swój wizerunek w międzynarodowych kręgach biznesowych. Poprawia to jego zdolność do konkurencyjności o kolejnych inwestorów, a długofalowo przyczynia się do wzrostu gospodarczego. Na przykład, z 10 największych przemysłowych przedsiębiorstw międzynarodowych na świecie⁹ dotychczas osiem zainwestowało w Polsce¹⁰ (World Investment Report, 2018; PAIH, 2018¹¹).

Badania nad przestrzennym wymiarem działalności przedsiębiorstw mają swoje korzenie w teoriach lokalizacji. Pojęcie lokalizacji można rozumieć dwojako. Po pierwsze, statycznie, gdy opisujemy istniejące rozmieszczenie, gęstość, strukturę i powiązania podmiotów gospodarczych w przestrzeni. Podejście dynamiczne dotyczy natomiast analizy rozwoju struktur i systemów przestrzennych, rozmieszczenia w przestrzeni nowych elementów oraz tworzenia i badania modeli służących podejmowaniu decyzji o lokalizacji tych elementów.

Teorie lokalizacji skupiają się na wyjaśnianiu struktur przestrzennych i wskazaniu optymalnego miejsca do usytuowania działalności gospodarczej. W tym celu wypracowany został obszerny katalog czynników lokalizacji, który obejmuje m.in.: czynniki warunkujące efektywność przedsiębiorstwa, decydujące o korzyściach z wydajności, czynniki aglomeracyjne oraz jakość infrastruktury (Kuciński, 1997).

Elementy teorii lokalizacji można już odnaleźć w pracach twórców ekonomii klasycznej – Smitha i Ricardo. Zagadnienie to podejmowali także fizjokraci de Montesquieu oraz Quesnay. Korzyści wynikające z bliskiego położenia przedsiębiorstw dostrzegł również Marshall (1925). Szczytowy okres rozwoju teorii

9 Według wartości aktywów zagranicznych w 2017 r.

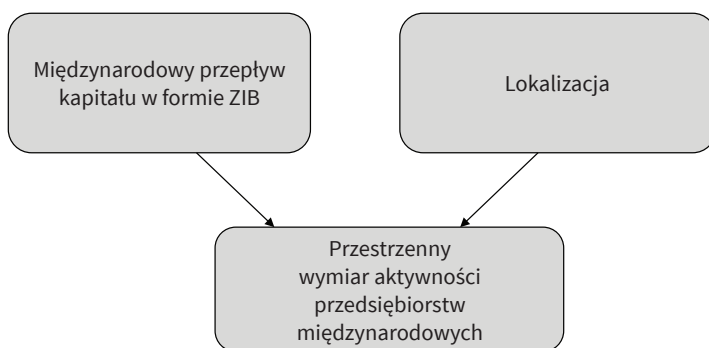
10 Były to: Toyota Motor Corporation, BP plc, Total SA, Volkswagen Group, Exxon Mobil, British American Tobacco, General Electric, Chevron Corporation.

11 Na podstawie www.paih.gov.pl (dostęp: sierpień 2018).

lokalizacji przypada na wiek XIX i pierwszą połowę wieku XX. Do głównych przedstawicieli klasycznych teorii lokalizacji należeli von Thünen, Weber, Christaller i Lösch. Badania nad teoriami lokalizacji prowadzili również Isard (1956), Lefebvre (1958) oraz von Böventer (1962), którzy wyróżnili główne czynniki wpływające na zróżnicowanie przestrzeni gospodarczej.

Zdaniem Maiera i Tödtlinga (1987), na strukturę przestrzenną państw i regionów wpływają efekty aglomeracyjne oraz proces urbanizacji. Z badań wynika, że koncentracja w jednym regionie podmiotów gospodarczych o zbliżonym przedmiocie działalności umożliwia uzyskanie dodatkowych korzyści. Wynikają one ze specjalizacji, z koncentracji na danym terenie wysokospecjalistycznych usług, z rozwoju instytucji otoczenia biznesu oraz ze wzajemnych kontaktów między pracodawcami i pracownikami. Skoncentrowana struktura przestrzenna produkcji sprzyja także rozwojowi infrastruktury na danym obszarze. Maier i Tödtling słusznie podkreślili, że jednocześnie występowanie wymienionych czynników może spowodować swoistą „reakcję łańcuchową” i tym samym wpływać na decyzje lokalizacyjne kolejnych podmiotów gospodarczych.

Jednym z najważniejszych aspektów koncentracji przestrzennej aktywności gospodarczej są efekty aglomeracyjne. Lösch twierdził, że korzyści te powstają przede wszystkim dzięki skali produkcji, lepszym możliwościom sprzedaży, łatwiejszemu dostępowi do wykwalifikowanej siły roboczej, działalności w bliskim sąsiedztwie wielu podmiotów produkcyjnych i usługowych oraz dużemu rynkowi zbytu. Cechą charakterystyczną korzyści zewnętrznych jest możliwość ich rozprzestrzeniania na inne gałęzie (efekt *spillover*).



Rysunek 1.1. Międzynarodowy przepływ ZIB a lokalizacja

Źródło: opracowanie własne.

To, co łączy międzynarodowy przepływ kapitału i zjawisko lokalizacji to przestrzenny wymiar aktywności przedsiębiorstw międzynarodowych (rys. 1.1.).

Przestrzenny wymiar aktywności przedsiębiorstw międzynarodowych zyskał na popularności wraz z powstaniem tzw. nowej geografii ekonomicznej, teorii

wyjaśniającej m.in. zjawiska związane z procesem globalizacji. Nowa geografia ekonomiczna uzależnia bowiem lokalizację produkcji od oddziaływania czynników deglomracji (koszty transakcyjne wymiany i różnice cen czynników produkcji) oraz od czynników aglomeracji (korzyści skali) (Fujita, 1989; Krugman, 1997; 1998; Fujita, Krugman, Venables, 1999).

Wymiar przestrzenny działalności przedsiębiorstw międzynarodowych stał się też ciekawszy poznawczo wskutek decentralizacji funkcji państwa w wielu krajach i przekazania regionom (a także mniejszym jednostkom terytorialnym) dodatkowych kompetencji w zakresie kształtowania polityki rozwoju. Większość państw w Europie i na świecie to państwa unitarne. Rośnie jednak wśród nich liczba krajów zdecentralizowanych, w których część władzy organów centralnych przekazana została w ręce administracji terenowej, np. USA, Kanada, Polska, Szwajcaria, Austria, Belgia, Niemcy, Hiszpania, Włochy i Japonia. W Unii Europejskiej samorząd oprócz kompetencji dysponuje także funduszami, które wymiennie wspomagają np. inwestycje lokalne (Flejterski, Zioło, 2008; Mischczuk, 2014; Zawora, 2016).

Władze dostrzegły, że zagranicznego inwestora interesuje przede wszystkim konkretne miejsce w przestrzeni do realizacji swojego projektu, a nawet jeśli w pierwszym kroku poszukuje odpowiedniego kraju, to w drugim musi wybrać taki fragment jego terytorium, który zapewnia najlepsze warunki do rozpoczęcia i rozwijania działalności gospodarczej. W tej sytuacji regiony mogą konkurować o zagranicznego inwestora, starając się przekonać, że lokalizacja inwestycji na ich terytorium będzie rozwiązaniem najlepszym. W rywalizacji tej zwyciężają regiony najbardziej konkurencyjne, wykazujące się największą zdolnością do osiągnięcia sukcesu, przy czym ich konkurencyjność zależy w znacznym stopniu od decyzji i zaangażowania samorządowych władz regionalnych i lokalnych (Kosiedowski, red., 2005; Jaworek, Kuczmarska, 2016).

Jest to związane z dwoma pozornie przeciwstawnymi zjawiskami, tzn. wraz z globalizacją rośnie znaczenie terytorium w wymiarze regionalnym i lokalnym. W literaturze francuskiej wprowadzono na określenie tego zjawiska nazwę *glokalizacja*, stanowiącą połączenie słów globalizacja i lokalizacja. Należy podkreślić, że terytorium ma szersze znaczenie niż tylko określające przestrzeń fizyczną. Obejmuje ono również przestrzeń utworzoną przez określoną społeczność, nagromadzoną wiedzę i umiejętności, wraz z instytucjami, relacjami między nimi oraz aktorami życia społeczno-gospodarczego (Pietrzyk, 2002; 2004).

Próbę wyjaśnienia przesłanek wyboru lokalizacji przez przedsiębiorstwa międzynarodowe znajdziemy w teoriach ekonomicznych opisujących:

- 1) zagraniczne inwestycje bezpośrednie pionowe (wertykalne) (Helpman, 1984; Yeaple, 2003; Alfaro, Charlton, 2009);
- 2) zagraniczne inwestycje bezpośrednie poziome (horyzontalne) (Markusen, 1984; Brainard, 1997; Markusen, Venables, 2000; Helpman, Melitz, Yeaple, 2004);

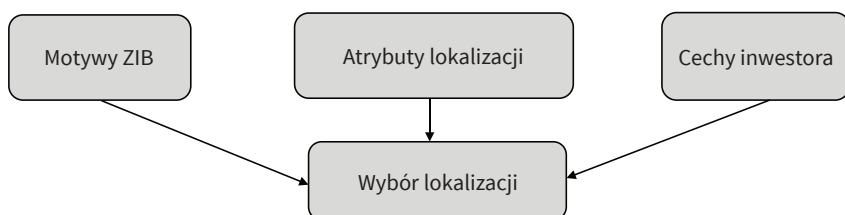
3) aktywność międzynarodową firm w kontekście ich produktywności (Helpman, Melitz, Yeaple, 2004).

Drugim nurtem są badania z zakresu biznesu międzynarodowego objaśniające:

- 1) teorię przewag monopolistycznych (Hymer, 1960; Kindleberger, 1969; Caves, 1971);
- 2) teorię cyklu życia produktu (Vernon, 1966; 1979; Hill, 2007);
- 3) relacje instytucji z przedsiębiorstwami w świetle teorii instytucjonalnej (Francis, Zheng, Mukherji, 2009; Peng, 2009; Faeth, 2009; Marinova, Child, Marinov, 2012; Obłój, 2014).

Jednak kluczową rolę w badaniach nad przestrzennym wymiarem aktywności przedsiębiorstw międzynarodowych odegrała eklektyczna teoria (paradygmat) produkcji międzynarodowej (Dunning, 1977; 1980; 1981; 1983; 1988; 2001; Cantwell, Narula, 2001; Dunning, Lundan, 2008; Lundan, 2010).

Jak już wspomniano, wynika z niej, że warunkiem podjęcia ZIB jest posiadanie trzech typów przewag (OLI), w tym przewagi lokalizacyjnej (L). Jednocześnie przedsiębiorstwa podejmujące ZIB kierują się różnymi motywami (Dunning, Lundan, 2008). Wybór lokalizacji jest zatem pochodną: (1) szczególnych atrybutów (cech) danej lokalizacji, (2) motywów, którymi kieruje się PKZ, oraz (3) specyficznych cech samego inwestora (branża, innowacyjność, struktura własnościowa, i inne) (Dunning, Lundan, 2008; Strange i in., 2009; Nielsen, Asmussen, Weatherall, 2017) (rys. 1.2.).



Rysunek 1.2. Wybór lokalizacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie Dunning, Lundan, 2008; Strange i in., 2009; Nielsen, Asmussen, Weatherall, 2017.

Lista atrybutów lokalizacji jest długa. Do najczęściej badanych należą:

- 1) wielkość i potencjał rynku wewnętrznego (Cheng, Kwan, 2000; Mottaleb, 2007; Busse, Hefeker, 2007; Anyanwu, 2012; Lautier, Moreau, 2012);
- 2) poziom i jakość życia (Alsan, Bloom, Canning, 2006);
- 3) stabilność gospodarcza (Asiedu, 2001; Bartels, Napolitano, Tissi, 2014);
- 4) efekty aglomeracyjne (Guimarães, Figueiredo, Woodward, 2000; Wagner, Timmins, 2009; Jones, 2017);
- 5) koszty pracy, zasoby siły roboczej, jakość kapitału ludzkiego (Schneider, Frey, 1985; Carstensen, Toubal, 2004; Janicki, Wunnava, 2004; Asiedu,

- 2006; Bellak, Leibrecht, Riedl, 2008; Brooks i in., 2010; Azémar, Desbordes, 2010);
- 6) elastyczność rynku pracy (Floyd, 2003; Whyman, Baimbridge, 2006);
 - 7) podatki (Clausing, Dorobantu, 2005; Bellak, Leibrecht, 2007);
 - 8) otoczenie biznesowe (Guagliano, Riela, 2005);
 - 9) otwartość gospodarki (Erdal, Tatoglu, 2002; Bhavan, Xu, Zhong, 2011; Anyanwu, 2012);
 - 10) ryzyko polityczne (Busse, Hafeker, 2007; Krifa-Schneider, Matei, 2010; Jimenez, de la Fuente, Duran, 2011; Asongu, Kodila-Tedika, 2015);
 - 11) otoczenie instytucjonalne (Bénassy-Quéré, Coupet, Mayer, 2007; Kostevc, Redek, Susjan, 2007; Du, Tao, 2008; Ali, Fiess, MacDonald, 2010; Bartels, Napolitano, Tissi, 2014);
 - 12) infrastruktura (Zhang K. H., 2001; Biswas, 2002; Asiedu, 2006; Botric, Skuflic, 2006; Mengistu, Adams, 2007; Mhlanga, Blalock, Christy, 2010);
 - 13) korupcja (Bénassy-Quéré, Coupet, Mayer, 2007; Cleeve, 2008);
 - 14) dystans geograficzny (Wei, 1995; Liu i in., 1997; Wei, Liu, 2001; Blanc-Bruade, Cookson, Piesse, Strange, 2014);
 - 15) dystans kulturowy (Tang, 2012; Norell Bergendahl, 2015; Mac-Dermott, Mornah, 2015);
 - 16) polityka wobec ZIB, w tym m.in. działania promocyjne administracji publicznej w kraju goszczącym oraz zachęty inwestycyjne (Bond, Samuelson, 1986; Black, Hoyt, 1989; Faeth, 2009; James, 2009a, b; Nene, Pasholli, 2011; Harding, Javorcik, 2011; Owczarczuk, 2013).

Jednak mimo obfitości analiz poświęconych poszczególnym zmiennym, za pewnik można uznać tylko tyle, że napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest funkcją szacowanej przez przedsiębiorcę wielkości popytu (rozmiarów rynku) i oceny ryzyka inwestycji (stabilności warunków gospodarowania), czyli podlega ogólnym regułom podejmowania decyzji inwestycyjnych sformułowanym jeszcze przez Keynesa (Lautier, Moreau, 2012).

1.4. Uzasadnienie dla wspierania zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Z punktu widzenia możliwości zachowania kontroli państwa nad przebiegiem procesów gospodarczych optymalna sytuacja występuje wtedy, gdy podstawą rozwoju gospodarki narodowej jest rodzimy kapitał, niezależny od wpływów zewnętrznych. Jednak nadawanie priorytetu autonomii gospodarczej i zamykanie się na inwestycje zagraniczne jest złym rozwiązaniem, w szczególności

w państwach mniej zamożnych. Dochody ludności i podmiotów gospodarczych w znacznej części są przeznaczane na zaspokojenie bieżących potrzeb, co ogranicza akumulację kapitału i utrudnia, a niekiedy uniemożliwia utrzymanie gospodarki na ścieżce wzrostu. Kraj może rozwijać wówczas się zbyt wolno, a nawet popaść w stagnację. Im dłużej trwa ten stan, tym bardziej nawarstwiają się skutki zacofania i ubóstwa. Powstaje błędne koło, tzn. kraj jest biedny, więc nie ma środków na inwestycje, brak środków na inwestycje utrwała anachroniczną strukturę gospodarki. Zacofanie ekonomiczne pogłębia się również wskutek braku dostępu do nowoczesnych technologii. Odpowiedzią na te problemy mogą być ZIB, ponieważ nie tylko wypełniają niedobór rodzimego kapitału, ale są także nośnikiem postępu technicznego. Inwestorzy wiedząc o tym, mogą wywierać presję na decydentach dla uzyskania jak największych korzyści (An-cyparowicz, 2009).

Jedną z prerogatyw państwa jest stosowanie instrumentów mających skłaniać uczestników rynku do podejmowania (lub niepodejmowania) określonych działań. Skala i zakres tych działań zależą w dużej mierze od modelu państwa, z którym mamy do czynienia. Jeżeli jest to model państwa minimalnego (tzw. państwa stróża nocnego) ingerencja administracji ograniczona jest do minimum. Wynika to z przekonania o doskonałości funkcjonowania mechanizmu rynkowego i absolutnej wolności jednostki, wyrażającej się w prawie do podejmowania nieograniczonego ryzyka. Z drugiej strony, koncepcja państwa regulacyjnego uznaje istnienie wielu niedoskonałości rynku (*market failures*) i efektów (kosztów) zewnętrznych, uzasadniających konieczność stosowania różnych instrumentów przez władze publiczne. Do najważniejszych adresatów tych instrumentów należą właściciele kapitału, w tym podmioty zagraniczne (Surdej, 2011: 21).

Są oni potencjalnymi inwestorami, a każdej władzy państwowej, niezależnie od szczebla rządzenia (centralny, regionalny, lokalny), powinno zależeć na nowych inwestycjach. Stanowią one bowiem podstawy do tworzenia dobrobytu mieszkańców, co wydaje się ważne dla każdej demokratycznie wybranej władzy. Inwestorzy kreują wzrost gospodarczy, dzięki czemu struktura produkcji może zmieniać się na bardziej efektywną, pozwalając biedniejszym krajom i regionom doganiać bogatszych konkurentów (*catching-up*) (Lucas, 1990).

Jak już wspomniano, większość badań dowodzi, przy założeniu istnienia odpowiednich polityk krajowych oraz podstawowego poziomu rozwoju, że ZIB skutkują transferem technologii, przyczyniają się do tworzenia kapitału ludzkiego oraz integracji handlu międzynarodowego, pomagają utworzyć bardziej konkurencyjne otoczenie biznesowe oraz przyspieszają rozwój krajowych przedsiębiorstw. Wszystko to przekłada się na wzrost gospodarczy (OECD, 2003).

Należy mieć jednak na względzie, że przewaga finansowa, technologiczna i organizacyjna zagranicznych inwestorów może w danej gałęzi doprowadzić do bankructwa miejscowych producentów lub ze względu na skalę rozpoczętej

działalności tak podnieść ceny czynników produkcji, że utrudni to konkurowanie podmiotom z innych gałęzi (Puchalska, 2015). Dlatego stosowanie przez władze zachęt, zwłaszcza wobec inwestorów zagranicznych powinno wynikać z przemysłanych decyzji, bo efekt końcowy ich projektów niekoniecznie musi być opłacalny dla społeczeństwa.

Biorąc powyższe pod uwagę, władze publiczne (państwowe i samorządowe, regionalne i lokalne) mają do wyboru trzy strategie postępowania wobec zagranicznych inwestorów (Świerkocki, 2015: 348):

- 1) niepodjęcie żadnych specjalnych działań w przekonaniu, że wolny rynek najlepiej określi pożądaną skalę i strukturę przedmiotową projektów realizowanych przez kapitał zagraniczny;
- 2) zabieganie o wszystkie potencjalne projekty bez względu na ich wielkość i branżę, w jakiej powstaną, co wynika z przeświadczenia, że korzystna jest każda dodatkowa inwestycja zagraniczna;
- 3) zabieganie o takie kategorie ZIB, które wpisują się w długofalowe plany rozwoju i strukturalnych przekształceń w gospodarce.

Zachęty inwestycyjne mogą okazać się pomocne w realizacji drugiej, a zwłaszcza trzeciej strategii. Pomimo braku jednomyślności badaczy w kwestii skutków ZIB dla gospodarki kraju przyjmującego kapitał (Blomström, Kokko, 1998) oraz braku pewności co do znaczenia i wpływu poszczególnych przesłanek lokalizacji (Nielsen, Asmussen, Weatherall, 2017) władze w wielu krajach aktywnie konkurują i zabiegają o inwestorów zagranicznych poprzez stosowanie różnych form wsparcia, poczynając od działań promocyjnych, poprzez zachęty fiskalne (np. ulgi podatkowe) i finansowe (np. dotacje), po wsparcie rzeczowe np. w postaci infrastruktury towarzyszącej (Tavares-Lehmann i in., 2016).

W ostatnich latach można zauważyć dwa przeciwstawne podejścia władz do inwestorów zagranicznych, które przejawiają się przede wszystkim w prawie. Z jednej strony państwa goszczące, w szczególności kraje rozwijające się, liberalizują przepisy dotyczące napływu ZIB. Z drugiej strony wprowadzają uregulowania i kryteria wsparcia bardziej restrykcyjne i selektywne (jakościowe). Ich celem jest przyciągnięcie poświadczonych rodzajów inwestycji, np. zaawansowanych technologicznie (Cass, 2007; James, 2009a, b; Harding, Javorcik, 2011; World Investment Report, 2018).

W 2017 r. 65 państw przyjęło 126 nowych rozwiązań związanych z polityką wobec inwestorów zagranicznych. To ilościowo największe zmiany w ostatniej dekadzie. Niemal $\frac{3}{4}$ z nich liberalizowało, promowało i ułatwiała inwestowanie. W 18 przypadkach wprowadzono różnego rodzaju ograniczenia. Ich liczba gwałtownie wzrosła od października 2017 do kwietnia 2018 r., gdy ok. 30% wszystkich nowych rozwiązań miało charakter restrykcyjny. Pozostałe regulacje można uznać za neutralne (tab. 1.3.).

Tabela 1.3. Zmiany w krajowych politykach wobec inwestorów zagranicznych (2008–2017)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Liczba państw, które wprowadziły zmiany	40	46	54	51	57	60	41	49	59	65
Liczba zmian (ogółem), w tym:	68	89	116	86	92	87	74	100	125	126
a) ułatwiające	51	61	77	62	65	63	52	75	84	93
b) ograniczające	15	24	33	21	21	21	12	14	22	18
c) neutralne	2	4	6	3	6	3	10	11	19	15
Udział (a) (w %)	75,00	68,54	66,38	72,09	70,65	72,41	70,27	75,00	67,20	73,81
Udział (b) (w %)	22,06	26,97	28,45	24,42	22,83	24,14	16,22	14,00	17,60	14,29
Udział (c) (w %)	2,94	4,49	5,17	3,49	6,52	3,45	13,51	11,00	15,20	11,90

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, 2018.

Najaktywniejsze w liberalizowaniu przepisów wobec inwestorów zagranicznych były kraje rozwijające się w Azji, Afryce i w Europie. Przykładem mogą być Chiny, które w 2017 r. zredukowały liczbę ograniczeń dla inwestorów zagranicznych w usługach, przetwórstwie przemysłowym i górnictwie. Egipt zliberalizował dostęp do rynku energii. Wiele państw utworzyło nowe specjalne strefy ekonomiczne (SSE) lub też ułatwiło dostęp do nich inwestorom zagranicznym (np. Bangladesz, Kongo, Egipt, Wietnam, Zimbabwe, Tajlandia). Z drugiej strony, głównie państwa rozwinięte wprowadziły nowe obostrzenia dla kapitału zagranicznego, tłumacząc to m.in. potrzebą zwiększenia bezpieczeństwa czy też ochroną zasobów strategicznych. Były to m.in. Stany Zjednoczone, Australia, Kanada, Japonia, Niemcy. W niektórych krajach zmodyfikowano także przepisy lokalne, które w konsekwencji utrudniły możliwość inwestowania podmiotom zagranicznym (np. Indonezja).

Ponadto w 2017 r. zawarto najmniej (18) od ponad 30 lat nowych międzynarodowych porozumień inwestycyjnych (*international investment agreements*, IIAs)¹². Po raz pierwszy więcej umów wygasło (22), niż weszło w życie (15). Najbardziej aktywna była Turcja, która zawarła cztery nowe porozumienia oraz Hong Kong i Chiny (po 2 porozumienia) (World Investment Report, 2018).

Subsydiowanie inwestycji, zwłaszcza faworyzowanie napływu ZIB, uważane jest teoretycznie za właściwe z powodu niedoskonałości rynku, takich jak np. asymetria informacji na niekorzyść zagranicznego podmiotu (Hanson, 2001) lub efekty *spillover*, które ZIB tworzą w kraju goszczącym (Blomström, Kokko, 2003), ale jednocześnie teoria nie przesądza, jaką formę powinna przyjąć interwencja państwa (Corden, 1997).

Stosowanie zachęt dla zagranicznych inwestycji przychodzących przez władze krajowe, regionalne i lokalne w różnych częściach świata jest powszechne. Johnson, Toledano (red., 2013) wyróżnili 4 główne kategorie instrumentów kraju goszczącego (*host country measures*): podatkowe, finansowe, regulacyjne i techniczne.

12 Na koniec 2017 r. obowiązywały 3322 umowy.

Bardzo podobną klasyfikację zaproponowali Tavares-Lehmann i in. (2016) (finansowe, fiskalne, regulacyjne oraz informacyjno-techniczne). Powyższe klasyfikacje uzupełniono o dodatkową kategorię, tj. wsparcie rzeczowe, i na potrzeby niniejszej książki przyjęto następujący podział zachęt inwestycyjnych:

- 1) finansowe (np. granty, dotacje, pożyczki, możliwość nabycia nieruchomości po preferencyjnych cenach);
- 2) fiskalne (ulgi i zwolnienia podatkowe);
- 3) regulacyjne (np. umowy, porozumienia bilateralne i międzynarodowe sprzyjające napływowi ZIB, np. ułatwienia importowe, prawo pracy, ochrona środowiska);
- 4) informacyjno-techniczne (informowanie, promowanie, doradztwo, wsparcie przy procedurach inwestycyjnych świadczone zwykle przez agencje rządowe i administrację samorządową);
- 5) wsparcie rzeczowe w postaci infrastruktury towarzyszącej (np. uzbrojenie terenu, wybudowanie drogi dojazdowej).

Z ekonomicznego punktu widzenia, wszystkie stanowią formę subsydium, które ma inwestorowi zmniejszyć koszty i ograniczyć finansowe ryzyko projektu, a tym samym skłonić go do wyboru pożądanej przez władze kraju goszczącego lokalizacji przedsięwzięcia. Przyciąganie ZIB przy pomocy różnego typu zachęt wiąże się z ponoszeniem kosztów i jest uzasadnione, jeśli inwestycja przynosi większe od nich pozytywne efekty zewnętrzne (Corden, 1997).

Zdaniem Leahy'ego i Montagni (2000a; 2000b) rządy krajów zazwyczaj nie posiadają dokładnych informacji na temat oczekiwań potencjalnych inwestorów co do zachęt przez nich preferowanych, co może doprowadzić do sytuacji, w której przedsiębiorstwo uzyska profity ponad swoje potrzeby ze względu na swoją silną pozycję negocjacyjną, a korzyści dla państwa będą znacznie mniejsze niż nakłady związane z udzieleniem zachęty inwestorowi.

Badania empiryczne potwierdzają bowiem, że kluczowe znaczenie dla optymalnego wyboru instrumentu ma właściwe zidentyfikowanie niedoskonałości rynku, na które napotykają inwestorzy, co jest bardzo trudne i dlatego, z punktu widzenia dobrobytu kraju goszczącego, bezpieczniejsze byłoby unikanie preferencyjnego traktowania ZIB (Hanson, 2001).

Wśród instrumentów mających przyciągać kapitał z zagranicy szczególną rolę odgrywają szeroko rozumiane zachęty (subsytia) inwestycyjne mogące wpływać na wielkość, miejsce lokalizacji lub dziedzinę gospodarki, w której projekt zostanie zrealizowany. Są one zazwyczaj formalnie dostępne na tych samych warunkach dla firm krajowych, jednak w praktyce, ze względu na kryteria ilościowe (np. wartość inwestycji, liczba miejsc pracy) i jakościowe (np. inwestycje w B+R), adresowane głównie do PKZ (OECD, 2003; WTO, 2006).

Największe znaczenie w tym instrumentarium mają zapewne zachęty finansowe i fiskalne (przede wszystkim dotacje i ulgi podatkowe), które są też głównym przedmiotem badań empirycznych. Inwestorzy cenią sobie także dostęp do usług

publicznych poniżej cen rynkowych (np. dotowane miejsca pracy, infrastruktura towarzysząca) oraz możliwość skorzystania z wszelkiego rodzaju preferencyjnych regulacji obniżających koszty uruchomienia i prowadzenia działalności (Tavares-Lehmann i in., 2016).

Inną kategorią zachęt są wydatki publiczne na działania promocyjne, które służą wyszukiwaniu potencjalnych inwestorów, tworzą pozytywny wizerunek kraju (regionu) goszczącego, dostarczają nieodpłatnie podstawowej informacji biznesowej oraz pomagają w formalnościach wymaganych przy realizacji projektu i rozpoczęciu produkcji. Ta grupa subsydiów wprowadzie w niewymierny sposób obniża koszty projektu zagranicznego inwestora, ale, zwłaszcza w gospodarkach rozwijających się, gdzie rynek funkcjonuje z zakłóceniami, a państwo działa mniej sprawnie, może być istotna przy wyborze lokalizacji (Harding, Javorcik, 2011).

Ze względu na komplikacje z szacowaniem efektów zewnętrznych, empiryczne badania zachęt dla ZIB koncentrują się raczej wokół ich wagi jako czynnika przesądzającego o wyborze miejsca inwestycji (tab. 1.4.).

Tabela 1.4. Przykłady badań na świecie: zachęty inwestycyjne a decyzje lokalizacyjne

Autor	Zakres	Wnioski	
G-30 (1984)	Badanie 52 PM, których udział w światowych zasobach ZIB wyniósł ok. 50%	Zachęty inwestycyjne na 7 miejscu wśród kilkudziesięciu przesłanek lokalizacji	
Fortune/Deloitte and Touche (1997)	Badanie decyzji lokalizacyjnych wśród kilkuset przedsiębiorstw na świecie	Zachęty podatkowe na 13 miejscu wśród 26 przesłanek lokalizacji	
McKinsey (2003)	BPO i samochodowy w Indiach	Poza pierwszą trójką wiodących czynników lokalizacji	
UNIDO (2011)	7 000 firm w 19 krajach (2000–2011)	Zachęty 11 z 12 przesłanek lokalizacji (ranking ważności)	
World Bank (1999–2012)		Czy zainwestują, jeżeli nie będzie wsparcia? (% odpowiedzi „tak”)	Czy zachęty wpłynęły na decyzję inwestycyjną? (% odpowiedzi „tak”)
	Tajlandia (1999)	81	–
	Wietnam (2004)	85	–
	Serbia (2009)	71	6
	Tanzania (2011)	91	8
	Tunezja (2012)	58	25
	Kenia (2012)	61	11

Źródło: Johnson, Toledano i in. (2013); James (2013).

Ich wyniki są niejednoznaczne i dają różne odpowiedzi w zależności od konkretnych warunków, w jakich wykorzystywano zachęty. W większości jednak uprawniają do sformułowania wniosku, że ich rola w podjęciu decyzji o lokalizacji

była drugorzędna (Allen i in., 2001; James 2009a, b; James, van Parys, 2009; 2010; Klemm, van Parys, 2012; van Parys, 2012; Tavares-Lehmann i in., 2016).

Podobnie twierdzą Andersen, Kett, Uexkull (2017). Ich zdaniem zachęty rzadko należą do najważniejszych czynników branych pod uwagę przez PM przy wyborze lokalizacji, ale mogą odgrywać ważną rolę przy podejmowaniu ostatecznej decyzji, gdy ocena czynników fundamentalnych jest zbliżona. Podobne wnioski w odniesieniu do zachęt podatkowych sformułowali Morisset i Pirnia (2000) oraz Larsson i Venkatesh (2010). Ich zdaniem mają one drugorzędne znaczenie i brane są pod uwagę przez inwestorów tylko wówczas, gdy czynniki fundamentalne (stabilność polityczna i ekonomiczna, infrastruktura, koszty transportu) są podobne w rozważanych lokalizacjach.

Z badań wynika również, że zachęty podatkowe i subsydia do kosztów pracy również są bardziej skuteczne w krajach rozwijających się niż w rozwiniętych (Andersen, Kett, Uexkull, 2017). Okazało się również, że zachęty inwestycyjne były skuteczniejsze w przyciąganiu inwestorów zagranicznych w krajach z lepszą infrastrukturą (Bellak, Damijan, Leibrecht, 2009) i bardziej przyjaznym klimatem inwestycyjnym (James, 2009a, b).

Skuteczność zachęt w przyciąganiu ZIB zależy także od cech inwestora i motywów, którymi kieruje się, podejmując ZIB. Zdaniem Jamesa (2013) znaczenie zachęt przy podejmowaniu decyzji lokalizacyjnej różniło się w zależności od motywu ZIB. Zachęty miały największe znaczenie w przypadku firm poszukujących efektywności (*efficiency seeking*). Obniżenie kosztów poprzez wykorzystanie np. ulg podatkowych dawało im lepszą zdolność do konkurowania na rynkach zagranicznych.

Z badań *Investment Consulting Associates* (ICA, 2013) wynika natomiast, że wrażliwość firm na zachęty inwestycyjne zależała od etapu ich cyklu życia i potrzeb w tym czasie. Nowe firmy preferowały zachęty zmniejszające początkowe nakłady inwestycyjne, podczas gdy bardziej doświadczone poszukiwały instrumentów podatkowych, które wpływały na ograniczenie kosztów i zwiększenie zysków. Ponadto, inwestorzy preferowali zachęty przejrzyste i łatwe do zrozumienia, a także cenili ich stabilność i pewność. Zatem programy niespełniające tych kryteriów były prawdopodobnie mniej skuteczne w wywieraniu wpływu na inwestycje i decyzje dotyczące lokalizacji. Jednocześnie, ich zazwyczaj drugorzędna rola powodowała, że nie były w stanie zrekompensować małej atrakcyjności lokalizacji, spowodowanej np. słabą infrastrukturą, niestabilnością prawa czy ryzykiem ekonomicznym.

Hebous, Ruf i Weichenrieder (2010) dowiedli, że zachęty podatkowe silniej oddziaływały na decyzje lokalizacyjne inwestorów *greenfield* niż *brownfield*. Zdaniem Jamesa (2009b) natomiast w większym stopniu przyciągały ZIB, których działalność bazowała na eksporcie, niż inwestorów, których aktywność koncentrowała się wyłącznie w kraju lokaty kapitału. Overesch i Wamser (2008) zbadali różnice w oddziaływaniu zachęt na inwestycje pionowe i poziome. W tym przypadku okazało się, że projekty wertykalne były w większym stopniu podatne na wpływ zachęt inwestycyjnych.

Znaczenie zachęt dla napływu PKZ do Polski, jak i do jej poszczególnych regionów rzadko było przedmiotem badań, a jeszcze rzadziej interesowano się działaniami podejmowanymi w tym celu przez samorząd terytorialny, którego gospodarcze kompetencje zostały zwiększone w wyniku reformy z 1999 r.¹³. Wrażliwość napływającego do Polski kapitału na zachęty inwestycyjne nie stała się dotychczas przedmiotem odrębnych analiz, ale była jedynie uwzględniana przy okazji innych badań. Zazwyczaj dotyczyły one atrakcyjności inwestycyjnej Polski i jej regionów, specjalnych stref ekonomicznych, oraz motywów, jakimi kierowali się zagraniczni przedsiębiorcy, podejmując działalność w Polsce (tab. 1.5.).

Tabela 1.5. Skuteczność zachęt dla napływu ZIB do Polski w świetle badań empirycznych

Autorzy	Okres badania	Zakres	Szczegóły	Wnioski
PAIILZ (2003)	2003	Bariery do inwestowania w Polsce i w gminach	Synteza wielu opracowań	Brak efektywnego systemu promocji i systemu zachęt inwestycyjnych zniechęcał inwestorów zagranicznych.
Wysokińska, Witkowska (2004)	2001	Motywy inwestowania w Polsce	15 PKZ	Zachęty inwestycyjne były istotne dla 42% badanych, ich brak stanowił przeszkodę tylko dla 10% respondentów.
Słomińska (2007)	2005–2006	Czynniki sprzyjające i zniechęcające ZIB w sektorze handlowym w Polsce	309 przedsiębiorstw w 2005 r. i 400 w 2006 r. 100 gmin w 2005 r. i w 2006 r.	Brak zachęt inwestycyjnych nie był wymieniany wśród barier. Im gmina słabiej rozwinięta, tym większe znaczenie w przyciąganiu inwestorów przypisywano obecności SSE.
Stawicka (2007)	2004	Atrakcyjność inwestycyjna Polski	234 PKZ	SSE były najmniej ważnym czynnikiem przy wyborze Polski jako miejsca lokalizacji inwestycji.
Majewska (2006)	1992–2003	Makroekonomiczna analiza statystyczna i regresji determinant napływu ZIB do Polski	–	Głównym atutem rynku polskiego dla ZIB były jego wymiary ekonomiczne i demograficzne, inwestorzy zagraniczni zwracali dużą uwagę na wielkość rynku, jego chłonność i potencjał rozwojowy.

13 Reforma zmieniająca podział administracyjny Polski, która wprowadziła trójstopniową strukturę podziału terytorialnego. Utworzono 16 województw i 315 powiatów. Reforma miała na celu budowę samorządności i usprawnienie działań władz w terenie. Zmniejszono liczbę województw z 49 do 16. Obecnie (stan na 1 stycznia 2018 r.) funkcjonuje 16 województw, 380 powiatów (66 grodzkich i 314 ziemskich) oraz 2478 gmin (302 miejskie, 628 miejsko-wiejskie i 1548 wiejskie) (GUS, 2018).

Autorzy	Okres badania	Zakres	Szczegóły	Wnioski
Różański (2010)	2007–2008	Motywy inwestowania a) w kraju goszczącym; b) w Polsce; c) w województwie łódzkim	301 przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w województwie łódzkim	a) ulgi fiskalne były najważniejszą determinantą lokalizacji, ale dotacje mało istotną; b) istnienie SSE było mało istotne; c) miejscowa SSE była mało istotna
Deloitte (2010)	2010	Ocena atrakcyjności 14 SSE	152 przedsiębiorstwa polskie i zagraniczne	Okolo 68% respondentów, planując nowy projekt, ponownie zainwestowałoby w SSE.
Dorożyński, Świerkocki, Urbaniak (2015a,b)	2010	Ocena znaczenia czynników określających aktywność inwestorów zagranicznych w woj. łódzkim, w szczególności decydujących o wyborze lokalizacji	188 PKZ, 87 JST	Zachęty inwestycyjne miały drugorzędne znaczenie dla napływu ZIB do gmin i powiatów oj. łódzkiego. Zachęty nie były również czynnikiem przesądzającym o kontynuowaniu przez PKZ działalności w regionie.
Ernst & Young (2011)	2011	Ocena korzyści wynikających z lokalizacji w SSE	215 przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych w 16 SSE	96,7% badanych wskazało zachęty podatkowe jako główną korzyść prowadzenia działalności w SSE. 81% zadeklarowało gotowość do kolejnych inwestycji. Plany uzależniają od przedłużenia uprawnień do rozliczenia przysługującego im zwolnienia podatkowego.
KPMG (2014)	2014	Ocena funkcjonowania SSE w oczach inwestorów	234 krajowe i zagraniczne przedsiębiorstwa z 16 SSE	Pozytywna ocena funkcjonowania SSE w Polsce. Inwestorzy najlepiej ocenili jakość współpracy ze spółkami zarządzającymi SSE, a najgorzej zasoby ludzkie.
Stawicka (2015)	2006, 2012	Ocena bodźców, które wpłynęły na dokonanie ZIB w UE, w tym w Polsce	6000 PKZ	Dla firm ankietowanych w obu okresach zachęty i ulgi inwestycyjne były jedną z ważniejszych determinant skłaniających ich do inwestowania na danym rynku, tuż za oferowaniem przez kraj goszczący dużego rynku zbytu oraz atrakcyjnych cen czynników produkcji

Tabela 1.5 (cd.)

Autorzy	Okres badania	Zakres	Szczegóły	Wnioski
Pastusiak i in. (2016)	2014–2015	Ocena znaczenia inwestycji w SSE dla państwa	638 przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych w SSE oraz 172 gminne jednostki samorządowe	Ponad 50% respondentów oceniła SSE jako istotny czynnik podnoszący atrakcyjność inwestycyjną regionu. Wśród czynników lokalizacyjnych najważniejsze ulgi w podatku dochodowym (78,3% PKZ, 71,4% krajowych) oraz ulgi w podatkach lokalnych (67,6% PKZ, 67,4% krajowych).
Karaszewski, (red., 2016)	2014–2016	Badanie determinant ZIB w Polsce – badanie czterech województw (kujawsko-pomorskie, łódzkie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie)	337 gminnych JST, 207 PKZ	Zachęty podatkowe należały do najmniej istotnych determinant wyboru lokalizacji. Nieco większe znaczenie przypisano nastawieniu władz regionalnych i lokalnych wobec PKZ oraz pomocy w nawiązywaniu kontaktów z partnerami handlowymi i IOB.
Dorożyński, Świerkocki, Urbaniak (2017a,b)	2014–2015	Ocena czynników przesądzających o wyborze SSE jako miejsca inwestycji	16 SSE w Polsce	Najważniejsze okazały się czynniki wewnątrzstrefowe, zależne od spółek zarządzających SSE. Z zachęt kluczowe znaczenie miały ulgi podatkowe oraz wsparcie informacyjno-doradcze.
Dorożyński, Świerkocki, Urbaniak (2018)	2010, 2015	Porównanie znaczenia różnych czynników w przyciąganiu ZIB do regionu łódzkiego	92 mikro i małe PKZ, a w 2010 r. 52 mikro i małe PKZ w 2015 r.	Inwestorzy zagraniczni poszukiwali przede wszystkim niskich kosztów i wykwalifikowanych pracowników. Zachęty inwestycyjne należały do drugorzędnych przesłanek lokalizacji. Inwestorzy krytycznie ocenili współpracę z administracją publiczną w regionie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: PAliIZ, 2003; Wysokińska, Witkowska, 2004; Majewska, 2006; Słomińska, 2007; Stawicka, 2007; 2015; Różański, 2010; Deloitte, 2010; Ernst & Young, 2011; KPMG, 2014; Dorożyński, Świerkocki, Urbaniak, 2015a, b; 2017a, b; 2018; Pastusiak i in., 2016; Karaszewski (red.), 2016.

W większości były to badania mikroekonomiczne przeprowadzone z zastosowaniem metody ankietowej na próbach różnej wielkości, od bardzo małych (studia przypadków) po relatywnie duże, umożliwiające analizy ilościowe. Badania makroekonomiczne determinant napływu ZIB do Polski z zastosowaniem instrumentów ekonometrycznych (np. Orłowski, 2010; Wach, Wojciechowski, 2016; Cieśliak, 2005c; 2017; i in.) ze względu na poziom agregacji danych nie pozwalały na sformułowanie szczegółowych wniosków odnośnie do skuteczności zachęt inwestycyjnych.

Przykłady znajdujące się w tab. 1.5. dotyczą zarówno całej Polski, jak i wybranych regionów. Na ich podstawie można twierdzić, że zachęty raczej nie miały większego

znaczenia dla zagranicznych inwestorów, szukających miejsca dla swoich projektów w Polsce, gdyż kierowali się oni innymi motywami. W świetle badań empirycznych w innych krajach, polskie doświadczenia są potwierdzeniem ogólnej prawidłowości, że w gospodarkach słabszych główne znaczenie mają czynniki fundamentalne (Tokunaga, Iwasaki, 2017), a stosowanie zachęt ma znaczenie drugorzędne i może niekiedy być uznane wręcz za marnotrawienie środków publicznych.

Zachęty inwestycyjne mogą być również stosowane w celu wspierania eksportu ZIB. Jak twierdzi Sauvant (2008), badacze poświęcali temu zagadnieniu zdecydowanie mniej uwagi niż zachętom dla zagranicznych inwestycji przychodzących, a instrumenty kraju pochodzenia (*home country measures*) były dotychczas stosowane głównie w celu wspierania eksportu.

Brak jest również jednoznacznej oceny efektów prowadzenia polityki przemysłowej ukierunkowanej na eksport ZIB. Jej instrumenty, proces selekcji beneficjentów, a przede wszystkim ocena efektywności są nadal w literaturze słabo rozpoznane (Gorynia i in., 2013b; Götz, 2013). Jak twierdzi Buckley i in. (2010) wsparcie powinno być uzależnione m.in. od motywu podejmowania ZIB, wielkości firmy, przemysłu oraz cech gospodarki goszczącej.

Zagraniczna inwestycja bezpośrednia, z punktu widzenia gospodarki wysyłającej, wiąże się przede wszystkim z wywozem kapitału, technologii i wiedzy za granicę. Intuicyjnie można zatem przyjąć, że rodzimy przedsiębiorca eksportujący ZIB wzmacnia inną gospodarkę, zamiast inwestować we własnym kraju. Czy tak postrzegając międzynarodowy przepływ kapitału w formie ZIB, państwo powinno wspierać ekspansję zagraniczną krajowych przedsiębiorstw? Czy poprzez to wsparcie nie uszczupla zasobów krajowych i w ten sposób nie przyczynia się do spowolnienia wzrostu gospodarczego w kraju wysyłającym kapitał?

Zdaniem Goryni (2011), wsparcie państwa dla biznesu nie powinno mieć charakteru selektywnego. Należy się ono wszystkim, jeśli zechcą z niego skorzystać. Liczy się realizacja celu postawionego przed takim systemem wsparcia, którym może być np. wzrost poziomu umiędzynarodowienia gospodarki polskiej i tym samym branż oraz przedsiębiorstw ją tworzących. W opinii Cieślaka (2011b), pomoc powinna być wybiórcza i adresowana do najbardziej dynamicznych przedsiębiorstw (czempionów), których wsparcie może przynieść gospodarce największe korzyści¹⁴.

Być może odpowiedzią na te wątpliwości mogą być wnioski płynące z badań mikroekonomicznych (Gabrielczak, Serwach, 2014). Empiryczne analizy przeprowadzone wśród polskich przedsiębiorstw wskazują, że firmy, które zdecydowały

14 W tym kontekście ważną kwestią wymagającą rozstrzygnięcia pozostaje pochodzenie wspieranego kapitału. Jak twierdzi Gorynia i in. (2015c) objęte pomocą powinny być przede wszystkim polskie firmy, a nie oddziały zagranicznych zlokalizowane w Polsce, których przesłanki do inwestowania są inne. Postulat ten może być w praktyce trudny do realizacji w świetle reguł konkurencji Unii Europejskiej (szerzej w rozdziale 2).

się na podjęcie zagranicznej inwestycji bezpośredniej były zazwyczaj bardziej produktywne od tych, które ograniczały się wyłącznie do aktywności na rynku krajowym. Były one także bardziej produktywne od rodzimych firm, które aktywność zagraniczną ograniczały jedynie do handlu. Wnioski te znajdują potwierdzenie w badaniach zagranicznych ekonomistów, np. Temouri, Driffield i Higón (2008); Keller, Yeaple (2009); Criscuolo i Martin (2009); De Backer i Sleuwaegen (2012).

W literaturze przedmiotu można spotkać co najmniej kilka klasyfikacji instrumentów kraju pochodzenia (*home country measures*). Autorzy raportu OECD (2003) wyróżnili trzy kategorie: (1) finansowe, (2) fiskalne i (3) regulacyjne. Z kolei Economou i Sauvart (2013) zaproponowali ich sześć: (1) ramy instytucjonalne, (2) usługi informacyjne, (3) środki finansowe, (4) fiskalne, (5) ubezpieczeniowe oraz (6) traktaty i inne umowy międzynarodowe. Johnson, Toledano i in. (2013) przyjęli pięć kategorii zachęt dla zagranicznych inwestycji wychodzących. Były to instrumenty: (1) finansowe, (2) fiskalne, (3) informacyjno-techniczne, (4) ograniczające ryzyko i (5) inne, w tym regulacje i procedury ułatwiające realizację inwestycji.

W literaturze polskiej najobszerniejszy katalog opracował Wiliński (2013). Obejmował on: (1) instrumenty polityki gospodarczej bezpośrednio wspierające spółki inwestujące za granicą (w tym umowy bilateralne i traktaty międzynarodowe, krajowe mechanizmy finansowe, fiskalne, ubezpieczeniowe i instytucjonalne), (2) zaangażowanie państwa w strukturę własnościową spółek inwestujących za granicą, (3) państwowe fundusze majątkowe oraz (4) instrumenty polityki gospodarczej pośrednio wspierające spółki inwestujące za granicą, np. ograniczające ryzyko prowadzenia działalności, poprawiające infrastrukturę, promujące transfer technologii do krajów trzecich.

Biorąc pod uwagę powyższe klasyfikacje, na potrzeby niniejszej publikacji przyjęto pięć grup instrumentów wspierających eksport ZIB:

- 1) finansowe, np. transfery pieniężne, subsydia, dotacje, kredyty preferencyjne, udział kapitałowy w projektach inwestycyjnych;
- 2) fiskalne, np. ulgi podatkowe, zwolnienia, odroczenia, redukcje stóp, przeniesienia straty na kolejny okres, przyspieszona amortyzacja;
- 3) regulacyjne, np. międzynarodowe przepisy i porozumienia o inwestycjach i opodatkowaniu, czy też redukujące procedury urzędnicze, które ułatwiają i zachęcają do inwestowania zagranicą;
- 4) informacyjno-techniczne, np. badania rynków zagranicznych, w tym otoczenia instytucjonalnego i prawnego, konkurentów, dostawców, podwykonawców, klientów, zaplecza naukowo-badawczego, zasobów ludzkich, a także doradztwo w zakresie procedur inwestycyjnych;
- 5) ograniczające ryzyko, np. gwarancje i ubezpieczenia związane z zagrożeniami działalności poza granicami kraju. Mogą one wiązać się zarówno z ryzykiem politycznym (konflikty, niekorzystne zmiany w prawodawstwie, itp.), jak i ryzykiem gospodarczym (opóźnienia w płatnościach, niezetelność kontrahentów, klientów itp.).

Jak twierdzi Wiliński (2013), zachęty wspierające eksport ZIB najpierw stosowały kraje wysoko rozwinięte, a dopiero później rozwijające się. Wynika to oczywiście z faktu, że przedsiębiorcy z krajów bogatszych wcześniej rozpoczęli ekspansję na rynki zagraniczne. Jednak w obu przypadkach rola instrumentów kraju pochodzenia była podobna. Choć liczbę badań przeprowadzonych nad wsparciem eksporterów ZIB jest niewielka, to można przypuszczać, że zachęty ułatwiały realizację inwestycji, a także przyczyniały się do obniżenia jej kosztów i ograniczenia ryzyka.

Rozdział 2

Ramy prawne i organizacyjne wspierania zagranicznych inwestycji bezpośrednich

2.1. Reguły konkurencji Unii Europejskiej

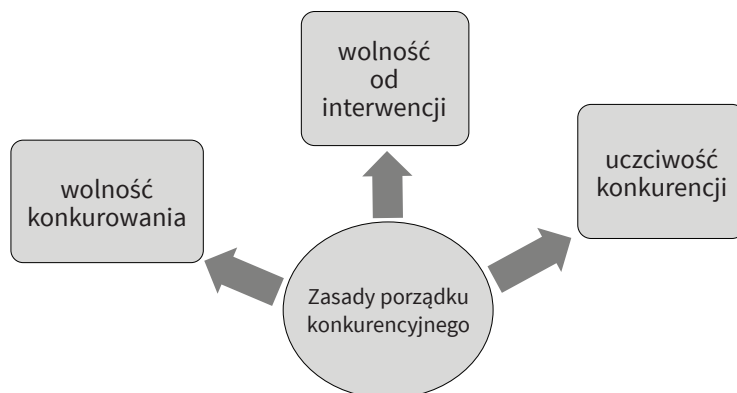
Unia Europejska i jej kraje członkowskie stosują różne strategie, aby wzmocnić ich atrakcyjność inwestycyjną. Sprzyjanie inwestycjom jest postrzegane jako niezbędny krok w celu wzrostu konkurencyjności. Zabieganie o inwestorów odbywa się zarówno na poziomie całej UE, jak i między poszczególnymi państwami (Gugler, 2016: 95).

Jak twierdzi Ambroziak (2009: 121), państwa oddziałują na swoje gospodarki m.in. poprzez przysporzenie lub zwolnienie z obciążeń obowiązujących przedsiębiorców. Celem takich działań może być stymulowanie pozytywnych procesów gospodarczych lub też zapobieganie pojawianiu się negatywnych. Działania te mogą zniekształcać konkurencję, która uważana jest za jeden z najważniejszych mechanizmów rozwoju ekonomicznego i warunek efektywnego funkcjonowania rynku z korzyścią dla wzrostu gospodarczego oraz dobrobytu konsumentów (Latoszek, Kłos, 2016: 43).

Ochrona konkurencji i konsumentów jest zatem ważnym narzędziem ochrony wolności gospodarczej. Gospodarka rynkowa opiera się bowiem na trzech zasadach porządku konkurencyjnego (rys. 2.1.):

- 1) wolności konkurowania, rozumianej jako wolność firm od zachowań anty-konkurencyjnych innych przedsiębiorców, np. zmów czy nadużywania pozycji dominującej na rynku;
- 2) wolności od interwencji, rozumianej jako wolność od nieuzasadnionych interese publicznym zakłóceń konkurencji przez państwo;

- 3) uczciwości konkurencji, rozumianej jako posługiwanie się wobec innych uczestników rynku (konkurentów, klientów, konsumentów) tylko metodami zgodnymi z dobrymi obyczajami.



Rysunek 2.1. Zasady porządku konkurencyjnego

Źródło: Polityka Ochrony Konkurencji i Konsumentów, 2015.

Narzędziem ochrony konkurencji jest prawo konkurencji. Jest to zespół norm służących rozwojowi i ochronie konkurencji przed jej ograniczeniami, mającymi swoje źródło głównie w zachowaniu przedsiębiorstw. Wyznacza prawno-organizacyjne granice swobody prowadzenia działalności gospodarczej, stanowiąc podstawę realizacji celów i założeń polityki konkurencji. Prawo konkurencji powinno zapewnić warunki do podejmowania decyzji gospodarczych, które nie zakłócają wolnej konkurencji (Błachucki, 2013: 195).

Prawo konkurencji stanowi ważną część unijnego prawa gospodarczego. Pierwsze przepisy regulujące zasady ochrony konkurencji znalazły się w *Traktacie ustanawiającym Europejską Wspólnotę Węgla i Stali*, następnie w kolejnych traktatach¹, aż po aktualnie obowiązujący *Traktat o Unii Europejskiej* (dalej TUE) i *Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*² (dalej TFUE). Z art. 3 TFUE wynika, że UE ma wyłączne kompetencje w ustanawianiu reguł konkurencji niezbędnych do funkcjonowania rynku wewnętrznego. Konkurencja podlega ochronie w układzie

1 Były to m.in. *Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą* (wszedł w życie 1 stycznia 1958 r.), *Jednolity akt europejski* (wszedł w życie 1 lipca 1987 r.), *Traktat o Unii Europejskiej* z Maastricht (wszedł w życie 1 listopada 1993 r.), *Traktat z Amsterdamu zmieniający Traktat o Unii Europejskiej* i inne akty prawne (wszedł w życie 1 maja 1999 r.) oraz *Traktat z Nicei zmieniający Traktat o Unii Europejskiej* i inne akty prawne (wszedł w życie 1 lutego 2003 r.).

2 *Traktat o Unii Europejskiej* i *Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (wersje skonsolidowane 2016), Dz.U. C 202, 07.06.2016.

horyzontalnym w czterech głównych płaszczyznach, które obejmują (art. 101–109 TFUE):

- 1) zwalczanie antykonkurencyjnych porozumień między przedsiębiorcami;
- 2) zwalczanie praktyk polegających na nadużywaniu pozycji dominującej;
- 3) kontrolę koncentracji;
- 4) monitorowanie pomocy publicznej.

Komisja Europejska realizuje postanowienia TFUE poprzez nadzorowanie³:

- 1) porozumień między przedsiębiorstwami, które ograniczają konkurencję, np. kartele lub inne niezgodne z prawem porozumienia, w których przedsiębiorstwa postanawiają unikać konkurencji ze sobą i próbują ustalać własne zasady w tym obszarze;
- 2) przypadków nadużycia pozycji dominującej wówczas, gdy określony podmiot próbuje wyeliminować konkurentów z rynku;
- 3) połączeń i innych formalnych porozumień, poprzez które przedsiębiorstwa na stałe lub tymczasowo łączą siły. Bywają one legalne, pod warunkiem, że sprzyjają powiększaniu rynków i są korzystne dla konsumentów;
- 4) starań na rzecz otwierania rynków na konkurencję (liberalizacja), m.in. w takich obszarach jak transport, energetyka, usługi pocztowe i telekomunikacja. Sektory te są zazwyczaj kontrolowane przez państwowe monopole;
- 5) wsparcia finansowego (pomocy państwa) dla przedsiębiorstw przyznawanego przez rządy i jednostki niższego szczebla państw członkowskich. Jest ono dozwolone pod warunkiem, że nie zakłóca uczciwej konkurencji między przedsiębiorstwami i nie szkodzi obrotowi gospodarczemu, a zwłaszcza wymianie międzynarodowej;
- 6) krajowych organów ochrony konkurencji w państwach członkowskich, aby zapewnić skuteczne stosowanie polityki konkurencji w całej UE.

W Polsce kwestie te uregulowano w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. z 2007 r. Nr 50, poz. 331 z późn. zm.), której celem jest ochrona mechanizmu konkurencji jako instrumentu służącego podnoszeniu efektywności działania oraz ochrona konsumentów przed eksploatacją ze strony silniejszych uczestników rynku (Błachucki, 2013: 202). Ustawa zakazuje praktyk ograniczających konkurencję, które mogą być:

- 1) wielostronne, tzn. porozumienia co najmniej dwóch niezależnych przedsiębiorców (art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów);
- 2) jednostronne, oznaczające nadużywanie pozycji dominującej na rynku przez jednego przedsiębiorcę (art. 9 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów).

Zakaz zawierania antykonkurencyjnych porozumień odnosi się do podejmowania przez przedsiębiorców jakichkolwiek uzgodnień, których celem lub skutkiem

3 Opracowano na podstawie informacji Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji Komisji Europejskiej (http://ec.europa.eu/competition/consumers/index_pl.html), stan na 21 maja 2018 r.

jest eliminowanie, ograniczenie lub zniekształcenie konkurencji. Takie porozumienia są w całości lub w odpowiedniej części nieważne.

Porozumienia ograniczające konkurencję mogą przybrać dwie formy:

- 1) horyzontalną (kartele) – zawarte pomiędzy konkurentami, czyli przedsiębiorcami działającymi na tym samym szczeblu obrotu, np. producent – producent;
- 2) wertykalną – zawarte pomiędzy przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu, np. producent – sprzedawca.

Porozumienia horyzontalne, czyli kartele, uznawane są za najpoważniejsze naruszenia prawa ochrony konkurencji. Zachowania naruszające reguły konkurencji mogą polegać m.in. na: wspólnym ustalaniu cen (tzw. zmowy cenowe), ustalaniu wielkości produkcji lub sprzedaży (zmowy kontyngentowe), podziale rynku lub grup konsumentów (podział terytorialny), zawieraniu zμών przetargowych (zmowy przetargowe).

Przepisy zakazują przedsiębiorcom nadużywania pozycji dominującej na rynku. Jest to zachowanie podmiotu posiadającego znaczną siłę rynkową, prowadzące do zakłócenia konkurencji na rynku. Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów wprowadza domniemanie, że przedsiębiorca ma pozycję dominującą, jeżeli jego udział w rynku przekracza 40%⁴. Nadużywanie pozycji dominującej może polegać m.in. na: narzucaniu nieuczciwych cen (np. nadmiernie wygórowanych lub rażąco niskich), ograniczaniu produkcji (np. wycofanie określonego produktu lub gamy produktów z produkcji w celu sztucznego zawyżenia cen), czy też zawieraniu umów (transakcji) wiązanych.

2.1.1. Pomoc państwa *versus* pomoc publiczna

Jednym z obszarów, w którym może dojść do naruszenia konkurencji jest pomoc publiczna. Kwestią wymagającą wyjaśnienia jest rozstrzygnięcie, czy należy stosować pojęcie „pomoc państwa” czy też „pomoc publiczna”.

Pojęcie *pomoc publiczna* pojawiło się w polskim prawie po raz pierwszy w tzw. układzie stowarzyszeniowym w rozdziale określającym przepisy o konkurencji (Układ Europejski..., Dz.U. z 1994 r. Nr 11, poz. 38). W artykule 63. układu zapisano, że „wszelka pomoc publiczna, która zniekształca lub grozi zniekształceniem konkurencji przez faworyzowanie niektórych przedsiębiorstw lub produkcji niektórych towarów jest niezgodna z właściwą realizacją Układu, o ile może mieć wpływ na handel między Polską a Wspólnotą”. Bezpośrednią konsekwencją wejścia w życie układu stowarzyszeniowego była konieczność dostosowania polskiego prawa do wymogów Wspólnoty, w tym także w obszarze konkurencji i pomocy publicznej. W związku z tym w 2000 r. przyjęto pierwszą ustawę o pomocy publicznej (Dz.U.

4 Samo posiadanie pozycji dominującej czy też podejmowanie działań zmierzających do jej uzyskania nie jest zakazane. Zabronione jest wyłącznie nadużywanie pozycji dominującej.

z 2000 r. Nr 60, poz. 704). Zarówno w niej, jak i w kolejnej wersji (Dz.U. z 2002 r. Nr 141, poz. 1177) konsekwentnie używano pojęcia *pomoc publiczna*.

Sytuacja uległa zmianie wraz z przystąpieniem Polski do UE (2004). 30 kwietnia 2004 r. przyjęto ustawę o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz.U. z 2004 r. Nr 1213, poz. 1291). W artykule 1 zapisano, że „ustawa określa zasady postępowania w sprawach dotyczących »pomocy państwa« spełniające przesłanki określone w art. 87 ust. 1 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, zwanej dalej »pomocą publiczną«”.

Jak zauważył Marquardt (2007), przed przystąpieniem do UE, w Polsce posługiwano się zazwyczaj terminem „pomoc publiczna”, a w prawie wspólnotowym „pomoc państwa”. Po przyjęciu dorobku prawnego UE, w Polsce nie zdecydowano się na ujednolicenie terminologii i pozostano przy terminie „pomoc publiczna”. Wydaje się jednak, że problem ten ma głównie charakter semantyczny i zasadniczo nie wpływa na praktykę postępowań w sprawach dotyczących udzielania pomocy (Ambroziak, 2009). Zwłaszcza, że w obecnym stanie prawnym, bazując na ustawie z 2004 r., nie znajdziemy definicji pomocy publicznej, a jedynie odwołanie do traktatu. Ponadto stosując kryterium ilościowe, zarówno w polskim ustawodawstwie, jak i w publikacjach naukowych, zdecydowanie przeważa pojęcie „pomoc publiczna”, niezależnie od tego czy meritum odnosi się do prawa krajowego, czy też wspólnotowego. Konkludując, w niniejszej publikacji posługuję się terminem „pomoc publiczna”, traktując go jako równoważny ze wspólnotowym „pomoc państwa”, pamiętając o pewnych różnicach wskazywanych przez doktrynę prawa (Królikowska-Olczak, 2002; Dudzik, 2002).

2.1.2. Klasyfikacja pomocy publicznej

W literaturze funkcjonuje wiele klasyfikacji pomocy publicznej (Jaźwiński, 2007). Trudno również o stworzenie wyczerpującego katalogu środków stanowiących pomoc. Najczęściej pomoc publiczną dzieli się ze względu na kryterium podmiotowe, czasowe, przeznaczenie oraz sposób finansowania (tab. 2.1.).

Tabela 2.1. Klasyfikacje pomocy publicznej

Kryterium	Przykłady pomocy publicznej
Ogólne	fiskalne, kredytowe, kapitałowe, dotacje
Podmiotowe (udzielający)	rządowa, samorządowa, łączona
Podmiotowe (otrzymujący)	mikro-, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa
Zakres czasowy	doraźna (interwencyjna), restrukturyzacyjna (systemowa)
Przeznaczenie	horyzontalna, sektorowa, regionalna
Zasięg działania podmiotu udzielającego	lokalny, regionalny, krajowy, ponadnarodowy
Sposób przysporzenia korzyści	pomoc w sensie pozytywnym i negatywnym

Źródło: opracowanie własne na podstawie Jaźwiński (2007).

Spośród powyższych najbardziej czytelnym wydaje się podział na pomoc w sensie pozytywnym i negatywnym (Marquardt, 2007). Pierwsza kategoria oznacza przyznanie beneficjentowi bezpośrednich korzyści finansowych lub rzeczowych, np. w formie subwencji, dopłat do odsetek, gwarancji kredytowych, dotacji na zakup środków trwałych. Druga polega na zmniejszeniu obciążeń publiczno-prawnych spoczywających na przedsiębiorcy i najczęściej związana jest z polityką fiskalną państwa, np. pokrycie strat, umorzenie zobowiązań (tab. 2.2.).

Tabela 2.2. Przykłady pomocy publicznej w ujęciu pozytywnym i negatywnym

Pomoc pozytywna	Pomoc negatywna
dotacje, subwencje	pokrycie strat
subsydia kapitałowe	umorzenie zobowiązań
dopłaty do odsetek	częściowe zwolnienia z obciążeń publicznych
gwarancje kredytowe	bonifikaty odsetek od kredytów eksportowych
dotacje na wyposażenie	przejęcie przez państwo obciążeń związanych ze składkami na ubezpieczenia społeczne
dostawy dóbr i świadczenie usług na preferencyjnych warunkach	pożyczki i kredyty udzielane na warunkach korzystniejszych niż normalne na rynku
premie na wspieranie określonych rodzajów produkcji	ustalenie preferencyjnych cen na energię dla wybranej grupy przedsiębiorców

Źródło: opracowanie własne na podstawie Marquardt (2007).

2.1.3. Pomoc publiczna w świetle *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*

Zasady udzielania pomocy publicznej w Unii Europejskiej uregulowano w *Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (TFUE). Przepisy odnoszące się bezpośrednio do wydatkowania pomocy publicznej zawarto w sekcji 2 w artykułach 107–109 TFUE (wcześniej art. 87–89 *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* – TWE, 2005).

W TFUE nie zdefiniowano wprost pojęcia pomocy publicznej, natomiast wskazano przesłanki, które pozwalają przesądzić, czy dany środek stanowi pomoc publiczną i czy jest ona dozwolona. Traktat zawiera zarówno ogólne przepisy dotyczące rynku wewnętrznego i reguł konkurencji (m.in. art. 3.3 oraz Protokół nr 27 w sprawie rynku wewnętrznego i konkurencji), jak i szczegółowe, bezpośrednio odnoszące się do pomocy przyznawanej przez państwa członkowskie (art. 107.1 TFUE, dawniej 87.1 TWE). Przepisy te pozwalają jednoznacznie rozróżnić dwa pojęcia, tj. „pomoc publiczna” i „niepozwolona (antykonkurencyjna) pomoc publiczna” (w rozumieniu art. 107.1 TFUE).

W Polsce prawnicy formułują zazwyczaj kilka przesłanek pomocy publicznej, bazując na zapisach Traktatu, traktując je łącznie, lub też wyodrębniając elementy

świadczące o niedozwolonej pomocy. Niektórzy, np. Pełka, Stasiak (2002: 18) oraz Skoczny (2004a: 781), koncentrują się przede wszystkim na kryterium selektywności oraz na wpływie pomocy na konkurencję i wymianę wewnątrzwspólnotową. Inni prezentują klasyfikacje niemalże odwzorowujące zapisy TFUE (Dudzik, 2002; Postuła, Werner, 2006). Zbliżone podejście, także odpowiadające regulacjom traktatowym, znajdziemy w literaturze zagranicznej (np. D'Sa, 1998; 2009; Plender, 2004; Hancher, Ottervanger, Slot, 2008).

Z treści TFUE wynika, że wszelka pomoc przyznawana przez państwo członkowskie lub przy użyciu zasobów państwowych w jakiejkolwiek formie, która zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji poprzez sprzyjanie niektórym przedsiębiorstwom, jest niezgodna z rynkiem wewnętrznym w zakresie, w jakim wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi (art. 107.1 TFUE).

Pomoc publiczna jest niedozwolona, gdy razem spełnione są następujące przesłanki (Marquardt, 2007):

- 1) dany środek stanowi pomoc dla przedsiębiorstwa, tzn. przysparza mu korzyść;
- 2) pomoc zostaje udzielona przez państwo lub ze źródeł państwowych;
- 3) pomoc uprzywilejowuje niektóre przedsiębiorstwa lub gałęzie produkcji, to znaczy ma charakter selektywny;
- 4) pomoc zakłóca konkurencję lub grozi jej zakłóceniem (zagrożenie realne lub potencjalne);
- 5) pomoc narusza wymianę handlową między krajami członkowskimi;
- 6) pomoc nie jest objęta jednym z (licznych) wyjątków przewidzianych w TFUE.

Mając jednak na uwadze różne interpretacje i klasyfikacje przesłanek niedozwolonej pomocy publicznej, wydaje się, że przesądzający jest efekt wsparcia dla beneficjenta, który skutkuje wymierną korzyścią w postaci przyznania określonego prawa lub zwolnienia z określonych obowiązków.

2.1.4. Przesłanki pomocy publicznej

Powyższe przesłanki stanowią przedmiot licznych rozważań i interpretacji (Haucap, Schwalbe, 2011; Handbook on Community State Aid Rules for SMEs..., 2009; Friederiszick, Roller, Verouden, 2014). Najczęściej dzielone są na dwie grupy:

- 1) przesłanki określające istnienie pomocy publicznej;
- 2) przesłanki niedozwolonej (antykonkurencyjnej) pomocy publicznej.

2.1.4.1. Przesłanki istnienia pomocy publicznej

Aby można uznać dany środek za pomoc publiczną, beneficjentem pomocy musi być podmiot, który prowadzi działalność gospodarczą, a uzyskane wsparcie przysparza mu korzyść ekonomiczną.

Zgodnie z unijną definicją zawartą w rozporządzeniach Komisji z 2008⁵ i 2013 r.⁶, przedsiębiorstwo to podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na formę prawną. Są to np. osoby prowadzące działalność na własny rachunek, firmy rodzinne zajmujące się produkcją, handlem, usługami, spółki i konsorcja prowadzące regularną działalność gospodarczą.

Definicję przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa w polskim prawie odnajdziemy w ustawie z 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.). Przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna, o której mowa w art. 33¹ § 1, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową (art. 43¹). Przedsiębiorstwo jest natomiast zorganizowanym zespołem składników niematerialnych i materialnych przeznaczonym do prowadzenia działalności gospodarczej (art. 55¹). Pojęcie przedsiębiorstwa zostało także określone w ustawie Prawo przedsiębiorców z 6 marca 2018 r.⁷. Artykuł 4 stanowi, że „przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, wykonująca działalność gospodarczą”⁸.

Przedsiębiorcą jest zatem każdy podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na jego formę prawną, rolę zysku i sposób finansowania, przy czym, unijna definicja działalności gospodarczej jest pojęciem szerszym od definicji zawartej w polskiej ustawie. Motyw zysku nie jest konstytutywny dla pojęcia przedsiębiorstwa w unijnym prawie pomocy państwa. A zatem działalność może mieć charakter gospodarczy, w rozumieniu prawa konkurencji UE, także w przypadku gdy nie ma charakteru zarobkowego, czy też nie jest prowadzona w sposób zorganizowany lub ciągły. Ponadto, w szczególnych sytuacjach, za przedsiębiorcę uznane mogą zostać np. jednostki samorządu terytorialnego. Nie ulega wątpliwości, że pewien obszar ich działalności może być konkurencyjny dla przedsiębiorców prywatnych, tym bardziej, że ustawy przyzwalają w określonych sytuacjach na prowadzenie przez jednostki samorządowe także działalności gospodarczej. Również Skarb Państwa może w sposób charakterystyczny dla podmiotów prawa prywatnego prowadzić działalność gospodarczą, stwarzając tym samym konkurencję dla przedsiębiorców prywatnych (Gałązka, 2012).

5 Rozporządzenie Komisji (WE) NR 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 TFUE (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych), Dz.U. UE L z dnia 9 sierpnia 2008 r.

6 Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* do pomocy *de minimis* (Dz.Urz. L 352/1 z dnia 24 grudnia 2013 r.).

7 Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców, Dz.U. z 2018 r., poz. 646.

8 Przed wejściem w życie nowej ustawy Prawo przedsiębiorców, definicję przedsiębiorstwa określała Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807).

W celu zbadania czy przedsiębiorca uzyskał korzyść ekonomiczną, której nie osiągnąłby bez dodatkowego wsparcia państwa, przeprowadza się test prywatnego inwestora⁹ lub test prywatnego wierzyciela¹⁰. Istotą obu testów jest ocena decyzji podmiotów publicznych względem przedsiębiorców. Aby stwierdzić, czy wsparcie udzielane ze środków publicznych stanowi pomoc publiczną, porównuje się zasadność decyzji podmiotów publicznych z decyzjami inwestorów prywatnych, którzy uwzględniają ryzyko rynkowe inwestycji (Bieniek-Koronkiewicz, 2012).

Drugą przesłanką determinującą istnienie pomocy publicznej jest źródło pochodzenia pomocy. Zgodnie z treścią artykułu 107.1 TFUE musi ona pochodzić od państwa lub ze źródeł państwowych. Państwo jest tutaj rozumiane bardzo szeroko. Zalicza się do tej kategorii pomoc pochodzącą od organów administracyjnych różnego szczebla (centralnego, regionalnego, lokalnego). Źródła państwowe obejmują¹¹:

- środki napływające w wyniku ustawowych obciążeń, np. podatki, składki, opłaty, wpłaty z zysku przedsiębiorstw państwowych i jednoosobowych spółek Skarbu Państwa oraz banków państwowych, a także inne świadczenia pieniężne, których obowiązek ponoszenia na rzecz państwa, jednostek samorządu terytorialnego, państwowych funduszy celowych oraz innych jednostek sektora finansów publicznych wynika z odrębnych ustaw¹²;

9 Test prywatnego inwestora – ocena działań podejmowanych przez podmioty publiczne względem przedsiębiorców dokonywana w celu stwierdzenia, czy wsparcie udzielane przez te podmioty ze środków publicznych stanowi pomoc publiczną, czy też jest dokonywane na warunkach akceptowalnych również dla inwestora prywatnego, który będąc w sytuacji analogicznej do podmiotu publicznego, w szczególności pod względem posiadanych udziałów lub akcji, przewidując zwrot z zaangażowanego kapitału oraz uwzględniając poziom ryzyka towarzyszącego inwestycji i zakres zabezpieczeń, zachowałby się tak samo jak podmiot publiczny. Podstawowym kryterium analizy jest więc kryterium typowych zachowań rynkowych. Jeśli wynik testu jest pozytywny, czyli przedsiębiorca uzyskuje od podmiotu publicznego wsparcie na analogicznych warunkach, jak od prywatnych podmiotów, to oznacza, że nie mamy do czynienia z pomocą publiczną (www.uokik.gov.pl, dostęp: styczeń 2018).

10 Test prywatnego wierzyciela – ocena działań dokonywana w celu ustalenia, czy zastosowane przez podmiot publiczny ulgi lub ułatwienia w spłacie zobowiązań byłyby możliwe do zaakceptowania przez prywatnego, racjonalnie postępującego wierzyciela kierującego się wyłącznie względami komercyjnymi. Dokonuje się zatem oceny, czy podmiot publiczny zachowuje się w danym przypadku jak prywatny wierzyciel, który działając w normalnych warunkach rynkowych, ma na celu odzyskanie należnych mu kwot wraz z odsetkami, w wysokości jaka zrekompensuje mu stratę poniesioną w związku z opóźnieniem w spłacie należności, lub odzyskanie długu w wysokości wyższej od tej, jaką uzyskałby w przypadku przeprowadzenia likwidacji przedsiębiorstwa dłużnika (www.uokik.gov.pl, dostęp: styczeń 2018).

11 Szczegółowy katalog środków publicznych znajduje się w art. 5. ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. z 2009 r. Nr 157, poz. 1240).

12 Za zarządzanie nimi mogą być odpowiedzialne także podmioty prywatne.

- środki unijne, np. pochodzące z funduszy strukturalnych, Funduszu Spójności oraz innych źródeł zagranicznych, np. z Norweskiego Mechanizmu Finansowego, Mechanizmu Finansowego EOG czy też ze Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy.

Środki publiczne mogą być dystrybuowane przez podmioty publiczne i prywatne. Do uznania je za pomoc publiczną wystarcza źródło pochodzenia i pozostawienie ich pod kontrolą państwa (Marquardt, 2007).

Trzecią przesłanką jest selektywność. Zgodnie z zapisami TFUE (art. 107.1), pomoc publiczna uprzywilejowuje niektóre przedsiębiorstwa lub gałęzie produkcji. Z pomocą publiczną nie będziemy mieć zatem do czynienia w przypadku stosowania przez państwo środków o charakterze ogólnym, tzn. takich, z których na równych prawach korzystają wszyscy przedsiębiorcy. Przesłanka selektywności wystąpi, gdy nie wszyscy mogą skorzystać z pomocy ze względu na ograniczenia formalne, proceduralne, finansowe i inne. Mogą one dotyczyć m.in. przeznaczenia pomocy, rodzaju uprawnionych beneficjentów, czy też obszaru działania (Gałązka, 2012). Spełnienie powyższych przesłanek pozwala stwierdzić, że mamy do czynienia z pomocą publiczną.

2.1.4.2. Przesłanki niedozwolonej pomocy publicznej

Ocena, czy mamy do czynienia z niedozwoloną pomocą publiczną polega na zbadaniu, czy pomoc zakłóca konkurencję lub grozi jej zakłóceniem (zagrożenie realne lub potencjalne) oraz czy pomoc narusza wymianę handlową między krajami członkowskimi.

W pierwszym przypadku procedura sprowadza się do sprawdzenia czy pomoc, którą otrzymał beneficjent, miała wpływ na zmianę jego pozycji konkurencyjnej. Zazwyczaj polega to na ocenie skali obrotów danego dobra na rynku, struktury samego rynku oraz naruszenia konkurencji w wyniku udzielenia pomocy publicznej.

Druga natomiast dotyczy naruszenia zasad wymiany handlowej. W tym przypadku analizuje się wpływ pomocy na handel wewnątrzunijny. Jak podkreśla Gałązka (2012), do wpływu na handel unijny dochodzi wówczas, gdy beneficjent pomocy konkuruje z podmiotami z innych państw członkowskich UE. A zatem z naruszeniem zasad wymiany handlowej możemy mieć do czynienia wówczas, gdy działalność beneficjenta pomocy publicznej ma charakter międzynarodowy. Warto podkreślić, że przesłankę tę interpretuje się bardzo szeroko. Jak wynika z orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości¹³, aby była ona spełniona, przedsiębiorca nie musi prowadzić wymiany międzynarodowej, ani nawet działalności

13 (1) Orzeczenie TSUE z dnia 13 lipca 1988 r. w sprawie C-102/87 Francja przeciwko Komisji, [1988] ECR 4067. (2) Orzeczenie TSUE z dnia 17 września 1980 r. w sprawie 730/79 Philip Morris Holland BV przeciwko Komisji, [1980] ECR 2671.

handlowej. Jak podkreśla Kaliszuk (2004), aby traktatowa przesłanka naruszenia zasad wymiany handlowej była spełniona, wystarczy, aby beneficjent pomocy publicznej prowadził działalność na rynku, na którym istnieje wymiana handlowa między krajami członkowskimi UE.

2.1.5. Wyłączenia automatyczne i warunkowe

Zgodnie z art. 107.1 TFUE, każda pomoc publiczna, która spełnia przesłanki przedstawione powyżej, jest niezgodna z zasadami wspólnego rynku. Nie oznacza to jednak, że istnieje całkowity zakaz wspierania przedsiębiorców. Traktat dopuszcza bowiem pewne sytuacje, w których pomoc jest dozwolona i uznana przez instytucje UE za ekonomicznie uzasadnioną (art. 107.2 i 107.3 TFUE).

Pierwszą grupę wyjątków od zakazu udzielania pomocy ze środków publicznych stanowią tzw. wyłączenia automatyczne, zwane również obligatoryjnymi. Pomoc publiczna mieszcząca się w ich zakresie uznawana jest za dozwoloną i zgodną ze wspólnym rynkiem. Wyłączenia automatyczne obejmują trzy kategorie pomocy (art. 107.2 TFUE). Są to:

- 1) pomoc o charakterze socjalnym przyznawana indywidualnym konsumentom, pod warunkiem że jest przyznawana bez dyskryminacji związanej z pochodzeniem produktów;
- 2) pomoc mającą na celu naprawienie szkód spowodowanych klęskami żywiołowymi lub innymi zdarzeniami nadzwyczajnymi;
- 3) pomoc przyznawana gospodarce niektórych regionów Republiki Federalnej Niemiec (RFN) dotkniętych podziałem Niemiec, w zakresie, w jakim jest niezbędna do skompensowania niekorzystnych skutków gospodarczych spowodowanych tym podziałem.

W TFUE znalazło się również pięć wyłączeń warunkowych (art. 107.3 TFUE). Dopuszczają one, w zgodzie z innymi przepisami traktatu i politykami unijnymi, udzielanie pomocy publicznej ze względu na szczególne cele. Są to:

- 1) pomoc regionalna dla obszarów o niskim poziomie rozwoju lub borykających się z wysokim bezrobociem;
- 2) pomoc sektorowa, która ma służyć restrukturyzacji danego sektora i zmierzać do przywrócenia efektywności rynkowej;
- 3) pomoc dla ważnych projektów europejskich, które mają przeciwdziałać istotnym zakłóceniom w gospodarce któregoś z państw członkowskich;
- 4) pomoc dla działań na rzecz kultury i dziedzictwa kulturowego;
- 5) oraz inne kategorie pomocy, jakie Rada na wniosek Komisji może określić odrębną decyzją. Dotychczas podjęto takie decyzje w odniesieniu m.in. do ubezpieczeń kredytów eksportowych, wspierania kapitałowego inwestycji o podwyższonym ryzyku czy pomocy w formie poręczeń i gwarancji.

2.1.6. Wyłączenia grupowe oraz pomoc *de minimis*

Pewne formy pomocy są z góry uznane za zgodne ze wspólnym rynkiem i nie wymagają notyfikacji oraz zgody Komisji Europejskiej. Należą do nich tzw. wyłączenia grupowe (blokowe) oraz pomoc *de minimis*.

W rozporządzeniu Komisji Europejskiej z 2014 r. przyjęto wykaz rodzajów pomocy zgodnych z rynkiem wewnętrznym w rozumieniu art. 107 i 108 TFUE. Rozporządzenie to ma zastosowanie do (art. 1. Rozporządzenia Komisji [UE] Nr 651/2014):

- 1) pomocy regionalnej;
- 2) pomocy dla MŚP w formie pomocy inwestycyjnej, pomocy operacyjnej i dostępu MŚP do finansowania;
- 3) pomocy na ochronę środowiska naturalnego;
- 4) pomocy na badania, rozwój oraz innowacje;
- 5) pomocy szkoleniowej;
- 6) pomocy na rekrutację i zatrudnienie pracowników znajdujących się w szczególnie niekorzystnej sytuacji i pracowników niepełnosprawnych;
- 7) pomocy mającej na celu naprawienie szkód spowodowanych niektórymi klęskami żywiołowymi;
- 8) pomocy o charakterze społecznym w zakresie transportu na rzecz mieszkańców regionów oddalonych;
- 9) pomocy na infrastrukturę szerokopasmową;
- 10) pomocy na kulturę i zachowanie dziedzictwa kulturowego;
- 11) pomocy na infrastrukturę sportową i wielofunkcyjną infrastrukturę rekreacyjną;
- 12) oraz pomocy na infrastrukturę lokalną różnego rodzaju.

Zgodnie z rozporządzeniem, w trosce o przejrzystość, równe traktowanie i możliwość skutecznego monitorowania, przepisy te powinno stosować się jedynie do pomocy o przejrzystym charakterze. Za pomoc o przejrzystym charakterze uważa się taką pomoc, w przypadku której możliwe jest wcześniejsze dokładne obliczenie ekwiwalentu dotacji brutto¹⁴ bez konieczności przeprowadzania oceny ryzyka. Jest to m.in. (art. 5. Rozporządzenia Komisji (UE) Nr 651/2014):

14 Ekwiwalent dotacji to szacunkowa wartość pomocy, jaką w formie dotacji otrzymałby przedsiębiorca, który uzyskuje pomoc w innej formie niż dotacja. Celem obliczeń jest określenie rzeczywistej wartości pomocy publicznej udzielonej beneficjentowi. W celu ujednolichenia metod obliczania ekwiwalentu stosuje się tzw. stopy referencyjne, które zgodnie z założeniem odzwierciedlać mają rynkowe stopy oprocentowania. Ich wysokość uzależniona jest od tzw. stopy bazowej, publikowanej przez Komisję Europejską w Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich. Źródłem informacji o sposobie obliczania ekwiwalentu dla poszczególnych form pomocy jest Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 sierpnia 2004 r. w sprawie szczegółowego sposobu obliczania wartości pomocy publicznej udzielanej w różnych formach (Dz.U. z 2004 r. Nr 194, poz. 1983 z późn. zm.). W zależności od tego, czy przy przeliczaniu pomocy uwzględniono podatek dochodowy, wyróżniamy ekwiwalent dotacji brutto lub netto (www.uokik.gov.pl; dostęp: lipiec 2017).

- 1) pomoc w formie dotacji oraz dotacji na spłatę odsetek;
- 2) pomoc w formie pożyczek;
- 3) pomoc w formie gwarancji;
- 4) pomoc w formie korzyści podatkowych;
- 5) pomoc na rozwój obszarów miejskich;
- 6) pomoc w formie środków finansowania ryzyka;
- 7) pomoc dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność;
- 8) pomoc na projekty związane z efektywnością energetyczną.

Rozporządzenie nie ma zastosowania m.in. do: pomocy uwarunkowanej pierwszeństwem użycia towarów produkcji krajowej w stosunku do towarów sprowadzanych z zagranicy, pomocy przyznawanej w sektorze rybołówstwa i akwakultury oraz pomocy dla przedsiębiorstw znajdujących się w trudnej sytuacji. Ponadto przyjęto górne progi obowiązywania wyłączeń od zakazu udzielania pomocy publicznej, które uzależnione są od jej rodzaju (tab. 2.3.).

Tabela 2.3. Progi pomocy powodujące obowiązek zgłoszenia (w mln EUR)

Lp.	Rodzaj pomocy	Próg zgłoszenia
1.	Pomoc na inwestycje regionalne	100
2.	Pomoc regionalna na rzecz rozwoju obszarów miejskich	20
3.	Pomoc inwestycyjna dla MŚP (dla jednego przedsiębiorstwa na jeden projekt inwestycyjny)	7,5
4.	Pomoc na usługi doradcze na rzecz MŚP (na przedsiębiorstwo i na projekt)	2
5.	Pomoc na udział MŚP w targach (na przedsiębiorstwo rocznie)	2
6.	Pomoc dla MŚP na koszty współpracy ponoszone w związku z udziałem w projektach w ramach Europejskiej współpracy terytorialnej (na przedsiębiorstwo i na projekt)	2
7.	Pomoc na finansowanie ryzyka (na kwalifikowalne przedsiębiorstwo)	15
8.	Pomoc na badania i rozwój: a) badania podstawowe, b) badania przemysłowe, c) eksperymentalne prace rozwojowe, d) studia wykonalności.	40 20 15 7,5
9.	Pomoc inwestycyjna na infrastrukturę badawczą	20
10.	Pomoc dla klastrów innowacyjnych	7,5
11.	Pomoc dla MŚP na wspieranie innowacyjności	5
12.	Pomoc na innowacje procesowe i organizacyjne	7,5
13.	Pomoc szkoleniowa	2
14.	Pomoc na rekrutację pracowników znajdujących się w szczególnie niekorzystnej sytuacji (na przedsiębiorstwo rocznie)	5
15.	Pomoc w formie subsydiowania wynagrodzeń na zatrudnianie pracowników niepełnosprawnych (na jedno przedsiębiorstwo rocznie)	10
16.	Pomoc na rekompensatę dodatkowych kosztów związanych z zatrudnieniem pracowników niepełnosprawnych (na jedno przedsiębiorstwo rocznie)	10

Tabela 2.3 (cd.)

Lp.	Rodzaj pomocy	Próg zgłoszenia
17.	Pomoc na rekompensatę kosztów wsparcia udzielanego pracownikom znajdującym się w szczególnie niekorzystnej sytuacji (na jedno przedsiębiorstwo rocznie)	5
18.	Pomoc inwestycyjna na ochronę środowiska	15
19.	Pomoc inwestycyjna na projekty związane z efektywnością energetyczną	10
20.	Pomoc inwestycyjna na rekultywację zanieczyszczonych terenów	20
21.	Pomoc inwestycyjna na infrastrukturę energetyczną	50
22.	Pomoc na infrastrukturę szerokopasmową	70
23.	Pomoc inwestycyjna na kulturę i zachowanie dziedzictwa kulturowego	100
24.	Pomoc na rzecz utworów audiowizualnych	50

Źródło: Rozporządzenie Komisji (UE) NR 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu, Dz.U. UE L 187/1, z dnia 26 czerwca 2014 r.

Pomoc *de minimis* stanowi szczególną kategorię wsparcia państwa, gdyż uznaje się, że ze względu na swą małą wartość nie powoduje ona zakłócenia konkurencji w wymiarze unijnym. W związku z powyższym, nie stanowi ona *de facto* pomocy publicznej w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE, a w konsekwencji nie podlega obowiązowi notyfikacji Komisji Europejskiej. Zasady udzielania pomocy *de minimis* określa Rozporządzenie Komisji (UE) Nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy *de minimis* (Dz.Urz. UE L 352 z dnia 24 grudnia 2013 r.).

Całkowita kwota pomocy *de minimis* przyznanej przez państwo członkowskie jednemu przedsiębiorstwu nie może przekroczyć 200 tys. EUR w okresie trzech lat podatkowych¹⁵. Natomiast całkowita kwota pomocy *de minimis* przyznanej przedsiębiorstwu prowadzącemu działalność zarobkową w zakresie drogowego transportu towarów nie może przekroczyć 100 tys. EUR w okresie trzech lat podatkowych. Jednocześnie pomoc nie może zostać wykorzystana na nabycie pojazdów przeznaczonych do transportu drogowego towarów (art. 3 Rozporządzenia Komisji [UE] Nr 1407/2013).

Podobnie jak w przypadku wyłączeń blokowych, pomoc *de minimis* może być udzielana jedynie w formach przejrzystych, czyli takich, w stosunku do których możliwe jest wcześniejsze dokładne obliczenie ekwiwalentu dotacji brutto bez konieczności przeprowadzania oceny ryzyka.

15 Zgodnie z art. 11 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, rokiem podatkowym jest rok kalendarzowy, chyba że ustawa podatkowa stanowi inaczej (Dz.U. z 2018 r., poz. 800, z późn. zm.). Na przykład w przypadku podjęcia po raz pierwszy działalności, pierwszy rok podatkowy trwa od dnia rozpoczęcia działalności do końca roku kalendarzowego albo do ostatniego dnia wybranego roku podatkowego, nie dłużej jednak niż dwanaście kolejnych miesięcy kalendarzowych (art. 8.2 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. z 2018 r., poz. 1036).

2.2. Instytucje otoczenia biznesu

Drugim nieodzownym elementem, oprócz prawa, tworzącym ramy dla wspierania przedsiębiorstw są instytucje. Pojęcie instytucji jest wieloznaczne i stosowane w różnych kontekstach. W tzw. nowej ekonomii instytucjonalnej wyróżnia się instytucje rozumiane jako reguły porządkujące ludzkie zachowania oraz organizacje, które składają się z konkretnych ludzi wdrażających te reguły w praktyce, wraz z niezbędnymi zasobami (Kindler i in., 2014). W języku polskim termin „instytucja” rozumiany jest raczej zgodnie z tym drugim określeniem, tzn. pojęcie instytucji jest tożsame z pojęciem organizacji w znaczeniu rzeczowym (podmiotowym) (Pszczółowski, 1978; Bednarski, 2001; Marek, Białasiewicz, red., 2008). Taką interpretację przyjęto w tym opracowaniu, koncentrując się przede wszystkim na instytucjach otoczenia biznesu.

Skuteczność wsparcia oferowanego inwestorom zagranicznym zależy w dużej mierze od jakości systemu instytucjonalnego funkcjonującego w danym kraju. Otoczenie instytucjonalne stanowi jeden z istotnych czynników determinujących atrakcyjność inwestycyjną państw. Jego znaczenie dostrzegano od dawna, jednak dopiero na przełomie XX i XXI w. zaczęto przywiązywać do niego większą wagę w badaniach naukowych (Dunning, 2002; Bénassy-Quéré, Coupet, Mayer, 2005; Daniele, Marani, 2006; Bailey, 2018). Dunning (2002) twierdził, że rośnie znaczenie czynników instytucjonalnych jako przesłanek napływu ZIB w relacji, np. do zasobów naturalnych czy kosztów pracy.

W ocenie atrakcyjności inwestycyjnej uwzględnianie roli i jakości instytucji przez inwestorów zagranicznych wynika m.in. z następujących przesłanek:

- 1) według nowej ekonomii instytucjonalnej przedsiębiorstwa działają w złożonym i niepewnym środowisku, dlatego ich decyzje są w dużym stopniu uzależnione od instytucji, mających wpływ na kreowanie środowiska inwestycyjnego (Francis, Zheng, Mukherji, 2009);
- 2) obecność sprawnych instytucji publicznych sprzyja poprawie bezpieczeństwa przedsiębiorstw, a tym samym obniża koszty transakcyjne (Daniele, Marani, 2006);
- 3) instytucje różnego szczebla kształtują otoczenie biznesowe poprzez tworzenie warunków i ograniczanie barier dla działalności gospodarczej. A zatem jakość instytucji w kraju goszczącym wpływa na wybór lokalizacji przez zagranicznych inwestorów (Nielsen, Asmussen, Weatherall, 2017).

Zdecydowana większość badaczy koncentruje się na zależności pomiędzy jakością instytucji a napływem ZIB z perspektywy gospodarki goszczącej kapitał (Bonni, Quan, Meenakshi, 2012; Mohamed, Sidiropulos, 2010; Daude, Stein, 2007; Globerman, Shapiro, 2003). Można jednak znaleźć także publikacje odnoszące się do wpływu jakości instytucji na eksport ZIB (Klimek, 2015; Wang i in., 2014; Kolstad, Wiig, 2012).

Jakość instytucji w badaniach empirycznych utożsamiana jest z różnymi wskaźnikami, np. stabilność polityczna (np. Jensen, 2008; Busse, 2004), korupcja (np. Habib, Zurawicki, 2010; Al-Sadig, 2009; Globerman, Shapiro, 2003), polityka fiskalna (Feld, Heckemeyer, 2008; Bénassy-Quéré, Fontagné, Lahrière-Révil, 2003), prawa własności (Tanaka, Iwaisako, 2014; Khan, Samad, 2010) czy bezpieczeństwo (Essien i in., 2015; Stoian, Vickerman, 2005).

Liczne badania potwierdziły, że jakość instytucji jest istotnym czynnikiem determinującym napływ ZIB. Jednocześnie niskie oceny jakości systemu instytucjonalnego zniechęcają inwestorów zagranicznych (Buchanan, Le, Rishi, 2012).

Acemoglu, Johnson i Robinson (2004) stwierdzili, że najczęściej kraje ze sprawnym systemem instytucjonalnym, co oznacza m.in. przejrzysty system prawny, przyjazny klimat dla biznesu, przestrzeganie praw własności, w długim okresie czerpią większe korzyści z handlu międzynarodowego oraz z zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Globerman i Shapiro (2003) wykazali, że kraje ze sprawnie funkcjonującym systemem instytucjonalnym mogą przyciągnąć więcej inwestycji zagranicznych. Ich zdaniem istnieje wprost proporcjonalna zależność między jakością funkcjonowania instytucji a napływem ZIB. Tożsame wnioski z badań empirycznych sformułowali m.in. Daude, Stein (2007), Pournarakis, Varsakelis (2002) oraz Fabry i Zeghni (2006).

Zdaniem wielu badaczy (Jude, Leveuge, 2015; Busse, Hefeker, 2007; Ali, Fiess, MacDonald, 2010) instytucje mogą wpływać nie tylko na ilość, ale również na jakość ZIB. Kraje charakteryzujące się gorszym systemem instytucjonalnym zazwyczaj przyciągają inwestycje o mniejszym poziomie zaawansowania technologicznego (Jude, Leveuge, 2015).

Na koniec warto dodać, że nie wszystkie wyniki badań są tak jednoznaczne. Niektórzy nie zaobserwowali dodatniej zależności pomiędzy jakością instytucji a napływem ZIB (Akçay, 2001). Inni z kolei twierdzili, że stabilność polityczna jako jeden z czynników instytucjonalnych miała niewielki wpływ na zdolność do przyciągania inwestycji zagranicznych (Egger, Winner, 2005; Jaspersen, Aylward, Knox, 2000). Egger i Winner (2005) potwierdzili dodatnią zależność pomiędzy korupcją a napływem ZIB. Z kolei Hausmann i Fernández-Arias (2000) twierdzą, że kraje z „gorszym” systemem instytucjonalnym paradoksalnie przyciągają więcej kapitału zagranicznego, ponieważ część inwestorów woli funkcjonować w mniej skomplikowanym środowisku inwestycyjnym, m.in. z uwagi na niższe koszty wejścia oraz mniej restrykcyjne zasady funkcjonowania.

2.2.1. Pojęcie

W literaturze ekonomicznej funkcjonuje co najmniej kilka terminów opisujących instytucje wspierające podmioty gospodarcze, z których najczęściej stosowane to: instytucje otoczenia biznesu, instytucje wsparcia, infrastruktura wsparcia,

organizacje non-profit, centra innowacji i biznesu, ośrodki transferu innowacji i technologii (Fabińska, 2013).

Jeden z najobszerniejszych katalogów instytucji otoczenia biznesu (IOB) opracowali eksperci CASE – Doradcy Sp. z o.o., w raporcie opublikowanym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Objęto nim jednostki sektora finansów publicznych i podmioty prywatne (Górzyński, Pander, Koć, 2006):

- 1) jednostki administracji rządowej i im podległe, np. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Narodowe Centrum Nauki;
- 2) jednostki samorządu terytorialnego, w tym publiczne służby zatrudnienia, instytucje pomocy społecznej, zespoły obsługi inwestora, instytucje zarządzające i wdrażające programy pomocowe dla przedsiębiorców;
- 3) agencje rozwoju regionalnego i lokalnego;
- 4) zaplecze badawczo-rozwojowe, m.in. Polska Akademia Nauk, jednostki badawczo-rozwojowe (JBR), centra doskonałości, centra zaawansowanych technologii;
- 5) organizacje pracodawców i pracobiorców, np. związki zawodowe;
- 6) izby i stowarzyszenia producentów, np. izby gospodarcze, przemysłowe i handlowe;
- 7) instytucje szkoleniowe, konsultingowe i doradcze, niepubliczne instytucje rynku pracy;
- 8) szkoły wyższe (publiczne i niepubliczne);
- 9) instytucje wspierające przedsiębiorczość, m.in. inkubatory i akceleratorzy przedsiębiorczości, podmioty wspierające firmy typu *spin-off* i *spin-out*, parki przemysłowe, technologiczne, naukowo-technologiczne;
- 10) sieci wspierające przedsiębiorczość i innowacyjność, np. Krajowy System Usług dla MŚP, Naczelna Organizacja Techniczna, Enterprise Europe Network, Krajowa Sieć Ośrodków Informacji Patentowej, centra transferu technologii, sieci doradcze i konsultingowe;
- 11) instytucje finansowe, np. banki, fundusze inwestycyjne, fundusze pożyczkowe, fundusze *venture capital*, fundusze poręczeń kredytowych.

Inną, zagregowaną klasyfikację zaproponowała Lisowska (2016), która podzieliła IOB ze względu na potencjał na centra zasobów i organizacje pośredniczące:

- 1) centra zasobów (*resources centres*) – podmioty, które posiadają odpowiedni potencjał w postaci zasobów materialnych i niematerialnych (np. sprzęt, wiedza, środki finansowe). Mogą one być udostępniane przedsiębiorstwom w formie usług lub na podstawie podjętej współpracy. Ich kompetencje pozwalają zaspokoić konkretne potrzeby zgłaszane przez przedsiębiorstwa. Typowymi podmiotami w tej kategorii są: jednostki B+R działające na uczelniach wyższych oraz w dużych firmach, instytucje zapewniające wsparcie finansowe (np. fundusze *venture capital*, anioły biznesu);
- 2) organizacje pośredniczące (*interface organisations*) – podmioty będące pośrednikami między instytucjami oferującymi wsparcie, w postaci

konkretnych rozwiązań (np. technologicznych, finansowych itd.) a przedsiębiorstwami, które wymagają tego wsparcia. Typowymi podmiotami w tej kategorii są: centra transferu technologii, agencje rozwoju regionalnego, parki technologiczne i inkubatory, izby gospodarcze.

W kolejnej klasyfikacji IOB jako kryterium podziału przyjęto przedmiot ich działalności (tab. 2.4.). Podział opracowany został przez zespół ekspercki Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce (SO-OIPP). Klasyfikacja jest wynikiem analiz prowadzonych przez zespół w ramach prac nad standardami ośrodków innowacji i przedsiębiorczości (OIiP) w 2013 r. oraz w ramach realizowanego na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) w połowie 2014 r. badania ośrodków innowacji i inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce (Mażewska, 2015: 7–26).

Tabela 2.4. Klasyfikacja instytucji otoczenia biznesu ze względu na przedmiot działalności

Rodzaj	Przedmiot działalności	Przykłady instytucji
Ośrodki przedsiębiorczości	Promocja i inkubacja przedsiębiorczości ukierunkowana na tworzenie podmiotów gospodarczych i miejsc pracy, dostarczanie usług wsparcia dla małych firm i aktywizacja rozwoju regionów peryferyjnych, dotkniętych kryzysem strukturalnym	Ośrodki szkoleniowo-doradcze, ośrodki przedsiębiorczości, centra biznesu, preinkubatory, inkubatory przedsiębiorczości
Ośrodki innowacji	Promocja i inkubacja przedsiębiorczości, ukierunkowana na rozwój innowacyjnych podmiotów gospodarczych	Parki technologiczne, naukowe, naukowo-technologiczne, przemysłowo technologiczne, technoparki, inkubatory technologiczne, centra transferu technologii, akademickie inkubatory przedsiębiorczości, centra innowacji
Pozabankowe instytucje finansowe	Dystrybucja zwrotnych i bezzwrotnych instrumentów finansowych	Regionalne i lokalne fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeń kredytowych, fundusze kapitału zaangażowanego, sieci Aniołów Biznesu

Źródło: opracowanie własne na podstawie Mażewska (2015).

Pojęcie instytucji otoczenia biznesu pojawia się w wielu opracowaniach naukowych, raportach, aktach prawnych. Stanowią one część infrastruktury instytucjonalnej i pełnią ważną rolę w rozwoju przedsiębiorstw (w tym MŚP) poprzez świadczenie usług dla start-upów oraz przedsiębiorstw już działających na rynku.

Na przykład Burdecka (2004) w raporcie z badania przeprowadzonego na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości określiła IOB jako instytucje non-profit lub przeznaczające zysk na cele statutowe. Podmioty te powinny

posiadać bazę materialną, techniczną, zasoby ludzkie i kompetencyjne, niezbędne do świadczenia usług na rzecz przedsiębiorców.

Z kolei w rozporządzeniu ministra rozwoju regionalnego (2009) w sprawie udzielania pomocy na wzmacnianie potencjału instytucji otoczenia biznesu w ramach regionalnych programów operacyjnych przyjęto, że instytucja otoczenia biznesu to przedsiębiorca, bez względu na formę prawną, który nie działa dla zysku lub przeznacza go na cele statutowe i prowadzi działalność służącą tworzeniu korzystnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości. Działalność instytucji otoczenia biznesu polega w szczególności na doradztwie i szkoleniach, pomocy w transferze i komercjalizacji nowych technologii, pomocy w tworzeniu nowych przedsiębiorstw w otoczeniu instytucji naukowych i szkół wyższych, pomocy dla nowo powstałych przedsiębiorców oraz tworzeniu skupisk przedsiębiorców w ramach parków technologicznych, stref biznesu, parków przemysłowych oraz klastrów.

Na potrzeby tej publikacji przyjęto, że instytucje otoczenia biznesu to podmioty publiczne i prywatne, które oferują przedsiębiorcom różnego rodzaju usługi wspierające prowadzenie działalności gospodarczej. Pomoc ta może być udzielana odpłatnie lub nieodpłatnie dla przedsiębiorstw powstających lub już funkcjonujących, w celu stymulowania ich rozwoju.

2.2.2. Przykłady działań instytucji publicznych w kraju

Główną instytucją publiczną odpowiedzialną w Polsce za wspieranie napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest Polska Agencja Inwestycji i Handlu SA (PAIH)¹⁶.

Jest ona kontynuatorką utworzonej w 2003 r. Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych SA (PAIiIZ), która powstała w wyniku połączenia Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych SA (PAIZ) oraz Polskiej Agencji Informacyjnej SA (PAI). Agencje te rozpoczęły działalność w pierwszym okresie transformacji gospodarczej odpowiednio w 1992 r. i w 1991 r. PAIH jest jednoosobową spółką Skarbu Państwa (§1, Statut PAIH, wersja ujednolicona z dnia 22 grudnia 2017 r.). Pod względem merytorycznym Agencja nadzorowana jest przez ministra właściwego ds. gospodarki. Polska Agencja Inwestycji i Handlu pomaga inwestorom zagranicznym wejść na polski rynek oraz w najlepszy sposób wykorzystać istniejące na nim możliwości. Misją PAIH jest kreowanie pozytywnego wizerunku Polski w świecie oraz promocja polskich produktów i usług zagranicą.

16 PAIH jest częścią Grupy Polski Fundusz Rozwoju. Jest to grupa instytucji finansowych i doradczych dla przedsiębiorców, samorządów i osób prywatnych inwestująca w zrównoważony rozwój społeczny i gospodarczy kraju. W skład grupy wchodzi m.in. Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE) i PARP.

Głównym celem Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu jest prowadzenie działalności w zakresie promocji Polski i polskiej gospodarki, w tym wspieranie ekspansji międzynarodowej polskich przedsiębiorców, pozyskiwanie i obsługa inwestorów zagranicznych oraz promowanie i rozwój innowacyjności w Polsce (§3, Statut PAIH wersja ujednolicona z dnia 22 grudnia 2017 r.).

Zgodnie z ustawą o wykonywaniu zadań z zakresu promocji polskiej gospodarki przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu¹⁷ do jej najważniejszych zadań należy promocja polskiej gospodarki, w tym:

- 1) promocja eksportu polskich przedsiębiorców, w szczególności małych i średnich;
- 2) promocja polskich branż;
- 3) wspieranie napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich;
- 4) wspieranie inwestycji polskich za granicą;
- 5) wspieranie inwestycji krajowych w Polsce;
- 6) dostarczanie przedsiębiorcom informacji ekonomiczno-handlowych na temat rynków zagranicznych oraz inwestorom zagranicznym informacji na temat warunków i uregulowań prawnych prowadzenia działalności gospodarczej na terytorium Polski, w tym prowadzenie portalu informacyjnego;
- 7) organizowanie przedsięwzięć informacyjnych i promocyjnych w Polsce i poza jej granicami;
- 8) działalność wydawnicza.

Oferta Agencji obejmuje głównie bezpłatne usługi, w tym:

- 1) pomoc w wyborze lokalizacji inwestycji w Polsce;
- 2) organizację wizyt inwestorów w potencjalnych lokalizacjach;
- 3) informowanie na temat otoczenia prawno-gospodarczego;
- 4) informowanie o dostępnych zachętach inwestycyjnych;
- 5) ułatwianie kontaktów z władzami centralnymi oraz lokalnymi;
- 6) poszukiwanie dostawców oraz kontrahentów;
- 7) opiekę poinwestycyjną dla inwestorów (wsparcie reinwestycji firm w Polsce).

PAIH aktywnie wspiera inwestorów także na poziomie regionalnym i lokalnym. W tym celu utworzono sieć Regionalnych Centrów Obsługi Inwestora (RCOI), które mają za zadanie poprawienie jakości usług regionów dla inwestorów, a także zapewnienie dostępu do informacji o najnowszych ofertach inwestycyjnych i regionalnych danych mikroekonomicznych. Biura te zatrudniają pracowników przeszkolonych przez Agencję i są finansowane z funduszy regionalnych i lokalnych. Ich zadaniem jest także ułatwianie kontaktów pomiędzy inwestorem a władzami lokalnymi. Szesnaście centrów działa zazwyczaj w strukturach urzędów marszałkowskich i agencji rozwoju regionalnego. Zadania i zakres usług poszczególnych jednostek nieco się różnią. Sprowadzają się do¹⁸:

17 Ustawa z dnia 7 lipca 2017 r. o wykonywaniu zadań z zakresu promocji polskiej gospodarki przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu Spółka Akcyjna, Dz.U. z 2017 r., poz. 1491.

18 Opracowano na podstawie informacji Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii (www.mpit.gov.pl, dostęp: wrzesień-październik 2017).

- 1) tworzenia, aktualizowania i udostępniania regionalnych ofert inwestycyjnych (*greenfield* oraz *brownfield*);
- 2) tworzenia oraz aktualizowania regionalnych baz danych przedsiębiorców;
- 3) gromadzenia informacji o przedsiębiorstwach państwowych, spółkach Skarbu Państwa, spółkach komunalnych, szukających inwestora strategicznego;
- 4) gromadzenia i udostępniania danych statystycznych o województwach;
- 5) gromadzenia i aktualizowania danych o projektach publiczno-prawnych w województwach możliwych do realizacji z udziałem inwestora zagranicznego;
- 6) obsługi inwestorów zagranicznych, zainteresowanych podjęciem działalności gospodarczej w województwach;
- 7) poszukiwania potencjalnych lokalizacji dla inwestora;
- 8) zbierania danych niezbędnych do opracowania studium wykonalności projektu;
- 9) wsparcia w negocjacjach z właścicielem nieruchomości;
- 10) pomocy w przygotowaniu pakietu zachęt;
- 11) przygotowania i obsługi misji handlowo-inwestycyjnych do i z województwa;
- 12) promocji regionu (informowanie o misjach handlowych, organizowanie konferencji).

Regionalne Centra deklarują, że towarzyszą inwestorom poczynawszy od wstępnej prezentacji ofert inwestycyjnych poszczególnych gmin i powiatów, aż po uruchomienie projektu inwestycyjnego. Ich usługi są nieodpłatne, a informacje pozyskane od inwestorów objęte klauzulą poufności.

PAIH współpracuje także z jednostkami samorządu terytorialnego na poziomie lokalnym. W tym celu Agencja zawarła w ostatnich latach porozumienia o współpracy z wieloma gminami. Są to głównie miasta prezydenckie (np. Kielce, Białystok, Rzeszów, Lublin, Łódź, Bydgoszcz, Olsztyn, Koszalin, Krosno, Częstochowa, Zamość) oraz agencje rozwoju regionalnego (np. Agencja Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej i Bydgoska Agencja Rozwoju Regionalnego). Dotychczas podpisano 57 umów¹⁹. Ich celem jest wzmocnienie współpracy na rzecz promocji gospodarczej oraz przyciągania inwestycji zagranicznych do gmin. Porozumienia nakładają na obie strony określone obowiązki. PAIH zobowiązuje się do:

- 1) przeszkolenia pracowników delegowanych przez gminę i mających zajmować się obsługą inwestora, przygotowaniem ofert inwestycyjnych, promocją oferty inwestycyjnej miasta;
- 2) udzielania patronatu nad imprezami promocyjnymi o tematyce gospodarczej organizowanymi przez gminę;
- 3) przekazywania ofert inwestycyjnych i gospodarczych przygotowanych przez gminę inwestorom i partnerom zagranicznym.

19 Stan na 17 września 2017 r.

Do obowiązków samorządów należy:

- 1) tworzenie i aktualizowanie ofert inwestycyjnych *greenfield* i *brownfield* oraz udostępnianie ich w bazie PAIH;
- 2) tworzenie i aktualizowanie listy baz danych o lokalnych przedsiębiorstwach;
- 3) gromadzenie danych statystycznych o gminie;
- 4) pomoc w obsłudze inwestorów na obszarze gminy rekomendowanych przez PAIH.

PAIH wraz z podmiotami współpracującymi realizują także szereg innych inicjatyw, których celem jest poprawa atrakcyjności inwestycyjnej wybranych obszarów.

Przykładem jest elektroniczna baza dostępnych terenów inwestycyjnych²⁰. Umożliwia ona sprawne wyszukiwanie potencjalnej lokalizacji dla różnych typów inwestycji (*greenfield* i *brownfield*). Pozwala inwestorowi sprecyzować wiele kryteriów, m.in. wybrać region, specjalną strefę ekonomiczną, powierzchnię nieruchomości i jej rodzaj (działka budowlana, magazyn, biuro etc.), dostępną infrastrukturę, odległość od lotniska, autostrady, miasta wojewódzkiego, dworca kolejowego, portu morskiego/rzecznego i innych. Informuje o stanie technicznym budynków i różnych udogodnieniach dla działalności produkcyjnej, handlowej czy usługowej²¹.

PAIH współpracuje również z firmami deweloperskimi i agencjami nieruchomości. Współpraca ta polega na wymianie informacji o dostępności wybranych lokalizacji oraz o posiadanych nieruchomościach.

20 Serwis dostępny jest w języku angielskim (http://www3.paiz.gov.pl/invest_sites/, dostęp: wrzesień 2017).

21 Innym sposobem na zainteresowanie potencjalnych inwestorów lokalizacją działalności w Polsce jest cykliczny konkurs „Grunt na medal”, promujący tereny kompleksowo przygotowane pod inwestycje produkcyjne. Celem konkursu jest wyłonienie i promocja najlepszych terenów pod inwestycje produkcyjne, a w efekcie przyczynienie się do zwiększonego napływu inwestycji do Polski. Organizuje go PAIH we współpracy z marszałkami województw i RCOI. W edycji 2016 (konkurs odbywa się co dwa lata) o zainteresowanie inwestorów walczyły 142 gminy, które zaprezentowały łącznie 179 ofert. Jednym z etapów konkursu jest imitacja rozmowy z inwestorem. Pozwala to samorządowcom lepiej przygotować się do profesjonalnej obsługi inwestorów zagranicznych, a także poznać oferty i sposób promocji konkurencyjnych gmin. Laureaci Konkursu otrzymają niepowtarzalną szansę promocji swojej gminy, jako najlepszego miejsca lokalizacji dla inwestycji produkcyjnych, a wyróżnione w konkursie działki będą rekomendowane w pierwszej kolejności inwestorom zagranicznym. Ponadto uhonorowani będą mieć możliwość używania logo „Grunt na medal” we wszystkich materiałach promocyjnych (na podstawie https://www.paih.gov.pl/regiony/grunt_na_medal, dostęp: listopad 2018).

2.2.3. Aktywność polskich przedstawicielstw za granicą

System wsparcia inwestorów obejmuje także polskie instytucje działające poza granicami kraju, które znajdują się obecnie w fazie głębokich zmian organizacyjnych²².

Do 2017 r. zgodnie z ustawą z dnia 4 września 1997 r. o działach administracji rządowej (Dz.U. z 2016 r., poz. 543, ze zm.) zadania związane z promocją polskiej gospodarki, w tym ze wspieraniem rozwoju eksportu i inwestycji polskich za granicą oraz wspieraniem napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, należały do zakresu działania ministra właściwego do spraw gospodarki. Realizowały je wydziały promocji handlu i inwestycji (WPHI) przy ambasadach i konsulatach generalnych RP²³.

Do podstawowych zadań WPHI należało udzielanie pomocy przedsiębiorcom zainteresowanym wymianą handlową między Polską a innymi krajami ze szczególnym naciskiem na rozwój sprzedaży polskich produktów zagranicą oraz inicjowanie działań mających nakłonić zagranicznych partnerów do inwestowania w Polsce. Aktywność wydziałów polegała przede wszystkim na:

- 1) promocji Polski i polskiej gospodarki zagranicą;
- 2) wspieraniu i doradztwie dla polskich eksporterów szukających nowych rynków zbytu;
- 3) podejmowaniu działań zachęcających firmy zagraniczne do inwestycji w Polsce;
- 4) udzielaniu niezbędnych informacji handlowych polskim podmiotom gospodarczym planującym działalność inwestycyjną, produkcyjną, handlową i usługową zagranicą;
- 5) pomocy w nawiązywaniu kontaktów handlowych pomiędzy firmami polskimi i zagranicznymi;
- 6) kojarzeniu partnerów handlowych i inwestycyjnych;
- 7) udzielaniu informacji na temat imprez targowo-wystawienniczych;
- 8) organizowaniu seminariów dotyczących promocji branż, regionów i możliwości inwestycyjnych w Polsce.

²² Stan na grudzień 2017 r.

²³ Były one jednostkami budżetowymi powoływanymi na podstawie Zarządzenia ministra właściwego ds. gospodarki. WPHI działa na podstawie ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych i ustawy z dnia 27 lipca 2001 r. o służbie zagranicznej. WPHI świadczą nieodpłatnie usługi na rzecz przedsiębiorców. W 2017 r. było ich 53 w 44 krajach, w tym:

– 43 to Wydziały Promocji i Handlu przy Ambasadach RP;
– 6 to Wydziały Promocji i Handlu przy Konsulatach Generalnych RP w Kaliningradzie, Kolonii, Montrealu, Nowym Jorku, Sankt Petersburgu i Szanghaju.

Ponadto funkcjonowały 4 Stałe Przedstawicielstwa RP przy UE w Brukseli, OECD w Paryżu oraz przy Biurze Narodów Zjednoczonych w Genewie i Wiedniu. Niektóre placówki prowadziły działalność także w krajach poza swoją siedzibą, np. WPHI w Abu Dhabi (stolica Zjednoczonych Emiratów Arabskich) odpowiadała za wspieranie współpracy gospodarczej także w Arabii Saudyjskiej, Omanie, Katarze, Bahrajnie, Kuwejcie, Etiopii, Kenii, Rwandzie i Ugandzie.

Ocena efektów działalności WPHI jest niejednoznaczna. Z jednej strony podmioty te (zazwyczaj na stronach internetowych) szczyciły się bogatą ofertą usług i działań służących polskim i zagranicznym przedsiębiorcom. Z drugiej strony, m.in. raport Najwyższej Izby Kontroli (Funkcjonowanie wybranych wydziałów promocji, handlu..., 2017) zdecydowanie negatywnie ocenił funkcjonowanie wydziałów.

W raporcie końcowym podkreślono m.in., że w planach pracy tych placówek umieszczane były przedsięwzięcia, które nie odpowiadały potrzebom polskich przedsiębiorców i nie mogły przynieść zamierzonych efektów. Konsekwencją wykonywania wadliwie skonstruowanych planów pracy, poza oczywistą niecelowością finansowania nietrafionych przedsięwzięć, była konieczność rezygnacji z przeprowadzania zaplanowanych imprez, związana niekiedy ze zmniejszeniem i tak relatywnie niskich wydatków na promocję (w 2015 r. stanowiły one od 8,6% do 18,8% łącznych kosztów funkcjonowania skontrolowanych WPHI).

Na problemy NIK zwracała już uwagę m.in. w opublikowanej we wrześniu 2016 r. Informacji o wynikach kontroli promocji gospodarczej Polski (NIK, 2016, 161/2016/P/15/023/KGP). Należy dodać, że pełna i realna ocena skuteczności zrealizowanych działań promocyjnych nie była możliwa, gdyż w żadnym ze skontrolowanych WPHI nie prowadzono w tym zakresie profesjonalnych badań. Również ten problem NIK zidentyfikowała i zasygnalizowała w przywołanej wyżej informacji o wynikach kontroli. Zdaniem kontrolerów NIK naprawa instytucjonalnego systemu promocji gospodarczej Polski poza granicami kraju może polegać na uruchomieniu profesjonalnej działalności Zagranicznych Biur Handlowych Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu, które mają zastąpić przewidziane do likwidacji WPHI.

Według zapisów Strategii Odpowiedzialnego Rozwoju²⁴, ma to sukcesywnie nastąpić w perspektywie kilku najbliższych lat. W styczniu 2017 r. zapadły pierwsze decyzje w tej sprawie. Minister Rozwoju i Finansów zlikwidował WPHI m.in. w Berlinie, Budapeszcie, Montrealu i Szanghaju. Jednocześnie pierwszych dziesięć Zagranicznych Biur Handlowych (ZBH) Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu rozpoczęło działalność. Były to placówki w Meksyku, Szanghaju, Ho Chi Minh City, Teheranie, Singapurze, San Francisco, Nairobi, Toronto, Budapeszcie oraz we Frankfurcie. Obecnie działają już 34 Biura, w tym 15 w Europie, 10 w Azji, pięć w Ameryce Północnej i po dwa w Ameryce Południowej i w Afryce. Wkrótce planowane jest otwarcie kolejnych 25 Biur, m.in. w Moskwie, Sztokholmie, Dublinie, Seulu, Stambule, Sydney, Sao Paulo, Nowym Jorku, Kairze i Johannesburgu. Docelowo ma ich być ok. 70²⁵.

24 Uchwała nr 8 Rady Ministrów z dnia 14 lutego 2017 r. w sprawie przyjęcia Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.).

25 Stan na maj 2018 r.

ZBH mają świadczyć na rzecz przedsiębiorców częściowo komercyjne usługi informacyjne oraz udzielać im pomocy w organizacji przedsięwzięć promocyjnych i w nawiązywaniu kontaktów biznesowych. Jest to zakres częściowo tożsamy z zadaniami WPHI, jednak nowa sieć ma skoncentrować się na rynkach pozaeuropejskich, na których polskie firmy radzą sobie nieco gorzej niż w krajach UE. Biura – wedle założeń – nie będą państwowymi jednostkami budżetowymi, niemniej część ich działalności może być finansowana bezpośrednio ze środków publicznych (np. zlecenie zadań) lub np. przez PAIH, która także finansowana jest z budżetu państwa. Do głównych zadań Zagranicznych Biur Handlowych należy:

- 1) udzielanie informacji o rynku (analizy, raporty, poradniki);
- 2) współtworzenie sieci kontaktów z lokalnymi firmami i instytucjami;
- 3) organizowanie szkoleń dla polskich i zagranicznych firm;
- 4) weryfikowanie partnerów biznesowych;
- 5) organizowanie misji gospodarczych;
- 6) udział w imprezach wystawienniczych i spotkaniach B2B;
- 7) wyszukiwanie partnerów biznesowych;
- 8) pomoc we wprowadzeniu produktów na rynek;
- 9) tworzenie kampanii promocyjnych i medialnych.

2.2.4. Polskie instytucje w rankingach międzynarodowych

Głównym celem podrozdziału była ocena funkcjonowania szeroko rozumianego systemu instytucjonalnego w Polsce w świetle wiodących rankingów międzynarodowych. Ich podstawą są opinie ekspertów oraz wskaźniki makro- i mikroekonomiczne.

Pierwszym był *The Global Competitiveness Index* (GCI) regularnie publikowany przez World Economic Forum²⁶. GCI składa się z trzech indeksów częściowych (wymagania podstawowe, czynniki poprawiające efektywność, czynniki innowacyjności i rozwoju), a te z kolei w sumie z dwunastu filarów. Każdy filar zbudowany jest z co najmniej kilku indeksów szczegółowych. Ocena końcowa gospodarki jest więc pochodną ponad 100 wskaźników.

26 Raport został po raz pierwszy upubliczniony w 1979 r. i jest systematycznie poszerzany o nowe państwa. Początkowo raport zawierał jeden ranking opracowany pod kierownictwem Jeffreya Sachsa – Indeks Konkurencyjności (*Competitiveness Index*) mający wskazywać podstawy średnio- i długoterminowego szybkiego rozwoju gospodarczego. W 2000 r. zmieniono jego nazwę na Indeks Wzrostu Konkurencyjności (*Growth Competitiveness Index*) dla odróżnienia od bieżącego indeksu mikroekonomicznej konkurencyjności pod różnymi nazwami w różnych raportach. Od 2004 r. zastępowane są przez Globalny Indeks Konkurencyjności (*Global Competitiveness Index*) opracowany we współpracy z Xavierem Sala-i-Martinem (Uniwersytet Columbia). Obliczany jest na podstawie kilkudziesięciu czynników. Część z nich pochodzi z sondażu tysięcy dyrektorów przedsiębiorstw z niemal wszystkich badanych krajów.

Tabela 2.5. *Globalny Indeks Konkurencyjności GCI 2017–2018 (miejsca 1–50)*

Miejsce	Kraj	Wartość indeksu GCI	Miejsce	Kraj	Wartość indeksu GCI
1.	Szwajcaria	5,86	26.	Republika Korei	5,07
2.	USA	5,85	27.	Chiny	5,00
3.	Singapur	5,71	28.	Islandia	4,99
4.	Holandia	5,66	29.	Estonia	4,85
5.	Niemcy	5,65	30.	Arabia Saudyjska	4,83
6.	Hongkong (SAR)	5,53	31.	Czechy	4,77
7.	Szwecja	5,52	32.	Tajlandia	4,72
8.	Wlk. Brytania	5,51	33.	Chile	4,71
9.	Japonia	5,49	34.	Hiszpania	4,70
10.	Finlandia	5,49	35.	Azerbejdżan	4,69
11.	Norwegia	5,40	36.	Indonezja	4,68
12.	Dania	5,39	37.	Malta	4,65
13.	Nowa Zelandia	5,37	38.	Rosja	4,64
14.	Kanada	5,35	39.	Polska	4,59
15.	Tajwan (Rep. Chińska)	5,33	40.	Indie	4,59
16.	Izrael	5,31	41.	Litwa	4,58
17.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	5,30	42.	Portugalia	4,57
18.	Austria	5,25	43.	Włochy	4,54
19.	Luksemburg	5,23	44.	Bahrajn	4,54
20.	Belgia	5,23	45.	Mauritius	4,52
21.	Australia	5,19	46.	Brunei	4,52
22.	Francja	5,18	47.	Kostaryka	4,50
23.	Malezja	5,17	48.	Słowenia	4,48
24.	Irlandia	5,16	49.	Bułgaria	4,46
25.	Katar	5,11	50.	Panama	4,44

Źródło: opracowano na podstawie *The Global Competitiveness Report 2017–2018*, World Economic Forum, <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>, dostęp: grudzień 2017–luty 2018.

Liderem światowego rankingu konkurencyjności była Szwajcaria, która uzyskała bardzo wysokie noty niemal we wszystkich kategoriach, w szczególności w obszarze zdrowie i edukacja (6,8), otoczenie makroekonomiczne (6,6) oraz zdolność do absorpcji technologii (6,6). Oprócz Szwajcarii od kilku lat prym wiodą Singapur i USA. W edycji 2017–2018 Polska uplasowała się na 39 miejscu wśród 137 państw, uzyskując ocenę ogólną 4,59 (w skali 1–7, gdzie 7 to ocena najwyższa) i wyprzedzając m.in. kilku członków UE i kraje ESW, w tym Litwę (41), Portugalię (42), Włochy (43), Słowenię (48) i Bułgarię (49) (tab. 2.5.). W poprzednich trzech edycjach rankingu Polska zajęła 43, 41 i 36 miejsce (oceny odpowiednio 4,48; 4,49; 4,56).

Tabela 2.6. Polska w globalnym rankingu konkurencyjności – ocena szczegółowa

Lp.	Subindeks/Filar	Miejsce w rankingu	Wartość indeksu
1.	Wymagania podstawowe	45	5,0
1.1.	Instytucje	72	3,8
1.2.	Infrastruktura	44	4,7
1.3.	Otoczenie makroekonomiczne	41	5,2
1.4.	Zdrowie i edukacja na poziomie podstawowym	38	6,2
2.	Czynniki poprawiające efektywność	34	4,7
2.1.	Szkolnictwo wyższe i szkolenia	40	5,0
2.2.	Efektywność rynku dóbr	45	4,6
2.3.	Efektywność rynku pracy	78	4,1
2.4.	Rozwój rynku finansowego	53	4,2
2.5.	Gotowość technologiczna	47	4,9
2.6.	Wielkość rynku	21	5,2
3.	Czynniki innowacyjności i rozwoju	59	3,8
3.1.	Zaawansowanie środowiska biznesowego	57	4,1
3.2.	Innowacyjność	59	3,4
4.	Globalny indeks konkurencyjności	39	4,6

Źródło: opracowano na podstawie *The Global Competitiveness Report 2017–2018*, World Economic Forum, <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>, dostęp: grudzień 2017–luty 2018.

Wynik uzyskany przez Polskę w rankingu ogólnym można uznać za dobry (4,59 w skali 1–7, wartość min. 2,87; wartość max. 5,86; mediana 3,64). Jednak niektóre oceny składowych indeksu były dużo słabsze niż pozycja w rankingu ogólnym (tab. 2.6.). Z trzech subindeksów najgorzej oceniono trzeci – czynniki innowacyjności i rozwoju (miejsce 59, ocena 3,8). Najgorszą lokatę przyznano Polsce za innowacyjność (miejsce 59, ocena 3,4)²⁷ (tab. 2.6.).

Z punktu widzenia celu niniejszego opracowania najważniejsza jest ocena instytucji. Jest ona częścią pierwszego subindeksu, w którym Polska uzyskała dość dobrą ogólną notę (5,0). Jednak w filarze instytucje wynik był dużo gorszy, Polska z oceną 3,8 uplasowała się na 72 miejscu. W ocenie instytucji wzięto pod uwagę jakość funkcjonowania instytucji publicznych i prywatnych. W przypadku Polski zdecydowanie lepiej oceniono te drugie (odpowiednio 53 i 80 miejsce, oceny 4,3 i 3,7). Na słabej ocenie funkcjonowania systemu instytucjonalnego w Polsce w największym stopniu zaważyła niska nota za działalności jednostek sektora finansów publicznych (2,9, co uplasowało Polskę dopiero na 106 pozycji wśród 137 państw).

27 Złożyło się na to siedem wskaźników: (1) zdolność do innowacji, (2) jakość instytucji badawczych, (3) wydatki przedsiębiorstw na badania i rozwój, (4) współpraca uczelni i firm w obszarze R&D, (5) zamówienia rządowe na produkty zaawansowane technologicznie, (6) dostępność naukowców i inżynierów oraz (7) wnioski patentowe. W przypadku wskaźników (4) i (5) Polska zajęła odległe 89 miejsce wśród 137 państw uwzględnionych w badaniu.

Złożyła się na to negatywna ocena kilku czynników, w tym efektywności wydatków publicznych, procedur administracyjnych, systemu prawnego oraz transparentności realizowanych polityk.

Oceniając instytucje, respondenci wskazali również czynniki najbardziej utrudniające prowadzenie biznesu w Polsce. W większości dotyczyły one aspektów instytucjonalnych. Przedsiębiorcy najczęściej krytykowali przepisy i stawki podatkowe, restrykcyjne regulacje rynku pracy, niestabilność polityczną oraz biurokrację urzędniczą (tab. 2.7.).

Tabela 2.7. Czynniki najbardziej utrudniające prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce

Lp.	Czynnik	Wartość wskaźnika*
1.	Przepisy podatkowe	17,6
2.	Stawki podatkowe	13,8
3.	Restrykcyjne regulacje rynku pracy	12,5
4.	Niestabilność polityczna	11,5
5.	Biurokracja rządowa	8,4
6.	Nieodpowiednio wykształcona siła robocza	7,0
7.	Dostęp do finansowania	6,9
8.	Niestabilność rządowa	6,5
9.	Brak odpowiedniej infrastruktury	4,0
10.	Brak zdolności innowacyjnych	3,3
11.	Brak zaangażowania w pracę	3,3
12.	Zły stan publicznej opieki zdrowotnej	1,5
13.	Korupcja	1,5
14.	Regulacje walutowe	0,8
15.	Przestępczość	0,7
16.	Inflacja	0,6

* Wartość wskaźnika wynika z opinii respondentów, którzy w badaniu *World Economic Forum's Executive Opinion Survey* wskazywali czynniki ograniczające prowadzenie biznesu w danym kraju. Im wyższa wartość wskaźnika, tym dany czynnik bardziej utrudniał prowadzenie działalności gospodarczej.

Źródło: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>, dostęp: grudzień 2017–luty 2018.

Ranking *Ease of Doing Business* Banku Światowego (2018) potwierdził dobrą ogólną ocenę kondycji polskiej gospodarki. Dane zbierane były metodą ankietową wśród kilkunastu tysięcy przedsiębiorców, ekspertów, prawników i przedstawicieli IOB w 190 krajach. Oceny w rankingu ogólnym są pochodną 10 rankingów szczegółowych. Wszystkie mają bezpośredni lub pośredni związek z funkcjonowaniem instytucji²⁸. Polska zajęła w nim 27 miejsce wśród 190 gospodarek, wyprzedzając m.in. Hiszpanię, Portugalię, Czechy, Francję i Holandię²⁹ (tab. 2.8.).

28 Ponadto badanie obejmuje regulacje rynku pracy, ale obszar ten nie jest składową rankingu ogólnego.

29 Pozycja Polski w rankingu rokrocznie poprawiała się od 2009 r. (pozycja 76) aż do edycji 2017 (pozycja 24).

Tabela 2.8. Ranking *Ease of Doing Business* Banku Światowego (2006–2018)

Kraj	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
Nowa Zelandia	1	1	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2	1
Singapur	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Dania	3	3	3	4	5	5	5	6	6	5	5	7	8
Korea Płd.	4	5	4	5	7	8	8	16	19	23	30	23	27
Hongkong	5	4	5	3	2	2	2	2	3	4	4	5	7
USA	6	8	7	7	4	4	4	5	4	3	3	3	3
Wlk. Brytania	7	7	6	8	10	7	7	4	5	6	6	6	9
Norwegia	8	6	9	6	9	6	6	8	10	10	11	9	5
Gruzja	9	16	24	15	8	9	16	12	11	15	18	37	100
Szwecja	10	9	8	11	14	13	14	14	18	17	14	13	14
Macedonia	11	10	12	30	25	23	22	38	32	71	75	92	81
Estonia	12	12	16	17	22	21	24	17	24	22	17	17	16
Finlandia	13	13	10	9	12	11	11	13	16	14	13	14	13
Australia	14	15	13	10	11	10	15	10	9	9	9	8	6
Tajwan	15	11	11	19	16	16	25	33	46	61	50	47	35
Litwa	16	21	20	24	17	27	27	23	26	28	26	16	15
Irlandia	17	18	17	13	15	15	10	9	7	7	8	10	11
Kanada	18	22	14	16	19	17	13	7	8	8	7	4	4
Łotwa	19	14	22	23	24	25	21	24	27	29	22	24	26
Niemcy	20	17	15	14	21	20	19	22	25	25	20	21	19
ZEA	21	26	31	22	23	26	33	40	33	46	68	77	69
Austria	22	19	21	21	30	29	32	32	28	27	25	30	32
Islandia	23	20	19	12	13	14	9	15	14	11	10	12	12
Malezja	24	23	18	18	6	12	18	21	23	20	24	25	21
Mauritus	25	49	32	28	20	19	23	20	17	24	27	32	23
Tajlandia	26	46	49	26	18	18	17	19	12	13	15	18	20
Polska	27	24	25	32	45	55	62	70	72	76	74	75	54
Hiszpania	28	32	33	33	52	44	44	49	62	49	38	39	30
Portugalia	29	25	23	25	31	30	30	31	48	48	37	40	42
Czechy	30	27	36	44	75	65	64	63	74	75	56	52	41

Źródło: <http://www.doingbusiness.org/rankings>, Bank Światowy, 2018, dostęp: grudzień 2017–luty 2018.

Miejsca uzyskane w poszczególnych rankingach częściowych różniły się. Polska najlepiej wypadła w rankingu handlu zagranicznego, najgorzej – w zestawieniu dotyczącym zakładania działalności gospodarczej. W 2018 r. żaden ze wskaźników DTF³⁰ dla Polski nie pogorszył się. Jednak w rankingach związanych z jakością instytucji i procesem inwestycyjnym (np. uzyskanie pozwolenia na budowę, egzekwowanie umów, podatki) wyniki były dość przeciętne (tab. 2.9.).

30 Wskaźnik *distance to frontier* (DTF) pokazuje różnicę, jaka dzieli gospodarkę z liderem w danej kategorii. Jego wartość waha się w przedziale od 0 do 100, gdzie 100 oznacza wartość najlepszą.

Tabela 2.9. Rankingi szczegółowe dla Polski (2018)

Lp.	Ranking	Miejsce w rankingu	Wskaźnik DTF 2018	Wskaźnik DTF 2017	Zmiana w %
1.	Zakładanie przedsiębiorstwa	120	82.78	82.75	0.03 ↑
2.	Uzyskanie pozwolenia na budowę	41	75.16	75.15	0.01 ↑
3.	Podłączenie do sieci elektroenergetycznej	54	81.35	81.35	0,00 ↔
4.	Rejestracja przeniesienia własności nieruchomości	38	76.49	76.49	0,00 ↔
5.	Dostępność kredytów	29	75.00	75.00	0,00 ↔
6.	Ochrona inwestorów mniejszościowych	51	61.67	61.67	0,00 ↔
7.	Podatki	51	79.42	79.03	0.39 ↑
8.	Wymiana międzynarodowa	1	100.00	100.00	0,00 ↔
9.	Egzekwowanie umów	55	63.44	63.44	0,00 ↔
10.	Rozwiązywanie problemów związanych z niewypłacalnością/upadłością	22	77.71	76.37	1.34 ↑
11.	Ranking ogólny	27	77,30	77,12	0,18

Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://www.doingbusiness.org/rankings>, Bank Światowy, 2018, dostęp: grudzień 2017–luty 2018.

W 2015 r. Bank Światowy opublikował raport *Doing Business in Poland* (2015). Był to pierwszy raport lokalny dla Polski z tej serii. Autorzy skoncentrowali się na przepisach dotyczących działalności gospodarczej. Obejmował on rankingi dla 18 największych miast w czterech obszarach: zakładanie spółek, uzyskiwanie pozwoleń na budowę, rejestrowanie przeniesienia własności nieruchomości oraz egzekwowanie umów³¹ (tab. 2.10.).

Okazało się, że mniejsze miasta wojewódzkie uzyskały lepsze wyniki zbiorcze we wszystkich kategoriach. Wśród 18 miast pierwszą pozycję w rankingu ogólnym zajęła Bydgoszcz, wyprzedzając Olsztyn i Białystok. Ranking zamykają największe polskie aglomeracje, tj. Gdańsk, Warszawa i Kraków. Liderem w kategorii zakładanie spółki był Poznań, uzyskiwanie pozwolenia na budowę – Bydgoszcz, przeniesienie własności nieruchomości – Białystok, a egzekwowanie umów – Olsztyn. Wyniki rankingu wskazują, że administracja publiczna gorzej radziła sobie w dużych aglomeracjach, a mniejsze ośrodki mogły zapewnić lepsze warunki instytucjonalne dla inwestorów do zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej. Biorąc pod uwagę wartości wskaźnika DTF, widać wyraźnie, że o ile samo zakładanie spółek we wszystkich analizowanych miastach dalece nie odbiega od najlepszych wskaźników na świecie, o tyle wartości pozostałych kategorii, a zwłaszcza uzyskiwanie pozwoleń na budowę i egzekwowanie umów – pozostawiają wiele do życzenia.

31 Rankingi te oparto na wskaźniku DTF. Wynik odzwierciedla odległość między wynikami danego miasta i najlepszymi praktykami w obszarach uwzględnionych w raporcie globalnym.

Tabela 2.10. Ranking 18 polskich miast według wybranych wskaźników *Doing Business* (2015)*

Miasto	Województwo	Ranking ogólny wg czterech wskaźników	Zakładanie spółki		Pozwolenia na budowę		Przeniesienie własności nieruchomości		Egzekwowanie umów	
			DTF (0–100)	Miejsce w rankingu (1–18)	DTF (0–100)	Miejsce w rankingu (1–18)	DTF (0–100)	Miejsce w rankingu (1–18)	DTF (0–100)	Miejsce w rankingu (1–18)
Białystok	podlaskie	3	86,79	4	63,41	12	82,62	1	73,69	3
Bydgoszcz	kujawsko-pomorskie	1	85,79	9	69,84	1	82,14	3	72,69	6
Gdańsk	pomorskie	18	87,80	2	61,97	16	79,42	14	63,89	18
Gorzów Wielkopolski	lubuskie	11	84,53	14	60,85	17	80,02	11	73,78	2
Katowice	śląskie	12	85,79	9	63,43	11	79,34	16	70,49	13
Kielce	świętokrzyskie	15	84,28	16	63,06	13	79,38	15	71,11	11
Kraków	małopolskie	16	86,04	7	60,74	18	79,54	12	71,44	9
Lublin	lubelskie	14	86,04	7	65,92	8	78,39	17	68,67	15
Łódź	łódzkie	9	85,79	9	66,35	5	80,66	8	68,98	14
Olsztyn	warmińsko-mazur- skie	2	87,80	2	64,65	9	81,02	5	76,12	1
Opole	opolskie	5	86,79	4	66,31	6	79,43	13	73,05	4
Poznań	wielkopolskie	6	89,13	1	62,31	15	81,49	4	71,64	7
Rzeszów	podkarpackie	7	84,03	17	67,27	2	80,38	9	71,57	8
Szczecin	zachodniopomorskie	10	82,77	18	65,98	7	80,82	6	71,08	12
Toruń	kujawsko-pomorskie	4	85,54	13	67,04	3	80,78	7	72,97	5
Warszawa	mazowieckie	17	85,79	9	62,97	14	80,30	10	64,83	17
Wrocław	dolnośląskie	13	86,29	6	66,65	4	77,47	18	68,62	16
Zielona Góra	lubuskie	8	84,53	14	64,64	10	82,53	2	71,23	10

* Dane ujęte w raporcie *Doing Business* w Polsce 2015 są aktualne na dzień 1 września 2014 r.**Źródło:** opracowanie własne na podstawie *Doing Business in Poland*, 2015, World Bank Group, Washington DC.

Dość dobre oceny ogólne polskiej gospodarki i zdecydowanie gorsze opinie dotyczące jakości instytucjonalnej znajdują odzwierciedlenie w międzynarodowych rankingach atrakcyjności inwestycyjnej. Polska okazała się jednym z liderów, zwłaszcza w Europie Środkowo-Wschodniej (ESW). Jednak wśród przewag konkurencyjnych rzadko pojawiały się czynniki instytucjonalne.

Ostatnia edycja rankingu atrakcyjności inwestycyjnej EY (E&Y, 2017) pokazała, że ESW wciąż jest jednym z najbardziej atrakcyjnych miejsc do inwestowania na świecie. Region ten w globalnym rankingu najbardziej atrakcyjnych obszarów wskazany został przez 37% respondentów, co pozwoliło na zajęcie trzeciego miejsca tuż za Europą Zachodnią i Stanami Zjednoczonymi (odpowiednio 53% i 39% głosów)³². Polska znalazła się w czołówce zarówno pod względem liczby nowych inwestycji (tab. 2.11.), jak i miejsc pracy (tab. 2.12.). Wśród państw Europy Zachodniej liderem okazała się Wielka Brytania. Tuż za nią uplasowały się Niemcy i Francja. Razem przyjęły one w 2016 r. ponad połowę europejskich ZIB (biorąc pod uwagę liczbę nowych projektów).

Tabela 2.11. Ranking 20 najbardziej atrakcyjnych lokalizacji dla ZIB w Europie pod względem liczby projektów w latach 2015–2016

Lp.	Kraj	Liczba projektów		Zmiana (%)
		2015	2016	
1	2	3	4	5
1.	Wielka Brytania	1065	1144	7 ↑
2.	Niemcy	946	1063	12 ↑
3.	Francja	598	779	30 ↑
4.	Hiszpania	248	308	24 ↑
5.	Polska	211	256	21 ↑
6.	Holandia	219	207	-5 ↓
7.	Rosja	201	205	2 ↑
8.	Belgia	211	200	-5 ↓
9.	Irlandia	127	141	11 ↑
10.	Turcja	134	138	3 ↑
11.	Finlandia	105	133	27 ↑
12.	Rumunia	98	132	35 ↑
13.	Czechy	70	110	57 ↑
14.	Węgry	94	107	14 ↑

32 Badanie przeprowadzone zostało na zlecenie EY przez CSA Institute w marcu 2017 r. Zastosowano wywiady telefoniczne wśród 505 przedstawicieli przedsiębiorstw międzynarodowych. Ich struktura geograficzna była następująca: Europa 54%, Ameryka Północna 29%, Azja 12%, Ameryka Łacińska 3%, Bliski Wschód 2%, inne regiony 1%. 81% z 505 badanych przedsiębiorstw było obecnych w Europie. Wśród firm spoza Europy, 34% prowadziło działalność związaną z Europą. Badanie obejmuje atrakcyjność inwestycyjną poszczególnych lokalizacji względem zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

1	2	3	4	5
15.	Szwecja	51	90	76 ↑
16.	Włochy	55	89	62 ↑
17.	Szwajcaria	90	88	-2 ↓
18.	Dania	63	72	14 ↑
19.	Słowacja	54	70	30 ↑
20.	Portugalia	47	59	26 ↑
Inne		396	454	15 ↑
Razem		5083	5845	15 ↑

Źródło: opracowanie własne na podstawie EY's Attractiveness Survey Europe, May 2017, <http://www.ey.com/gl/en/issues/business-environment/ey-attractiveness-survey-europe-may-2017>, dostęp: grudzień 2017–luty 2018.

Wśród państw ESW prym wiodły kraje Grupy Wyszehradzkiej. W 2016 r. Polska zajęła piąte miejsce w rankingu światowym, przyciągając 256 projektów i notując wzrost o 21% (w relacji do 2015 r.). Czechy zaabsorbowały 110 nowych inwestycji zagranicznych, co oznaczało spektakularny wzrost o 57% w tym samym okresie. Dobrymi wynikami mogły poszczycić się także pozostałe dwa kraje Grupy Wyszehradzkiej, tj. Węgry i Słowacja. Cały region ESW przyciągnął prawie połowę ZIB w Europie w sektorze przemysłowym. Przykładem był przemysł motoryzacyjny. Znalazł on pokaźne zasoby wykwalifikowanych i relatywnie tanich pracowników, m.in. na Słowacji i w Polsce. Polska i jej sąsiedzi, w tym Kraje Bałtyckie, przyciągnęły także nowe inwestycje w obszarze usług wspólnych (wzrost o 83% dla ESW w 2016 r.). Wzrosło również znaczenie inwestycji w łańcuchu wartości. Częściej uruchamiane były projekty zaawansowane technologicznie, np. centra IT i R&D. W 2016 r. liczba projektów badawczo-rozwojowych w ESW wzrosła o 36%. Warto również podkreślić, że inwestorzy poszukiwali nowych lokalizacji poza głównymi aglomeracjami, stąd rosnące zainteresowanie inwestorów zagranicznych np. Wrocławiem, Poznaniem czy Brnem.

Tabela 2.12. Ranking 20 najbardziej atrakcyjnych lokalizacji dla ZIB w Europie pod względem nowych miejsc pracy w latach 2015–2016

Lp.	Kraj	Nowe miejsca pracy		Zmiana (%)
		2015	2016	
1	2	3	4	5
1.	Wielka Brytania	42336	43165	2 ↑
2.	Polska	19651	22074	12 ↑
3.	Niemcy	17126	19961	17 ↑
4.	Rumunia	12746	17545	38 ↑
5.	Francja	13639	16890	24 ↑
6.	Serbia	10631	16396	54 ↑
7.	Rosja	13672	15064	10 ↑

Tabela 2.12 (cd.)

1	2	3	4	5
8.	Czechy	9332	14292	53 ↑
9.	Hiszpania	7126	12969	82 ↑
10.	Węgry	11741	12450	6 ↑
11.	Irlandia	10772	8535	-21 ↓
12.	Słowacja	9564	8308	-13 ↓
13.	Turcja	2971	7179	142 ↑
14.	Austria	1357	4759	251 ↑
15.	Ukraina	850	4547	435 ↑
16.	Bułgaria	3598	3959	10 ↑
17.	Szwajcaria	1391	3416	146 ↑
18.	Belgia	3168	3309	4 ↑
19.	Mołdawia	1000	3200	220 ↑
20.	Włochy	1383	2654	92 ↑
Inne		23612	18911	-20 ↓
Razem		217666	259673	19 ↑

Źródło: opracowanie własne na podstawie *EY's Attractiveness Survey Europe*, May 2017, <http://www.ey.com/gl/en/issues/business-environment/ey-attractiveness-survey-europe-may-2017>, dostęp: grudzień 2017–luty 2018.

Zgodnie z klasyfikacją UNCTAD, Polska jest liderem atrakcyjności inwestycyjnej w ESW. Główną przewagą konkurencyjną jest duży potencjał rynku wewnętrznego, wykwalifikowana i elastyczna siła robocza, stabilny system bankowy, dostęp do rynku wewnętrznego UE oraz rozwinięte zaplecze gospodarcze (dostawcy, kooperanci, podwykonawcy) (*World Investment Report*, 2014: 113). Pozwoliło to Polsce w latach 2010–2014, jako jednemu członkowi Grupy Wyszehradzkiej, zająć miejsce wśród 15 najbardziej atrakcyjnych lokalizacji dla ZIB na świecie. Niestety, od 2015 r. Polska nie zakwalifikowała się do tego grona (*World Investment Report*, 2010–2017) (tab. 2.13.).

Polska nie wypadła najlepiej w rankingu opracowanym przez A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index® (dalej KFDI Index), w którym uwzględniono 25 państw, które budziły największe zaufanie wśród inwestorów zagranicznych³³ (tab. 2.14.).

33 Indeks zaufania FDI jest wskaźnikiem stworzonym przez A.T. Kearney, globalną firmę konsultingową działającą w ok. 40 krajach na całym świecie. Indeks szereguje kraje w skali od 0 do 3 w oparciu o ich atrakcyjność dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Wynik 3 oznacza najwyższy poziom zaufania. Indeks jest tworzony na podstawie danych z kwestionariuszy badania ankietowego, w których zebrane są opinie menadżerów wyższego szczebla oraz liderów regionalnych i biznesowych z ok. 30 krajów o najwyższym wskaźniku OFDI. W ankiecie respondenci pytani są, jakie jest prawdopodobieństwo dokonania bezpośredniej inwestycji w danym kraju w ciągu najbliższych trzech lat (wysokie, średnie, niskie lub „brak zainteresowania”). Poszczególne odpowiedzi są agregowane w celu uzyskania wyniku dla danego kraju.

Tabela 2.13. Ranking 15 najbardziej perspektywicznych gospodarek goszczących ZIB według *World Investment Report** (2010–2017)**

Miejsce w rankingu (% głosów)***	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1.	Chiny	Chiny	Chiny	Chiny	Chiny (34)	Chiny (28)	USA (47)	USA (40)
2.	Indie	USA	USA	USA	USA (31)	USA (24)	Chiny (21)	Chiny (36)
3.	Brazylia	Indie	Indie	Indie	Indonezja (26)	Indie (14)	Indie (19)	Indie (20)
4.	USA	Brazylia	Indonezja	Indonezja	Indie (25)	Brazylia (10)	Wielka Brytania (15)	Indonezja (11)
5.	Rosja	Rosja	Brazylia	Brazylia	Brazylia (22)	Singapur (10)	Niemcy (13)	Tajlandia (11)
6.	Meksyk	Polska	Australia	Niemcy	Niemcy (20)	Wielka Brytania (10)	Japonia (13)	Brazylia (9)
7.	Wielka Brytania	Indonezja	Wielka Brytania	Meksyk	Wielka Brytania (14)	Niemcy (8)	Brazylia (11)	Wielka Brytania (7)
8.	Wietnam	Australia	Niemcy	Tajlandia	Tajlandia (13)	Hongkong (6)	Meksyk (11)	Niemcy (7)
9.	Indonezja	Niemcy	Rosja	Wielka Brytania	Wietnam (12)	Meksyk (6)	Indonezja (8)	Meksyk (7)
10.	Niemcy	Meksyk	Tajlandia	Japonia	Rosja (10)	Australia (4)	Malezja (5)	Filipiny (6)
11.	Tajlandia	Wietnam	Wietnam	Rosja	Australia (10)	Kanada (4)	Filipiny (5)	Hiszpania (5)
12.	Polska	Tajlandia	Meksyk	Wietnam	Francja (9)	Francja (4)	Francja (5)	Wietnam (4)
13.	Australia	Wielka Brytania	Japonia	Australia	Polska (8)	Japonia (4)	Australia (5)	Singapur (4)
14.	Francja	Singapur	Holandia	Polska	Meksyk (8)	Indonezja (3)	Birma (4)	Kanada (4)
15.	Malezja	Tajwan	Polska	RPA	Malezja/Japonia (7)	Malezja (3)****	Wietnam (4)	Australia (3)

* Wartość wskaźnika odzwierciedla procent odpowiedzi udzielonych przez menadżerów wyższego szczebla.

** Ocena z danego roku oznacza perspektywę na ten rok i dwa kolejne, np. w raporcie z 2017 r. ujęto najbardziej perspektywiczne kraje lokaty kapitału w latach 2017–2019.

*** Kolorem żółtym zaznaczono kraje rozwinięte zgodnie z klasyfikacją UNCTAD; a pomarańczowym wyróżniono Polskę na tle pozostałych krajów rozwiniętych.

**** Ten sam wynik uzyskały jeszcze dwa kraje: Rosja i Korea.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *World Investment Report* (2010–2017).

W ostatnich latach w rankingu zaufania KFDI Index Polska tylko jeden raz zajęła bardzo dobrą szóstą lokatę (w 2010 r.), podczas gdy w 2012, 2013 i 2015 r. odpowiednio 22, 21 i 24 miejsce. W 2014 r. Polska nie została sklasyfikowana. Sytuacja ta powtórzyła się w edycjach 2016 i 2017. Najwyższą ocenę inwestorzy przyznali Polsce w 2014 r. (1,68). Pozwoliło to na zajęcie przedostatniego miejsca w rankingu. Wówczas odległość mierzona wartością indeksu do lidera była najmniejsza (0,42).

Tabela 2.14. Polska w rankingu A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index (2010–2017)*

Lp.	Wskaźniki	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1.	Miejsce Polski w rankingu (od 1 do 25)	6	22	21	–	24	–	–
2.	Wartość indeksu dla Polski (skala 0–3)	1,35	1,30	1,62	–	1,68	–	–
3.	Lider rankingu	Chiny	Chiny	USA	USA	USA	USA	USA
4.	Wartość indeksu lidera rankingu	1,93	1,87	2,09	2,16	2,10	2,02	2,03
5.	Wartość średnia dla 25 państw	1,38	1,43	1,73	1,74	1,78	1,56	1,61
6.	Odległość Polski do lidera (4–2)	0,58	0,57	0,47	–	0,42	–	–

* W 2011 r. nie opublikowano wyników rankingu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index, edycje 2010–2017, <https://www.atkearney.com>, http://www.theglobaleconomy.com/rankings/fdi_confidence_index/, dostęp: grudzień 2017–luty 2018.

Warto na koniec przytoczyć wnioski z raportu *The Economist Intelligence Unit* (2015), w którym przeanalizowano perspektywy biznesowe dla ESW. Zdaniem autorów, istnieje duża szansa na dalszy wzrost zainteresowania inwestorów zagranicznych regionem, w tym Polską. Polska wskazywana jest jako kraj mający duży potencjał rozwoju w sektorze produkcyjnym, usług BPO/SSC, a także B+R. Jest on wzmacniany przez najwyższy wśród krajów ESW stopień absorpcji środków unijnych (85%) oraz sprawnie funkcjonujący system zachęt inwestycyjnych, w tym specjalnych stref ekonomicznych (*The Economist Intelligence Unit*, 2015: 10).

Podsumowując, z rankingów międzynarodowych wynika, że Polska jest atrakcyjnym miejscem do inwestowania i można ją uznać za jednego z regionalnych liderów. Jednak szczegółowe zestawienia wskazują, że polski system instytucjonalny posiada słabe strony, które mogą wpływać negatywnie na decyzje o wyborze lokalizacji przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym. Należą do nich przede wszystkim regulacje i procedury związane z realizacją inwestycji i egzekwowaniem prawa.

Rozdział 3

Zachęty inwestycyjne w Polsce

3.1. Perspektywa zagranicznych inwestorów bezpośrednich wchodzących do Polski

Pozyskiwanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich może być skutecznym sposobem na przyspieszenie rozwoju gospodarczego kraju, a tym samym na poprawę jakości życia jego mieszkańców (Peres, Ameer, Xu, 2018). Rządy wielu państw czynią starania, aby przyciągnąć kapitał zagraniczny (Tavares-Lehmann i in., 2016). Postępują tak również władze w Polsce, wykorzystując w tym celu szereg zachęt inwestycyjnych. Nie są one wyłącznie adresowane do inwestorów zagranicznych, ale warunki udzielania wsparcia powodują, że nierzadko PKZ łatwiej jest z nich skorzystać niż rodzimym przedsiębiorcom.

3.1.1. Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce

3.1.1.1. Warunki i formy wsparcia¹

Specjalne strefy ekonomiczne (SSE) są z pewnością czymś więcej niż tylko zachętą inwestycyjną. Jak twierdzą Pastusiak i in. (2016), są one narzędziem państwa, wykorzystywanym w celu realizacji polityki ekonomicznej. Liczba SSE i ich rozmieszczenie dowodzą, że nie są one jedynie atrybutem państw najbiedniejszych i rozwijających się. Funkcjonują obecnie w ponad 130 krajach, np. w Stanach Zjednoczonych, Niemczech, Korei Południowej, Indiach, Chinach, Meksyku. Oferują inwestorom różne instrumenty wsparcia (zachęty), np. zwolnienia i ulgi w podatku dochodowym, wakacje podatkowe, zwolnienia z podatku VAT, brak ceł na import maszyn, urządzeń, surowców, uproszczone procedury, opiekę administracyjną.

1 Szerzej na temat warunków i form wsparcia w SSE w Polsce m.in. w: Dorożyński, Świerkocki, Urbaniak, 2017a; 2017b; 2017c.

Specjalne strefy ekonomiczne utworzono w Polsce na podstawie ustawy z 20 października 1994 r. (Dz.U. z 1994 r. Nr 123, poz. 600). Zgodnie z ówczesnie obowiązującymi przepisami strefę powoływano rozporządzeniem Rady Ministrów na wniosek Ministra Przemysłu i Handlu (Dz.U. z 1994 r. Nr 123, poz. 600, art. 4.1). W latach 1995–1997 ustanowiono 17 stref, które miały pierwotnie działać nie dłużej niż do 2017 r.

W 2001 r. w wyniku nowelizacji ustawy z 1994 r. dokonano kilku zmian polegających na wygaszeniu jednych stref iłączeniu innych. W efekcie pozostało ich czternaście i ustalono, że dotrwią do 2020 r. Po raz kolejny termin ten przesunięto do 2026 r. Kilkukrotnie powiększano też maksymalny obszar: pierwszy limit 6 325 ha zwiększono do 8 tys. ha w 2004 r., 12 tys. ha w 2006 r., 20 tys. ha w 2008 r. i 25 tys. ha w 2015 r. Z obecnie funkcjonujących 14 SSE pierwszą była Mielecka SSE, która powstała w 1995 r., kolejne dwie rok później (Suwalska i Katowicka SSE). Najwięcej stref – dziesięć – powstało w 1997 r. Najmłodsza – Pomorska – w 2001 r.² A zatem niemal wszystkie SSE mogą poszczycić się ponad dwudziestoletnim doświadczeniem. W tym czasie zmieniały się możliwości i warunki inwestowania, które polski rząd oferował przedsiębiorcom krajowym i zagranicznym. Były one głównie konsekwencją przystąpienia Polski do UE, a następnie podporządkowania się obowiązującym wszystkie państwa członkowskie unijnym regułom konkurencji (Ambroziak, 2003).

Ustawa o SSE określa strefę jako „wyodrębnioną i niezamieszkałą część terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, na terenie której może być prowadzona działalność gospodarcza na zasadach określonych ustawą” (Dz.U. z 2017 r., poz. 1010, art. 2).

O położeniu, wielkości i granicach strefy decyduje Rada Ministrów na wniosek ministra właściwego do spraw gospodarki. Ich wyodrębnianie odbywa się w sensie prawnym, a nie przestrzennym. W związku z tym SSE nie stanowią zwartych obszarów, fizycznie wydzielonych z terytorium kraju. Przeciwnie, działki bywają rozproszone i niekiedy oddalone od siebie o wiele kilometrów. Większość stref jest zlokalizowana w więcej niż jednym województwie. Liderem pod tym względem jest Tarnobrzaska SSE, której podstrefy znajdują się aż w sześciu województwach. Niewiele ustępują jej strefy mielecka i starachowicka, których działki ulokowano w pięciu regionach. Jedynie Legnicka SSE znajduje się w obrębie jednego województwa. W ich rozmieszczeniu trudno doszukać się prawidłowości i przestrzennej koncentracji, np. strefa mielecka ma podstrefy w Częstochowie i Szczecinie. Jedną z podstref Łódzkiej SSE, co może być zaskoczeniem dla wielu inwestorów, znajduje się w Warszawie³.

Z kolei w poszczególnych województwach działa od jednej do pięciu stref. Najmniej znajduje się w województwie śląskim i kujawsko-pomorskim, najwięcej zaś

2 Było to konsekwencją połączenia dwóch SSE – „Tczew” i „Żarnowiec”.

3 Procter & Gamble Operations sp. z o.o., Warszawa.

w mazowieckim i wielkopolskim, mimo że żadna strefa nie ma tam swojej głównej siedziby, a oba województwa należą do najlepiej rozwiniętych gospodarczo w Polsce. Pod tym względem polskie rozwiązania różnią się od „klasycznych” stref, które powstawały w Chinach, Indiach i innych krajach rozwijających się (Aggarwal, 2012; Pastusiak i in., 2016; Tavares-Lehmann i in., 2016).

Początkowo tworzeniu specjalnych stref ekonomicznych przyświecało dążenie do „złagodzenia strukturalnego bezrobocia w wybranych regionach kraju poprzez skierowanie tam nowych inwestycji dzięki zastosowaniu pakietu zachęt finansowych” (Ministerstwo Gospodarki i Pracy, 2005). Z czasem, dzięki sukcesowi rynkowej transformacji, emigracji bezrobotnych do UE i wejściu gospodarki na ścieżkę wzrostu, zasięg obszarów problemowych uległ ograniczeniu. Tym samym na znaczeniu stracił pierwotny powód do tworzenia stref. Jednak państwo nie chciało rezygnować z tego instrumentu wobec pozytywnej ogólnej oceny efektów jego działania (np. NIK, 2019; 2012) i dużego zainteresowania wśród przedsiębiorców. Postanowiono zatem, że grunty, które zostaną włączone do stref po 2008 r. posłużą „wspieraniu inwestycji realizujących politykę zrównoważonego rozwoju rozumianego jako rozwój społeczno-gospodarczy, w którym następuje integrowanie działań na rzecz wzrostu konkurencyjności polskiej gospodarki i tworzenia nowych miejsc pracy” (Koncepcja rozwoju specjalnych stref ekonomicznych, Ministerstwo Gospodarki, 2009).

Takie przeformułowanie celu sugeruje, że przy pomocy stref chciano realizować politykę na rzecz modernizacji całej gospodarki, a nie tylko rozwiązywania problemów społecznych w konkretnych regionach. Określenie nowej racji bytu dla stref nie spowodowało zmiany celów szczegółowych, które postawiono przed nimi w 1994 r. Zgodnie z art. 3 Ustawy o SSE, są to:

- 1) rozwój określonych dziedzin działalności gospodarczej;
- 2) rozwój nowych rozwiązań technicznych i technologicznych oraz ich wykorzystanie w gospodarce narodowej;
- 3) rozwój eksportu;
- 4) zwiększenie konkurencyjności wytwarzanych wyrobów i świadczonych usług;
- 5) zagospodarowanie istniejącego majątku przemysłowego i infrastruktury gospodarczej;
- 6) tworzenie nowych miejsc pracy;
- 7) zagospodarowanie niewykorzystanych zasobów naturalnych z zachowaniem zasad równowagi ekologicznej.

Inwestowanie w SSE wymaga wypełnienia różnych warunków oraz sprostania procedurom i formalnościom. Generuje to koszty, które mogą wyeliminować mniej zasobne przedsiębiorstwa. Wynikają one głównie z procedury uzyskiwania zezwolenia na rozpoczęcie inwestycji. Polega ona m.in. na przygotowaniu listu intencyjnego, wykupieniu specyfikacji przetargowej, złożeniu oferty, oczekiwaniu na przetarg lub rokowania na podstawie publicznego zaproszenia, przeprowadzeniu rokowań oraz rozstrzygnięciu postępowania. Procedury i formalności różnią się w przypadku

każdej ze stref, a także są inne dla gruntów położonych w granicach strefy i poza nią (rys. 3.1.). Postępowania w tych sprawach trwają zazwyczaj od kilku do kilkunastu miesięcy, w zależności od strefy, konkretnej inwestycji, położenia i własności nieruchomości. Opłaty za wykupienie specyfikacji przetargowej nie są zbyt wysokie, a zatem nie powinny przesądzać o przystąpieniu do postępowania. Wahają się one od 8 tys. PLN netto (Ślupska i Mielecka SSE) do 20 tys. PLN (Suwalska i Łódzka SSE). W siedmiu z czternastu stref jest to koszt 10 tys. PLN⁴.

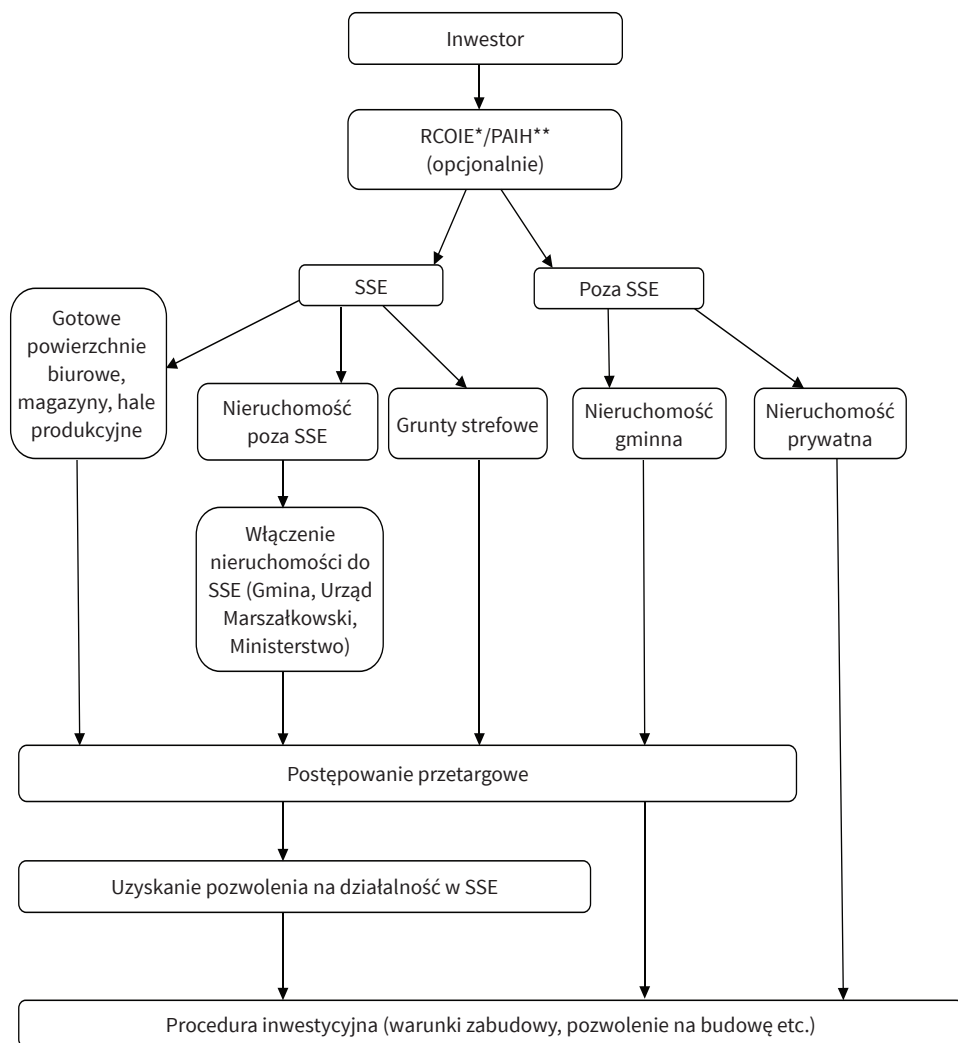
Kolejnym ograniczeniem mogą być wymagania wobec projektów inwestycyjnych. Do końca 2000 r. dotyczyły one minimalnej liczby zatrudnionych pracowników, wielkości nakładów, przychodów ze sprzedaży i przychodów z eksportu oraz konieczności ich utrzymania przez określony czas. W związku z dostosowaniem polskich regulacji do unijnych odstąpiono od egzekwowania warunków dotyczących obu przychodów, ale progi dla zatrudnienia i wartości inwestycji zostały podwyższone. Wprowadzono też minimalny udział środków własnych (25%) w inwestycji.

Kryterium mogącym wyeliminować część przedsiębiorstw są indywidualnie ustalane opłaty przez spółkę zarządzającą i ponoszone po uzyskaniu zezwolenia. Służą one pokryciu kosztów jej funkcjonowania, utrzymaniu i rozbudowie infrastruktury, promocji strefy, a także m.in. kontroli realizacji zobowiązań zapisanych w zezwoleniu inwestycyjnym. Z tego powodu sprawozdawczość przedsiębiorstw w strefie jest bardziej skomplikowana i częściej weryfikowana niż u konkurentów poza nią. Tym samym podmioty, które „zakorzeniły się” w strefie na co najmniej kilka lat można uznać za elitę przedsiębiorstw działających w Polsce⁵.

Statystyki dowodzą, że procedury związane z uruchomieniem i prowadzeniem działalności gospodarczej w SSE nie są proste. Całkowita liczba zezwoleń wydanych od początku funkcjonowania stref do końca 2016 r. wyniosła 3687, z tego 1424 zostało wyłączonych z obrotu prawnego w związku z cofnięciem, wygaszeniem, unieważnieniem bądź uchYLENIEM. A zatem blisko 40% okazało się nieskutecznych. Najwięcej, bo ok. 20% wszystkich wydanych pozwoleń zostało cofniętych (746 zezwoleń, w tym 35 w 2016 r.). Głównym powodem cofnięcia pozwolenia jest niezrealizowanie przez przedsiębiorcę określonych w nich warunków. Ponadto, zgodnie z nowelizacją ustawy o SSE z 2014 r., zezwolenie może być cofnięte na wniosek samego przedsiębiorcy. Warto także pamiętać, że część przedsiębiorców, którzy utracili zezwolenia, nadal działa na obszarze stref. Tereny przez nich zajmowane są wyłączane w ramach rozporządzeń zmieniających granice stref (Informacja o realizacji ustawy..., 2017).

4 Stan na grudzień 2017 r.

5 Kosztowne bywa także wyjście ze strefy. Konieczne jest bowiem odpowiednio długie prowadzenie działalności w celu uzyskania prawa do otrzymania pomocy publicznej, w tym zwolnienia z podatku. W przeciwnym razie muszą liczyć się z koniecznością zwrotu otrzymanej pomocy (wraz z odsetkami). Podobne konsekwencje rodzi cofnięcie przez ministra odpowiedzialnego za gospodarkę, zezwolenia w związku z niespełnieniem warunków projektu, co najczęściej dotyczyło liczby deklarowanych miejsc pracy. Zwrot pomocy publicznej nie dotyczył sytuacji wygaśnięcia zezwolenia. Od 2014 r. dzieje się tak tylko wtedy, jeśli inwestor zrealizował wszystkie warunki na jakich zostało udzielone.



* RCOIE – Regionalne Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera

** PAIH – Polska Agencja Inwestycji i Handlu

Rysunek. 3.1. Porównanie procedur w przypadku inwestycji w SEE i poza nimi

Źródło: opracowanie własne na podstawie 6 wywiadów indywidualnych częściowo ustrukturyzowanych⁶ z przedstawicielami samorządu lokalnego i regionalnego w województwie łódzkim oraz z pracownikami Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Wywiady przeprowadzono w 2017 i w 2018 r.

6 Wywiad indywidualny częściowo ustrukturyzowany (*semi-structured interview*), zwany również wywiadem zogniskowanym, polega na opracowaniu scenariusza obejmującego istotne tematy, które mają zostać poruszone, ale pytania nie są standaryzowane. Formułuje je badacz, dostosowując do przebiegu rozmowy. Wywiad zazwyczaj trwa ok. 1–2 godzin. Stosowany jest najczęściej w celu wzbogacenia informacji pozyskanych, np. w badaniu ilościowym (Mazurek-Łopacińska, 2005).

O trudnościach związanych z uruchomieniem działalności w SSE świadczą opinie części potencjalnie tym zainteresowanych. Według badań 86% polskich przedsiębiorstw zajmujących się przetwórstwem przemysłowym nie działała, ani nie rozważała rozpoczęcia działalności w SSE. Było tak, ponieważ w ocenie 67% respondentów skala prowadzonej działalności nie uzasadniała inwestycji w SSE, a 44% ankietowanych uważało, że koszty przeważałyby nad korzyściami. Jednocześnie niemal co trzeci przedsiębiorca był zdania, że nie posiadał kadr zdolnych do przeprowadzenia procedury wejścia do strefy, co piąty nie znał nawet wymagań z tym związanych (KPMG, 2012)⁷.

Zasadnicze formy wsparcia w SSE pozostawały w zasadzie takie same od 1994 r., choć zmieniała się ich konstrukcja i skala oddziaływania. Dotyczy to przede wszystkim zachęty uznawanej za najważniejszą przez polityków i samych inwestorów, czyli zwolnienia z podatku dochodowego od osób prawnych i fizycznych. Zwolnienia te stanowiły aż 84% łącznej pomocy udzielonej przedsiębiorcom strefowym (KPMG, 2014; Informacja o realizacji..., 2017).

Łączna wartość zwolnień podatkowych z tytułu podatku dochodowego od osób i prawnych przedsiębiorców oraz spółek zarządzających strefami do końca 2015 r. wyniosła blisko 19746,55 mln PLN. W związku z tym, że wartość zwolnienia dla samych spółek zarządzających od początku funkcjonowania stref do końca 2015 r. była równa 241,41 mln PLN, łączna wielkość pomocy publicznej udzielonej przedsiębiorcom z tego tytułu działającym w strefach wyniosła 19505,14 mln PLN. Kwota ta stanowi 17,46% nakładów inwestycyjnych poniesionych przez przedsiębiorców do końca 2015 r. (Informacja o realizacji..., 2017).

Do końca 2000 r. reguły podatkowe były bardzo proste. Inwestor mógł uzyskać zwolnienie pełne (100%) przez 10 lat działalności i pięćdziesięcioprocentowe przez kolejnych 10 lat, czyli łącznie na cały, przewidywany początkowo, okres istnienia stref. Jednocześnie przedsiębiorcy, którzy nie mieli do tego prawa, mogli otrzymać ulgę podatkową dzięki korzystniejszym zasadom wliczania w koszty wydatków inwestycyjnych i podwyższonym stawkom amortyzacji. Wybór „zwolnienie czy ulga” należał do inwestora.

Konieczność harmonizacji polskich reguł konkurencji z unijnymi spowodowała, że w 2001 r., a więc jeszcze przed akcesją do UE, zlikwidowano ulgę, określono wartość przysługującego zwolnienia i skomplikowano sposób jego naliczania. W ocenie rządu (i przedsiębiorców) wyraźnie obniżyło to atrakcyjność tego instrumentu (Ministerstwo Gospodarki i Pracy, 2005). Aby złagodzić konsekwencje tych zmian utworzono Fundusz Strefowy. Został ustanowiony w celu częściowego zrekompensowania przedsiębiorcom, którzy weszli do stref do końca 2000 r., korzyści utraconych w związku z postanowieniami Traktatu Akcesyjnego. Na

7 Badanie reprezentatywnej próby 308 średnich i dużych przedsiębiorstw (zatrudniających powyżej 49 osób) przeprowadzone przez agencję badawczą Norstat metodą CATI we wrześniu i październiku 2012 r. (KPMG, 2012).

rachunek Funduszu wpływają wpłacane przez tych przedsiębiorców podatki, które nie byłyby płacone, gdyby zasady udzielania pomocy w strefach nie uległy zmianie. Środki zgromadzone w Funduszu mogą być przeznaczone na dofinansowanie nowej inwestycji, realizowanej na terenie Polski do końca 2023 r. przez samego podatnika lub podmiot z nim powiązany. Fundusz Strefowy został utworzony w Banku Gospodarstwa Krajowego, do którego urzędy skarbowe przekazują wpływy z podatku dochodowego od dochodów osiągniętych przez przedsiębiorców prowadzących działalność w SSE⁸.

Obecnie ustala się maksymalną kwotę zwolnienia od należnego podatku, którą inwestor sukcesywnie wykorzystuje w kolejnych latach, dopóki nie wyczerpie przysługującej puli. Tak więc, w skrajnie niekorzystnym przypadku, jeśli przedsięwzięcie okaże się niepowodzeniem i nie przyniesie spodziewanych zysków, przedsiębiorca może jej nie skonsumentować w części lub w całości.

Podstawę do obliczenia kwoty zwolnienia od podatku stanowi wysokość kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą publiczną. Przedsiębiorca może ją wyliczyć w dwojaki sposób. Po pierwsze, jako wielkość poniesionych nakładów inwestycyjnych, co wybiera zdecydowana większość podmiotów. Alternatywą jest pełny dwuletni koszt zatrudnienia pracowników. Wartość zwolnienia w podatku dochodowym oblicza się w określonej relacji do kwoty kosztów kwalifikowanych.

Oprócz zwolnienia podatkowego w SSE oferowane są inne zachęty. Są to m.in. uzbrojone tereny inwestycyjne, które przedsiębiorstwa mogą kupić lub wydzierżawić na preferencyjnych warunkach. Tereny te przygotowywane są przez jednostki samorządu terytorialnego (JST) lub spółki zarządzające SSE. Kolejną formą wsparcia jest zapewnienie infrastruktury technicznej, takiej jak: drogi dojazdowe, sieci wodnokanalizacyjne, gazowe, energetyczne, za co odpowiadają spółki zarządzające. Czwartą formą jest pomoc w kwestiach prawnych i organizacyjnych związanych z rozpoczęciem działalności, a także współpraca z inwestorem w poszukiwaniu pracowników czy kooperantów. Inwestorzy mogą również liczyć na dodatkowe wsparcie od samorządów terytorialnych, na których terenie leży strefa.

3.1.1.2. Skutki funkcjonowania

Jak już wspomniano w Polsce funkcjonuje 14 SSE, które według stanu na koniec 2016 r. były zlokalizowane na obszarze ponad 21 tys. ha w 179 miastach i 287 gminach. Obszar ten systematycznie się powiększa, co bardzo dobrze świadczy o popularności tej formy pomocy wśród przedsiębiorców. Na koniec 2016 r. na 1 ha terenu zagospodarowanego przez inwestorów posiadających zezwolenie na działalność w strefach przypadło 5,23 mln PLN nakładów inwestycyjnych

8 Instrument wsparcia nowej inwestycji z Funduszu Strefowego wprowadziła ustawa z dnia 2 października 2003 r. o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych i niektórych ustaw (Dz.U. Nr 188, poz. 1840 z późn. zm.).

i 15 miejsc pracy (tab. 3.1.). Tereny SSE były wykorzystane w niemal 60%. Najwyższym wskaźnikiem charakteryzowała się strefa łódzka (74,17%), a najniższym legnicka (25,9%).

Oceniając skuteczność stref w pozyskiwaniu inwestorów, należy mieć na uwadze, że w dużym stopniu determinuje ją zastany w regionie poziom rozwoju infrastruktury społecznej i gospodarczej oraz dostępność wykwalifikowanych pracowników. Strefy będące liderami pod względem liczby udzielonych zezwoleń, wartości inwestycji i liczby utworzonych miejsc pracy są zlokalizowane w zachodniej, południowej i centralnej części Polski, a więc na terenach uznawanych za znacznie lepiej rozwinięte niż północna i wschodnia część kraju (Informacja o realizacji..., 2017).

Od początku funkcjonowania stref do końca 2016 r. poniesiono w nich nakłady inwestycyjne w wysokości ponad 112 mld PLN⁹. Na największą pod tym względem strefę wałbrzyską przypadło 21,7% całkowitych nakładów i blisko 15% wszystkich miejsc pracy. Udzielono w niej również zdecydowanie najwięcej zezwoleń, tj. 302. Strefy różnią się także powierzchnią i stopniem jej wykorzystania. Najrozleglejsza (wałbrzyska) jest siedmiokrotnie większa od najmniejszej (suwalskiej), w której jednak zagospodarowano ponad 60% gruntów. Z drugiej strony w strefie legnickiej blisko 75% powierzchni nie znalazło jeszcze inwestora.

Polskie SSE zajmowały czołowe pozycje w międzynarodowych analizach porównawczych. Na przykład, w 2013 r. w rankingu *fDi „Magazine of the Financial Times”* wśród pięćdziesięciu najlepszych stref ekonomicznych na świecie znalazło się pięć polskich (łódzka, wałbrzyska, pomorska, starachowicka i katowicka, którą oceniono najwyżej, uznając za jedenastą w świecie i drugą w Europie) (EY, 2013). Dwa lata później strefa katowicka w rankingu *Global Free Zones of the Year 2015* została uznana za najlepszą w Europie oraz drugą na świecie. Wśród najlepszych stref europejskich wyróżniona została także strefa wałbrzyska (fDiIntelligence, 2015). Strefa katowicka powtórzyła ten sukces w edycji 2017, zostając najlepszą w Europie, natomiast Łódzka SSE wygrała z najlepszą ofertą dla małych i średnich przedsiębiorstw. Wyróżniono także strefę pomorską dla inwestorów w przemyśle stoczniowym (fDiIntelligence, 2017). W 2018 r. Łódzka SSE zajęła czwarte miejsce w rankingu globalnym i ponownie pierwsze w Europie dla małych i średnich przedsiębiorstw. Doceniono ją m.in. za blisko 13% wzrost napływu inwestycji w 2017 r., głównie zagranicznych (np. Miele, niemiecki producent sprzętu AGD), za program wspierający start-upy (START-UP SPARK) oraz za inicjatywę na rzecz podnoszenia kwalifikacji kadr (Strefa RozwoYou). Wyróżniono także trzy inne polskie strefy, tj. Katowicką SSE za atrakcyjną ofertę dla małych i średnich przedsiębiorstw, Wałbrzyską SSE za najlepszą ofertę dla branży motoryzacyjnej oraz Starachowicką SSE za dostępność siły roboczej (fDiIntelligence, 2018).

9 Zwolnienia stanowiły blisko 18% tej kwoty.

Tabela 3.1. Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce (stan na 31 grudnia 2016 r.)

Lp.	Strefa	Poniesione nakłady inwestycyjne (skumulowane, w mln PLN)	Udział w łącznych nakładach (w %)	Miejsca pracy ogółem (utrzymane i nowe)	Liczba ważnych zezwoleń	Powierzchnia (w ha)	Stopień zagospodarowania gruntów (w %)	Nakłady inwestycyjne na 1 ha (w mln PLN)	Miejsca pracy na 1 ha
1.	kamiennogórska	2403,9	2,14	7347	62	373,8	61,87	6,43	20
2.	katowicka	14 101,1	12,56	59 964	280	2614,4	61,88	5,39	23
3.	kostrzyńsko-słubicka	6858,4	6,11	31 927	182	1936,9	56,11	3,54	16
4.	krakowska	3544,7	3,16	25 862	171	866,8	69,45	4,09	30
5.	legnicka	7949,0	7,08	14 367	90	1341,1	25,90	5,93	11
6.	łódzka	15 577,7	13,88	36 122	220	1416,8	74,17	10,99	25
7.	mielecka	6596,0	5,88	24 815	228	1643,1	69,91	4,01	15
8.	pomorska	11 778,8	10,49	22 921	162	2246,3	66,57	5,24	10
9.	ślupska	1693,0	1,51	3941	88	910,2	34,07	1,86	4
10.	starachowicka	2268,7	2,02	7260	78	664,2	60,94	3,42	11
11.	suwalska	1941,7	1,73	7258	79	635,1	61,55	3,06	11
12.	tarnobrzeska	8635,3	7,69	23 734	205	1868,2	70,83	4,62	13
13.	wałbrzyska	24 364,1	21,70	48 954	313	3555,0	51,73	6,85	14
14.	warmińsko-mazurska	4540,8	4,05	17 643	105	1390,7	67,99	3,27	13
	Razem	112 253,2	100,00	332114	2263	21462,6	59,61	5,23	15

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Informacji o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych*. Stan na 31 grudnia 2016 r., Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2017.

Oceniając SSE, nie można pominąć opinii inwestorów. Badanie takie przeprowadziła m.in. agencja badawcza Norstat Polska na zlecenie KPMG. Wzięły w nim udział 234 firmy (co najmniej 10% z każdej strefy). Odbyło się w formie wywiadu telefonicznego CATI (*Computer Assisted Telephone Interview*) w okresie od sierpnia do września 2014 r. Respondentami były osoby ze ścisłego kierownictwa, głównie prezesi, członkowie zarządu, właściciele lub współwłaściciele firm¹⁰. Inwestorzy w skali 1–5 (1 – bardzo słabo, 5 – bardzo dobrze) ocenili funkcjonowanie SSE, a także cztery kategorie cząstkowe (tab. 3.2.):

- 1) infrastrukturę (m.in. sieć dróg i autostrad, sieć kolejowa, uzbrojenie techniczne terenów);
- 2) otoczenie biznesowe (m.in. bliskość centrów logistycznych, obecność poddostawców, dostępność dodatkowych usług, np. prawnych lub finansowych);
- 3) jakość współpracy z władzami SSE (usługi świadczone przez SSE, jakość obsługi);
- 4) zasoby ludzkie (jakość i dostępność siły roboczej w strefie i jej okolicy).

Tabela 3.2. Ocena funkcjonowania SSE przez inwestorów

Lp.	Strefa	Ocena ogólna	Infrastruktura	Otoczenie biznesowe	Jakość współpracy z władzami SSE	Zasoby ludzkie
1.	kamienogórska	4,10	3,60	3,70	3,80	3,10
2.	katowicka	4,46	4,23	4,27	4,42	4,23
3.	kostrzyńsko-słubicka	4,41	4,06	4,18	4,47	3,65
4.	krakowska	3,73	3,27	3,60	3,73	3,67
5.	legnicka	4,38	3,50	3,75	4,13	3,13
6.	łódzka	4,18	3,68	4,00	4,32	3,59
7.	mielecka	4,29	3,79	3,83	4,41	3,83
8.	pomorska	4,24	3,59	3,71	4,06	3,82
9.	słupska	3,58	3,17	3,83	3,67	3,42
10.	starachowicka	4,31	3,31	3,38	4,08	3,31
11.	suwalska	3,92	3,25	3,33	4,17	3,17
12.	tarnobrzeska	4,48	3,91	3,83	4,43	3,96
13.	wałbrzyska	4,27	4,08	3,92	4,23	3,38
14.	warmińsko-mazurska	3,78	2,67	3,44	3,44	3,56
	Ocena średnia	4,15	3,58	3,77	4,09	3,56

Źródło: opracowano na podstawie KPMG, 2014.

10 Struktura próby odzwierciedlała strukturę populacji. W badaniu brały udział zarówno duże, średnie, jak i małe firmy. Największą grupę (39%) stanowiły przedsiębiorstwa średnie. Podobny był odsetek małych firm, zatrudniających mniej niż 50 osób (38%). Pozostałą część próby stanowiły przedsiębiorstwa duże, tj. zatrudniające ponad 250 pracowników (23%). Najwięcej ankieterów reprezentowało sektor metalowy (18%), budowlany (11%), motoryzacyjny (10%), handlu i usług (8%), chemiczny (8%) oraz tworzyw sztucznych (7%).

Wyniki badania wskazują na pozytywną ocenę funkcjonowania SSE. Średnia ocena dla wszystkich stref to 4,15. Żadna strefa nie uzyskała ogólnej oceny poniżej 3,5. Inwestorzy przyznali większości stref (10 z 14) ocenę powyżej 4. Najwyżej oceniono strefy tarnobrzeską i katowicką. Różnice w ocenach częściowych pomiędzy strefami są znaczące, np. dla infrastruktury niemal 2 pp. Spośród czterech podkategorii inwestorzy najlepiej ocenili jakość współpracy ze spółkami zarządzającymi SSE, a najgorzej zasoby ludzkie.

Badanie ankietowe wśród inwestorów prowadzących działalność w SSE przeprowadziła także firma Ernst & Young (2011). Wzięło w nim udział 215 przedsiębiorców. Próba była zróżnicowana zarówno pod względem branży, jak i wielkości firm. Podobnie jak w badaniu KPMG inwestorzy pozytywnie ocenili korzyści wynikające z lokalizacji w SSE. Aż 96,7% badanych wskazało zwolnienie z podatku dochodowego jako główną korzyść prowadzenia działalności w strefach. Ponadto 81% badanych zadeklarowało gotowość przeprowadzenia nowych inwestycji. Dalsze decyzje uzależniają jednak od możliwości przedłużenia uprawnień do rozliczenia przysługującego im zwolnienia podatkowego. Problem pełnego wykorzystania pomocy dotyczy zwłaszcza dużych przedsiębiorców. Trudności z rozliczeniem zwolnienia podatkowego mogą w przyszłości narastać w związku z ograniczeniem czasu trwania SSE (Ernst & Young, 2011).

3.1.1.3. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w specjalnych strefach ekonomicznych

Chociaż specjalne strefy ekonomiczne oferują takie same warunki polskim i zagranicznym inwestorom, można dość często spotkać opinie, że tworzone były przede wszystkim z myślą o przyciąganiu ZIB (Gromada, Janyst, Golik, 2015). Potwierdzają to dane. Wartość inwestycji zagranicznych w SSE na koniec 2015 r. przekroczyła 86 mld PLN i stanowiła ponad 80% wartości wszystkich inwestycji w SSE. Przewaga ta była nieco mniejsza, jeżeli porównamy udział w zatrudnieniu. Inwestorzy zagraniczni utworzyli 71,9% wszystkich miejsc pracy w SSE. Natomiast w przypadku ważnych pozwoleń udział zagranicznych i krajowych projektów był niemal równy. Świadczy to o tym, że zagraniczne inwestycje bezpośrednie zlokalizowane w SSE były większe i bardziej kapitałochłonne, co zapewne przekłada się także na ich większą produktywność (tab. 3.3.).

W latach 2005–2015 zasób ZIB w SSE wzrósł niemal sześciokrotnie, szybciej niż przeciętnie dla reszty kraju. Wzrost ten był szczególnie dynamiczny w przetwórstwie przemysłowym. W sektorze tym udział ZIB w SSE w 2005 r. wyniósł 15%, a w 2015 r. już 39%. ZIB w SSE były silnie skoncentrowane pod względem geograficznym, sektorowym i własnościowym. Pod koniec 2015 r. prawie 74% kapitału pochodziło z sześciu krajów: Niemiec, USA, Holandii, Japonii, Włoch i Korei Południowej. Tylko dwie strefy: katowicka i wałbrzyska przyciągnęły prawie 44% ZIB. Piętnastu największych inwestorów w SSE to PKZ. Na koniec 2015 r.

zainwestowali prawie 26,9 mld zł, tj. 24,1% wszystkich projektów inwestycyjnych i 30% ZIB. Przemysł motoryzacyjny stanowił prawie 1/3 wszystkich ZIB w strefach (Informacja o realizacji..., 2016; dane Ministerstwa Rozwoju, 2016¹¹).

Tabela 3.3. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w SSE (stan na 31 grudnia 2015 r.)

Lp.	Strefa	Nakłady inwestycyjne w mln PLN	Udział ZIB w całkowitych nakładach inwestycyjnych (w %)	Liczba ważnych pozwoleń	Udział ZIB w całkowitej liczbie pozwoleń (w %)	Liczba osób zatrudnionych	Udział w całkowitym zatrudnieniu (w %)
1.	kamiennogórska	1925,8	88,4	38	61,3	6145	(2) 91,2
2.	katowicka	20 122,1	86,8	214	64,8	49 079	(4) 83,2
3.	kostrzyńsko-słubicka	4549,6	71,9	114	65,5	23 016	(6) 74,5
4.	krakowska	1642,4	55,8	53	34,4	15 288	(8) 69,8
5.	legnicka	7353,6	96,8	69	82,1	11 606	(1) 92,1
6.	łódzka	9216,8	67,7	99	48,0	17 706	(11) 52,5
7.	mielecka	3534,4	66,3	64	32,2	14 320	(9) 64,6
8.	pomorska	8835,7	83,2	79	52,7	15 326	(5) 77,9
9.	słupska	640,2	42,9	20	25,0	887	(13) 26,1
10.	starachowicka	857,3	40,2	20	26,0	3319	(12) 47,6
11.	suwalska	783,1	37,7	14	25,7	1120	(14) 13,9
12.	tarnobrzeska	6388,2	79,0	81	42,0	16 727	(7) 66,2
13.	wałbrzyska	20 594,6	94,7	201	70,8	39 876	(3) 89,9
14.	warmińsko-mazurska	3027,8	71,7	15	15,8	9910	(10) 57,1
	Razem	89 471,6	80,1	1081	49,7	224 325	71,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie Informacji o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych, 2016 oraz na podstawie danych opracowanych przez Ministerstwo Rozwoju, 2016 (stan na 31 grudnia 2015 r.)¹².

3.1.1.4. Nowe zasady funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych w Polsce

Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych będzie obowiązywała do końca 2026 r. tylko dla zezwoleń i decyzji wydanych przed wejściem w życie nowej ustawy (w zakresie zmiany, cofnięcia, unieważnienia,

¹¹ Jw.

¹² Dane opracowano w 2016 r. w Departamencie Wspierania Małych i Średnich Przedsiębiorstw Ministerstwa Rozwoju w odpowiedzi na prośbę zespołu pracowników z Katedry Wymiany Międzynarodowej UŁ. Obejmowały one szczegółowe zestawienia dotyczące napływu ZIB do specjalnych stref ekonomicznych w Polsce, w tym m.in. skumulowaną wartość nakładów inwestycyjnych, skumulowaną liczbę zezwoleń oraz wielkość zatrudnienia w PKZ.

wygaszenia)¹³. Po 2026 r. przestanie ona obowiązywać. Nowe zezwolenia są obecnie wydawane na podstawie Ustawy o zasadach wspierania nowych inwestycji¹⁴.

Ustawą z 2018 r. uruchomiono nowy instrument wsparcia dla inwestorów w ramach jednego z filarów Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju – Kapitał dla Rozwoju¹⁵. Celem przygotowanej przez Ministerstwo Rozwoju¹⁶ reformy było zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej Polski poprzez stworzenie warunków sprzyjających lokowaniu ambitnych przedsięwzięć, podnoszących konkurencyjność i innowacyjność gospodarki¹⁷.

Propozycja wprowadzenia zmian podyktowana była przede wszystkim rozproszonym modelem obsługi inwestorów z brakiem wiodącego podmiotu w regionie, skomplikowanymi procedurami w zakresie udzielania wsparcia publicznego oraz przewlekłością postępowania wniosków o wydanie pozwolenia na działalność w SSE.

Postanowiono uruchomić instrument zwolnień podatkowych dostępny dla nowych inwestycji na całym obszarze kraju spełniających określone kryteria ilościowe rozumiane jako nakłady inwestycyjne oraz kryteria jakościowe. Szczególnie cenione będą inwestycje, które przyczynią się do rozwoju gospodarczego kraju i regionu poprzez transfer *know-how* oraz zapewnienie korzystnych warunków dla pracowników.

Najważniejsze zmiany regulacyjne dotyczą:

- 1) spółek zarządzających strefami;
- 2) terytorialnego zakresu wsparcia;
- 3) okresu udzielania wsparcia;
- 4) kryteriów dostępu.

Spółki będą działały w ramach rejonizacji określonej w rozporządzeniu wykonawczym do ustawy¹⁸. Każda z nich będzie miała przydzielone powiaty, na obszarze których będzie mogła prowadzić działalność. Spółki zarządzające strefami będą głównym punktem kontaktu w regionie w ramach systemu obsługi inwestora,

13 Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o wspieraniu nowych inwestycji (Dz.U. z 2018 r., poz. 1162) weszła w życie 30 czerwca 2018 r.

14 Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o wspieraniu nowych inwestycji (Dz.U. z 2018 r., poz. 1162).

15 Uchwała nr 8 Rady Ministrów z dnia 14 lutego 2017 r. w sprawie przyjęcia Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.).

16 Obecnie za funkcjonowanie SSE w Polsce odpowiada Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii (stan na lipiec 2018 r.)

17 Zdaniem autorów Strategii, gospodarkę Polski charakteryzuje niska stopa inwestycji. Stopa inwestycji w Polsce jest niższa niż średnia dla krajów OECD i najniższa w regionie Europy Środkowo-Wschodniej (w latach 2006–2015: Polska – 20,7%, ESW – 23,8%, w latach 2006–2014 – OECD 21,1%).

18 Rozporządzenie Ministra Przedsiębiorczości i Technologii z dnia 29 sierpnia 2018 r. w sprawie ustalenia obszarów i przypisania ich zarządzającym, Dz. U. RP z dnia 4 września 2018 r., poz. 1698.

a także regionalnym koordynatorem udzielania pomocy publicznej w zakresie zwolnień podatkowych oraz dotacji rządowych.

W nowej koncepcji zachęty podatkowe będą dostępne na całym terytorium Polski, ale z zachowaniem zasad dotyczących przeznaczenia gruntów. Tym samym zlikwidowana zostanie procedura włączenia terenów do SSE. Zostanie wyznaczony maksymalny okres korzystania ze zwolnienia podatkowego zgodnie z zasadą – im wyższa intensywność pomocy publicznej, tym dłuższy okres zwolnienia. Decyzja o wsparciu inwestycji wydawana będzie na czas określony od 10 do 15 lat¹⁹. Dla inwestorów działających na „starych zasadach” warunki pozostaną niezmienione.

Zwolnienia podatkowe będą dostępne dla nowych inwestycji, które zgodnie z definicją Komisji Europejskiej obejmują utworzenie nowego zakładu produkcyjnego oraz reinwestycję. Do tej pory były to tylko kryteria ilościowe. Teraz inwestor będzie musiał spełnić kryteria ilościowe i jakościowe:

- 1) ilościowe – tzn. ponieść określone nakłady inwestycyjne uzależnione od stopy bezrobocia w powiecie i wielkości przedsiębiorstwa;
- 2) jakościowe, odnoszące się do:
 - a) rozwoju strukturalnego (kryteria: zatrudnienie kadry ze specjalistycznym wykształceniem; utworzenie wysokopłatnych miejsc pracy; zgodność inwestycji z aktualną polityką rozwoju kraju oraz eksport produktów lub usług);
 - b) rozwoju naukowego (kryteria: współpraca z ośrodkami badawczymi, akademickimi, działalnością B+R; rozwój klastrów sektorowych);
 - c) zrównoważonego rozwoju (kryteria: lokalizacja inwestycji na obszarach o wysokiej stopie bezrobocia, w średnich i małych miastach oraz na obszarach wiejskich, wsparcie dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw);
 - d) rozwoju zasobów ludzkich (kryteria: dodatkowe świadczenia dla pracowników, np. współfinansowanie podnoszenia kwalifikacji i wykształcenia).

SSE w Polsce miały na celu przyczyniać się do rozwoju całej gospodarki. Okazały się instrumentem skutecznym, jeśli chodzi o wzrost produkcji i zatrudnienia (Ciżkowicz i in., 2015), przyciągając inwestorów, zwłaszcza z zagranicy (80% wartości zainwestowanego kapitału). SSE miały także przeciwdziałać zróżnicowaniu gospodarczemu, społecznemu i terytorialnemu regionów. Z tego powodu utworzono je we wszystkich regionach, zarówno w tych lepiej, jak i słabiej rozwiniętych. Ich efekty były jednak mocno zróżnicowane. Tereny niektórych stref zostały zagospodarowane w niewielkim stopniu, podczas gdy inne stale się powiększają. Przyczyny tych różnic wynikają m.in. z lokalizacji stref. Lepiej radzą sobie te, które leżą w bogatszych, a więc bardziej atrakcyjnych dla prowadzenia biznesu, częściach Polski.

19 Do czasu wygaśnięcia „starej” ustawy w 2026 r. okres ten może być wydłużony o pięć lat w przypadku inwestycji na terenach obecnie objętych statusem SSE.

Oprócz czynników lokalizacyjnych wpływ na atrakcyjność inwestycyjną SSE miały względy endogeniczne, związane z funkcjonowaniem konkretnej strefy, takie jak: powierzchnia strefy, dostępność infrastruktury w strefie, stopień uzbrojenia terenów inwestycyjnych, a przede wszystkim wysiłki podejmowane przez spółkę zarządzającą. Składały się na nie takie działania, jak dostosowywanie lokalizacji strefy do potrzeb inwestorów, sprawność ich obsługi, czas trwania procedury uzyskiwania zezwolenia, urozmaiconość pod względem wielkości oferta działek, aktywność w wyszukiwaniu potencjalnych inwestorów, kwalifikacje pracowników strefy (w tym znajomość języków obcych), pomoc w znajdowaniu pracowników dla inwestorów i ułatwianie kontaktów z władzami lokalnymi. Wyniki przeprowadzonych badań statystycznych wskazują, że napływ inwestycji krajowych i zagranicznych do SSE w największym stopniu zależał od aktywności spółek zarządzających. Oznacza to, że gminy i strefy położone w regionach słabiej rozwiniętych nie są na straconej pozycji w konkurencji o kapitał, zwłaszcza zagraniczny (Dorożyński, Świerkocki, Urbaniak, 2017a; 2017b). Pozostaje jedynie wątpliwość czy nowe zasady wspierania inwestycji uprawniają do określania ich nadal mianem specjalnych stref ekonomicznych. W ujęciu geograficznym zasadniczo różnią się one od SSE funkcjonujących, np. w Indiach (Aggarwal, 2012) lub w Chinach (Crane i in., 2018).

3.1.2. Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla polskiej gospodarki²⁰

Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla polskiej gospodarki polega na przyznawaniu dotacji budżetowych dla największych (kluczowych) inwestycji. Funkcjonuje on od 2011 r.²¹. Aktualnie wdrażana wersja to *Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011–2023*.

20 Opracowano na podstawie *Programu wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011–2020*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2014; Uchwała nr 60/2016 Rady Ministrów z dnia 8 czerwca 2016 r. zmieniająca uchwałę w sprawie przyjęcia programu rozwoju pod nazwą *Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011–2020* (RM-111-66-16); Informacja o wynikach kontroli Realizacja Programu Wspierania Inwestycji o Istotnym Znaczeniu dla Gospodarki Polskiej na lata 2011–2020, Nr ewidencyjny 22/2017/P/16/019/KGP, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa, 2017.

21 Program podlegał wielokrotnie modyfikacjom. W większości ułatwiały one beneficjentom dostęp do wsparcia. W 2012 r. wprowadzono automatyczne kryteria łączenia różnych form pomocy regionalnej. W 2013 r. stworzono możliwość udzielania pomocy przedsiębiorcom realizującym inwestycje produkcyjne w powiatach o stopie bezrobocia poniżej 75% średniej krajowej, oraz obniżono próg minimalnych kosztów inwestycji dla sektora badawczo-rozwojowego z 3 mln PLN do 1,5 mln PLN. W 2014 r. dodano do listy sektorów priorytetowych sektor rolno-spożywczy i biotechnologii zielonej oraz obniżono z 1,5 mln PLN do 1 mln PLN minimalny poziom kosztów inwestycji, wymagany dla projektów badawczo-rozwojowych ubiegających się o wsparcie z tytułu tworzenia nowych miejsc pracy. Jednocześnie w 2014 r. budżet Programu ograniczony został z 727 mln do 662,4 mln PLN.

Głównym jego celem jest wzrost innowacyjności i konkurencyjności polskiej gospodarki poprzez wspieranie nowych inwestycji realizowanych przez polskie i zagraniczne firmy.

Realizacji celu głównego służą dwa cele szczegółowe:

- 1) zwiększenie udziału inwestycji innowacyjnych i zaawansowanych technologicznie;
- 2) tworzenie miejsc pracy o wysokiej produktywności.

Szczegółowy cel 1. ma zostać osiągnięty poprzez realizację:

- a) nowych inwestycji należących do sektorów priorytetowych o wartości co najmniej 160 mln PLN i tworzących co najmniej 50 miejsc pracy;
- b) znaczących inwestycji produkcyjnych o minimalnych kosztach kwalifikowanych 750 mln PLN i tworzących co najmniej 200 miejsc pracy lub o minimalnych kosztach kwalifikowanych 500 mln PLN i tworzących co najmniej 500 miejsc pracy.

Cel 2. zrealizowany będzie przez wspieranie tworzenia nowych miejsc pracy. Ich produktywność jest charakteryzowana wielkością nakładów inwestycyjnych niezbędnych do utworzenia jednego miejsca pracy.

Jak już wspomniano program adresowany jest zarówno do inwestorów polskich, jak i zagranicznych. Jednak w praktyce korzystają z niego niemal wyłącznie PKZ, gdyż dotychczas to głównie one były w stanie sprostać kryteriom dostępu. Finansowany jest ze środków publicznych. Jego łączny budżet wynosi 963,4 mln PLN²². Organem udzielającym wsparcia jest minister właściwy do spraw gospodarki. Wsparcie inwestycji początkowej udzielane jest z dwóch tytułów:

- 1) kosztów kwalifikowanych tworzenia nowych miejsc pracy;
- 2) kosztów kwalifikowanych inwestycji.

Dotację mogą otrzymać przedsiębiorcy planujący inwestycje:

22 Corocznie w latach 2011–2023 w ustawie budżetowej planowane są środki na realizację Programu, tj. na finansowanie umów zawieranych w latach 2011–2017 pomiędzy inwestorem a ministrem właściwym do spraw gospodarki o udzielenie wsparcia. Umowy przewidują wypłacanie wsparcia w transzach rocznych, nie dłużej jednak niż przez pięć lat. W przypadku inwestycji produkcyjnych o minimalnych kosztach kwalifikowanych 750 mln zł i tworzących co najmniej 200 miejsc pracy lub o minimalnych kosztach kwalifikowanych 500 mln zł i tworzących co najmniej 500 miejsc pracy okres ten może być przedłużony, lecz nie może przekroczyć 2023 r. Pomoc publiczna przyznawana w ramach programu, począwszy od 1 lipca 2014 r., jest zgodna z zasadami udzielania pomocy publicznej w UE określonymi w Wytycznych w sprawie krajowej pomocy regionalnej na lata 2014–2020 (Dz.Urz. UE C 209 z dnia 23 lipca 2013 r.) oraz w Rozporządzeniu Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającym niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz.Urz. UE L 187 z dnia 26 czerwca 2014 r. z późn. zm.). Pomoc, która nie będzie spełniać wymogów tego rozporządzenia, może być udzielona po wydaniu zgody przez Komisję Europejską w trybie przewidzianym w Wytycznych w sprawie krajowej pomocy regionalnej na lata 2014–2020.

- 1) produkcyjne w przemysłach priorytetowych:
 - a) motoryzacyjnym;
 - b) elektronicznym oraz AGD;
 - c) lotniczym;
 - d) biotechnologii;
 - e) rolno-spożywczym;
- 2) produkcyjne spełniające kryterium „inwestycji znaczącej”;
- 3) w sektorze nowoczesnych usług;
- 4) w sektorze badawczo-rozwojowym.

W programie określono także najbardziej pożądany zakres produkcji w sektorach priorytetowych (tab. 3.4.).

Tabela 3.4. Preferowane rodzaje działalności

Przemysł	Preferowane działalności
Motoryzacyjny	Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, części, komponentów i akcesoriów do pojazdów samochodowych, silników oraz produkcja opon
Elektroniczny i AGD	Produkcja komputerów, sprzętu oraz aparatury radiowej, telewizyjnej i telekomunikacyjnej oraz układów i podzespołów
Lotniczy	Produkcja statków powietrznych, części i akcesoriów do statków powietrznych i ich silników, a także działalność usługowa w zakresie naprawy, konserwacji oraz remontów statków powietrznych i silników lotniczych
Biotechnologii	Produkcja wyrobów mających zastosowanie w procesach przemysłowych, związanych z medycyną i ochroną zdrowia oraz mających zastosowanie w rolnictwie
Rolno-spożywczy	Produkcja żywności oraz innowacyjne metody jej przetwarzania, pakowania i przechowywania

Źródło: opracowanie własne na podstawie Uchwały nr 60/2016 Rady Ministrów z dnia 8 czerwca 2016 r. zmieniającej uchwałę w sprawie przyjęcia programu rozwoju pod nazwą *Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011–2020* (RM-111-66-16).

W przypadku usług określono szczegółowy zakres procesów, które warunkują otrzymanie wsparcia. Obejmują one m.in. procesy zarządzania kadrami, obsługę finansowo-księgową, szkolenia, procesy informatyczne, zarządzanie infrastrukturą i utrzymywania aplikacji oraz zarządzanie ryzykiem. Jednak najbardziej pożądane są projekty badawczo-rozwojowe w dziedzinie: inżynierii produkcji i produktu, inżynierii środowiska, biotechnologii, farmacji, elektronice, mechanice, mechatronice, chemii, energetyce i lotnictwie.

Od początku realizacji programu do końca września 2016 r. do PAIiIZ/PAIH wpłynęło 111 wniosków o udzielenie wsparcia²³. Łączna kwota planowanych

23 Opracowano na podstawie: Informacja o wynikach kontroli Realizacja Programu Wspierania Inwestycji o Istotnym Znaczeniu dla Gospodarki Polskiej na lata 2011–2020, Nr ewidencyjny 22/2017/P/16/019/KGP, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa 2017.

nakładów (na podstawie deklaracji inwestorów) wyniosła blisko 32 mld PLN, a liczba nowych miejsc pracy przekraczała 50 tys., w tym ponad połowa dla osób z wyższym wykształceniem. Pozytywną ocenę uzyskało łącznie 100 wniosków, które skierowano do kolejnych instancji. Umowy zawarto z 70 przedsiębiorcami. Pozostałe wnioski dotyczyły głównie firm, które mimo pozytywnej oceny zrezygnowały z ubiegania się o dotację. Ponadto kilku inwestorów podjęło decyzję o rozwiązywaniu umów w trakcie ich realizacji. Główną przyczyną była trudna sytuacja kadrowa lub dekonstrukcja, wskutek której nie byli w stanie zrealizować zobowiązań do utworzenia miejsc pracy. Część uznała dalszą działalność za ekonomicznie nieuzasadnioną²⁴. Ostatecznie zatem do końca września 2016 r. wdrożono 61 umów na kwotę niemal 8,7 mld PLN, zobowiązujących inwestorów do utworzenia ponad 22 tys. miejsc pracy. Niemal $\frac{3}{4}$ z nich skierowanych było do osób z wyższym wykształceniem. Szacunkowa wartość pomocy to niespełna 0,5 mld PLN, w tym $\frac{3}{4}$ z tytułu nakładów inwestycyjnych, a $\frac{1}{4}$ miejsc pracy.

Beneficjenci programu reprezentowali 15 państw. Niekwestionowanym liderem byli inwestorzy ze Stanów Zjednoczonych, którzy zawarli 40% wszystkich umów (25). Na drugim miejscu były firmy polskie (siedem umów), następnie francuskie (pięć umów) i niemieckie (cztery umowy). Po trzy umowy podpisali inwestorzy z Korei, Belgii, Finlandii i Wielkiej Brytanii. Ponad 90% wszystkich zobowiązań przypadało na inwestorów z 4 państw, tj. z Niemiec, Polski, Stanów Zjednoczonych i Korei, przy czym firmy niemieckie zadeklarowały realizację inwestycji o największej wartości (3,8 mld PLN), co stanowiło niemal 44% wszystkich zobowiązań. Najwięcej miejsc pracy utworzyli inwestorzy amerykańscy, tj. 8 832 (40%).

Ze względu na wartość inwestycji dominowały przedsiębiorstwa produkcyjne. Siedemnaście projektów (z 61), a zatem niespełna 30%, opiewało na kwotę 7,8 mld PLN, tj. niemal 90% kwoty wszystkich zobowiązań zawartych w podpisanych umowach. Prym wiedli przedsiębiorcy z sektora motoryzacyjnego (9 projektów), rolno-spożywczego (4 projekty) oraz lotniczego (3 projekty). Dla porównania 28 umów w sektorze nowoczesnych usług zawarto na kwotę ok. 180 mln PLN, a 15 projektów badawczo-rozwojowych na kwotę 135 mln PLN.

Pod względem liczby tworzonych nowych miejsc pracy przewagę mieli inwestorzy w sektorze nowoczesnych usług, którzy zobowiązali się do utworzenia blisko 14 tys. miejsc pracy (62,4% łącznych zobowiązań wszystkich umów), w tym 13,5 tys. dla osób z wyższym wykształceniem.

Według stanu na koniec 2016 r. inwestorzy utworzyli łącznie ponad 19 tys. miejsc pracy, w tym ponad 14 tys. dla osób z wyższym wykształceniem. Stanowiło to odpowiednio 87,6% oraz 86,1% zobowiązań. W tym samym okresie ponieśli nakłady inwestycyjne o łącznej wysokości ok. 6,5 mld, co stanowiło 74% zobowiązań.

²⁴ Inwestorzy ci zwrócili przyznane dotacje wraz z odsetkami.

Ostatnie duże zmiany w programie wprowadzono w czerwcu 2016 r. Spowodowane były rosnącym zainteresowaniem nowych inwestorów tą formą pomocy²⁵ oraz wygaśnięciem z końcem 2015 r. możliwości przyznawania wsparcia. Polegały one m.in. na:

- 1) przedłużeniu okresu obowiązywania programu do końca 2023 r.;
- 2) zwiększeniu budżetu o 301 mln PLN (tj. z 662,4 mln PLN do 963,4 mln PLN);
- 3) umożliwieniu udzielenia inwestorowi dodatkowej pomocy o wartości nieprzekraczającej 10% kwoty pomocy przyznanej zgodnie z zasadami programu.

Zmiany mające na celu zwiększenie zainteresowania inwestorów realizacją projektów w Polsce poprzez uelastycznienie zasad przyznawania dotacji zostały pozytywnie ocenione m.in. przez Najwyższą Izbę Kontroli (Informacja o wynikach kontroli..., 2017). Zdaniem NIK zabrakło jednak regulacji, które zobligowałyby inwestorów do takiej współpracy z polskimi przedsiębiorcami i placówkami naukowymi, która zapewniałaby rzeczywisty transfer nowych technologii. W konsekwencji konstrukcja programu opiera się na błędnym założeniu, że jedynie liczba utworzonych miejsc pracy czy suma poniesionych nakładów inwestycyjnych przez podmiot działający w sektorze IT może być uznawana za wystarczającą przesłankę podniesienia innowacyjności gospodarki.

Do pozytywów można zaliczyć fakt, że przedsiębiorcy w zdecydowanej większości zrealizowali swoje zobowiązania umowne w zakresie nakładów inwestycyjnych i miejsc pracy (co prawda niekiedy niezgodnie z harmonogramem). Zdarzały się przypadki, gdy inwestorzy przekroczyli zadeklarowane wskaźniki. Z ostateczną oceną programu należy poczekać do końca jego wdrażania.

3.1.3. Zwolnienie z podatku od nieruchomości i inne formy pomocy samorządów lokalnych

Ustawa o podatkach i opłatach lokalnych²⁶ przyznaje samorządom lokalnym uprawnienia w zakresie kształtowania stawek podatkowych i ustanawiania zwolnień od przewidzianych w niej podatków i opłat. Podstawowe znaczenie dla inwestorów ma zwolnienie z podatku od nieruchomości, obejmujące m.in. grunty, budynki i budowle.

25 Na przykład Daimler AG (budowa fabryki czterocylindrowych silników benzynowych i wysokoprężnych do samochodów osobowych Mercedes-Benz) oraz koreański LG Chem (budowa fabryki baterii litowo-jonowych do samochodów elektrycznych).

26 Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz.U. z 2018 r., poz. 1445).

Rada gminy może ustanowić zwolnienie z podatku od nieruchomości dla przedsiębiorców, jako formę pomocy publicznej, która jest udzielana na podstawie Rozporządzenia Rady Ministrów²⁷, określającego zasady udzielania zwolnień od podatku od nieruchomości, a także na podstawie odrębnych uchwał rad gmin w zakresie pomocy *de minimis* lub wyłączeń grupowych²⁸.

Korzystając z pierwszej opcji, czyli z Rozporządzenia Rady Ministrów, wartość pomocy publicznej obliczana jest na podstawie kosztów inwestycji w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne oraz na podstawie kosztów utworzenia miejsc pracy związanych z tą inwestycją. Intensywność pomocy musi być zgodna z tzw. mapą pomocy regionalnej²⁹.

Warunkiem udzielenia pomocy jest przede wszystkim utrzymanie inwestycji w danym regionie przez okres co najmniej 5 lat, a w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw przez co najmniej 3 lata, od dnia zakończenia jej realizacji. Ponadto w przypadku pomocy obliczanej na podstawie kosztów utworzenia nowych miejsc pracy, warunkiem jest ich utworzenie nie później niż 3 lata od dnia zakończenia inwestycji oraz utrzymanie miejsc pracy, przez co najmniej 5 lat, a w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw przez trzy lata.

W przypadku pomocy *de minimis* ograniczona jest jej maksymalna wartość. Jeden przedsiębiorca może uzyskać do 200 tys. EUR oraz do 100 tys. EUR w sektorze transportu drogowego przez trzy kolejne lata budżetowe³⁰. Uchwały w sprawie zwolnień w ramach pomocy *de minimis* mogą dotyczyć w zasadzie wszystkich podatków i opłat lokalnych oraz mogą być podejmowane niezależnie od uchwał przewidujących innego rodzaju pomoc (regionalną, w ramach wyłączeń grupowych). Jednakże w takiej sytuacji należy rozgraniczyć zasady stosowania zwolnień z uwagi na możliwość ich dublowania się.

W latach 2008–2015, na podstawie Rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie warunków udzielania zwolnień od podatku od nieruchomości oraz podatku od środków transportowych, stanowiących regionalną pomoc inwestycyjną, uprawnione do udzielenia pomocy były 2543 gminne organy podatkowe, reprezentowane przez wójtów, burmistrzów i prezydentów miast.

Przyznali oni pomoc publiczną o wartości blisko 100 mln PLN, najwięcej w 2015 r. – ponad 30 mln PLN. Udział wartości pomocy udzielonej przez gminne

27 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 5 sierpnia 2008 r. w sprawie warunków udzielania przez gminy zwolnień od podatku od nieruchomości oraz podatku od środków transportowych, stanowiących regionalną pomoc inwestycyjną (Dz.U. Nr 146, poz. 927).

28 Szerzej w podrozdziale 2.1.6, s. 74–76.

29 Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 października 2006 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej (Dz.U. z dnia 19 października 2006 r.); Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 2014 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2014–2020 (Dz.U. z dnia 1 lipca 2014 r., poz. 878).

30 Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy *de minimis*.

organy podatkowe w pomocy publicznej ogółem, jak i udział wartości pomocy udzielonej z tytułu zwolnienia z podatku od nieruchomości oraz z podatku od środków transportowych w wartości pomocy udzielonej przez gminne organy podatkowe był stosunkowo niewielki i w latach 2008–2015 wahał się odpowiednio w przedziale od 0,6% do 2,4% oraz od 0,33% do 14,8% (tab. 3.5.).

Tabela 3.5. Wartość pomocy udzielonej z tytułu zwolnienia od podatku od nieruchomości oraz podatku od środków transportowych w latach 2008–2015 przez gminne organy podatkowe (w mln PLN)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Razem
Wartość pomocy z tytułu zwolnienia od podatku od nieruchomości oraz podatku od środków transportowych (A)	–	0,37	6,38	3,65	8,14	22,55	25,99	30,40	97,48
Wartość pomocy publicznej ogółem udzielonej przez prezydentów, burmistrzów miast oraz wójtów gmin (B)	189,4	113,6	123,8	130,8	196,1	223,7	478,1	205,2	1660,7
Udział wartości pomocy udzielonej przez gminne organy podatkowe w pomocy ogółem	1,7	0,7	0,6	0,8	1,1	1,3	2,4	1,4	–
Udział wartości pomocy z tytułu zwolnienia (A) do wartości pomocy udzielonej przez gminne organy podatkowe (B)	–	0,33	5,2	2,8	4,2	10,1	5,4	14,8	5,9
Liczba gmin ogółem, które udzieliły pomocy publicznej w danym roku	–	–	–	129	128	142	158	120	–
Wartość pomocy z tytułu zwolnienia (A) w relacji do liczby gmin, które udzieliły pomocy publicznej	–	–	–	0,03	0,06	0,16	0,16	0,25	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów o pomocy publicznej, 2008–2015 oraz na podstawie Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 5 sierpnia 2008 r. w sprawie warunków udzielania przez gminy zwolnień od podatku od nieruchomości oraz podatku od środków transportowych, stanowiących regionalną pomoc inwestycyjną (Dz.U. Nr 146, poz. 927) oraz na podstawie art. 20d ust. 1 ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz.U. z 2018 r., poz. 1445).

Na podobnym poziomie utrzymywała się liczba jednostek samorządowych, które udzieliły wsparcia (od 128 w 2012 r. do 158 w 2014 r.), co oznacza, że rocznie niewiele ponad 5% gminnych organów podatkowych wspierało przedsiębiorców. Jednocześnie przeciętna wartość pomocy na jedną gminę nie przekroczyła 250 tys. PLN.

Dodatkowo niektóre gminy realizowały własne programy pomocowe, polegające na udzielaniu zwolnień i ulg podatkowych (tab. 3.6.). Wartość udzielonej na ich podstawie pomocy w latach 2011–2015 nie przekroczyła kilkunastu milionów złotych w jednej gminie. Była to zazwyczaj pomoc regionalna lub pomoc na zatrudnienie. W niektórych przypadkach programy te obejmowały również obszary specjalnych stref ekonomicznych.

Jedynie w przypadku 12 indywidualnych programów pomocy publicznej realizowanych przez wójtów, burmistrzów i prezydentów miast wartość przyznanego wsparcia w latach 2011–2015 przekroczyła 5 mln PLN. Były to programy wdrażane przez 10 jednostek samorządowych w Polsce (po dwa realizowały władze Wrocławia i Częstochowy). Wrocław był jedynym miastem wojewódzkim na liście. W sumie aż 4 z 10 miast położone były w województwie dolnośląskim (pozostałe w zachodniopomorskim, lubuskim, kujawsko-pomorskim, łódzkim i śląskim). W latach 2011–2015 w 10 województwach nie wdrożono żadnego większego programu pomocowego dla przedsiębiorstw (o wartości powyżej 5 mln PLN) (*Raport o pomocy publicznej...*, 2015).

Tabela 3.6. Największe indywidualne programy pomocy zrealizowane przez gminne organy podatkowe w latach 2011–2015 (powyżej 5 mln PLN)*

Przeznaczenie pomocy	Beneficjenci	Organ udzielający	Wartość pomocy w mln PLN
Pomoc regionalna	Podmioty podejmujące nowe działania inwestycyjne na terenie gminy Świecie	Burmistrz Świecia	18,37
Pomoc regionalna	Przedsiębiorcy tworzący nowe miejsca pracy w związku z realizacją nowej inwestycji na terenie miasta Częstochowy w obszarze Katowickiej SSE	Prezydent Miasta Częstochowa	17,69
Pomoc na zatrudnienie	Przedsiębiorcy tworzący nowe miejsca pracy na terenie Gminy Miasto Świdnica	Prezydent Miasta Świdnica	14,14
Pomoc regionalna	Przedsiębiorcy inwestujący na terenie Gminy Goleniów	Burmistrz Gminy Goleniów	11,1
Pomoc regionalna	Przedsiębiorcy podejmujący nowe inwestycje i tworzący nowe miejsca pracy związane z nową inwestycją na terenie miasta Gorzowa Wlkp. oraz na terenie specjalnych stref ekonomicznych usytuowanych w obrębie miasta Gorzowa Wlkp.	Prezydent Miasta Gorzów Wlkp.	9,91

Przeznaczenie pomocy	Beneficjenci	Organ udzielający	Wartość pomocy w mln PLN
Pomoc regionalna	Przedsiębiorcy realizujący inwestycje początkowe na terenie gminy Żarów i tworzący nowe miejsca pracy związane z inwestycjami początkowymi w tej gminie	Burmistrz Miasta Żarów	9,35
Pomoc regionalna	Przedsiębiorcy na wspieranie nowych inwestycji lub tworzenie nowych miejsc pracy związanych z nową inwestycją w formie zwolnienia z podatku od nieruchomości (Jelcz-Laskowice)	Burmistrz Miasta i Gminy Jelcz-Laskowice	9,01
Pomoc regionalna	Przedsiębiorcy realizujący nowe inwestycje, prowadzący działalność na terenie Wrocławia (zwolnienia z podatku od nieruchomości)	Prezydent Miasta Wrocław	8,86
Pomoc regionalna	Wszystkie rodzaje przedsiębiorstw realizujących inwestycje początkowe na terenie Gminy Wrocław i tworzących nowe miejsca pracy związane z inwestycjami początkowymi w gminie Wrocław	Prezydent Miasta Wrocław	8,51
Regionalna pomoc inwestycyjna i pomoc na zatrudnienie	Przedsiębiorcy tworzący nowe miejsca pracy związane z nowymi inwestycjami na terenie Miasta Kutno	Prezydent Miasta Kutno	7,88
Pomoc regionalna	Przedsiębiorcy z miasta Stargard Szczeciński	Prezydent Miasta Stargard Szczeciński	7,08
Pomoc regionalna	Przedsiębiorcy podejmujący nowe inwestycje i tworzący nowe miejsca pracy	Prezydent Miasta Częstochowa	6,23

* Lista uwzględnia programy pomocowe obowiązujące w 2015 r. oraz programy, których termin obowiązywania wprawdzie upłynął przed 1 stycznia 2015 r., ale na ich podstawie w 2015 r. udzielono pomocy. W przypadku, gdy pomoc została udzielona na kilka lat, zwłaszcza w formie zwolnień podatkowych, dane o niej mogą być przekazywane przez podmioty udzielające pomocy również po upływie okresu obowiązywania programu. Beneficjent nabył bowiem prawo do otrzymania pomocy jeszcze w trakcie tego okresu i zachował je po jego zakończeniu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Raportu o pomocy publicznej...*, 2015.

3.1.4. Centra badawczo-rozwojowe

Ustawa z dnia 30 maja 2008 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej pozwala na uzyskanie statusu centrum badawczo-rozwojowego (CBR) przez przedsiębiorcę, w tym inwestora zagranicznego (Dz.U. z 2008 r. Nr 116, poz. 730 z późn. zm.). O status CBR mogą ubiegać się przedsiębiorcy, którzy prowadzą innowacyjną działalność, w szczególności realizują prace badawczo-rozwojowe.

Przedsiębiorca, który stara się o status CBR powinien osiągać przychody netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych za poprzedni rok obrotowy w wysokości co najmniej 1,2 mln EUR³¹. 20% tej kwoty powinny stanowić przychody netto ze sprzedaży własnych prac badawczo-rozwojowych. Musi to znaleźć potwierdzenie w udokumentowanym opisie badań, wdrożeń, uzyskanych akredytacji, patentów lub innych zastosowań.

Uzyskanie statusu CBR wiąże się z korzyściami dla inwestora. Najważniejsza jest możliwość ustanowienia funduszu innowacyjności, który przedsiębiorca wykorzystuje na pokrycie kosztów prowadzenia badań i prac rozwojowych oraz kosztów związanych z uzyskaniem patentu na wynalazek. Fundusz innowacyjności tworzy się z comiesięcznego odpisu wynoszącego nie więcej niż 20% przychodów uzyskanych przez CBR. Oprócz zmniejszenia podstawy opodatkowania ustawa umożliwia uzyskanie zwolnienia z podatku od nieruchomości oraz podatku rolnego i leśnego w ramach limitu pomocy *de minimis*.

W ostatnich kilku latach można zaobserwować rosnące zainteresowanie PKZ uzyskiwaniem statusu CBR w sektorze produkcji i usług biznesowych (tab. 3.7.). Coraz częściej inwestorzy zagraniczni postrzegają Polskę jako dogodne miejsce do lokowania projektów wymagających zaawansowanych technologii i wysoko wykwalifikowanych kadr. W Polsce działają centra B+R globalnych koncernów, np. Oracle, Samsung, Faurecia, GlaxoSmithKline, Microsoft, Volvo, Capgemini, IBM, ABB, Lurgi, Google, Bosch Siemens. Laboratoria B+R działają w polskich uczelniach i jednostkach badawczo-rozwojowych, np. Intel w Politechnice Gdańskiej, United Technologies Corporation w Politechnice Rzeszowskiej, Lockheed Martin oraz GE Aircraft Engines w Instytucie Lotnictwa w Warszawie.

Tabela 3.7. Wybrane centra badawczo-rozwojowe inwestorów zagranicznych w Polsce

Lp.	Podmiot	Lokalizacja	Sektor
1.	General Electric International	Warszawa	Lotniczy
2.	Avio Polska sp. z o.o.	Bielsko-Biała	Lotniczy
3.	Hamilton Sundstrand Poland Sp. z o.o.	Rzeszów	Lotniczy
4.	Pratt & Whitney Rzeszów S.A.	Rzeszów	Lotniczy
5.	Volkswagen	Poznań	Motoryzacyjny
6.	WABCO Polska Sp. z o.o.	Wrocław	Motoryzacyjny
7.	TRW Polska Sp. z o.o.	Częstochowa	Motoryzacyjny
8.	Tenneco Polska Sp. z o.o.	Gliwice	Motoryzacyjny
9.	Valeo Autosystemy Sp. z o.o.	Skawina	Motoryzacyjny
10.	Delphi Poland S.A.	Kraków	Motoryzacyjny
11.	Faurecia Automotive Polska	Grójec	Motoryzacyjny
12.	Eaton Truck Components Sp. z o.o.	Tczew	Motoryzacyjny
13.	Tieto Poland Sp. z o.o.	Szczecin	Usługi biznesowe

31 Według zasad określonych w ustawie o rachunkowości (Dz.U. z 2018 r., poz. 395).

Lp.	Podmiot	Lokalizacja	Sektor
14.	GlaxoSmithKline	Poznań	Usługi biznesowe
15.	Unilever	Poznań	Usługi biznesowe
16.	McKinsey&Co	Wrocław	Usługi biznesowe
17.	Capgemini	Wrocław	Usługi biznesowe
18.	Mentor Graphics	Katowice	Usługi biznesowe
19.	Rockwell Automation	Katowice	Usługi biznesowe
20.	IBM	Kraków	Usługi biznesowe
21.	Google	Kraków	Usługi biznesowe
22.	Bosch-Siemens	Łódź	Usługi biznesowe
23.	Microsoft	Łódź	Usługi biznesowe
24.	Oracle	Warszawa	Usługi biznesowe
25.	3M	Warszawa	Usługi biznesowe
26.	QBurnt	Białystok	Usługi biznesowe
27.	Transition Technologies	Białystok	Usługi biznesowe
28.	ABB	Kraków	Energetyka/Automatyka
29.	HUMAX Easy Digital	Pruszcz Gdański	IT
30.	Wheelabrator Group	Września	Maszynowy

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PAIiZ/PAIH.

3.1.5. Parki przemysłowe i technologiczne

Park technologiczny to najbardziej kompleksowy oraz organizacyjnie i koncepcyjnie rozwinięty typ ośrodka innowacji i przedsiębiorczości, który w praktyce funkcjonuje pod różnymi nazwami, np. park nauki, technopark, technopol park badawczy, naukowo-badawczy, naukowo-technologiczny, przemysłowo-technologiczny itp. Są to miejsca, w których dzięki zgromadzeniu firm z jednej lub pokrewnych branż oraz wspierających je placówek badawczych, naukowych i wdrożeniowych możliwy jest ich dynamiczny rozwój. To coraz powszechniej stosowane w naszym kraju rozwiązania prorozwojowe. Oferowane tam zachęty są skierowane do przedsiębiorców polskich i zagranicznych (Lisowska, 2016).

Jednym z najstarszych parków technologicznych i jednocześnie kojarzonym z sukcesem wielu firm jest utworzony w 1951 r. Stanford Research Park przy Uniwersytecie Stanforda (pierwotnie nazywany The Stanford Industrial Park). Ze Stanford Research Park, który z czasem rozrósł się i obecnie często nazywany jest Doliną Krzemową (Silicon Valley) wiążą się sukcesy kilkuset przedsiębiorstw, głównie z branży IT, w tym m.in. Adobe Systems, Apple Inc., Cisco Systems, eBay, Facebook, Google czy Hewlett-Packard.

Parki przemysłowe to celowo zagospodarowana przestrzeń, w której rozwijane są warunki do współpracy nauki z biznesem, optymalizacji mechanizmów transferu i komercjalizacji technologii, powstawania i rozwoju innowacyjnych firm oraz

rozwoju i urynkowania innowacji. Często uznawane są za synonim gospodarki opartej na wiedzy. Łączą na jednym obszarze instytucje naukowo-badawcze, firmy, IOB oraz finansowe instytucje wysokiego ryzyka (*venture capital*). Zazwyczaj oferują inwestorom dobrą infrastrukturę oraz walory otoczenia (miejsce do zamieszkania i spędzania wolnego czasu). Wspierają przedsiębiorców w pozyskiwaniu grantów na rozwój nowych technologii (Matusiak, 2011a; 2011b).

W polskim ustawodawstwie pojęcie parku technologicznego zostało zdefiniowane w 2002 r. w ustawie o finansowym wspieraniu inwestycji (Dz.U. z 2002 r. Nr 41, poz. 363 z późn. zm.). Zapisano w niej, że park technologiczny to zespół wyodrębnionych nieruchomości wraz z infrastrukturą techniczną, utworzony w celu dokonywania przepływu wiedzy i technologii pomiędzy jednostkami naukowymi a przedsiębiorcami, na którym oferowane są przedsiębiorcom, wykorzystującym nowoczesne technologie, usługi w zakresie doradztwa w tworzeniu i rozwoju przedsiębiorstw, transferu technologii oraz przekształcania wyników badań naukowych i prac rozwojowych w innowacje technologiczne, a także stwarzający tym przedsiębiorcom możliwość prowadzenia działalności gospodarczej przez korzystanie z nieruchomości i infrastruktury technicznej.

Za pierwszy polski park technologiczny należy uznać Poznański Park Naukowo-Technologiczny powołany w maju 1995 r., w ramach działalności statutowej i gospodarczej Fundacji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza (*Benchmarking parków technologicznych w Polsce. Wyniki badania*, 2008). Obecnie na jego terenie działa ponad 80 firm m.in. z branży chemicznej, biotechnologicznej, badawczo-naukowej, IT oraz konsultingowo-szkoleniowej, w tym m.in. PKZ (ALS Food & Pharmaceutical Polska Sp. z o.o., Azelis Poland Sp. z o.o., Bodo Möller Chemie Polska Sp. z o.o., IDIADA Automotive Technology SA, Polaris Laboratories Europe Sp. z o.o. i inne) (www.parki-technologiczne.pl)³².

Prawna definicja parku przemysłowego, wprowadzona w Polsce na mocy ustawy z dnia 29 sierpnia 2003 r. o zmianie ustawy o finansowym wspieraniu inwestycji oraz ustawy o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców opisuje park jako: „zespół wyodrębnionych nieruchomości, w którego skład wchodzi co najmniej nieruchomość, na której znajduje się infrastruktura techniczna pozostała po restrukturyzowanym lub likwidowanym przedsiębiorcy, utworzony na podstawie umowy cywilnoprawnej, której jedną ze stron jest jednostka samorządu terytorialnego, stwarzający możliwość prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorcom, w szczególności małym i średnim”.

Oferta parków przemysłowych i technologicznych jest uzależniona od ich profilu, specjalizacji i lokalizacji. Część z nich włączono do SSE, a zatem umożliwiają inwestorom skorzystanie z przywilejów strefowych. Parki przemysłowe i technologiczne w Polsce oferują jednak przede wszystkim:

32 Portal Parki Technologiczne jest projektem Stowarzyszenia Academia Economica.

- 1) wynajem i sprzedaż terenów inwestycyjnych, powierzchni produkcyjno-magazynowych oraz socjalno-biurowych (korzystne warunki najmu, dogodnie lokalizacje, wysoki standard, bezpieczeństwo, możliwość dostosowania obiektu do wymagań inwestorów);
- 2) wynajem powierzchni dla start-upów technologicznych, dojrzałych firm i instytucji naukowo-badawczych (powierzchni biurowych, laboratoryjnych);
- 3) usługi badawcze w jednostkach wdrożeniowych i laboratoriach;
- 4) inkubowanie start-upów technologicznych;
- 5) udostępnianie nowoczesnej infrastruktury teleinformatycznej;
- 6) wynajem pomieszczeń konferencyjnych i szkoleniowych;
- 7) doradztwo, informację i szkolenia dla przedsiębiorców;
- 8) promocję, wsparcie polityki wizerunkowej;
- 9) ocenę rynkową produktów/usług, tworzenie modelu biznesowego;
- 10) badania i analizy rynków;
- 11) wsparcie przy pozyskiwaniu inwestorów;
- 12) wsparcie inwestorów w rekrutacji kadry i pracowników oraz ich przeszkoleniu;
- 13) ułatwienie współpracy z uczelniami i instytucjami badawczo-rozwojowymi.

Po 22 latach od utworzenia pierwszego parku w Poznaniu w Polsce funkcjonuje już ponad 80 parków przemysłowych i technologicznych. Zlokalizowane są we wszystkich 16 regionach, najwięcej w województwie śląskim (16). Znajdują się one zarówno w dużych aglomeracjach, jak i w mniejszych miejscowościach (tab. 3.8.). W wielu z nich z powodzeniem działają przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym, np. Sichert w Bydgoskim Parku Przemysłowo-Technologicznym, Aries Polska Sp. z o.o. w dolnośląskim T-Parku, HECKER BAU GmbH & Co w Szczecińskim Parku Przemysłowym.

Tabela 3.8. Parki przemysłowe i technologiczne w Polsce

Lp.	Województwa	Liczba parków	Lokalizacje	Przykłady
1.	dolnośląskie	6	Wrocław , Legnica, Bukowice, Wałbrzych, Nowa Ruda, Szczawno-Zdrój	Wrocławski Park Przemysłowy, Dolnośląski Park Technologiczny „T-Park”
2.	kujawsko-pomorskie	8	Bydgoszcz , Toruń , Świecie, Grudziądz, Płuznica, Włocławek, Solec Kujawski	Bydgoski Park Przemysłowo-Technologiczny
3.	lubelskie	4	Lublin , Puławy, Świdnik	Lubelski Park Naukowo-Technologiczny
4.	lubuskie	1	Zielona Góra	Lubuski Park Przemysłowo-Technologiczny
5.	łódzkie	4	Łódź , Zgierz, Kutno, Bełchatów	Bionanopark, Bełchatowsko Kleszczowski Park Przemysłowo Technologiczny

Tabela 3.8 (cd.)

Lp.	Województwa	Liczba parków	Lokalizacje	Przykłady
6.	małopolskie	6	Kraków , Nowy Sącz, Tarnów, Chrzanów	Krakowski Park Technologiczny, MMC Brainville
7.	mazowieckie	2	Płock, Otwock	Płocki Park Przemysłowo-Technologiczny
8.	opolskie	2	Opole , Kędzierzyn-Koźle	Opolski Park Naukowo-Technologiczny
9.	podkarpackie	4	Rzeszów , Mielec, Tarnobrzeg, Leżajsk	Mielecki Park Przemysłowy
10.	podlaskie	5	Białystok , Zambrów, Łomża, Suwałki, Czarna Białostocka	Białostocki Park Naukowo-Technologiczny
11.	pomorskie	5	Gdańsk , Gdynia, Słupsk, Kwidzyn, Cierznie	Gdański Park Naukowo-Technologiczny
12.	śląskie	16	Katowice , Częstochowa, Gliwice, Sosnowiec, Zawiercie, Jaworzno, Kaniów, Tychy, Żory, Bytom, Piekary Śląskie	Częstochowski Park Przemysłowo-Technologiczny, AURO Business Park Gliwice, Bielski Park Technologiczny Lotnictwa, Przedsiębiorczości i Innowacji
13.	świętokrzyskie	1	Kielce	Kielecki Park Technologiczny
14.	warmińsko-mazurskie	3	Olsztyn , Elbląg, Ełk	Elbląski Park Technologiczny
15.	wielkopolskie	7	Poznań , Turek, Kalisz, Luboń	Poznański Park Technologiczno-Przemysłowy, Eureka Technology Park
16.	zachodniopomorskie	9	Szczecin , Gryfino, Stargard, Goleniów, Białogard, Koszalin	Szczeciński Park Przemysłowy
Razem		83		

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PAIH (stan na grudzień 2017 r.)

3.2. Perspektywa zagranicznych inwestorów bezpośrednich wychodzących z Polski

Polska należy do państw, które aktywnie i z wykorzystaniem szerokiej gamy instrumentów wspiera ekspansję zagraniczną rodzimych przedsiębiorstw, w tym także w formie ZIB. Udzielanie takiego wsparcia musi odbywać się zgodnie z prawem krajowym i unijnym.

W prawie krajowym zapisy odnoszące się do podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich uregulowano w ustawie Prawo dewizowe (Dz.U. z 2002 r. Nr 141, poz. 1178, z późn. zm.), która określa zasady obrotu dewizowego

z zagranicą oraz obrotu wartościami dewizowymi w kraju, a także działalność gospodarczą w zakresie kupna i sprzedaży wartości dewizowych oraz pośrednictwa w ich kupnie i sprzedaży (art. 1). W art. 9. tejże ustawy określono zakres ograniczeń w dokonywaniu obrotu dewizowego z zagranicą. Obejmuje on m.in. wywóz, wysyłanie oraz przekazywanie przez rezydentów do krajów trzecich krajowych lub zagranicznych środków płatniczych, z przeznaczeniem na podjęcie lub rozszerzenie w tych krajach działalności gospodarczej, w tym na nabycie nieruchomości na potrzeby tej działalności oraz nabywanie przez rezydentów, zarówno bezpośrednio, jak i za pośrednictwem innych podmiotów udziałów i akcji w spółkach mających siedzibę w krajach trzecich, a także obejmowanie udziałów i akcji w takich spółkach.

Jednocześnie dozwolone jest odstępowanie od ograniczeń określonych w art. 9 oraz na podstawie ogólnego albo indywidualnego zezwolenia dewizowego, w zakresie i na warunkach określonych w takim zezwoleniu (art. 5). Zezwoleń tych udziela się, jeżeli nie zagraża to interesowi publicznemu lub międzynarodowym zobowiązaniom wiążącym Rzeczpospolitą Polską (art. 6.1).

Ponadto ustawa Prawo dewizowe znosi ograniczenia obrotu dewizowego między RP a państwami UE, a także wprowadza swobodę tego obrotu z krajami należącymi do Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG) oraz do Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Kraje należące do EOG³³ lub OECD³⁴ traktowane są w prawie dewizowym na równi z krajami członkowskimi UE.

Zgodnie z zapisami art. 7., minister właściwy do spraw finansów publicznych udziela, w drodze rozporządzenia, ogólnych zezwoleń dewizowych. Zezwolenia takie mogą dotyczyć wszystkich lub rodzajowo określonej kategorii podmiotów oraz wszystkich lub rodzajowo określonych czynności. Zgodnie z aktualnie obowiązującym Rozporządzeniem z 2009 r. zezwala się m.in. na: przekazywanie przez rezydentów do krajów BIT (Bilateral Investment Treaties), za pośrednictwem uprawnionych banków, krajowych lub zagranicznych środków płatniczych, z przeznaczeniem na podjęcie lub rozszerzenie w tych krajach działalności gospodarczej, w tym na nabycie nieruchomości na potrzeby tej działalności³⁵.

Kraje BIT³⁶ objęte tymi przepisami to te, z którymi Polskę wiążą umowy o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji, a które nie należą do UE, ani do EOG,

33 Norwegia, Islandia, Liechtenstein.

34 Australia, Kanada, Chile, Izrael, Japonia, Korea, Meksyk, Nowa Zelandia, Szwajcaria, Turcja i Stany Zjednoczone (stan na 25 września 2017 r.), <http://www.oecd.org/about/membersandpartners/list-oecd-member-countries.htm> (dostęp: wrzesień 2017).

35 §2, Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 kwietnia 2009 r. w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych.

36 Obecnie Rząd Polski zmierza do wygaszenia umów o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji z państwami Unii. Na wypowiedzenie traktatów dwustronnych naciska Komisja Europejska. Wszystkie umowy BIT z państwami UE wypowiedziały Włochy i Irlandia.

czy też do OECD. Na równi z krajami BIT traktuje się kraje trzecie³⁷, z którymi WE i ich państwa członkowskie zawarły wiążące Polskę umowy o partnerstwie i współpracy, umowy o stowarzyszeniu lub inne podobne umowy, zawierające postanowienia zobowiązujące do zapewnienia swobody przepływu kapitału w zakresie związanym z dokonywaniem inwestycji bezpośrednich, ale również z likwidacją tych inwestycji czy też transferem uzyskanych z nich przychodów. Jak już wcześniej wspomniano państwa członkowskie UE, EOG i OECD objęte są swobodą obrotu dewizowego.

Ponadto w drodze decyzji administracyjnej Prezes Narodowego Banku Polskiego udziela indywidualnych zezwoleń dewizowych, w zakresie których nie udzielono ogólnego zezwolenia dewizowego (art. 8.1 UPD).

W prawie UE, które reguluje niektóre aspekty wspierania inwestycji zagranicznych, kluczowe są dwa obszary, tj. bi- i multilateralne umowy inwestycyjne oraz przepisy dotyczące reguł konkurencji i zasad udzielania pomocy publicznej.

W pierwszym przypadku, negocjowanie i zawieranie umów międzynarodowych należy do tzw. wyłącznych kompetencji UE i na mocy *Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (TFUE) podlega regułom wspólnej polityki handlowej. Celem wspólnych regulacji jest przede wszystkim zabezpieczenie interesów inwestorów zarówno w momencie wchodzenia na rynek kraju trzeciego, jak i po uruchomieniu projektu. Ponadto gwarantują one jednolite traktowanie inwestorów unijnych w państwie trzecim bez względu na kraj pochodzenia kapitału i ewentualnie zróżnicowanie zakresu umów bilateralnych (pomiędzy państwem członkowskim UE a krajem trzecim) (art. 206-207 TFUE).

W drugim przypadku, udzielanie zachęt (finansowych i niefinansowych) przez jednostki sektora finansów publicznych różnego szczebla musi być zgodne z regułami konkurencji i przepisami w zakresie pomocy publicznej, a zatem zgodne z zapisami art. 107 i 108 TFUE.

Biorąc pod uwagę wszelkie ograniczenia prawne, Polska wykorzystuje różne możliwości związane ze stosowaniem zachęt inwestycyjnych dla rodzimych inwestorów. Zachęty adresowane do polskich przedsiębiorstw eksportujących ZIB, choć zdecydowanie mniej popularne, znajdują się w ofercie administracji publicznej odpowiedzialnej za wspieranie przedsiębiorczości i umiędzynarodowienie polskiej gospodarki.

Pozostali czekają z decyzją na rozstrzygnięcie Trybunału Sprawiedliwości UE. Aktualnie Polska posiada 60 porozumień o ochronie inwestycji. Poza państwami UE / EOG / OECD są to: Albania, Argentyna, Azerbejdżan, Bangladesz, Białoruś, Chiny, Egipt, Indie, Indonezja, Iran, Jordania, Kazachstan, Kuwejt, Macedonia, Malezja, Maroko, Mołdawia, Mongolia, Serbia, Singapur, Tajlandia, Tunezja, Ukraina, Urugwaj, Uzbekistan, Wietnam i Zjednoczone Emiraty Arabskie (stan na 25 września 2017 r., http://www.paih.gov.pl/prawo/umowy_miedzynarodowe; dostęp: wrzesień 2017).

37 Obecnie są to: Federacja Rosyjska, Republika Armenii, Gruzja, Algieria i Republika Południowej Afryki.

Zgodnie z klasyfikacją przedstawioną w rozdziale pierwszym, instrumenty będące w gestii kraju pochodzenia można podzielić na pięć kategorii (Johnson, Toledano i in., 2013): finansowe, fiskalne, zmniejszające ryzyko, informacyjno-doradcze oraz regulacyjne. Zachęty dostępne w Polsce można przyporządkować do pierwszych czterech kategorii. Przykłady przedstawiono poniżej.

3.2.1. Zachęty finansowe

3.2.1.1. Fundusz Ekspansji Zagranicznej

Oferta Funduszu Ekspansji Zagranicznej TFI BGK (FEZ) skierowana jest do polskich firm planujących rozszerzenie działalności poza granice kraju. Fundusz wspiera ekspansję zagraniczną poprzez inwestowanie w zagraniczne podmioty należące do polskich spółek. FEZ dzieli z polskimi firmami ryzyko inwestycji i zapewnia współfinansowanie w postaci kapitału, *mezzanine*³⁸ i pożyczek zabezpieczonych aktywami zagranicznego projektu.

Okres finansowania zwykle wynosi od 5 do 7 lat, a udział FEZ od kilku do kilkudziesięciu milionów złotych, ale nie więcej niż 50% wartości inwestycji. FEZ zawsze jest udziałowcem mniejszościowym, a zarządzanie projektem pozostaje zatem w rękach polskiej firmy. Oczekiwana stopa zwrotu jest ustalana indywidualnie i zależy od ryzyka projektu, ryzyka kraju lokaty kapitału oraz od wybranego instrumentu finansowego.

Ponad 80% ankietowanych przez EY inwestorów wyraziło zainteresowanie pozyskaniem finansowania z TFI BGK. Najwyżej oceniono przydatność instrumentów o charakterze dłużnym (EY, 2015).

3.2.1.2. Fundusze strukturalne Unii Europejskiej

Ponad 60 lat po podpisaniu *Traktatu o utworzeniu Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej* i *Traktatu o utworzeniu Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej*³⁹ Unia Europejska może poszczycić się co najmniej kilkoma sukcesami. Można do nich zaliczyć m.in. utworzenie jednolitego rynku wewnętrznego, którego wytwarza blisko ¼ światowego PKB, czy też zapewnienie swobody przemieszczania się, pracy

38 *Mezzanine* definiowane jest jako dług o podwyższonym ryzyku, udzielony przedsiębiorcy na realizację jego zamierzenia inwestycyjnego i zapewniający udział w zyskach w przypadku powodzenia przedsięwzięcia. *Mezzanine* może występować w formie obligacji, pożyczek, akcji uprzywilejowanych. Zabezpieczeniem tego typu finansowania są głównie zastawy na akcjach lub udziałach podmiotu finansowanego (na podstawie <http://www.mezzanine.com.pl/>, dostęp: listopad 2018).

39 *Traktaty Rzymskie* podpisano 25 marca 1957 r.

i kształcenia dla ponad 500 mln osób⁴⁰ (Kundera, 2003; World Investment Report, 2017; Eurostat, 2017).

Choć poziom życia jej obywateli należy do najwyższych na świecie, to jednak regionalne zróżnicowanie społeczno-gospodarcze jest nadal znaczące (Eurostat, 2017). W celu jego zmniejszania Wspólnota realizuje politykę spójności. Jej istotą jest redystrybucja dochodów. Kraje członkowskie współfinansują fundusze, których środki zgodnie z zasadą solidarności kierowane są przede wszystkim do regionów najuboższych. Polska należy do jej największych beneficjentów (Komisja Europejska, 2017)⁴¹.

Unia Europejska, zgodnie z zasadą subsydiarności, pozostawia krajom – beneficjentom duży zakres swobody, który umożliwia wypracowanie własnego sposobu zarządzania środkami unijnymi. Zatem skuteczność tych działań nie zawsze jest taka sama. Zależy od wielu czynników, które w większości występują po stronie państw i regionów – beneficjentów polityki spójności. Dotychczasowe doświadczenia Polski w zakresie wykorzystania funduszy unijnych nie pozwalają na jednoznaczną ocenę ich wpływu na sytuację społeczno-gospodarczą. Z jednej strony można wskazać wiele dobrych projektów związanych m.in. z unowocześnieniem przedsiębiorstw, infrastrukturą, edukacją, nauką i ograniczaniem bezrobocia. Potwierdzają to liczne badania, ekspertyzy i publikacje (Boldrin, Canova, 2000; Grosse, 2004a, b; Bradley i in., 2006; Galiński, 2009; Dorożyński, 2012; Szara, Majka, 2017).

Z drugiej strony, system posiada wady, które umniejszają efekty jego stosowania i wspierają argumenty przeciwników unijnych programów pomocowych. Wystarczy wspomnieć o niejasnych kryteriach podziału środków, pozakonkursowych trybach wyboru projektów, nieprzestrzeganiu zasady dodatkowości, marginalizowaniu roli regionów, zbyt skomplikowanych i kosztownych procedurach aplikacyjnych oraz stale rosnącej liczbie pracowników administracji rządowej i samorządowej obsługujących te programy (Czykier-Wierzba, 2003; 2005; Churski, 2004; Stawicki, 2011; Świerkocki, red., 2012; Tomaszewicz, 2014).

Internacjonalizacja przedsiębiorstw to jeden z obszarów, na który można otrzymać dofinansowanie w ramach unijnej perspektywy finansowej na lata 2014–2020. Nie jest to pierwszy unijny budżet dla Polski⁴², w którym przewidziano środki na ten cel, jednak tym razem skala finansowania jest największa (Umowa Partnerstwa, 2017).

Wsparcie dla biznesu jest głównie realizowane na poziomie regionalnym. Pozwala lepiej dopasować pomoc do potrzeb rozwojowych przedsiębiorstw. Podejście

40 1 stycznia 2017 r. UE liczyła 511,8 mln obywateli (Eurostat, 2017).

41 Polska z budżetu polityki spójności na lata 2014–2020 może otrzymać ponad 82,5 mld euro. http://ec.europa.eu/regional_policy/pl/funding/ (dostęp: maj 2018).

42 Wcześniej umiędzynarodowienie przedsiębiorstw finansowano w ramach Narodowego Planu Rozwoju 2004–2006 oraz Narodowej Strategii Spójności 2007–2013.

terytorialne (*place-based policy*) (Neumark, Simpson, 2014) jest skuteczne przy zaangażowaniu i aktywnym udziale szerokiego grona interesariuszy: samorządu terytorialnego, przedsiębiorców oraz instytucji otoczenia biznesu.

Internacjonalizacja działalności w ramach perspektywy finansowej dla Polski – Fundusze Europejskie 2014–2020 – została ujęta w ramach priorytetu inwestycyjnego 3b (PI 3b) – *Opracowywanie i wdrażanie nowych modeli biznesowych*. Jest on realizowany głównie w ramach 16 regionalnych programów operacyjnych oraz Programu Operacyjnego Polska Wschodnia. Ponadto dotacje na ten cel przyznawane są na poziomie krajowym w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój⁴³. Inwestorzy mogą liczyć na opracowanie strategii internacjonalizacji, która następnie jest wdrażana przy wsparciu środków unijnych. Dotychczas z takiego wsparcia skorzystało kilka tysięcy przedsiębiorstw⁴⁴. Wartość projektów wahała się od kilkudziesięciu do kilkuset tysięcy złotych. Obejmowały one zarówno eksport, jak i ekspansję w formie ZIB. Ocena skuteczności tego instrumentu będzie możliwa po zakończeniu wdrażania programów operacyjnych w Polsce, tj. najwcześniej w 2023 r.⁴⁵.

3.2.2. Zachęty fiskalne

Jak twierdzi Wawrzyniak (2013), instrumenty fiskalne w kraju pochodzenia (ulgi i zwolnienia podatkowe, a także przyspieszona amortyzacja), które wpływają na efektywną stopę obciążeń daninami na rzecz państwa są istotne dla decyzji inwestycyjnych. Polska nie stosuje jednak specjalnych ulg fiskalnych w związku z inwestowaniem za granicą. Pewne znaczenie dla decyzji o ekspansji może mieć jednak sposób opodatkowania korzyści tam osiągniętych.

Zgodnie z zapisami ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (CIT) (Dz.U. z 1992 r. Nr 21, poz. 86) podatnicy, którzy mają siedzibę lub zarząd w Polsce, podlegają obowiązkowi podatkowemu od całości swoich dochodów, bez względu na miejsce ich osiągania. Natomiast podatnicy, którzy nie mają w Polsce siedziby lub zarządu, podlegają obowiązkowi podatkowemu tylko od dochodów, które osiągają na terytorium Polski (art. 3). Jednocześnie dochody osiągane poza krajem przez podatników mających siedzibę w Polsce są wolne od podatku, jeżeli umowa międzynarodowa, której Polska jest stroną, tak stanowi (art. 17 ust. 1. pkt. 3).

43 Priorytet inwestycyjny 3c – Wsparcie tworzenia i poszerzania zaawansowanych zdolności w zakresie rozwoju produktów i usług, Cel szczegółowy 5. – Zwiększony poziom umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw.

44 Na podstawie zestawienia Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju z dnia 3 września 2018 r.

45 Wynika to z zasady n+3, która określa dodatkowy okres na realizację i rozliczenie projektów i programów współfinansowanych z funduszy UE. W praktyce oznacza to, że z funduszy przyznanych w ramach perspektywy finansowej 2014–2020 faktycznie korzystać można do roku 2023.

Na podstawie art. 20 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, podatników mających siedzibę w Polsce można podzielić na 3 kategorie:

1. Osiągających dochody w krajach, z którymi Polska nie ma umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania. W tym przypadku podatnicy mogą odliczyć od CIT w Polsce podatek dochodowy zapłacony za granicą, proporcjonalnie do dochodu uzyskanego zagranicą.
2. Osiągających dochody w krajach, które mają z Polską umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania (poza państwami UE, EOG i Szwajcarią). Podatnicy należący do tej grupy również mogą odliczyć od CIT w Polsce podatek zapłacony za granicą, a także, pod pewnymi warunkami, podatek zapłacony przez zagraniczną spółkę-córkę. W efekcie ciężar podatkowy polskiej firmy, która zainwestowała za granicą jest ograniczony do poziomu CIT, czyli 19%.
3. Osiągających dochody w UE, EOG i w Szwajcarii. Podatnicy trzeciej kategorii mogą nie płacić CIT w Polsce od dochodów uzyskiwanych za granicą, jeśli polska spółka-matka nie korzysta ze zwolnienia z opodatkowania podatkiem dochodowym od całości swoich dochodów, bez względu na źródło ich osiągania.

Reasumując, rozwiązanie przyjęte dla podatników z trzeciej kategorii oznacza, że państwo aprobuje wykorzystywanie ulg podatkowych oferowanych w kraju goszczącym. Ci, którzy zainwestowali za granicą mogą dzięki temu płacić niższe podatki w stosunku do przedsiębiorstw, które produkują swoje towary i usługi jedynie w Polsce. Może to stanowić pośrednią zachętę dla eksportu kapitału w formie ZIB.

Wyjątek stanowią przepisy dla tzw. zagranicznych spółek kontrolowanych, które, tak jak w Polsce, płacą 19% podstawy opodatkowania (art. 24 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych). Ustawodawca zastosował wobec nich kryterium podmiotowe lub neutralne dla eksportu kapitału, które nie zachęca do eksportu ZIB. W ten sposób grupa inwestorów została pozbawiona korzyści z niższych stawek podatkowych zagranicą. Celem tej regulacji było zapobieżenie przepływów finansowych służących optymalizacji podatkowej (Wiliński, 2013; Buczkowski i in., 2015).

3.2.3. Instrumenty zmniejszające ryzyko⁴⁶

Usługi w zakresie instrumentów ograniczających ryzyko świadczy Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA (KUKE)⁴⁷, która jako jedyny podmiot w Polsce ma prawo do oferowania instrumentów gwarantowanych przez

⁴⁶ Opracowano na podstawie: <https://www.kuke.com.pl/> (dostęp: grudzień 2017).

⁴⁷ Akcjonariuszami KUKE SA są Skarb Państwa reprezentowany przez Ministra Rozwoju i Bank Gospodarstwa Krajowego. Prowadzi działalność na podstawie ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz.U. z 2015 r., poz. 1844) oraz ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych (Dz.U. z 2017 r., poz. 826).

Skarb Państwa. Ubezpieczenie obejmuje zagraniczne inwestycje bezpośrednie rozumiane jako:

- 1) nabycie zagranicznego przedsiębiorstwa lub jego części;
- 2) utworzenie i prowadzenie przedsiębiorstwa za granicą (także oddziału lub przedstawicielstwa);
- 3) dokonywanie nakładów na rozszerzenie działalności istniejącego przedsiębiorstwa;
- 4) dokonywanie dopłat oraz udzielanie pożyczek przez wspólników;
- 5) nabycie nieruchomości i innych aktywów trwałych.

Ochrona dotyczy straty będącej następstwem działań po stronie państwa goszczącego, w tym:

- 1) zmiany prawa (tzw. ryzyko regulacyjne);
- 2) wyłączenia;
- 3) uniemożliwienia transferu należności;
- 4) pozbawienia możliwości wykonywania praw związanych z inwestycją.

W szczególności ubezpieczenie pokrywa szkody poniesione w związku z dokonaną inwestycją, jeżeli są one następstwem zdarzeń, określonych jako ryzyko polityczne, do których zalicza się:

- 1) środki lub decyzje podjęte przez rząd lub inne władze publiczne kraju goszczącego, które uniemożliwiają realizację inwestycji;
- 2) ogłoszenie powszechnego moratorium płatniczego przez rząd kraju, w którym dokonana została inwestycja;
- 3) niemożność lub opóźnienie w dokonywaniu transferu należności w związku z realizacją inwestycji, spowodowane wydarzeniami politycznymi, trudnościami gospodarczymi, środkami prawnymi lub administracyjnymi, które wystąpiły lub zostały podjęte poza granicami Polski;
- 4) przepisy prawne przyjęte w kraju lokaty, zgodnie z którymi płatność wobec inwestora w walucie lokalnej przeliczona na walutę realizowanej inwestycji nie jest wystarczająca do spełnienia świadczenia należnego wobec tego inwestora;
- 5) środki lub decyzje podjęte przez rząd Polski lub UE, odnoszące się do handlu między państwem członkowskim i krajami trzecimi, takie jak zakaz wywozu, jeżeli ich skutki uniemożliwiają realizację inwestycji i nie są w inny sposób rekompensowane przez polski rząd;
- 6) siłę wyższą, której działanie występuje poza granicami Polski i obejmuje następujące zdarzenia oraz ich skutki: wojnę, wojnę domową, powstanie, rewolucję, zamieszki, przewrętkę masowe strajki, trzęsienie ziemi, wybuch wulkanu, cyklon, tajfun, powódź, gwałtowną falę przyprawową, pożary o rozmiarach katastrofalnych, awarię nuklearną czy też akty piractwa morskiego. Odszkodowanie wypłacane jest również jeżeli inwestycja zostanie zniszczona w wyniku działania siły wyższej, np. trzęsienia ziemi, powodzi, pożaru.

Inwestorzy, którzy skorzystają z oferty KUKE mogą odnieść następujące korzyści:

- 1) ubezpieczenie obejmuje wniesione przez inwestora nakłady pieniężne, rzeczowe lub w postaci wartości niematerialnych i prawnych;
- 2) pokrycie ubezpieczeniem wynosi do 90% wartości inwestycji, a zatem zapewnia odszkodowanie, które pozwala odzyskać większość zainwestowanego kapitału;
- 3) ochrona ubezpieczeniowa obejmuje blisko 200 krajów na świecie;
- 4) ubezpieczenie obejmuje okres realizacji inwestycji nawet do 15 lat;
- 5) wypłata odszkodowania jest gwarantowana przez Skarb Państwa.

3.2.4. Instrumenty informacyjno-doradcze

Wiodącym podmiotem w Polsce świadczącym usługi informacyjno-doradcze dla polskich inwestorów zagranicznych jest Polska Agencja Inwestycji i Handlu. PAIH realizuje zadanie pod nazwą *Wspieranie polskich przedsiębiorstw na wybranych rynkach*. Wydział Wspierania Polskich Inwestycji (WWPI) jest odpowiedzialny za udzielanie wsparcia polskim firmom inwestującym za granicą. Usługi polegają na dostarczeniu firmom informacji niezbędnych do podjęcia decyzji inwestycyjnej. Przedstawiciele PAIH udzielają pomocy polegającej na doradztwie w zakresie wyboru lokalizacji oraz wsparciu przy uzyskaniu zachęt inwestycyjnych w kraju lokaty kapitału. W tym celu WWPI współpracuje z lokalnymi agencjami promocji inwestycji (IPA's – Investment Promotion Agencies). Oferta obejmuje:

- 1) warsztaty inwestycyjne (na terenie Polski);
- 2) doradztwo strategiczne;
- 3) zagraniczne wizyty rozpoznawcze i lokalizacyjne;
- 4) doradztwo z zakresu pozyskiwania zagranicznych zachęt inwestycyjnych;
- 5) wsparcie relacyjne (powiązania kooperacyjne);
- 6) usługi po rozpoczęciu działalności w kraju lokaty kapitału.

Usługi informacyjno-doradcze dla polskich inwestorów bezpośrednich świadczono są także przez inne podmioty.

Przykładem jest Portal Promocji Eksportu prowadzony przez ministra właściwego ds. gospodarki (trade.gov.pl). Wbrew temu, co sugeruje nazwa, serwis przeznaczony jest nie tylko dla eksporterów, ale również dla PIB. Portal oferuje spójny system informacji o warunkach prowadzenia działalności gospodarczej za granicą, o instytucjach i dostępnych instrumentach wsparcia. Pomaga w nawiązywaniu kontaktów biznesowych. Posiada bogatą bazę analiz rynkowych oraz dostęp do międzynarodowych postępowań o udzielenie zamówienia publicznego⁴⁸.

48 Analizy rynków zagranicznych są również dostępne w serwisach elektronicznych instytucji komercyjnych, np. Santander.

Kolejnym przykładem jest system wyspecjalizowanych programów (portali) zarządzanych przez Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii (MPiT) we współpracy z PAIH. Obecnie są to programy: GO CHINA, GO INDIA, GO IRAN, GO ARCTIC⁴⁹, GO ASEAN⁵⁰ oraz GO AFRICA. Ich wybór był podyktowany, w ocenie MPiT, dużą dysproporcją pomiędzy chłonnością rynków a obecnością na nich polskich przedsiębiorstw. Oferta obejmuje m.in. analizy branżowe, instrukcje utworzenia przedsiębiorstwa w wybranym kraju, informacje na temat specyfiki prawa gospodarczego czy też zestawienie niezbędnych kontaktów. Programy zawierają także informacje o aktualnych wydarzeniach (np. targi, wystawy, misje gospodarcze) i ofertach biznesowych. Ponadto pozwalają zapoznać się z przykładami udanych inwestycji polskich przedsiębiorstw (*success stories*)⁵¹.

Usługi informacyjno-doradcze dla PIB są także dostępne w ramach programów UE. To między innymi SOLVIT, EUGO oraz wspólny system zamówień (TED – Tenders Electronic Daily). Korzystanie z nich jest bezpłatne.

W ramach systemu SOLVIT urzędy administracji państwowej w krajach UE i EOG pomagają w rozwiązywaniu problemów wynikających z błędnego stosowania przepisów unijnych. Obejmuje on m.in.: uznawanie kwalifikacji zawodowych, sprawy wizowe, handel i usługi, uprawnienia emerytalne, świadczenia rodzinne, zasiłki i ubezpieczenia, kształcenie, sprawy podatkowe oraz przede wszystkim międzynarodowy przepływ kapitału i płacności⁵².

49 Program Go Arctic ma na celu zobrazowanie polskim firmom atrakcyjności inwestycyjnej obszaru arktycznego. Ma on zachęcić przedsiębiorców do inwestowania m.in. w takich państwach jak: Dania, Finlandia, Islandia, Kanada, Norwegia czy Szwecja. Chodzi przede wszystkim o pomoc polskim eksporterom i inwestorom w korzystaniu z możliwości ekonomicznych, gospodarczych tworzonych przez kraje Rady Arktycznej, której Polska jest jednym z kilku stałych obserwatorów. W 1991 r. osiem państw graniczących z Arktyką podpisało Strategię Ochrony Środowiska Arktycznego. Pokłosiem tego porozumienia było powstanie w 1996 r. w Ottawie Rady Arktycznej, która jest forum współpracy ośmiu państw arktycznych: Danii, Finlandii, Islandii, Kanady, Norwegii, Stanów Zjednoczonych, Szwecji i Rosji oraz pierwotnych mieszkańców Arktyki (z Kanady, USA, Finlandii i Rosji). Rada przyjmuje obserwatorów z krajów niearktycznych. Obecnie 12 krajów ma status obserwatora, w tym Polska. Obserwatorami w Radzie są również m.in. Niemcy, Holandia, Wielka Brytania, Chiny, Japonia, Singapur, Włochy, Indie, Korea Południowa, Hiszpania i Francja (stan na 27 września 2017 r.).

50 Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (*Association of South-East Asian Nations* – ASEAN) – organizacja polityczno-gospodarcza, powstała na gruzach *Association of South-East Asia* utworzonego przez Malezję, Filipiny i Tajlandię w 1961 roku. Założona 8 sierpnia 1967 r. w Bangkoku. Jej siedzibą jest Dżakarta. Członkami są (w kolejności przystępowania): Filipiny, Indonezja, Malezja, Singapur, Tajlandia (państwa założycielskie), Brunei (od 8 stycznia 1984 r.), Wietnam (od 28 lipca 1995 r.), Laos i Mjanma (od 23 lipca 1997 r.), Kambodża (od 30 kwietnia 1999 r.). ASEAN stanowi rynek około 600 milionów ludzi, z łącznym PKB około US \$ 1,8 biliona dolarów (stan na 27 września 2017 r.).

51 Np. w Chinach SELENA, KGHM Shanghai Copper Trading, Chipolbrok oraz PCC w Islandii.

52 Na podstawie: http://ec.europa.eu/solvit/index_pl.htm (stan na 27 września 2017 r.).

W serwisie EUGO świadczone są usługi informacyjno-doradcze dla usługodawców. Są to portale uruchomione przez władze krajów członkowskich UE. Na ich stronach udostępniane są informacje na temat procedur i przepisów związanych z działalnością usługową. Wspomagają załatwienie (online) wszelkich formalności administracyjnych. W całej UE wnioski rozpatrywane są w jednolitym formacie i procedurze⁵³.

System TED ułatwia inwestorom dostęp do zamówień publicznych we wszystkich krajach członkowskich UE. Koordynuje go Dyrekcja Generalna ds. Rynku Wewnętrznego, Przemysłu, Przedsiębiorczości i MŚP (DG GROWTH). Jego głównym celem jest zagwarantowanie równego dostępu do rynku zamówień publicznych, a tym samym efektywne wykorzystanie środków publicznych. Wszystkie zamówienia publiczne przekraczające wartości określone w dyrektywach⁵⁴ muszą być upublicznione w Suplemencie do Dziennika Urzędowego UE. Dziennik Urzędowy jest dostępny wyłącznie w formie elektronicznej i można z niego korzystać poprzez witrynę internetową TED⁵⁵.

Pewną rolę we wspieraniu internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw odgrywa również Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP)⁵⁶. Agencja zaangażowana jest w realizację krajowych i międzynarodowych przedsięwzięć, finansowanych z programów Komisji Europejskiej, funduszy strukturalnych UE oraz budżetu państwa. PARP bierze udział we wdrażaniu polityki państwa w zakresie przedsiębiorczości, innowacyjności i adaptacyjności kadr. Wspiera ekspansję zagraniczną polskich przedsiębiorstw, głównie małych i średnich. Służy temu kilka instrumentów o charakterze promocyjnym oraz informacyjno-doradczym, które adresowane są do eksporterów i inwestorów.

Po pierwsze, wsparcie kierowane jest na rzecz wzrostu międzynarodowej aktywności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw z makroregionu Polski Wschodniej⁵⁷. Program obejmuje działania związane z opracowaniem

53 Na podstawie: http://ec.europa.eu/internal_market/eu-go/index_pl.htm (stan na 27 września 2017 r.).

54 Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2017/2364 z dnia 18 grudnia 2017 r. zmieniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/25/UE w odniesieniu do progów obowiązujących w zakresie procedur udzielania zamówień; Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2017/2365 z dnia 18 grudnia 2017 r. zmieniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE w odniesieniu do progów obowiązujących w zakresie procedur udzielania zamówień; Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2017/2366 z dnia 18 grudnia 2017 r. zmieniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/23/UE w odniesieniu do progów obowiązujących w zakresie procedur udzielania zamówień; Rozporządzenie Komisji (UE) 2017/2367 z dnia 18 grudnia 2017 r. zmieniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/81/WE w odniesieniu do progów obowiązujących w zakresie procedur udzielania zamówień.

55 Na podstawie: <http://simap.ted.europa.eu/pl> (stan na 27 września 2017 r.).

56 Na podstawie: www.parp.gov.pl (stan na 27 września 2017 r.).

57 Obejmuje 5 województw: lubelskie, podlaskie, podkarpackie, świętokrzyskie i warmińsko-mazurskie.

i przygotowaniem do wdrożenia modeli biznesowych w MŚP w oparciu o internacjonalizację ich działalności. Przedmiotem wsparcia jest m.in.: uzyskanie przez przedsiębiorstwa doradztwa w zakresie opracowania strategii wejścia na rynek zagraniczny, analizy rynku docelowego, wyboru optymalnych kanałów dystrybucji, nawiązania kontaktów z partnerami zagranicznymi.

Po drugie, PARP realizuje program promocji na tzw. rynkach perspektywicznych. Dotychczas wybrano ich pięć (Algieria, Indie, Iran, Meksyk i Wietnam) oraz branże dla każdego z nich. Na przykład w Algierii promowane są firmy budowlane, spożywcze, paliwowe, medyczne i samochodowe. W Indiach wsparcie otrzymują przedsiębiorcy produkujący kosmetyki, meble, sprzęt IT, podzespoły do samochodów i samolotów, maszyny i urządzenia górnicze, leki, produkty spożywcze oraz materiały budowlane. Dla każdego z nich przygotowano specjalny program promocji i narzędzia służące zwiększeniu udziału polskich przedsiębiorców w tych krajach, np. publikacje, artykuły sponsorowane, targi, misje gospodarcze.

Po trzecie, PAPR wspomaga duże przedsięwzięcia promocyjne o znaczeniu światowym, na których prezentowany jest potencjał polskiej gospodarki. Przykładem była promocja na targach kosmetycznych Cosmoprof 2016 w Bolonii, na Międzynarodowej Wystawie Expo w Astanie (2017) oraz podczas międzynarodowych targów Hannover Messe 2017.

Po czwarte, PARP wdraża program GO TO BRAND. Jego głównym celem jest internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw oraz wzrost innowacyjności gospodarki. Promowane są polskie marki przy zaangażowaniu przedsiębiorstw posiadających innowacyjny produkt lub usługę, które w ocenie Agencji mają szansę stać się marką globalną, rozpoznawalną na rynkach zagranicznych.

Po piąte, PARP koordynuje działalność Enterprise Europe Network (EEN) w Polsce. Jest to największa na świecie sieć wspierająca MŚP w procesie internacjonalizacji (ponad 60 krajów, 600 organizacji, 3000 ekspertów)⁵⁸. Oferuje małym i średnim przedsiębiorstwom kompleksowe usługi informacyjno-doradcze oraz dostęp do bogatych baz firm poszukujących partnerów zagranicznych. Działające na zasadzie non-profit ośrodki sieci funkcjonują przy IOB. Źródłem finansowania działalności ośrodków EEN są fundusze unijne oraz środki pochodzące z budżetu państwa. W Polsce działa ich 30, zgrupowanych w czterech konsorcjach⁵⁹.

58 Sieć działa od 1 stycznia 2008 r. Została powołana w ramach *Programu Ramowego na rzecz Konkurencyjności i Innowacji* (CIP 2007–2013), a w nowej perspektywie finansowej UE na lata 2014–2020 w ramach *Programu na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw* (COSME).

59 I. Enterprise Europe Network – Central Poland – sześć ośrodków na terenie czterech województw (mazowieckie, łódzkie, kujawsko-pomorskie, pomorskie), koordynator: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Strona internetowa konsorcjum: www.een.org.pl.
II. Enterprise Europe Network – East Poland – sześć ośrodków na terenie trzech województw (podlaskie, warmińsko-mazurskie, lubelskie), koordynator: Lubelska Fundacja Rozwoju. Strona internetowa konsorcjum: www.een-polskawschodnia.pl.

Po szóste, PARP realizuje program umiędzynarodowienia tzw. Krajowych Klastrow Kluczowych (KKK). Jego głównym celem jest wzrost poziomu internacjonalizacji przedsiębiorstw. Zgodnie z danymi PARP, w Polsce działa ponad 130 klastrow. Obecnie szesnaście posiada status KKK⁶⁰, tzn. organizacji o istotnym znaczeniu dla całej gospodarki, wysokiej konkurencyjności międzynarodowej i dużym potencjale innowacyjności⁶¹. Przedsiębiorstwa w nich działające mogą liczyć na dodatkowe wsparcie ze środków publicznych w związku z podjęciem działalności zagranicą.

III. Enterprise Europe Network – West Poland – dziewięć ośrodków na terenie pięciu województw (zachodniopomorskie, lubuskie, wielkopolskie, dolnośląskie, opolskie), koordynator: Wrocławskie Centrum Transferu Technologii Politechniki Wrocławskiej. Strona internetowa konsorcjum: www.westpoland.pl.

IV. Enterprise Europe Network – South Poland – dziewięć ośrodków na terenie czterech województw (śląskie, małopolskie, świętokrzyskie, podkarpackie), koordynator: Świętokrzyskie Centrum Innowacji i Transferu Technologii Sp. z o.o. Strona internetowa konsorcjum: www.een.net.pl.

60 Stan na lipiec 2018 r.

61 Na przykład Klastery Dolina Lotnicza, Polski Klastery Aluminium, Mazowiecki Klastery ICT, Wschodni Klastery Budowlany, Klastery Obróbki Metali, Zachodniopomorski Klastery Chemiczny „Zielona Chemia”.

CZĘŚĆ II

EMPIRYCZNA OCENA ZNACZENIA ZACHĘT DLA INWESTORÓW ZAGRANICZNYCH

Rozdział 4

Zachęty z perspektywy przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w województwie łódzkim

4.1. Zakres badania, metoda badawcza i dobór próby badawczej

Podstawowym celem badania ankietowego była weryfikacja pierwszej hipotezy (H_1), zgodnie z którą stosowanie zachęt inwestycyjnych przyczynia się do wyboru określonej lokalizacji przez inwestorów zagranicznych, ale nie jest to czynnik o pierwszorzędnym znaczeniu. Aby go osiągnąć zidentyfikowano przesłanki wyboru lokalizacji i zbadano rolę zachęt w podejmowaniu decyzji lokalizacyjnych przez największych inwestorów zagranicznych w województwie łódzkim.

Badanie przeprowadzono na poziomie regionalnym ilościową metodą PAPI (*Paper And Pen Personal Interview*)¹, która uznawana jest za jedną z najskuteczniejszych metod badań rynkowych (Churchill, 2002).

Każdy wywiad trwał przeciętnie jedną godzinę. Respondentami byli menedżerowie i pracownicy wyższego szczebla przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym (PKZ) (głównie prezesi i członkowie zarządów, dyrektorzy, dyrektorzy finansowi, księgowi, prokurenci). Aby uzyskać odpowiedzi na wszystkie pytania zawarte w kwestionariuszu, bardzo często w imieniu jednego przedsiębiorstwa informacji udzielało kilku pracowników.

1 Polega na przeprowadzeniu wywiadów bezpośrednich z respondentem. W tym celu wykorzystuje się papierowy kwestionariusz wypełniany przez wykwalifikowanego ankietera w obecności respondenta, najczęściej w jego siedzibie. Wywiad bezpośredni jest najbardziej elastyczną metodą zbierania danych, charakteryzuje się znaczną liczbą uzyskanych odpowiedzi oraz możliwością dobrej kontroli przebiegu badania. Zaletą badań PAPI jest możliwość prowadzenia długich wywiadów, pozwalających uzyskać informacje na temat złożonych zjawisk. Wadą jest czasochłonność i relatywnie wysoki koszt (Schroeder, 2007).

Autor książki opracował kwestionariusz i koordynował merytorycznie przebieg badania. Wywiady bezpośrednie przeprowadzono w czerwcu i w lipcu 2017 r. w województwie łódzkim. Zrealizował je przeszkolony zespół 12 ankieterów².

Do realizacji badania wykorzystano ustrukturyzowany kwestionariusz wywiadu z jawnym celem (Załącznik nr 1). Zastosowano pięciostopniową skalę Likerta. Kwestionariusz składał się z 38 pytań, w większości zamkniętych lub półotwartych z kafeterią odpowiedzi. Zgrupowano je w 6 części (A–F), obejmujących:

- A) podstawowe informacje o przedsiębiorstwie, np. przedmiot działalności, lokalizację, obroty, zatrudnienie, działalność innowacyjną;
- B) aktywność zagraniczną, w tym formę inwestycji zagranicznej, działalność eksportową i importową;
- C) przesłanki lokalizacji, w tym czynniki zachęcające i zniechęcające do wyboru województwa łódzkiego, alternatywne lokalizacje oraz aspekty instytucjonalne;
- D) ocenę znaczenia zachęt inwestycyjnych dla wyboru lokalizacji, w tym oddziaływanie różnych instrumentów kraju przyjmującego;
- E) współpracę z administracją rządową, samorządową różnego szczebla oraz z pozostałymi instytucjami otoczenia biznesu;
- F) ocenę roli wsparcia po rozpoczęciu działalności w województwie łódzkim, to znaczy tzw. opiekę poinwestycyjną.

Do realizacji badania wykorzystano, jako operat, dane z rejestru REGON Głównego Urzędu Statystycznego. Plan badania zakładał przeprowadzenie 200 wywiadów z największymi pod względem zatrudnienia PKZ zarejestrowanymi (tzn. mającymi siedzibę) w województwie łódzkim. Pominięto zatem firmy prowadzące wprawdzie działalność w województwie łódzkim (posiadających tutaj filie, oddziały, placówki etc.), ale mające główną siedzibę poza nim. Operat liczył 653 podmioty. Znalazły się w nim przedsiębiorstwa, które rozpoczęły działalność w województwie łódzkim w latach 1988–2016³. Na podstawie operatu wyselekcjonowano próbę badawczą podstawową i rezerwową.

2 Wywiady przeprowadzili pracownicy Agencji Analiz Statystyczno-Ekonomicznych „An-Stat” z siedzibą w Łodzi. Posiadają oni wieloletnie doświadczenie w realizacji badań statystycznych, część z nich może poszczycić się stopniem naukowym doktora w dziedzinie ekonomii. Wybór wykonawcy z województwa łódzkiego zdecydowanie ułatwił dotarcie do respondentów. Badanie sfinansowano ze środków statutowych Katedry Wymiany Międzynarodowej Uniwersytetu Łódzkiego.

3 Regulacje prawne obowiązujące przed przemianą ustrojową w 1989 r. nie sprzyjały napływowi ZIB do Polski, ale umożliwiały działalność spółkom z kapitałem zagranicznym. Jedną z pierwszych kompleksowych prób uregulowania sytuacji prawnej inwestorów zagranicznych w Polsce była ustawa z dnia 23 kwietnia 1986 r. o spółkach z udziałem kapitału zagranicznego. Nie spowodowała ona znaczącego napływu kapitału. Powodem tego była m.in. zasada większościowego udziału w kapitale spółki polskich partnerów reprezentujących tzw. mienie uspołecznione. Przepisy ustawy z 1986 r. uchylone zostały z wejściem w życie ustawy z dnia 28 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych.

Ze względu na zasadę tajemnicy statystycznej⁴, Główny Urząd Statystyczny nie udostępnia w rejestrze REGON dokładnych danych o liczbie pracujących, a jedynie o ich klasach wielkości (mikroprzedsiębiorstwa 0–9, małe przedsiębiorstwa 10–49, średnie przedsiębiorstwa 50–249, duże przedsiębiorstwa 250 i więcej). W próbie znalazły się wszystkie największe firmy (250 pracujących i więcej – takich firm było 61) oraz 139 firm średnich (50–249 – z ogólnej liczby 178). Pozostałe średnie firmy trafiły do próby rezerwowej. Próbę rezerwową uzupełniło także 141 firm małych, które otrzymano po losowym wymieszaniu całego ich zbioru i wybraniu do próby 141 pierwszych. Tak więc łączna liczebność próby podstawowej i rezerwowej wyniosła 380 jednostek. Należy przy tym zauważyć, że liczba pracujących w rejestrze REGON to wielkość deklaratoryjna, przewidywana przez podmiot rejestrujący, często niemająca wiele wspólnego z rzeczywistością⁵. Zgodnie z przyjętym założeniem i celem badania z operatu całkowicie wyeliminowano mikroprzedsiębiorstwa.

Badanie posiadało ograniczenia, które wynikały z przyjętej metody. Nieuniknione było występowanie tzw. błędów pokrycia, to znaczy różnic między operatem a populacją. W głównej mierze były one konsekwencją cech rejestru REGON, który – z braku innej możliwości – wykorzystano w charakterze operatu badania. Jego podstawową wadą jest brak efektywnego mechanizmu aktualizacji i weryfikacji. Wprawdzie istnieje obowiązek zgłaszania wszystkich zmian (także w strukturze kapitałowej) w zakresie cech objętych wnioskiem rejestracyjnym, ale w praktyce jest to przepis martwy. Nawet likwidacja firmy nie jest zgłaszana do Głównego Urzędu Statystycznego. Niewywiązywanie się inwestorów z obowiązków statystycznych nie rodzi żadnych konsekwencji prawno-finansowych.

Akt ten, podobnie jak poprzednie, zmierzał do całościowego uregulowania spraw związanych z działalnością inwestorów zagranicznych w Polsce w formie odrębnych podmiotów prawa. Prawodawca zachował zasadę administracyjnoprawnej reglamentacji działalności gospodarczej wykonywanej w Polsce przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego, mimo że równocześnie w ustawie o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych, proklamował wolność gospodarczą. Przyszli współnicy, także inwestorzy zagraniczni, byli więc zobowiązani uzyskać zezwolenie na zawarcie umowy spółki określonej treści. Wydanie zezwolenia oznaczało zgodę na podjęcie działalności w określonym przedmiocie i zakresie. Wyraźną zmianę przyniosła dopiero przyjęta 14 czerwca 1991 r. ustawa o spółkach z udziałem zagranicznym. Wówczas prawodawca konstytucyjną zasadą swobody działalności gospodarczej objął także podmioty zagraniczne (szerzej w: Popowska, 1993).

- 4 Zbierane i gromadzone w badaniach statystycznych statystyki publicznej, dane indywidualne i dane osobowe są poufne i podlegają szczególnej ochronie; dane te mogą być wykorzystywane wyłącznie do opracowań, zestawień i analiz statystycznych oraz do tworzenia przez służby statystyki publicznej operatu do badań statystycznych prowadzonych przez te służby; udostępnianie lub wykorzystywanie danych indywidualnych i danych osobowych dla innych niż podane celów jest zabronione (tajemnice statystyczne) (Art. 10. ustawy z dnia 29 czerwca 1995 r. o statystyce publicznej, Dz.U. z 1995 r. Nr 88, poz. 439).
- 5 W badaniu zdarzył się np. przypadek firmy z klasy 250+ w rzeczywistości zatrudniającej dwie osoby.

W efekcie w rejestrze występują firmy nieistniejące (działalność zlikwidowana, ewentualnie zawieszona), firmy bez kapitału zagranicznego (przejęte przez kapitał polski) i firmy o zmienionych danych adresowych. Po drugie, w rejestrze nie występują firmy, w których zmieniła się struktura własnościowa – przejęte w całości lub w części przez kapitał zagraniczny.

Autor jest także świadomy, że wiarygodność odpowiedzi udzielanych na pytania o intencje i motywacje sprzed kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu lat może być ograniczona. Pewną trudnością w dostępie do danych okazała się również wyraźna zmiana polityki informacyjnej przedsiębiorstw, które coraz częściej nie udzielają informacji ankietnikom nawet w sytuacji, gdy mają być one upublicznione jedynie w formie zagregowanej dla całej zbiorowości.

Charakter i cel badania determinowały zastosowanie zmiennych porządkowych, ponieważ duża część pytań związana była z oceną znaczenia lub oddziaływania czynników. Może to z drugiej strony powodować ograniczenia przy obliczaniu statystyk. Jak twierdzą rygorystyci metodologiczni (Lissowski, Haman, Jasiński, 2008; Nawojczyk, 2002; Sobczyk, 2005; Wasilewska, 2008), przypisanie poszczególnym odpowiedziom liczb oznacza, że zakładamy równość różnicy pomiędzy poszczególnymi odpowiedziami. A zatem przyjmuje się, że taka obróbka danych możliwa jest wyłącznie dla równych odległości pomiędzy punktami na skali, w tym przypadku wyznaczonymi przez oceny na pięciostopniowej skali Likerta. Jednakże w naukach społecznych powszechnie przyjmuje się założenie o równości tychże przedziałów, traktując tym samym skalę porządkową jak interwałową (ilościową), co w konsekwencji pozwala obliczać m.in. średnie, a na ich podstawie także i inne miary.

Co więcej, w badaniach realizowanych na podstawie wywiadów bezpośrednich (kwestionariuszowych) często jeden wskaźnik zbudowany jest na podstawie kilku, kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu częściowych zmiennych porządkowych. Otrzymana w wyniku takiej agregacji skala porządkowa daje nam w rzeczywistości więcej informacji niż tylko „porządek/uszeregowanie” i dlatego powszechnie traktowana jest jako skala interwałowa (ilościowa).

Sumując, przyjęcie założenia o równości przedziałów i dalsza obróbka statystyczna danych uzyskanych na podstawie skali porządkowej są powszechnie akceptowane w naukach społecznych. Podejście takie reprezentują m.in. Churchill (2002: 408) oraz Wieczorkowska, Wierziński (2012; 2013: 55–56). Liczne są także przykłady badań empirycznych wykorzystujących takie założenie, np. Shih-Ming, Glaister (2006), Starosta (red., 2012) oraz Dzikowska, Gorynia, Jankowska (red., 2016).

Mając na uwadze wszystkie wymienione problemy badawcze, ostatecznie do dalszej analizy statystycznej wyselekcjonowano 201 poprawnie wypełnionych kwestionariuszy, co w pełni odpowiadało założeniom i celom naukowemu badania. Warto podkreślić, że jedynie 43 respondentów, tj. niespełna 7% populacji generalnej⁶, odmówiło w nim udziału, co świadczy o dużej skuteczności wybranej metody i rzetelności osób przeprowadzających wywiady.

6 Jest to relacja liczby przedsiębiorstw, które odmówiły udziału w badaniu do operatu (653 podmioty).

4.2. Charakterystyka próby badawczej

W badaniu uczestniczyło 201 największych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym z województwa łódzkiego. Stanowiło to nieco ponad 30% ich populacji generalnej⁷.

Przedsiębiorstwa były zlokalizowane w 17 z 24 powiatów województwa łódzkiego. Z danych Głównego Urzędu Statystycznego⁸ wynika, że działalność inwestorów zagranicznych koncentrowała się w miastach, stąd prawie wszystkie uczestniczące w badaniu przedsiębiorstwa miały tam siedziby. Badaniem objęto podmioty ze wszystkich większych miast województwa (głównie stolice powiatów).

W próbie znalazło się 47% przedsiębiorstw prowadzących działalność w Łodzi. Jeżeli weźmiemy pod uwagę cały Łódzki Obszar Metropolitalny⁹ (ŁOM) badaniem objęto 144 przedsiębiorstwa stanowiące blisko 72% próby (tab. 4.1.). Proporcje te odpowiadają udziałowi podmiotów ze stolicy województwa i z ŁOM w populacji generalnej¹⁰.

Tabela 4.1. Lokalizacja przedsiębiorstw w podziale na powiaty*

Lp.	Powiat	Liczba badanych przedsiębiorstw	
		bezwzględna	w %
1.	Miasto Łódź	95	47,3
2.	zgierski	27	13,4
3.	pabianicki	14	6,9
4.	łódzki wschodni	8	3,9
5.	Łódzki Obszar Metropolitalny	144	71,6
6.	kutnowski	13	6,5
7.	skierniewicki	7	3,5
8.	Piotrków Trybunalski (pow. grodzki)	7	3,5
9.	zduńskowolski	7	3,5
10.	sieradzki	5	2,5
11.	łęczycki	5	2,5
12.	Pozostałe	13	6,5
	Razem (5+6+...+12)	201	100,0

* W zestawieniu znalazły się powiaty z co najmniej pięcioma badanymi przedsiębiorstwami.

Źródło: badanie własne.

7 Jest to relacja liczby przedsiębiorstw, które wzięły udział w badaniu do operatu (653 podmioty).

8 Na podstawie danych z rejestru REGON Głównego Urzędu Statystycznego, opracowanych na potrzeby niniejszego badania (stan na koniec maja 2017 r.).

9 W obszar Łódzkiego Obszaru Metropolitalnego wchodzi pięć powiatów: brzeziński, pabianicki, zgierski, łódzki wschodni oraz Miasto Łódź.

10 Na podstawie danych z rejestru REGON Głównego Urzędu Statystycznego, opracowanych na potrzeby niniejszego badania (stan na koniec maja 2017 r.).

Blisko 13% badanych przedsiębiorstw prowadziło działalność w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej (ŁSSE)¹¹. Były one zlokalizowane w stolicy regionu Łodzi i w pięciu powiatach: bełchatowskim, kutnowskim, łęczyckim, radomszczańskim, zgierskim. 175 z 201 (87%) największych inwestorów zagranicznych w województwie łódzkim działało poza ŁSSE, co może oznaczać, że nie byli oni zainteresowani wsparciem ze środków publicznych w tej formie, nie spełniali kryteriów warunkujących działalność strefową lub uznali, że korzyści wynikające z przywilejów strefowych nie rekompensują dodatkowych obowiązków i kosztów.

Badane przedsiębiorstwa były spółkami z ograniczoną odpowiedzialnością, a jedynie pięć spółkami akcyjnymi. Obie formy prawne zaliczane są do kategorii spółek osobowych i kapitałowych, mają więc wiele cech wspólnych, ale i różnic¹².

W próbie badawczej znalazły się przedsiębiorstwa przemysłowe i usługowe. Nie było w niej reprezentowane rolnictwo, ze względu na jego marginalne znaczenie wśród PKZ w województwie łódzkim (1% ogólnej liczby)¹³. Jedyne dwóch respondentów wskazało, że oprócz działalności handlowej i dystrybucyjnej zajmowali się także produkcją rolną¹⁴ (tab. 4.2.).

Zgodnie ze strukturą ilościową PKZ w województwie łódzkim, badaniem objęto najwięcej przedsiębiorstw przemysłowych¹⁵. Reprezentowały one głównie sekcję przetwórstwo przemysłowe. Tylko trzy firmy prowadziły działalność budowlaną. Spółek zagranicznych z pozostałych sekcji sektora przemysłowego było w regionie zaledwie kilka i z tego powodu nie znalazły się w próbie. W grupie przedsiębiorstw

11 Według stanu na 31 grudnia 2016 r., ŁSSE posiadała podstrefy w trzech województwach: łódzkim, wielkopolskim i mazowieckim. W łódzkim znajdowały się one także w dwóch miastach na prawach powiatu: Piotrkowie Trybunalskim i Skierniewicach oraz w powiatach łowickim, łaskim, rawskim, sieradzkim, tomaszowskim, zduńskowolskim, łódzkim wschodnim, opoczyńskim, pabianickim, wieluńskim i piotrowskim (Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2017).

12 Zasadniczą różnicą jest minimalna wysokość kapitału zakładowego, który w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością musi wynosić 5 tys. zł, a w spółce akcyjnej 100 tys. zł. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością funkcjonuje w oparciu o umowę, a spółka akcyjna w oparciu o statut. Statut określa między innymi wartość nominalną akcji, ich liczbę, nazwiska i imiona lub firmy założycieli, a także liczbę członków zarządu i radę nadzorczą. W obu spółkach odmiennie też kształtuje się odpowiedzialność za zobowiązania spółki, co w dużym uproszczeniu jest wynikiem podziału kapitału zakładowego odpowiednio na udziały w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością i akcje w spółce akcyjnej. Wspólnicy nie ponoszą osobistej odpowiedzialności za zobowiązania spółki powstające w związku z prowadzoną działalnością, podobnie jak akcjonariusze, którzy nie ponoszą odpowiedzialności za zobowiązania spółki.

13 Na podstawie danych z rejestru REGON Głównego Urzędu Statystycznego, opracowanych na potrzeby niniejszego badania (stan na koniec maja 2017 r.).

14 Jedna ze spółek zajmowała się uprawą cykorii sałatowej, druga szkółkarstwem drzew i krzewów ozdobnych.

15 Na podstawie danych z rejestru REGON Głównego Urzędu Statystycznego, opracowanych na potrzeby niniejszego badania (stan na koniec maja 2017 r.).

usługowych ponad połowę stanowiły firmy handlowe. Działalność pozostałych przedsiębiorstw usługowych była bardzo zróżnicowana, chociaż dominowały firmy transportowe oraz związane z działalnością profesjonalną, naukową i technologiczną. Do tej sekcji należały m.in. centra usług wspólnych, które ulokowały się przede wszystkim w stolicy regionu.

Tabela 4.2. Przedmiot głównej działalności przedsiębiorstw według sekcji PKD*

Wyszczególnienie	Sekcja PKD	Liczba przedsiębiorstw	
		bezwzględna	w %
Przemysł, w tym:	(C,F)	121	60,2
Przetwórstwo przemysłowe	C	118	58,7
Budownictwo	F	3	1,5
Usługi, w tym:	(G,H,M,K,J,E,I,N,R)	80	39,8
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli	G	52	25,8
Transport i gospodarka magazynowa	H	9	4,5
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	M	7	3,5
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	K	3	1,5
Informacja i komunikacja	J	3	1,5
Pozostałe usługi	E,I,N,R	6	3,0
Razem	-	201	100,0

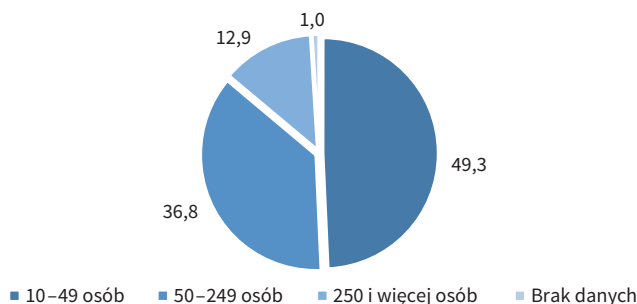
* Zgodnie z PKD 2007.

Źródło: badanie własne.

Przedsiębiorstwa podzielono według kryterium wielkości zatrudnienia, zgodnie z obowiązującą klasyfikacją (Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców)¹⁶. Najliczniej reprezentowane były małe przedsiębiorstwa, zatrudniające od 10 do 49 pracowników. Ich udział w całej próbie wyniósł niemal połowę. Przedsiębiorstwa średnie i duże, o zatrudnieniu 50–249 i powyżej 249 osób stanowiły odpowiednio 36,8% i 12,9% badanych (rys. 4.1.).

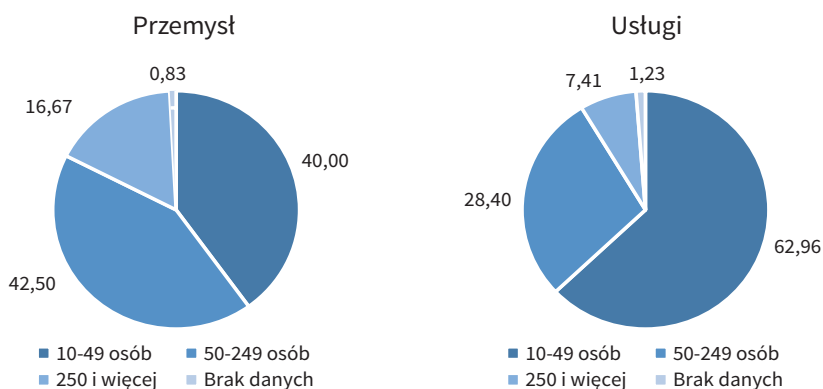
Wśród przedsiębiorstw przemysłowych największą grupę stanowiły firmy średnie (42,5%), natomiast wśród usługowych dominowały podmioty małe (62,96%). Udział przedsiębiorstw dużych był większy w sektorze przemysłowym niż w usługowym (rys. 4.2.).

16 Dz.U. z dnia 30 marca 2018 r., poz. 646. Ustawa zastąpiła obowiązującą w trakcie badania Ustawę z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej. Kryteria dotyczące wielkości przedsiębiorstw pozostały bez zmian.



Rysunek 4.1. Wielkość zatrudnienia w przedsiębiorstwach (w %)

Źródło: badanie własne.



Rysunek 4.2. Wielkość zatrudnienia w przedsiębiorstwach w przemyśle i usługach (w %)

Źródło: badanie własne.

Wykorzystując obowiązującą klasyfikację, wyróżniono także cztery kategorie przedsiębiorstw ze względu na wartość obrotów netto na koniec 2016 r. W porównaniu z podziałem opartym na zatrudnieniu więcej firm uzyskało tu niższe klasy wielkości. Najwięcej było przedsiębiorstw mikro i małych (prawie 3/4). Brak danych dla 11 podmiotów (5,5%) wynikał z odmowy udostępnienia informacji, traktowanej przez tych respondentów jako wrażliwa (tab. 4.3.).

Tabela 4.3. Wartość obrotów netto (stan na koniec 2016 r.)

Obroty netto	Liczba przedsiębiorstw	
	bezwzględna	w %
do 8 mln PLN	85	42,3
8–40 mln PLN	55	27,4
40–200 mln PLN	36	17,9
ponad 200 mln PLN	14	6,9
Brak danych	11	5,5
Razem	201	100,0

Źródło: badanie własne.

116 respondentów odmówiło podania wartości kapitału własnego (tab. 4.4.). Wśród podmiotów, które udzieliły odpowiedzi przeważały przedsiębiorstwa o wartości do 10 mln PLN (34,8%). Z zebranych danych wynika, że przedsiębiorstwa przemysłowe dysponowały przeciętnie znacznie większym kapitałem niż usługowe.

Tabela 4.4. Wartość kapitału własnego (stan na koniec 2016 r.)

Wartość (w mln PLN)	Liczba przedsiębiorstw	
	bezwzględna	w %
do 1	45	22,4
1–10	25	12,4
10–50	7	3,5
50–100	1	0,5
Powyżej 100	7	3,5
Brak danych	116	57,7
Razem	201	100,0

Źródło: badanie własne.

Badaną grupę charakteryzował wysoki poziom innowacyjności. Ponad połowa respondentów potwierdziła, że wdrażała własne innowacje procesowe, produktowe, organizacyjne lub marketingowe. Także ponad połowa wdrażała innowacje wytworzone w jednostkach powiązanych, tzn. w firmie macierzystej lub w spółkach córkach. W sumie aż 64% wdrażało innowacje samodzielnie lub poprzez firmy powiązane. Przedsiębiorstwa zagraniczne biorące udział w badaniu osiągnęły poziom aktywności innowacyjnej znacznie wyższy od przeciętnego w Polsce. W latach 2014–2016 aktywność innowacyjną wykazało 20,3% przedsiębiorstw przemysłowych oraz 14,5% przedsiębiorstw usługowych (Działalność innowacyjna..., GUS, 2017) (tab. 4.5.).

Tabela 4.5. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw: wdrażanie innowacji

Przedsiębiorstwa wdrażające innowacje produktowe, procesowe, organizacyjne i inne	Liczba przedsiębiorstw	
	bezwzględna	w %
Innowacje własne i/lub powstałe w firmie macierzystej lub w spółkach córkach, w tym:	128	63,7
innowacje własne	110	54,7
innowacje powstałe w firmie macierzystej lub w spółkach córkach	104	51,7
Brak aktywności innowacyjnej	72	35,8
Brak danych	1	0,5
Razem	201	100,0

Źródło: badanie własne.

Wśród tych przedsiębiorstw niektóre zaangażowały się w procesy innowacyjne poprzez utworzenie własnej jednostki zajmującej się pracami badawczo-rozwojowymi lub poprzez stałą współpracę z zewnętrznymi instytucjami B+R, opracowującymi i wdrażającymi innowacje na rzecz przedsiębiorstwa. W pierwszym przypadku było to jedynie co dziesiąte przedsiębiorstwo, w drugim już co piąte (tab. 4.6.).

Tabela 4.6. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw: zaplecze instytucjonalne

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	
	bezwzględna	w %
Przedsiębiorstwa posiadające własną jednostkę B+R i/lub współpracujące z zewnętrzną instytucją B+R, w tym:	49	24,4
przedsiębiorstwa posiadające własną jednostkę B+R	26	12,9
przedsiębiorstwa współpracujące z zewnętrzną instytucją B+R	42	20,9
Brak stałego zaplecza instytucjonalnego	151	75,1
Brak danych	1	0,5
Razem	201	100,0

Źródło: badanie własne.

Ponadto duża grupa badanych przedsiębiorstw posiadała materialne efekty wdrożeń m.in. w postaci patentów na wynalazki, praw ochronnych na wzory użytkowe i wzory przemysłowe oraz na znaki towarowe (tab. 4.7.).

Tabela 4.7. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw: patenty i prawa ochronne

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	
	bezwzględna	w %
Przedsiębiorstwa posiadające patenty oraz prawa ochronne, w tym:	50	24,9
patenty na wynalazki	20	9,9
prawa ochronne na wzory użytkowe	31	15,4
prawa z rejestracji wzorów przemysłowych	18	8,9
prawa ochronne na znaki towarowe	30	14,9
Brak patentów i praw ochronnych	141	70,2
Brak danych	10	4,9
Razem	201	100,0

Źródło: badanie własne.

Niemal 1/3 badanych przedsiębiorstw uzyskała co najmniej jeden certyfikat lub inne dokonania potwierdzające aktywność innowacyjną. Zdecydowanie najwięcej (25,9%) posiadało certyfikat zgodności zarządzania jakością z normą ISO (głównie

9001:2008¹⁷ i 14001¹⁸). Respondenci mogli pochwalić się również osiągnięciami w zakresie poszanowania norm środowiskowych i energetycznych (np. EMAS¹⁹). Część z nich otrzymała certyfikaty i uprawnienia branżowe, np. w drogownictwie i przetwórstwie spożywczym (tab. 4.8.).

Tabela 4.8. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw: certyfikaty i inne dokonania

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	
	bezwzględna	w %
Przedsiębiorstwa posiadające certyfikaty i dokonania, w tym:	66	32,8
certyfikat zgodności systemu zarządzania jakością z normą ISO	52	25,9
inne certyfikaty jakości	37	18,4
inne dokonania potwierdzające aktywność innowacyjną przedsiębiorstwa	12	5,9
Brak certyfikatów	98	48,8
Brak danych	37	18,4
Razem	201	100,0

Źródło: badanie własne.

4.3. Kapitał zagraniczny w przedsiębiorstwach

Przedsiębiorcy z innych krajów najczęściej dążą do uzyskania pełnej kontroli nad inwestycją zagraniczną. Jest to tendencja widoczna w całej Polsce, a także i w województwie łódzkim (Świerkocki, red., 2011). W próbie dominowały przedsiębiorstwa ze stuprocentowym udziałem kapitału zagranicznego (70,7%). Podmiotów z przewagą kapitału polskiego było zaledwie 6% (tab. 4.9.).

17 ISO 9001:2008 – międzynarodowa norma określająca wymagania, które powinien spełniać system zarządzania jakością w organizacji. Obecnie zastąpiona przez ISO 9001:2015.

18 ISO 14001 – jeden ze standardów ISO, stosowany w zarządzaniu środowiskowym.

19 EMAS (EcoManagement and Audit Scheme) to unijny system certyfikacji środowiskowej, który funkcjonuje w oparciu o Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1221/2009 z dnia 25 listopada 2009 r. w sprawie dobrowolnego udziału organizacji w systemie ekozarządzania i audytu we Wspólnocie (EMAS).

System ekozarządzania i audytu (EMAS) jest adresowany do wszystkich rodzajów organizacji zainteresowanych wdrażaniem kompleksowych rozwiązań w obszarze ochrony środowiska, zarówno przedstawicieli firm, jak i instytucji niekomercyjnych.

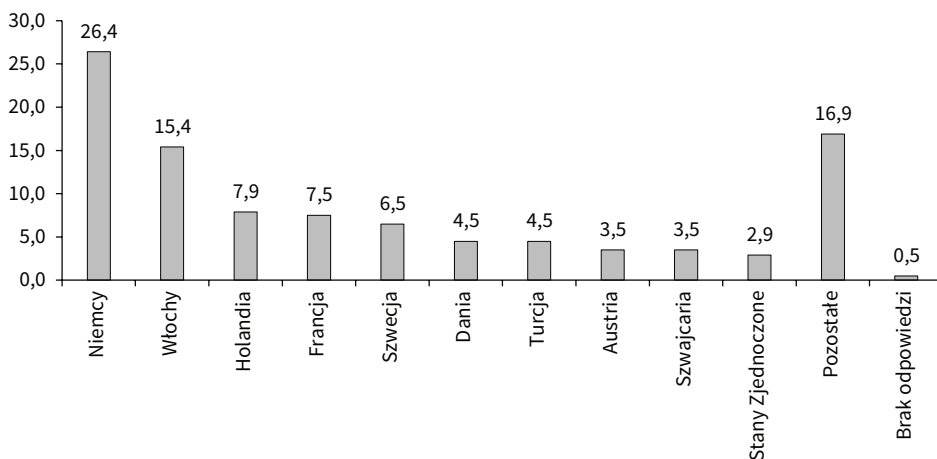
Tabela 4.9. Struktura kapitału zagranicznego w przedsiębiorstwach

Struktura kapitału zagranicznego	Liczba przedsiębiorstw	
	bezwzględna	w %
do 49%	12	5,9
50–80%	18	8,9
81–90%	11	5,5
91–99%	13	6,5
100%	142	70,7
Brak odpowiedzi	5	2,5
Razem	201	100,0

Źródło: badanie własne.

W badanych przedsiębiorstwach kapitał ulokowali inwestorzy z 27 krajów. Najliczniej reprezentowani byli inwestorzy z 14 państw Unii Europejskiej (75%). Największą grupę stanowili inwestorzy niemieccy, którzy utworzyli 26% przedsiębiorstw. 64% firm zagranicznych pochodziło tylko z pięciu krajów (Niemcy, Włochy, Holandia, Francja i Szwecja) (rys. 4.3.).

Spoza Unii Europejskiej najwięcej inwestycji napłynęło z Turcji (9), Szwajcarii (7) i ze Stanów Zjednoczonych (6). Pięć przedsiębiorstw pochodziło z Europejskiego Obszaru Gospodarczego (Norwegia 4, Islandia 1). W niewielkim stopniu reprezentowany był kapitał azjatycki. W grupie największych inwestorów w regionie znalazły się po dwa przedsiębiorstwa z Indii i Tajwanu (Republika Chińska) oraz jedno z Korei Południowej. Ponadto w próbie reprezentowane były dwie firmy ukraińskie i po jednej z Rosji, Kanady i Australii.

**Rysunek 4.3.** Ranking dziesięciu krajów pochodzenia kapitału zagranicznego z największym udziałem (w %)**Źródło:** badanie własne.

Większość badanych przedsiębiorstw (55,7%) rozpoczęła działalność w województwie łódzkim w obecnym stuleciu, przy czym najwięcej w latach 2000–2007 (blisko 36%). 80% było tu obecnych ponad 10 lat. Były to zatem podmioty doświadczone, które umiejętnie dostosowały się do krajowych i regionalnych realiów gospodarczych. Świadczy to także o trwałości podjętych decyzji inwestycyjnych, a także pozytywnie rokuje odnośnie do ich dalszej obecności. Tylko dwa z 201 największych przedsiębiorstw powstało przed przemianą ustrojową (w 1988 r.) (tab. 4.10.).

Tabela 4.10. Doświadczenie inwestorów zagranicznych

Lp.	Rok rozpoczęcia działalności przez aktualnego inwestora zagranicznego w przedsiębiorstwie	Liczba przedsiębiorstw	
		bezwzględna	w %
1.	2017–2008	40	19,9
2.	2007–2000	72	35,8
3.	1999–1990	85	42,3
4.	1989–1988	2	1,0
5.	Brak odpowiedzi	2	1,0
	Razem	201	100,0

Źródło: badanie własne.

Struktura własnościowa PKZ w województwie łódzkim była bardzo stabilna. Właściciela zmieniło jedynie siedem z nich (ok. 3,5%). Przejęcia przez kolejnego inwestora zagranicznego zdarzały się zatem bardzo rzadko i niemal wyłącznie po 2000 roku. Zdecydowana większość firm miała jednego właściciela przez cały okres funkcjonowania w regionie.

Tabela 4.11. Forma inwestycji zagranicznej

Lp.	Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	
		bezwzględna	w %
1.	Utworzenie od podstaw nowego przedsiębiorstwa	166	82,6
2.	Zakup udziałów w istniejącym przedsiębiorstwie	21	10,5
3.	<i>Joint-venture</i> z partnerem polskim	6	2,9
4.	Przejęcie polskiego przedsiębiorstwa w drodze prywatyzacji	3	1,5
5.	Brak odpowiedzi	5	2,5
	Razem	201	100,0

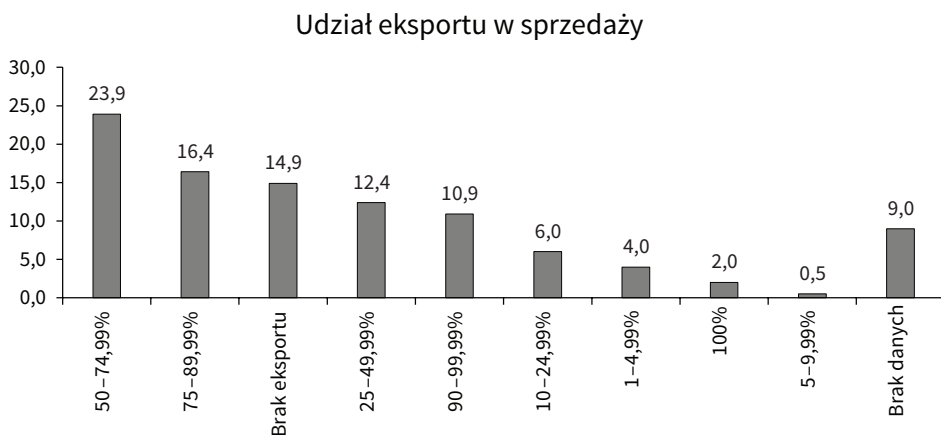
Źródło: badanie własne.

Wśród badanych podmiotów zdecydowaną większość stanowiły przedsiębiorstwa utworzone w wyniku projektów *greenfield* (82,6%). Przeważały zarówno w sektorze przemysłowym, jak i usługowym. Dominowały we wszystkich sekcjach

gospodarki reprezentowanych w badaniu. Można to uznać za zjawisko pozytywne, świadczące o zaufaniu do kraju i regionu goszczącego. Inwestorzy zagraniczni znacznie rzadziej budowali nowe przedsiębiorstwa wspólnie z kapitałem polskim, tworząc *joint venture* (2,9%). Nieco ponad 10% podmiotów powstało w wyniku przejęć. Trzy firmy przeszły w ręce inwestorów zagranicznych poprzez prywatyzację (1,5%) (tab. 4.11.).

4.4. Aktywność eksportowa inwestorów zagranicznych

W 2016 r. nieco ponad 85%, tj. 171 badanych przedsiębiorstw uzyskiwało przychody ze sprzedaży za granicę. Dla ponad połowy eksport stanowił więcej niż 50% wartości sprzedaży, a dla blisko 1/3 więcej niż 75%. Cztery przedsiębiorstwa działały wyłącznie na rynkach zagranicznych. Jedynie 30 firm (mniej niż 15% badanych) uzyskiwało całkowite przychody w Polsce. Dane te świadczą o silnych powiązaniach pionowych z zagranicą PKZ, które zainwestowały w województwie łódzkim (rys. 4.4.).

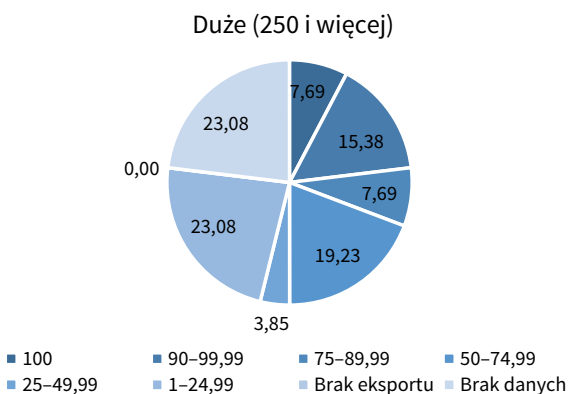
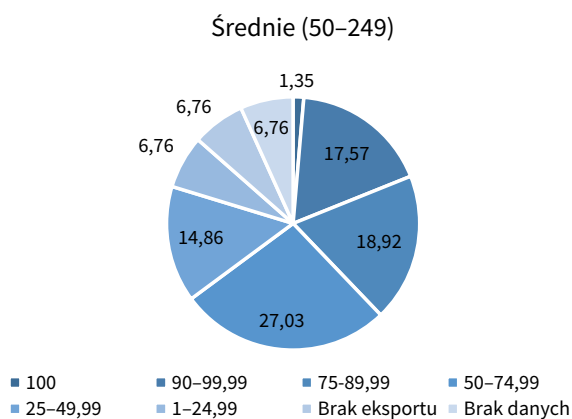
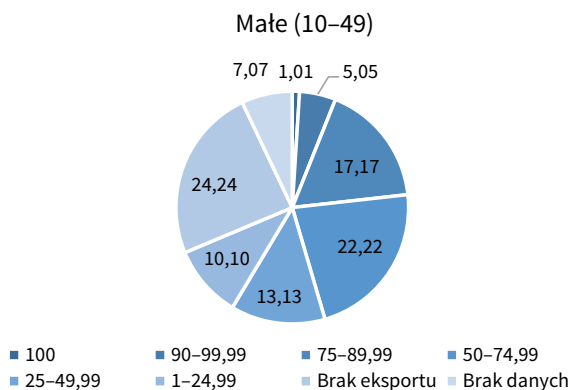


Rysunek 4.4. Udział eksportu w sprzedaży w 2016 r. (w %)

Źródło: badanie własne.

Biorąc pod uwagę wielkość przedsiębiorstw, można zauważyć pewne różnice w zaangażowaniu w działalność eksportową. Największy udział podmiotów nieeksportujących był w grupie przedsiębiorstw małych (niemal ¼). Jednocześnie było to 80% wszystkich firm, które uzyskiwały przychody wyłącznie na rynku polskim. Ponadto niemal 65% średnich firm mogło poszczycić się co najmniej

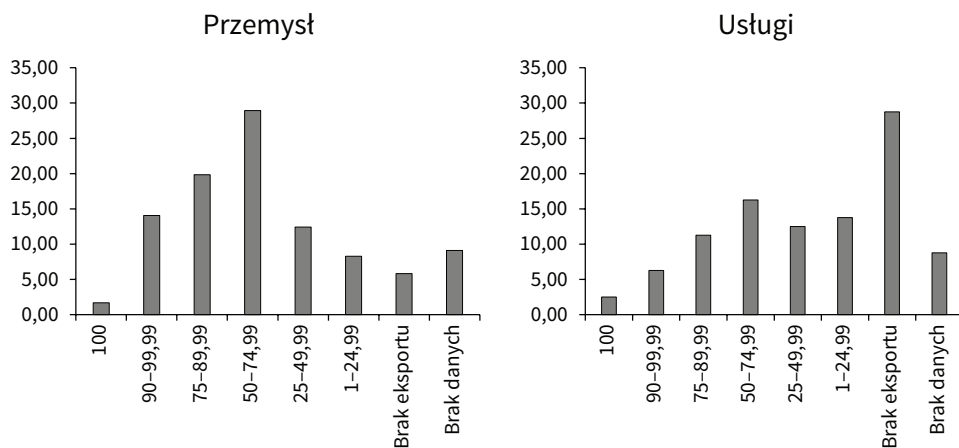
pięćdziesięcioprocentowym udziałem eksportu w sprzedaży. Dla małych i dużych przedsiębiorstw udział ten wyniósł odpowiednio 45,4% i 49,9%. Jedynie w grupie dużych podmiotów wszyscy respondenci uzyskiwali przychody z eksportu (rys. 4.5.).



Rysunek 4.5. Udział eksportu w sprzedaży w 2016 r. dla małych, średnich i dużych przedsiębiorstw (w %)

Źródło: badanie własne.

Przedsiębiorstwa przemysłowe, które zainwestowały w województwie łódzkim były zdecydowanie bardziej zaangażowane w działalność eksportową niż przedsiębiorstwa usługowe. Jedynie mniej niż 6% firm przemysłowych nie eksportowało. W przypadku przedsiębiorstw usługowych było to blisko 30%. Firmy przemysłowe mogły pochwalić się także większym udziałem eksportu w sprzedaży. Blisko 65% firm przemysłowych osiągnęło ponad pięćdziesięcioprocentowy udział w sprzedaży, podczas gdy dla przedsiębiorstw usługowych wskaźnik ten wyniósł niewiele ponad 36% (rys. 4.6.).



Rysunek 4.6. Udział eksportu w sprzedaży w przemyśle i usługach (w %)

Źródło: badanie własne.

Dla form inwestycji zagranicznej różnice w aktywności eksportowej nie były tak wyraźne jak w poprzednich zestawieniach. W przypadku braku aktywności eksportowej odsetek firm był nieco większy dla projektów *greenfield* niż dla pozostałych (odpowiednio 16,27% i 10%). Biorąc pod uwagę co najmniej pięćdziesięcioprocentowy udział eksportu w sprzedaży, zarówno dla inwestorów *greenfield*, jak i dla pozostałych odsetek przedsiębiorstw był zbliżony i wyniósł odpowiednio 52,41% i 56,67%. Na uwagę zasługuje fakt, że jedynie inwestorzy *greenfield* uzyskiwali stuprocentowy udział eksportu w sprzedaży, natomiast wśród pozostałych było relatywnie więcej podmiotów, które zanotowały najniższe udziały eksportu w sprzedaży, tj. w przedziale od 1 do 24,99% (tab. 4.12.).

Tabela 4.12. Udział eksportu w sprzedaży według formy inwestycji zagranicznej w 2016 r.

Forma inwestycji zagranicznej	Udział eksportu w sprzedaży (%)							
	100	90–99,99	75–89,99	50–74,99	25–49,99	1–24,99	Brak eksportu	Brak danych
Utworzenie od podstaw nowego przedsiębiorstwa	2,41	12,05	16,87	21,08	13,25	9,04	16,27	9,04
Pozostałe (np. <i>joint venture</i> , przejęcie, zakup udziałów	0,00	6,67	16,67	33,33	10,00	16,67	10,00	6,67
Brak danych	0,00	0,00	0,00	60,00	0,00	20,00	0,00	20,00
Suma końcowa	1,99	10,95	16,42	23,88	12,44	10,45	14,93	8,96

Źródło: badanie własne.

Najwięksi inwestorzy zagraniczni z regionu łódzkiego wskazali 39 kierunków eksportu²⁰. Trzydzieści z nich to kraje europejskie. Spoza Europy pojawiły się między innymi Stany Zjednoczone, Chiny, Indie, Brazylia, Kolumbia, Meksyk i Australia. Wśród szesnastu państw wskazanych przez inwestorów najczęściej²¹, trzynastcie to państwa członkowskie UE, a pięć to sąsiedzi Polski (tab. 4.13.).

Tabela 4.13. Główne kierunki eksportu inwestorów zagranicznych w 2016 r.

Lp.	Wyszczególnienie*	Liczba przedsiębiorstw	
		bezwzględna	w %**
1.	Niemcy	98	22,5
2.	Francja	32	7,4
3.	Litwa	29	6,6
4.	Czechy	24	5,5
5.	Włochy	22	5,1
6.	Ukraina	21	4,8
7.	Szwecja	18	4,1
8.	Holandia	16	3,7
8.	Rosja	16	3,7
10.	Dania	14	3,2
10.	Wielka Brytania	14	3,2
12.	Węgry	13	2,9
12.	Unia Europejska	13	2,9
14.	Stany Zjednoczone	10	2,3
14.	Austria	10	2,3
14.	Łotwa	10	2,3

* Wzięto pod uwagę 3 kraje, które respondenci wskazali jako najważniejsze (główne) kierunki eksportu.

** W relacji do 436 wskazań.

Źródło: badanie własne.

Dla badanych przedsiębiorstw głównym zagranicznym rynkiem zbytu były Niemcy. Tak zadeklarowało 57% wszystkich przedsiębiorstw eksportujących. Jednocześnie 32% respondentów wskazało Niemcy jako pierwszy i tym samym najważniejszy rynek sprzedaży zagranicznej. Dla pięciu podmiotów Niemcy były jedynym krajem eksportu. Warto podkreślić, że wśród najważniejszych kierunków eksportu zdecydowanie przeważały kraje pochodzenia inwestora zagranicznego (tab. 4.14.).

20 Respondent mógł wskazać maksymalnie trzy najważniejsze kierunki eksportu.

21 Wzięto pod uwagę kierunki eksportu wskazane przez co najmniej dziesięciu inwestorów.

Tabela 4.14. Najważniejszy (pierwszy) kierunek eksportu w 2016 r.

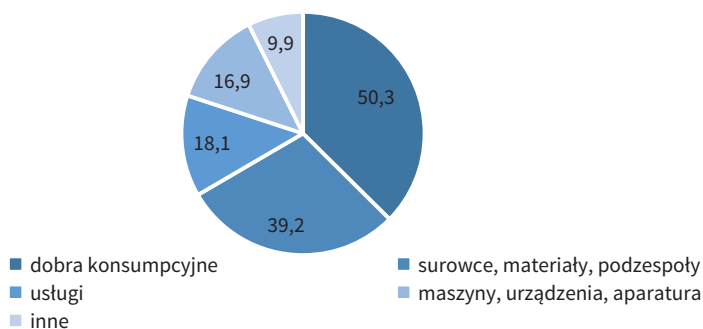
Lp.	Wyszczególnienie*	Liczba przedsiębiorstw	
		bezwzględna	w %**
1.	Niemcy	54	32,0
2.	Włochy	11	6,5
3.	Litwa	10	5,9
4.	Francja	9	5,3
5.	Unia Europejska	8	4,7
6.	Dania	7	4,2
6.	Ukraina	7	4,2
8.	Wielka Brytania	6	3,6
8.	Szwecja	6	3,6
8.	Rosja	6	3,6
11.	Czechy	5	3,0
11.	Stany Zjednoczone	5	3,0

* Wzięto pod uwagę wyłącznie kraj, który respondenci wskazali jako najważniejszy (pierwszy) kierunek eksportu.

** W relacji do 169 wskazań.

Źródło: badanie własne.

Nieco ponad 50% przedsiębiorstw eksportowało dobra konsumpcyjne. Na drugim miejscu znalazły się surowce, materiały i podzespoły, którymi handlowało na rynkach zagranicznych blisko 40% eksporterów. Niemal co piąte przedsiębiorstwo eksportowało usługi, a co szóste maszyny, urządzenia i aparaturę (rys. 4.7.).

**Rysunek 4.7.** Struktura eksportu (w %)*

* W relacji do 171 aktywnych eksporterów, respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: badanie własne.

4.5. Aktywność importowa inwestorów zagranicznych

O poziomie umiędzynarodowienia przedsiębiorstw świadczy nie tylko działalność eksportowa, ale również importowa²². W badanej próbie 177 firm, tj. blisko 90%, zadeklarowało, że w 2016 r. było aktywnym importerem. Oznacza to, że nieco więcej podmiotów importowało, niż eksportowało. Tylko pięć przedsiębiorstw (2,5%) nie uczestniczyło w handlu międzynarodowym. Więcej niż $\frac{3}{4}$ firm było jednocześnie eksporterem i importerem. Dane te potwierdzają bardzo duży udział PKZ z województwa łódzkiego w wymianie handlowej z zagranicą (tab. 4.15.).

Tabela 4.15. Aktywność eksportowa i importowa inwestorów zagranicznych

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	
	bezwzględna	w %
Eksport	171	85,1
Import	177	88,1
Eksport i import	153	76,2
Brak eksportu i importu	5	2,5

Źródło: badanie własne.

W strukturze importu zdecydowanie dominowały surowce, materiały i podzespoły. Stanowiły one zaopatrzenie dla niemal $\frac{3}{4}$ badanych przedsiębiorstw. Na drugim i trzecim miejscu znalazły się materiały, urządzenia i aparatura oraz dobra konsumpcyjne, które sprowadzał z zagranicy co czwarty inwestor. Mniejsze znaczenie miał import usług, którym zajmował się zaledwie co dziesiąty respondent (tab. 4.16.).

Tabela 4.16. Struktura importu

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw*	
	bezwzględna	w %
Surowce, materiały, podzespoły	130	73,5
Maszyny, urządzenia, aparatura	42	23,7
Dobra konsumpcyjne	41	23,2
Usługi	17	9,6
Inne	6	3,4

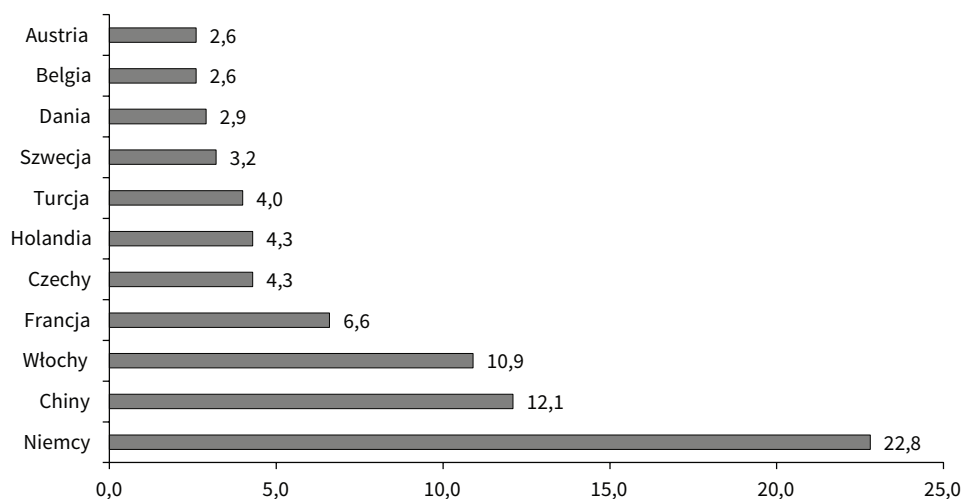
* W relacji do 177 aktywnych importerów, respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: badanie własne.

²² Import uznawany jest za podstawową formę internacjonalizacji na rynkach zaopatrzenia (Witek-Hajduk, 2012).

Wśród głównych rynków importowych było 40 państw. Dwadzieścia pięć to kraje europejskie, w większości należące do UE. Dla 45% przedsiębiorstw importujących głównym krajem importu podobnie jak eksportu, były Niemcy. Jednocześnie dla 48 respondentów Niemcy były pierwszym źródłem zaopatrzenia, a dla 18 jedynym.

Spoza Europy inwestorzy najczęściej wskazywali na Chiny, Turcję, Indie oraz Stany Zjednoczone. Sporadyczny import odnotowano z Japonii, Korei Południowej, Rosji, Izraela, Tajwanu, Pakistanu, Iraku, Indonezji, Brazylii oraz z państw afrykańskich.



Rysunek 4.8. Ranking kierunków importu inwestorów zagranicznych w 2016 r.* (w %)**

* Wzięto pod uwagę trzy kraje, które respondenci wskazali jako najważniejsze (główne) kierunki importu.

** W relacji do 347 wskazań.

Źródło: badanie własne.

Wśród 10 państw wskazanych przez inwestorów jako pierwszy (najważniejszy) kierunek importu – osiem to członkowie Unii Europejskiej, w tym dwa to państwa sąsiadujące z Polską (Niemcy i Czechy). Należy podkreślić, że wśród głównych kierunków importu, większość stanowiły kraje pochodzenia kapitału zagranicznego (tab. 4.17., rys. 4.8.).

Tabela 4.17. Najważniejszy (pierwszy) kierunek importu w 2016 r.*

Lp.	Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	
		bezwzględna	w %**
1.	Niemcy	48	27,9
2.	Włochy	24	13,9
3.	Francja	10	5,8
3.	Chiny	10	5,8
3.	Turcja	10	5,8
6.	Holandia	8	4,6
6.	Dania	8	4,6
8.	Czechy	6	3,5
9.	Belgia	5	2,9
9.	Szwecja	5	2,9

* Wzięto pod uwagę wyłącznie kraj, który respondenci wskazali jako najważniejszy (pierwszy) kierunek importu.

** W relacji do 172 wskazań.

Źródło: badanie własne.

4.6. Konkurencyjne lokalizacje

Dla blisko 83% respondentów Łódzkie było jedynym brany pod uwagę miejscem do zainwestowania. Inwestorzy najczęściej kierowali się centralnym położeniem województwa oraz wcześniejszą współpracą z przedsiębiorstwami mającymi siedzibę na jego obszarze.

Jedynie 17% firm rozważało inne (konkurencyjne) lokalizacje w Polsce i zagranicą. 15 respondentów (7,5%) brało pod uwagę alternatywne lokalizacje zagraniczne, wskazując najczęściej na jedno z państw UE, zazwyczaj w Europie Środkowej i Wschodniej (Węgry, Czechy, Bułgaria, Rumunia i Słowacja). Więcej respondentów zastanawiało się nad wyborem innej lokalizacji w Polsce (13,4%). Głównym konkurentem dla Łódzkiego było Mazowsze (a w zasadzie Warszawa), a także województwa małopolskie, pomorskie, zachodniopomorskie i wielkopolskie (tab. 4.18.).

Tabela 4.18. Konkurencyjne lokalizacje

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw*	
	bezwzględna	w %
Wyłącznie województwo łódzkie	166	82,6
Inne województwa, w tym:	27	13,4
mazowieckie	10	5,0
małopolskie	3	1,5
pomorskie	3	1,5
zachodniopomorskie	3	1,5
wielkopolskie	3	1,5
Inne kraje, w tym:	15	7,5
Węgry	3	1,5
Czechy	2	1,0
Bułgaria	2	1,0
Rumunia	2	1,0

* Nie sumuje się do 201 (100%), ponieważ każdy inwestor mógł wskazać jednocześnie więcej niż jedną alternatywną lokalizację, np. wybrane województwo w Polsce i inny kraj.

Źródło: badanie własne.

4.7. Znaczenie instytucji dla wyboru lokalizacji

Trzecia hipoteza (H_3) dotyczyła znaczenia instytucji otoczenia biznesu dla wyboru lokalizacji przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym. Jak szerzej zaprezentowano w rozdziale pierwszym w literaturze przedmiotu dominuje pogląd, że jakość instytucji determinuje napływ ZIB (Globerman, Shapiro, 2003; Acemoglu, Johnson, Robinson, 2004; Buchanan, Le, Rishi, 2012; Nielsen, Asmussen, Weatherall, 2017). Aby zweryfikować tę hipotezę przeanalizowano na podstawie wyników badania ankietowego trzy zagadnienia:

- 1) znaczenie instytucji dla wyboru lokalizacji (podrozdział 4.7.);
- 2) relacje inwestorów z administracją samorządową w województwie, tzn. jakość obsługi, szybkość i elastyczność działania, stabilność przepisów oraz znaczenie zachęt inwestycyjnych na tle innych przesłanek wyboru lokalizacji (podrozdział 4.8. i 4.9.);
- 3) wsparcie dla inwestorów po rozpoczęciu działalności (podrozdział 4.12.).

Pierwszy etap badania polegał na ocenie znaczenia roli instytucji w podejmowaniu decyzji o wyborze lokalizacji. Większość respondentów przyznała, że korzystała ze wsparcia instytucjonalnego. Jedynie 14 firm (7%) zadeklarowało, że decyzyja o miejscu prowadzenia działalności w Polsce zapadła bez konsultacji i pomocy podmiotu zewnętrznego. Podkreślali, że ich wybór podyktowany był:

- 1) bliskością geograficzną kooperantów, podwykonawców, dostawców i odbiorców;
- 2) rekomendacjami członków zarządu związanymi z Łodzią i regionem;
- 3) rekomendacjami innych przedsiębiorstw działających w Łodzi i regionie;
- 4) własnymi kontaktami, głównie biznesowymi, rzadziej prywatnymi;
- 5) efektami własnych badań i analiz rynku.

Inwestorzy zagraniczni chętnie współpracowali z instytucjami otoczenia biznesu (IOB) przy podejmowaniu decyzji o wyborze lokalizacji inwestycji. Aż 93% respondentów potwierdziło współpracę z co najmniej jedną. Rekordzista kontaktował się z dziewięcioma podmiotami. Najczęściej jednak PKZ korzystały ze wsparcia trzech lub czterech IOB. Czynił tak więcej niż co piąty inwestor. Świadczy to o dużym znaczeniu tego czynnika w procedurze preinwestycyjnej (tab. 4.19.).

Tabela 4.19. Liczba instytucji współpracujących z inwestorami zagranicznymi

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	
	bezwzględna	w %
0	14	7,0
1	26	12,9
2	25	12,4
3	45	22,4
4	42	20,9
5	20	9,9
6	16	8,0
7	9	4,5
8	3	1,5
9	1	0,5
Razem	201	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Zainteresowanie ofertą poszczególnych instytucji różniło się. Inwestorzy najliczniej współpracowali z samorządem lokalnym i regionalnym, instytucjami rynku finansowego, instytucjami rynku pracy oraz kancelariami prawnymi (tab. 4.20.).

Samorząd lokalny i regionalny ze względu na kompetencje był zdecydowanie najważniejszym partnerem dla inwestorów. Niemal dwie trzecie respondentów współpracowało z urzędami gmin i jednostkami im podległymi (65,7%). Więcej niż co czwarty przedsiębiorca korzystał ze wsparcia samorządu województwa, tj. urzędu marszałkowskiego oraz działającego w jego strukturze Regionalnego Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera (27,9%). Mniejsze znaczenie inwestorzy zagraniczni przypisali samorządowi powiatowemu (10,4%). Można jednak przypuszczać, że jego faktyczna rola była nieco większa, ponieważ co drugi respondent współpracował z instytucjami rynku pracy (48,8%), wśród których były także powiatowe urzędy pracy bezpośrednio podległe starostom powiatów.

Tabela 4.20. Instytucje wspomagające proces wyboru lokalizacji inwestycji – ranking szczegółowy na podstawie rozkładu odpowiedzi

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw*	
	bezwzględna	w %
Samorząd lokalny (np. Biuro Obsługi Inwestora UMŁ)	132	65,7
Instytucje rynku finansowego	116	57,7
Instytucje rynku pracy	98	48,8
Kancelarie prawne	86	42,8
Samorząd regionalny województwa łódzkiego (np. Regionalne Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera)	56	27,9
Inny inwestor zagraniczny	45	22,4
Administracja rządowa (np. PAIiIZ/PAIH, PARP, ARP)	43	21,4
Instytucja doradcza i konsultingowa	35	17,4
Wydziały promocji i handlu ambasad polskich w kraju pochodzenia kapitału	31	15,4
Uczelnia wyższa	30	14,9
Izba gospodarcza (handlowa)	22	10,9
Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna	21	10,4
Samorząd subregionalny (powiat)	21	10,4
Lokalne agencje rozwoju regionalnego (np. Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego)	10	5,0
Placówka dyplomatyczna kraju pochodzenia kapitału w Polsce	10	5,0
Inne	12	6,0
Brak współpracy	14	7,0

* Nie sumuje się do 201 (100%), ponieważ każdy inwestor mógł wskazać więcej niż jedną instytucję.

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Podmioty z kapitałem zagranicznym, podejmując decyzje o wyborze lokalizacji w województwie łódzkim, chętnie współpracowały z instytucjami finansowymi, kancelariami prawnymi oraz innymi instytucjami doradczymi i konsultingowymi (odpowiednio 57,7%, 42,8% i 17,4%). Jak wynika z opinii inwestorów były one pomocne m.in. w pozyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania oraz przy wszelkich procedurach formalno-prawnych związanych z uruchomieniem inwestycji w Polsce.

Stosunkowo duża grupa respondentów (22,4%) współpracowała z innym inwestorem zagranicznym. Może to świadczyć o koncentracji firm w wybranych branżach, a co za tym idzie o występowaniu efektu aglomeracyjnego.

Nieco mniejsze znaczenie dla PKZ miała administracja rządowa. Co piąty inwestor (21,4%) zwrócił się o pomoc do ministerstw i agencji im podległych, w tym głównie do odpowiedzialnej za obsługę inwestorów PAIiIZ/PAIH. Pewną rolę w podejmowaniu decyzji lokalizacyjnych można przypisać także polskim

placówkom dyplomatycznym z krajów pochodzenia kapitału. Ponad 15% przedsiębiorstw współpracowało z wydziałami promocji i handlu ambasad, co powinno być jednym z argumentów na rzecz rozwoju i profesjonalizacji usług proinwestycyjnych świadczonych poza granicami kraju (w kraju pochodzenia kapitału).

Także 15% PKZ współpracowało z uczelniami wyższymi, w tym głównie z akademickimi biurami karier, co świadczy, że inwestorzy zagraniczni zainteresowani byli przede wszystkim bezpośrednim dostępem do zasobów ludzkich, a nie potencjałem naukowym uczelni.

Co dziesiąty podmiot korzystał ze wsparcia SSE, które nie tylko koncentrowały się na przyznawaniu pomocy publicznej i zarządzaniu strefą, ale aktywnie wspierały inwestorów w wyborze lokalizacji²³. Choć formalnie podległe administracji rządowej, odgrywały pewną rolę w rozwoju gospodarki na szczeblu regionalnym i lokalnym.

Współpraca z instytucjami miała różny wpływ na wybór lokalizacji inwestycji w województwie łódzkim. Zdaniem 2/3 respondentów, największe znaczenie miała pomoc oferowana przez lokalną administrację samorządową. Niemal 70% z nich wskazało co najmniej na jedną instytucję z administracji samorządowej, która miała przesądzający wpływ na ostateczną decyzję o lokalizacji inwestycji.

Zdecydowanie gorzej respondenci ocenili znaczenie wsparcia oferowanego przez administrację rządową. Jedynie 11% inwestorów uznało je za ważne. Lepszym wynikiem mogły pochwalić się pozostałe instytucje otoczenia biznesu, których usługi były ważne dla co szóstego przedsiębiorstwa zagranicznego (tab. 4.21.).

Tabela 4.21. Wpływ wsparcia oferowanego przez instytucje na decyzje o lokalizacji inwestycji w Łódzkiem

Lp.	Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	
		bezwzględna	w %*
1.	Lokalna administracja samorządowa	125	62,2
2.	Regionalna administracja samorządowa	56	27,9
3.	Pozostałe instytucje otoczenia biznesu	35	17,4
4.	Administracja rządowa	23	11,4
5.	Inne	49	24,4

* Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Biorąc pod uwagę fakt, że zdecydowanie najczęściej inwestorzy zagraniczni korzystali z pomocy jednostek samorządu terytorialnego (JST) różnego szczebla, w tym także wyspecjalizowanych podmiotów działających w ich obszarze, warto bliżej przeanalizować zakres tej współpracy (tab. 4.22.).

23 W trakcie pracy nad książką weszła w życie ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o wspieraniu nowych inwestycji (Dz.U. z dnia 15 czerwca 2018 r., poz. 1162). Zmieniła ona zasadniczo zasady funkcjonowania SSE w Polsce. Szczegóły w rozdziale 2.

Samorząd może zaoferować inwestorom różne formy pomocy przy podejmowaniu decyzji lokalizacyjnej. Może ona polegać m.in. na informowaniu o dostępnych terenach inwestycyjnych, pomocy w procedurze uruchomienia inwestycji, doradztwie i pomocy prawnej czy też rekrutacji pracowników. Z badania ankietowego wynika, że przedsiębiorcy zagraniczni oczekiwali przede wszystkim informacji o terenach inwestycyjnych. Na taką potrzebę wskazała blisko połowa respondentów. Niewielu mniej uznało, że samorząd może być pomocny przy rekrutowaniu pracowników, wykorzystując w tym celu m.in. podległe mu publiczne służby zatrudnienia. Co czwarty inwestor ocenił jako ważne wsparcie JST w procedurze uruchomienia inwestycji, w tym głównie pomoc prawną. Najmniejszym zainteresowaniem inwestorów zagranicznych cieszyło się doradztwo gospodarcze.

Tabela 4.22. Znaczenie usług oferowanych przez samorząd terytorialny przy podejmowaniu decyzji o lokalizacji inwestycji w województwie łódzkim – ranking szczegółowy na podstawie rozkładu odpowiedzi

Lp.	Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw*	
		bezwzględna	w %
1.	Informacja o dostępności terenów inwestycyjnych	91	45,3
2.	Pomoc przy rekrutacji pracowników	85	42,3
3.	Pomoc przy procedurach inwestycyjnych	54	26,9
4.	Pomoc prawna	45	22,4
5.	Doradztwo gospodarcze	28	13,9
6.	Inne	15	7,5
7.	Żadne	14	7,0

* Nie sumuje się do 201 (100%), ponieważ każdy inwestor mógł wskazać jednocześnie więcej niż jedną usługę.

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Samorzady nie ograniczały się jedynie do świadczenia usług w odpowiedzi na zapotrzebowanie inwestorów, ale również podejmowały własne inicjatywy, których celem było zainteresowanie podmiotów zagranicznych określoną lokalizacją. Zakres kompetencji w ustawach o samorządzie terytorialnym pozwala im m.in. promować region na targach, organizować i brać czynny udział w misjach gospodarczych, konferencjach i seminariach międzynarodowych oraz podejmować współpracę z zagranicznymi izbami gospodarczymi i handlowymi (w kraju pochodzenia kapitału) (tab. 4.23.).

Opinie inwestorów świadczą, że działalność JST różnych szczebli i jednostek im podległych mogła sprzyjać przyciąganiu inwestorów zagranicznych. Wszystkie te aktywności miały charakter informacyjno-promocyjny. Zdecydowanie najwyżej inwestorzy zagraniczni ocenili udział JST w targach międzynarodowych. Ponad połowa respondentów uznała, że ta forma aktywności informacyjno-promocyjnej

przyczyniła się do zainteresowania lokalizacją inwestycji. Jednocześnie tylko nieco mniej niż połowa ankietowanych stwierdziła, że ważne dla wyboru miejsca działalności gospodarczej były kontakty bezpośrednie (indywidualne) pomiędzy lokalną i regionalną administracją samorządową a inwestorami zagranicznymi. Ważne okazały się również relacje JST z izbami gospodarczymi i handlowymi w kraju pochodzenia kapitału. Pozostałe formy działalności samorządów, tj. misje gospodarcze, konferencje i seminaria okazały się nieco mniej istotne, aczkolwiek co najmniej kilkunastu inwestorów uznało je za ważny czynnik zwiększający zainteresowanie województwem. Co interesujące, w dobie rosnącego znaczenia mediów elektronicznych, jedynie kilku respondentów uznało ten kanał informacji za ważny dla poszukiwania i wyboru lokalizacji.

Tabela 4.23. Aktywności przedstawicieli samorządu terytorialnego, które najbardziej przyczyniły się do lokalizacji inwestycji w województwie łódzkim – ranking szczegółowy na podstawie rozkładu odpowiedzi

Lp.	Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw*	
		bezwzględna	w %
1.	Udział w targach	106	52,7
2.	Kontakty bezpośrednie z inwestorem	92	45,8
3.	Współpraca z izbami gospodarczymi i handlowymi w kraju pochodzenia kapitału	57	28,4
4.	Udział w misjach gospodarczych	35	17,4
5.	Udział w konferencjach i seminariach	18	8,9
6.	Aktywność w mediach elektronicznych	8	4,0
7.	Inne	26	12,9
8.	Żadne z powyższych	14	7,0

* Nie sumuje się do 201 (100%), ponieważ każdy inwestor mógł wskazać jednocześnie więcej niż jedną instytucję.

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Z dotychczasowej analizy można wyciągnąć wniosek, że aktywność samorządów i pozostałych instytucji otoczenia biznesu była ważna dla inwestorów zagranicznych i mogła sprzyjać wyborowi określonej lokalizacji. Należy zatem przyjrzeć się jak inwestorzy ocenili działalność tych instytucji, ponieważ można założyć, że opinia negatywna zniechęcała przedsiębiorcę do rozpoczęcia działalności w określonym regionie (tab. 4.24.).

Z przedstawionych danych wynika, że inwestorzy zagraniczni ocenili współpracę z administracją publiczną i pozostałymi instytucjami otoczenia biznesu przed i w trakcie realizacji inwestycji nieco lepiej niż średnio. Wyjątkiem była administracja rządowa, która znalazła się na ostatnim miejscu w rankingu. Zdecydowanie najlepiej respondenci wypowiedzieli się na temat zaangażowania JST, przede

wszystkim na poziomie lokalnym. Może to z jednej strony świadczyć o relatywnie sprawnym funkcjonowaniu samorządów gminnych w województwie łódzkim, z drugiej zaś o ważności tych instytucji dla sprawnego przeprowadzenia inwestycji na danym obszarze.

Tabela 4.24. Ocena współpracy z instytucjami otoczenia biznesu przed i w trakcie inwestycji – ranking na podstawie średnich z odpowiedzi*

Miejsce w rankingu	Instytucje	Średnia	Mediana	Moda	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności**
1.	Lokalna administracja samorządowa	3,79	4	4	0,82	0,22
2.	Regionalna administracja samorządowa	3,51	3,5	3	0,67	0,19
3.	Instytucje otoczenia biznesu	3,37	3	3	0,69	0,20
4.	Administracja centralna (rządowa)	2,98	3	3	0,67	0,23

* Współpracę oceniono w skali 1–5, gdzie 1 – bardzo źle, 2 – źle, 3 – średnio, 4 – dobrze, 5 – bardzo dobrze.

** Średni błąd względny.

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

4.8. Przestanki wyboru lokalizacji

4.8.1. Rozkład odpowiedzi i podstawowe statystyki opisowe

Kluczowym elementem tej części badania i weryfikacji pierwszej hipotezy (H_1) była identyfikacja i ocena przyczyn wyboru lokalizacji przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym z województwa łódzkiego. Wybór przesłanek lokalizacji wynikał zarówno z rozważań teoretycznych, jak i przeglądu badań empirycznych. Literatura przedmiotu wskazuje na szereg czynników determinujących wybór określonej lokalizacji.

Do najczęściej badanych należą m.in. (szerzej w podrozdziale 1.3.): wielkość i potencjał rynku wewnętrznego (Cheng, Kwan, 2000), poziom i jakość życia (Alsan, Bloom, Canning, 2006), stabilność gospodarcza (Asiedu, 2001), efekty aglomeracyjne (Jones, 2017), koszty pracy, zasoby siły roboczej, jakość kapitału

ludzkiego (Azémar, Desbordes, 2010), podatki (Bellak, Leibrecht, 2007), otoczenie biznesowe (Guagliano, Riela, 2005), otoczenie instytucjonalne (Bartels, Napolitano, Tissi, 2014), infrastruktura (Asiedu, 2006), dystans geograficzny (Blanc-Brude i in., 2014), dystans kulturowy (Mac-Dermott, Mornah, 2015), działania promocyjne administracji publicznej w kraju goszczącym oraz zachęty inwestycyjne (Bond, Samuelson, 1986; Black, Hoyt, 1989; Faeth, 2009; James, 2009; Nene, Pasholli, 2011; Owczarczuk, 2013).

Jak już wspomniano w rozdziale pierwszym, przegląd literatury nie pozwala jednoznacznie rozstrzygnąć, które z nich są ważniejsze. Bezsprzeczne pozostaje jednak, że napływ ZIB zależy od zapotrzebowania szacowanego przez przedsiębiorcę (wielkość rynku) i ryzyka inwestycyjnego (stabilność środowiska i warunków prowadzenia działalności gospodarczej), tzn. podlega ogólnym zasadom decyzji inwestycyjnych sformułowanym przez Keynesa (Lautier, Moreaub, 2012). Stąd wiedza dotycząca czynników decydujących o lokalizacji inwestycji zagranicznych może być uzupełniona studiami przypadków. Mogą być one przedmiotem badań nie tylko na poziomie państw, ale jak ma to miejsce w tym badaniu, także na poziomie regionalnym i lokalnym (Christiansen, Oman, Charlton, 2003).

Badanie przeprowadzono na podstawie wartościowania sześciu grup przesłanek (A–F) (tab. 4.25.):

- A) koszty produkcji/świadczenia usług, w tym koszty pracy oraz podatki i inne opłaty lokalne;
- B) zasoby ludzkie, w tym m.in. dostępność pracowników oraz charakterystyki związane z edukacją różnego szczebla w regionie;
- C) potencjał gospodarczy województwa, a w szczególności jego rynek zbytu, rating, dostępność dostawców i kooperantów w regionie, obecność uczelni i jednostek badawczo-rozwojowych;
- D) relacje z administracją samorządową w województwie, tzn. jakość obsługi, szybkość i elastyczność działania, stabilność przepisów oraz finansowe i pozafinansowe instrumenty wsparcia;
- E) infrastruktura, w tym uzbrojone tereny inwestycyjne oraz stan infrastruktury drogowej, kolejowej, lotniczej, telekomunikacyjnej i społecznej
- F) i inne, w tym poziom bezpieczeństwa publicznego, dystans geograficzny i kulturowy, imprezy targowo-wystawiennicze oraz stosunek pracowników do obowiązków zawodowych.

Łącznie grupy te składały się z 41 czynników. Najmniej (trzy) znalazło się w części A (koszty produkcji), najwięcej (po dziewięć) w części B (zasoby ludzkie) i w części E (infrastruktura). Wszystkie grupy w formie zdezagregowanej objęły czynniki popytowe, podażowe i instytucjonalne.

Tabela 4.25. Przestanki wyboru lokalizacji – rozkład odpowiedzi

Lp.	Czynniki	A. Koszty produkcji (działalności)						Zniechęcać w stopniu		Brak danych
		Zachęcać w stopniu		Nie miał wpływu na decyzję (3)	niewielkim znaczącym (1)					
		znaczącym (5)	niewielkim (4)		niewielkim (2)	znaczącym (1)				
B. Zasoby ludzkie (rynek pracy, edukacja)										
1.	Całkowite koszty produkcji (świadczenia usług)	140	24	36	1	0	0	0		
2.	Koszty pracy (wynagrodzenia i pochodne)	125	39	36	1	0	0	0		
3.	Podatki i inne opłaty, w tym podatki i opłaty lokalne	91	55	53	2	0	0	0		
C. Potencjał gospodarczy województwa										
13.	Możliwości sprzedaży na rynku województwa	117	31	53	0	0	0	0		
14.	Stan konkurencji rynkowej	116	25	59	1	0	0	0		
15.	Rating województwa/miejsce w rankingach gospodarczych	39	56	106	0	0	0	0		
16.	Dostępność w województwie dostawców i kooperantów	71	70	60	0	0	0	0		
17.	Obecność instytucji otoczenia biznesu, np. firm doradczych i konsultingowych	30	81	89	1	0	0	0		
18.	Obecność przedsiębiorstw tej samej branży	97	36	64	4	0	0	0		
19.	Obecność uczelni i jednostek badawczo-rozwojowych	38	38	125	0	0	0	0		
20.	Możliwość prowadzenia działalności w specjalnej strefie ekonomicznej	25	3	170	0	1	1	2		

Tabela 4.25 (cd.)

Lp.	Czynniki	Zachętać w stopniu		Nie miał wpływu na decyzję (3)	Zniechętać w stopniu		Brak danych
		znaczącym (5)	niewielkim (4)		niewielkim (2)	znaczącym (1)	
D. Relacje z administracją samorządową w województwie (gmina / powiat / województwo)							
21.	Jakość obsługi inwestorów zagranicznych przez administrację samorządową	16	32	125	28	0	0
22.	Szybkość i elastyczność działania administracji w relacjach z inwestorami	15	23	102	59	2	0
23.	Stabilność przepisów (decyzji) wydawanych przez administrację	18	14	82	81	6	0
24.	Wsparcie finansowe ze strony administracji	12	13	141	35	0	0
25.	Wsparcie niefinansowe ze strony administracji	9	16	149	27	0	0
26.	Znajomość języków obcych wśród administracji publicznej	9	6	157	24	4	1
E. Infrastruktura							
27.	Uzbrojone tereny inwestycyjne z przeznaczeniem na działalność produkcyjną	100	44	54	3	0	0
28.	Powierzchnie biurowe	104	55	42	0	0	0
29.	Powierzchnie magazynowe	104	52	44	1	0	0
30.	Stan infrastruktury drogowej	102	57	40	2	0	0
31.	Stan infrastruktury telekomunikacyjnej	76	59	64	2	0	0
32.	Stan infrastruktury kolejowej (w tym cargo)	37	79	85	0	0	0
33.	Stan infrastruktury lotniczej (w tym cargo)	21	86	94	0	0	0
34.	Stan środowiska naturalnego	3	29	168	0	0	1
35.	Stan infrastruktury społecznej, np. szpitale, placówki edukacyjne, hotele, obiekty rekreacyjne, gastronomia	7	33	160	1	0	0

Lp.	Czynniki	F. Inne					Nie miał wpływu na decyzję (3)	Zniechęcał w stopniu		Brak danych
		Zachęcał w stopniu		Zachęcał w stopniu		niewielkim znaczącym (1)				
		znaczącym (5)	niewielkim (4)	niewielkim (2)						
36.	Poziom bezpieczeństwa publicznego	51	71	78	0	0	1			1
37.	Imprezy targowo-wystawiennicze w regionie	87	43	70	0	0	1			1
38.	Dostępność szkół międzynarodowych (dla rodzin pracowników z zagranicy)	8	10	181		1	0			1
39.	Dystans geograficzny	14	35	150		1	0			1
40.	Dystans kulturowy (różnice kulturowe)	8	32	159		1	0			1
41.	Stosunek pracowników do obowiązków zawodowych	33	84	81		2	0			1

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

W kwestionariuszu zastosowano pięciostopniową skalę Likerta, gdzie 1 oznaczało, że dany czynnik zniechęcał w stopniu znaczącym, a 5 zachęcał w stopniu znaczącym. Rzetelność pomiaru zweryfikowano za pomocą współczynnika α -Cronbacha (Ferguson, Takane, 2004)²⁴.

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^k \delta_i^2}{\delta^2} \right)$$

gdzie: α – współczynnik Cronbacha,

k – liczba pytań (czynników),

δ_i^2 – wariancja odpowiedzi na pytanie,

δ^2 – wariancja sumy odpowiedzi na poszczególne pytania.

Wartość współczynnika α -Cronbacha wyniosła 0,916, co oznacza, że pomiar był w bardzo wysokim stopniu rzetelny i uzyskane wyniki mogą być poddane dalszej analizie statystycznej²⁵.

W analizie odpowiedzi posłużono się ich rozkładami (tab. 4.25.) i prostymi miarami statystycznymi – średnią, medianą, modą, odchyleniem standardowym oraz współczynnikiem zmienności (tab. 4.26.).

Respondenci w większości formułowali opinie pozytywne (4 lub 5) i neutralne (3). Te pierwsze oznaczały, że dany czynnik zachęcał do lokowania inwestycji w województwie łódzkim w stopniu znaczącym lub niewielkim. Te drugie, określające dany czynnik jako „niemający wpływu”, pokazują, że nie był on brany pod uwagę.

Odpowiedzi negatywnych (2 lub 1), wskazujących, że czynnik zniechęcał w stopniu niewielkim lub znaczącym, było stosunkowo niedużo. Biorąc pod uwagę wartości mediany i mody, najwięcej czynników zachęcających do zlokalizowania inwestycji na terenie województwa łódzkiego było w grupie A (koszty produkcji), w grupie E (infrastruktura) oraz w C (potencjał gospodarczy województwa). W grupie D (relacje z administracją samorządową) dla wszystkich sześciu przesłanek lokalizacji wartości mediany i mody wyniosły 3, co oznacza, że czynniki te nie miały wpływu na wybór lokalizacji.

24 Jego wartość określa korelację pomiędzy odpowiedziami na poszczególne pytania a łącznym wynikiem pomiaru. Pokazuje, na ile pozycje (czynniki) wchodzące w skład skali są jednorodne i określają ten sam sposób interpretacji pytań przez respondentów. Pokazuje poziom zgodności opinii respondentów w skali od 0 do 1. Im jest większy, tym odpowiedzi lepiej mierzą zjawisko będące przedmiotem badania.

25 Respondenci mogli wskazać również inne przesłanki. Tylko jeden skorzystał z tej opcji, co może świadczyć o kompletności listy odpowiedzi zawartych w kwestionariuszu. W jego ocenie lokalizacja inwestycji w województwie łódzkim była spowodowana funkcjonującą tu siedzibą głównego odbiorcy, co było jedną z dostępnych opcji w kwestionariuszu w części C, dotyczącej potencjału gospodarczego województwa.

Tabela 4.26. Przestanki wyboru lokalizacji – statystyki opisowe

Lp.	Czynniki	Średnia	Mediana	Moda	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności*
A. Koszty produkcji (działalności)						
1.	Całkowite koszty produkcji (świadczenia usług)	4,51	5	5	0,80	0,18
2.	Koszty pracy (wynagrodzenia i pochodne)	4,43	5	5	0,80	0,18
3.	Podatki i inne opłaty, w tym podatki i opłaty lokalne	4,17	4	5	0,85	0,20
B. Zasoby ludzkie (rynek pracy, edukacja)						
4.	Dostępność pracowników o odpowiednich kwalifikacjach	4,46	5	5	0,78	0,18
5.	Dostępność menedżerów o odpowiednich kwalifikacjach	4,19	4	5	0,84	0,20
6.	Profil szkół zawodowych	3,45	3	3	0,67	0,19
7.	Poziom kształcenia w szkołach zawodowych	3,43	3	3	0,67	0,19
8.	Liczba absolwentów szkół zawodowych	3,39	3	3	0,60	0,18
9.	Profil szkół wyższych	3,66	3	3	0,81	0,22
10.	Poziom kształcenia w szkołach wyższych	3,61	3	3	0,80	0,22
11.	Liczba absolwentów szkół wyższych	3,54	3	3	0,73	0,20
12.	Współpraca z regionalnymi instytucjami rynku pracy (publicznymi i niepublicznymi)	3,48	3	3	0,69	0,20
C. Potencjał gospodarczy województwa						
13.	Możliwości sprzedaży na rynku województwa	4,32	5	5	0,86	0,20
14.	Stan konkurencji rynkowej	4,27	5	5	0,90	0,21
15.	Rating województwa/miejsce w rankingach gospodarczych	3,67	3	3	0,78	0,21
16.	Dostępność w województwie dostawców i kooperantów	4,05	4	5	0,80	0,20
17.	Obecność instytucji otoczenia biznesu, np. firm doradczych i konsultingowych	3,70	4	3	0,72	0,19
18.	Obecność przedsiębiorstw tej samej branży	4,12	4	5	0,93	0,22
19.	Obecność uczelni i jednostek badawczo-rozwojowych	3,57	3	3	0,79	0,22
20.	Możliwość prowadzenia działalności w specjalnej strefie ekonomicznej	3,26	3	3	0,69	0,21

Tabela 4.26 (cd.)

Lp.	Czynniki	Średnia	Mediana	Moda	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności*
D. Relacje z administracją samorządową w województwie (gmina/powiat/województwo)						
21.	Jakość obsługi inwestorów zagranicznych przez administrację samorządową	3,18	3	3	0,76	0,24
22.	Szybkość i elastyczność działania administracji w relacjach z inwestorami	2,95	3	3	0,86	0,29
23.	Stabilność przepisów (decyzji) wydawanych przez administrację	2,79	3	3	0,95	0,34
24.	Wsparcie finansowe ze strony administracji	3,01	3	3	0,69	0,23
25.	Wsparcie niefinansowe ze strony administracji	3,03	3	3	0,63	0,21
26.	Znajomość języków obcych wśród administracji publicznej	2,96	3	3	0,64	0,22
E. Infrastruktura						
27.	Uzbrojone tereny inwestycyjne z przeznaczeniem na działalność produkcyjną	4,20	4	5	0,89	0,21
28.	Powierzchnie biurowe	4,31	5	5	0,79	0,18
29.	Powierzchnie magazynowe	4,29	5	5	0,82	0,19
30.	Stan infrastruktury drogowej	4,29	5	5	0,81	0,19
31.	Stan infrastruktury telekomunikacyjnej	4,04	4	5	0,86	0,21
32.	Stan infrastruktury kolejowej (w tym cargo)	3,76	4	3	0,74	0,20
33.	Stan infrastruktury lotniczej (w tym cargo)	3,64	4	3	0,66	0,18
34.	Stan środowiska naturalnego	3,17	3	3	0,42	0,13
35.	Stan infrastruktury społecznej, np. szpitale, placówki edukacyjne, hotele, obiekty rekreacyjne, gastronomia	3,23	3	3	0,51	0,16
F. Inne						
36.	Poziom bezpieczeństwa publicznego	3,86	4	3	0,79	0,20
37.	Imprezy targowo-wystawiennicze w regionie	4,08	4	5	0,88	0,21
38.	Dostępność szkół międzynarodowych (dla rodzin pracowników z zagranicy)	3,12	3	3	0,45	0,14
39.	Dystans geograficzny	3,31	3	3	0,60	0,18
40.	Dystans kulturowy (różnice kulturowe)	3,23	3	3	0,52	0,16
41.	Stosunek pracowników do obowiązków zawodowych	3,74	4	4	0,74	0,20

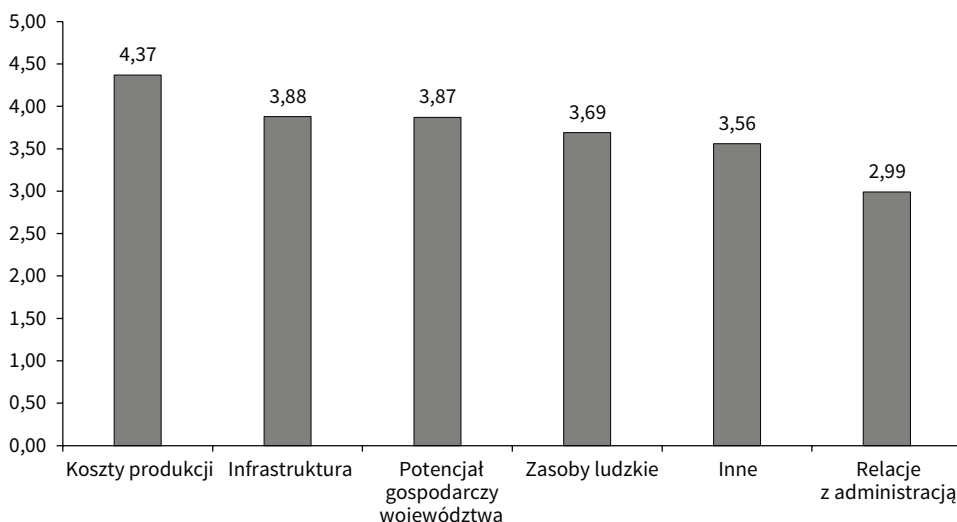
* Średni błąd względny.

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Wartości odchylenia standardowego i współczynnika zmienności (średni błąd względny) świadczą o małym zróżnicowaniu odpowiedzi w badanej populacji. Jedynie w grupie D (relacje z administracją) odnotowano nieco większe wartości współczynnika zmienności, świadczące o średnim zróżnicowaniu. Dla czynnika określającego stabilność przepisów (decyzji) wydawanych przez administrację średni błąd względny wyniósł 34%, natomiast dla szybkości i elastyczności działania administracji w relacjach z inwestorami 29%. Dla pozostałych grup czynników lokalizacji wartość współczynnika zmienności wahała się w przedziale od 13% do 22%²⁶.

4.8.2. Ranking ogólny przesłanek wyboru lokalizacji

Na podstawie ocen częściowych sporządzono ranking ogólny średnich dla sześciu głównych grup czynników (rys. 4.9.). Wynika z niego, że zdecydowanie najważniejsze dla decyzji lokalizacyjnych były czynniki kosztowe (A). Nieco mniejsze znaczenie miały infrastruktura (E) oraz potencjał gospodarczy województwa (C). W przypadku pozostałych grup czynników B, F, D (zasoby ludzkie, relacje z administracją oraz inne) z dużym prawdopodobieństwem można stwierdzić, że były one obojętne dla inwestorów, a nawet w niewielkim stopniu zniechęcały do podjęcia decyzji lokalizacyjnej (grupa D – relacje z administracją).



Rysunek 4.9. Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

26 Jeśli współczynnik zmienności waha się w przedziale 0–20%, to zróżnicowanie populacji jest małe. Jeśli znajduje się w przedziale 20–40%, to mówi się o średnim zróżnicowaniu populacji. W przypadku 40–60% mamy do czynienia z dużym zróżnicowaniem. Kiedy natomiast współczynnik zmienności przekroczy wartość 60%, to oznacza, że zróżnicowanie jest bardzo duże (Krysicki i in., 2006; Wawrzynek, 2007).

Kolejność w rankingu średnich znajduje odzwierciedlenie w pozostałych statystykach. Jedynie dla czynników kosztowych wartość mediany i mody wyniosła 5, co oznacza, że większość respondentów uznała je za zachęcające w stopniu znaczącym do wyboru lokalizacji. Wartości odchylenia standardowego i współczynnika zmienności (średni błąd względny) świadczą o małym lub średnim zróżnicowaniu odpowiedzi dla poszczególnych grup czynników. Największe różnice wystąpiły w grupie D (relacje z administracją) (tab. 4.27.).

Tabela 4.27. Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi

Grupa	Nazwa	Miejsce w rankingu	Średnia	Mediana	Moda	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności*
A	Koszty produkcji	1	4,37	5	5	0,83	0,19
B	Zasoby ludzkie	4	3,69	3	3	0,82	0,22
C	Potencjał gospodarczy województwa	3	3,87	4	3	0,89	0,23
D	Relacje z administracją	6	2,99	3	3	0,77	0,26
E	Infrastruktura	2	3,88	4	3	0,85	0,22
F	Inne	5	3,56	3	3	0,77	0,22

* Średni błąd względny.

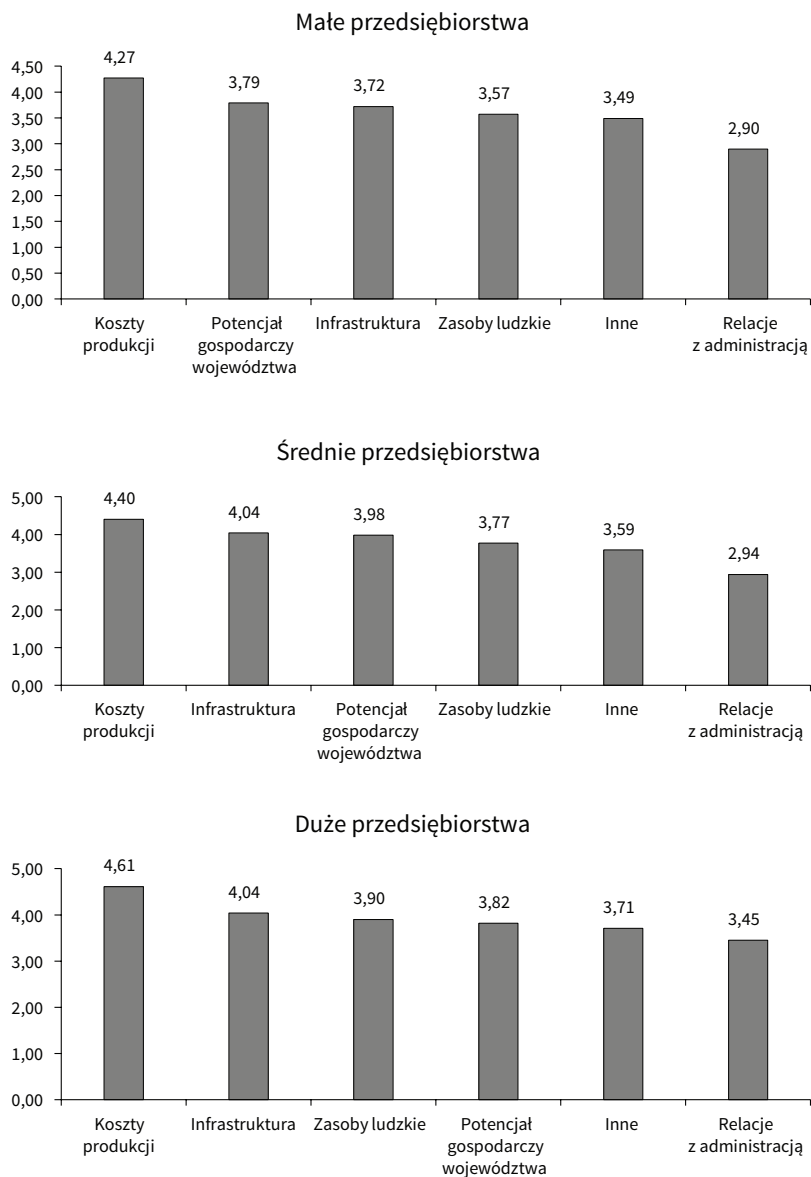
Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

4.8.3. Zróżnicowanie przesłanek wyboru lokalizacji na podstawie rankingu ogólnego

Jak twierdzą m.in. Dunning i Lundan (2008), Strange i in. (2009) oraz Nielsen, Asmussen i Weatherall (2017), znaczenie przesłanek wyboru lokalizacji przez PKZ jest pochodną cech inwestora. Aby zweryfikować drugą hipotezę (H_2) przeanalizowano różnice w ocenie znaczenia przesłanek wyboru lokalizacji na podstawie:

- 1) wielkości przedsiębiorstwa;
- 2) formy inwestycji;
- 3) działalności eksportowej;
- 4) innowacyjności;
- 5) przedmiotu działalności.

W przypadku wielkości przedsiębiorstw kolejność w rankingach była zbliżona w każdej z podgrup do kolejności w rankingu ogólnym (rys. 4.10.). Jednak analizując wartości średnich z odpowiedzi oraz mediany i mody, można zauważyć pewne różnice (tab. 4.28.).



Rysunek 4.10. Przestanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw o różnej wielkości zatrudnienia

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Mali przedsiębiorcy ocenili wszystkie grupy czynników, za wyjątkiem kosztowych (A), jako obojętne lub zachęcające w stopniu niewielkim, podczas gdy dla dużych firm większość czynników zachęcała do inwestowania.

Dla wszystkich inwestorów relacje z administracją miały niewielkie znaczenie przy wyborze lokalizacji (D), choć dla firm dużych były nieco ważniejsze. Może to z jednej strony wynikać ze szczególnej uwagi przedstawicieli władz w stosunku do kluczowych inwestorów. Z drugiej strony, powinien być to ważny sygnał dla decydentów, aby zwrócić większą uwagę na mniejsze firmy zagraniczne zainteresowane podjęciem działalności w regionie. Wszyscy inwestorzy uznali koszty produkcji za zachęcające w stopniu znaczącym do wyboru lokalizacji w województwie łódzkim (wartości mediany i mody wyniosły 5).

Tabela 4.28. Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw o różnej wielkości zatrudnienia

Grupa czynników	Nazwa grupy czynników	Miejsce w rankingu	Średnia	Mediana	Moda
Małe przedsiębiorstwa					
A	Koszty produkcji	1	4,27	5	5
B	Zasoby ludzkie	4	3,57	3	3
C	Potencjał gospodarczy województwa	2	3,79	3	3
D	Relacje z administracją	6	2,90	3	3
E	Infrastruktura	3	3,72	3	3
F	Inne	5	3,49	3	3
Średnie przedsiębiorstwa					
A	Koszty produkcji	1	4,40	5	5
B	Zasoby ludzkie	4	3,77	4	3
C	Potencjał gospodarczy województwa	3	3,98	4	3
D	Relacje z administracją	6	2,94	3	3
E	Infrastruktura	2	4,04	4	5
F	Inne	5	3,59	3	3
Duże przedsiębiorstwa					
A	Koszty produkcji	1	4,61	5	5
B	Zasoby ludzkie	3	3,90	4	3
C	Potencjał gospodarczy województwa	4	3,82	4	3
D	Relacje z administracją	6	3,45	3	3
E	Infrastruktura	2	4,04	4	5
F	Inne	5	3,71	3,5	5

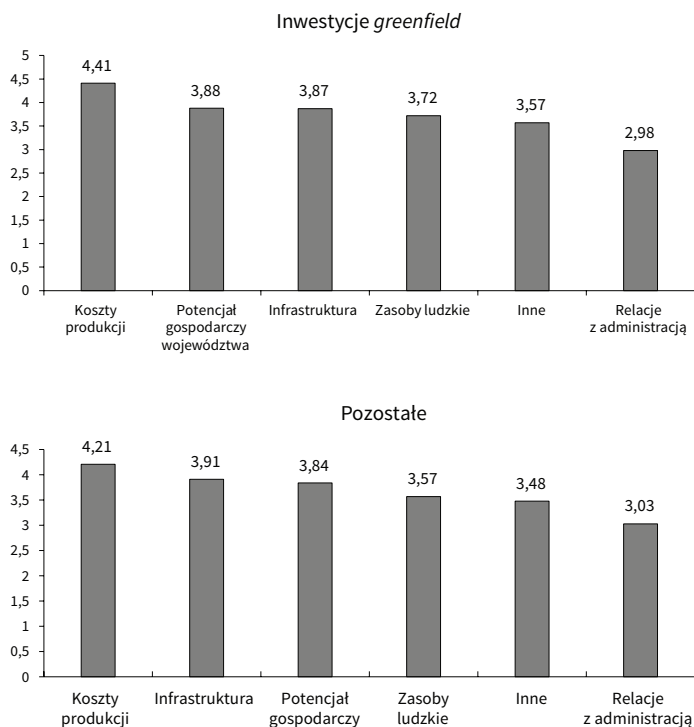
Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Forma inwestycji zagranicznej nie była czynnikiem wyraźnie różnicującym znaczenie przesłanek lokalizacji (tab. 4.29. / rys. 4.11.). Mimo to czynniki kosztowe (A) okazały się zdecydowanie ważniejsze dla inwestorów *greenfield*. Średnia z ich odpowiedzi była wyższa niż dla całej populacji. Ponadto potencjał gospodarczy województwa (C) okazał się dla nich ważniejszy niż dla pozostałych inwestorów.

Tabela 4.29. Przestanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla inwestorów *greenfield* i pozostałych

Grupa czynników	Nazwa grupy czynników	Miejsce w rankingu	Średnia	Mediana	Moda
Inwestycje <i>greenfield</i>					
A	Koszty produkcji	1	4,41	5	5
B	Zasoby ludzkie	4	3,72	3	3
C	Potencjał gospodarczy województwa	2	3,88	4	3
D	Relacje z administracją	6	2,98	3	3
E	Infrastruktura	3	3,87	4	3
F	Inne	5	3,57	3	3
Pozostałe (<i>joint venture</i>, przejęcie, zakup udziałów)					
A	Koszty produkcji	1	4,21	5	5
B	Zasoby ludzkie	4	3,57	3	3
C	Potencjał gospodarczy województwa	3	3,84	4	3
D	Relacje z administracją	6	3,03	3	3
E	Infrastruktura	2	3,91	4	3
F	Inne	5	3,48	3	3

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

**Rysunek 4.11.** Przestanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla inwestorów *greenfield* i pozostałych

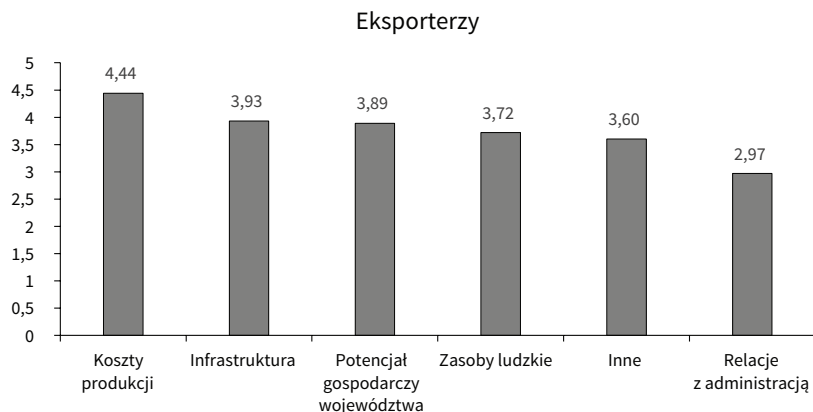
Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

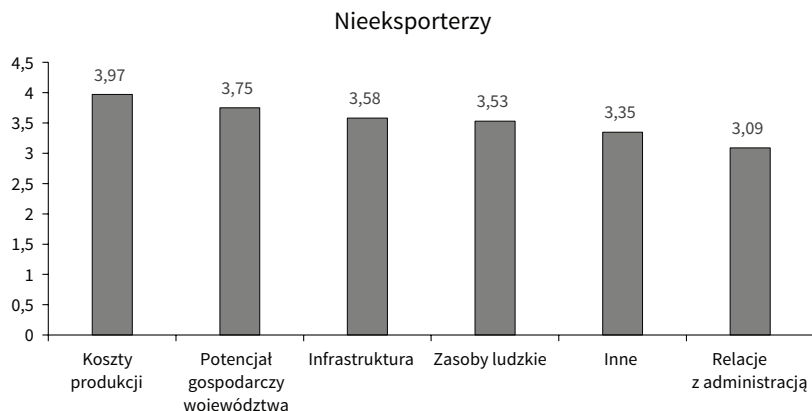
Działalność eksportowa także w niewielkim stopniu różnicowała znaczenie przesłanek lokalizacji (tab. 4.30. / rys. 4.12.), chociaż eksporterzy częściej oceniali je jako zachęcające niż nieeksporterzy. Widać to wyraźnie w przypadku czynników kosztowych (A), które eksporterzy ocenili jako zachęcające w dużym stopniu, podczas gdy pozostali inwestorzy w stopniu niewielkim.

Tabela 4.30. Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw eksportujących i nieeksportujących

Grupa czynników	Nazwa grupy czynników	Miejsce w rankingu	Średnia	Mediana	Moda
Eksporterzy					
A	Koszty produkcji	1	4,44	5	5
B	Zasoby ludzkie	4	3,72	3	3
C	Potencjał gospodarczy województwa	3	3,89	4	3
D	Relacje z administracją	6	2,97	3	3
E	Infrastruktura	2	3,93	4	3
F	Inne	5	3,60	3	3
Nieeksporterzy					
A	Koszty produkcji	1	3,97	4	3
B	Zasoby ludzkie	4	3,53	3	3
C	Potencjał gospodarczy województwa	2	3,75	3	3
D	Relacje z administracją	6	3,09	3	3
E	Infrastruktura	3	3,58	3	3
F	Inne	5	3,35	3	3

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.





Rysunek 4.12. Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw eksportujących i nieeksportujących

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Największych inwestorów zagranicznych w województwie łódzkim charakteryzował wysoki poziom innowacyjności²⁷. Czynniki ten jednak zasadniczo nie różnicował przesłanek lokalizacji. Kolejność w obu rankingach jest taka sama (rys. 4.13.). Niewielkie różnice dotyczą tylko wartości średnich z odpowiedzi (tab. 4.31.). Respondenci z przedsiębiorstw innowacyjnych wyżej ocenili wszystkie grupy czynników.

Tabela 4.31. Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw innowacyjnych²⁸ i nieinnowacyjnych

Grupa czynników	Nazwa grupy czynników	Miejsce w rankingu	Średnia	Mediana	Moda
Przedsiębiorstwa innowacyjne					
A	Koszty produkcji	1	4,46	5	5
B	Zasoby ludzkie	4	3,77	4	3
C	Potencjał gospodarczy województwa	3	3,92	4	3
D	Relacje z administracją	6	2,99	3	3
E	Infrastruktura	2	3,93	4	3
F	Inne	5	3,62	3	3

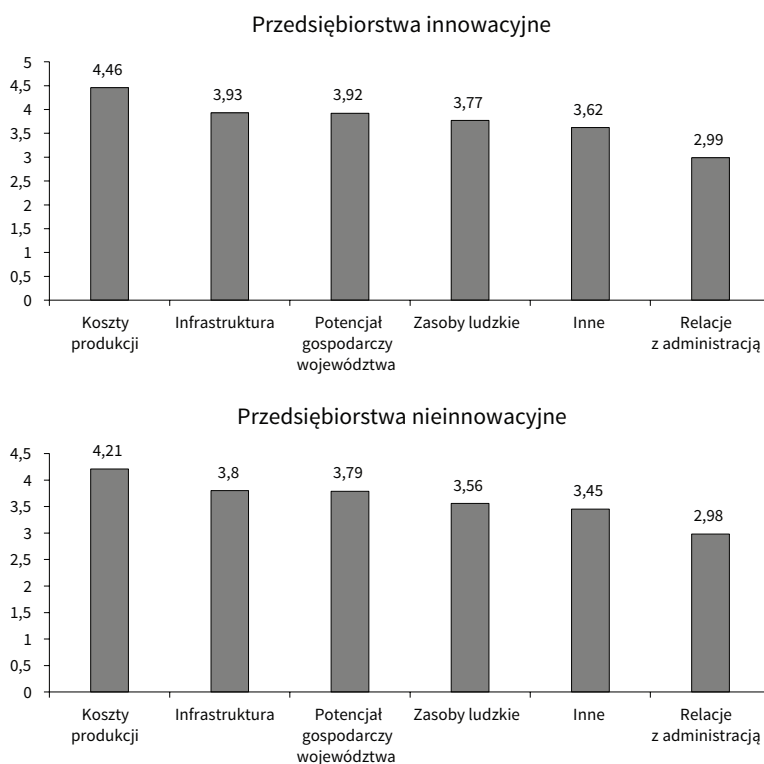
²⁷ 64% badanych przedsiębiorstw wdrażało innowacje samodzielnie lub poprzez firmy powiązane. Szerzej: punkt 4.2.

²⁸ Przyjęto, że firma innowacyjna to taka, która wdrażała własne innowacje (procesowe, produktowe, organizacyjne i inne) lub wdrażała innowacje wytworzone w spółce matce lub w spółkach córkach.

Tabela 4.31 (cd.)

Grupa czynników	Nazwa grupy czynników	Miejsce w rankingu	Średnia	Mediana	Moda
Pozostałe					
A	Koszty produkcji	1	4,21	5	5
B	Zasoby ludzkie	4	3,56	3	3
C	Potencjał gospodarczy województwa	3	3,79	3	3
D	Relacje z administracją	6	2,98	3	3
E	Infrastruktura	2	3,80	4	3
F	Inne	5	3,45	3	3

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.



Rysunek 4.13. Przestanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw innowacyjnych i nieinnowacyjnych

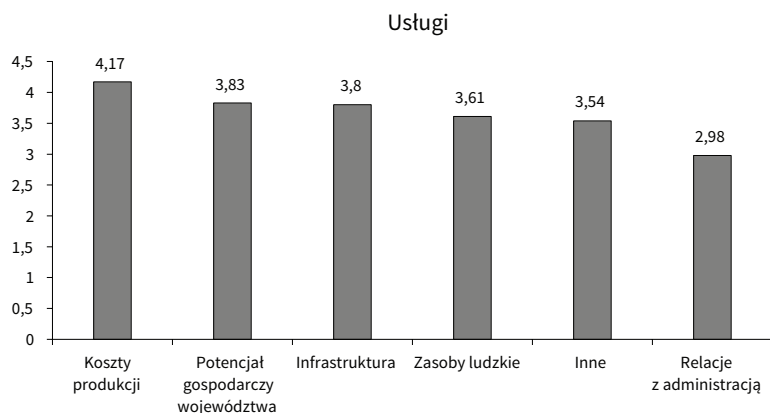
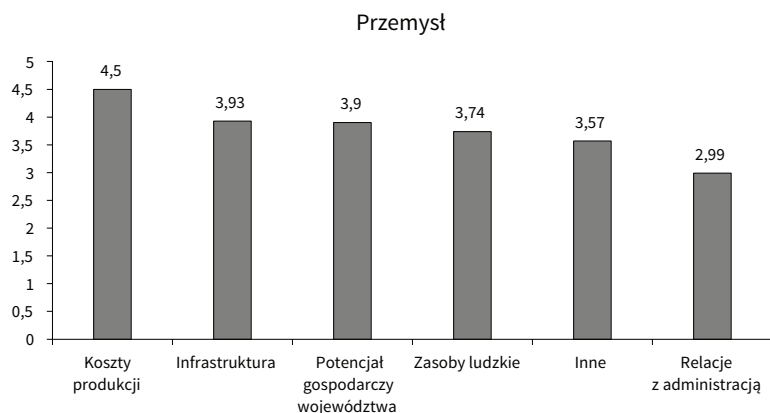
Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

W próbie badawczej znalazły się przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym z dwóch sektorów – przemysłowego i usługowego. Kolejność w rankingu była podobna (rys. 4.14.) Czynnikiem różnicującym wybór lokalizacji były koszty produkcji (A). Dla przedsiębiorstw przemysłowych był on zachęcający w stopniu znaczącym. Dla usługowych miał nieco mniejsze znaczenie (tab. 4.32.).

Tabela 4.32. Przestanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych

Grupa czynników	Nazwa grupy czynników	Miejsce w rankingu	Średnia	Mediana	Moda
Przemysł					
A	Koszty produkcji	1	4,50	5	5
B	Zasoby ludzkie	4	3,74	4	3
C	Potencjał gospodarczy województwa	3	3,90	4	3
D	Relacje z administracją	6	2,99	3	3
E	Infrastruktura	2	3,93	4	3
F	Inne	5	3,57	3	3
Usługi					
A	Koszty produkcji	1	4,17	4	5
B	Zasoby ludzkie	4	3,61	3	3
C	Potencjał gospodarczy województwa	2	3,83	4	3
D	Relacje z administracją	6	2,98	3	3
E	Infrastruktura	3	3,80	4	3
F	Inne	5	3,54	3	3

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

**Rysunek 4.14.** Przestanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

4.8.4. Zróżnicowanie przesłanek wyboru lokalizacji na podstawie testu Manna-Whitneya

Do zweryfikowania powyższych wniosków i jednocześnie drugiej hipotezy (H_2) zastosowano metody statystyczne, które przy dostępnym zakresie danych pozwoliły na zbadanie istotności różnic pomiędzy średnimi. Normalność rozkładu sprawdzono testem Kołmogorowa-Smirnowa²⁹. Ze względu na fakt, że rozkład zmiennych odbiegał kształtem od rozkładu normalnego zastosowano test Manna-Whitneya. Jest on nieparametryczną alternatywą dla testu t, gdyż nie wymaga spełnienia warunku normalności rozkładu zmiennych. Za zmienne grupujące przyjęto:

- 1) x_{11} – małe przedsiębiorstwa, x_{12} – średnie przedsiębiorstwa, x_{13} – duże przedsiębiorstwa³⁰;
- 2) x_{21} – inwestycje *greenfield*, x_{22} – inwestycje pozostałe (*joint venture*, przejęcie, zakup udziałów);
- 3) x_{31} – przedsiębiorstwa eksportujące i x_{32} – przedsiębiorstwa nieeksportujące;
- 4) x_{41} – przedsiębiorstwa innowacyjne, x_{42} – przedsiębiorstwa nieinnowacyjne;
- 5) x_{51} – przedsiębiorstwa przemysłowe, x_{52} – przedsiębiorstwa usługowe.

Testowi poddano sześć zagregowanych zmiennych, które określają przesłanki lokalizacji ZIB:

- 1) koszty produkcji (grupa A);
- 2) zasoby ludzkie (grupa B);
- 3) potencjał gospodarczy województwa (grupa C);
- 4) relacje z administracją (grupa D);
- 5) infrastruktura (grupa E);
- 6) inne (grupa F).

Aby zweryfikować test Manna-Whitneya przyjęto następujące hipotezy:

$H_{0(MW)}$: dwie próby niezależne pochodzą z populacji o tym samym rozkładzie;

$H_{1(MW)}$: ~ (dwie próby niezależne pochodzą z populacji o tym samym rozkładzie).

Dla celów badania, powyższe hipotezy można sformułować następująco:

$H_{0(MW)}$: zmienne grupujące p ($p = 1, 2, \dots, 5$) nie różnią się dla przesłanki k ($k = 1, 2, \dots, 6$);

$H_{1(MW)}$: zmienne grupujące p ($p = 1, 2, \dots, 5$) różnią się dla przesłanki k ($k = 1, 2, \dots, 6$).

29 Jest to test nieparametryczny używany do porównywania rozkładów jednowymiarowych cech statystycznych. Istnieją dwie główne wersje tego testu – dla jednej próby i dla dwóch prób. Pozwala rozstrzygnąć czy istnieje zgodność rozkładów rang nadanych przez dwie różne populacje. Podstawą oceny jest zakres rozbieżności pomiędzy strukturami obu grup, opisywanymi za pomocą dystrybucji, czyli w formie skumulowanej. Często wykorzystywany jest on w celu sprawdzenia, czy zmienna ma rozkład normalny (Blałock, 1977; Rószkiewicz, 2002).

30 Test Manna-Whitneya stosuje się, jeżeli liczba czynników wynosi 2. Jeżeli wynosi ona 3 lub więcej powinno się stosować analizę wariancji (ANOVA) lub jej nieparametryczny odpowiednik – test Kruskala-Wallisa. W tym przypadku dla zmiennej grupującej określającej wielkość przedsiębiorstwa różnice średnich testowano parami odpowiednio dla małych i średnich przedsiębiorstw, dla małych i dużych przedsiębiorstw oraz dla średnich i dużych przedsiębiorstw. Spełniony został zatem warunek stosowalności testu Manna-Whitneya.

Gdy istotność empiryczna $p \geq 0,05$ wówczas nie ma podstaw do odrzucenia $H_{0(MW)}$, natomiast gdy $p < 0,05$ odrzucamy hipotezę zerową, co w tym przypadku oznacza, że zmienna grupująca jest czynnikiem różnicującym zmienną testowaną. Jeżeli dystrybuanty w wyróżnionych podgrupach nie są równe, to parametry rozkładu też są różne, w tym także średnie. Jeżeli natomiast nie ma podstaw do odrzucenia $H_{0(MW)}$, tj. jeżeli dystrybuanty w wyróżnionych podgrupach są równe, oznacza to, że w badanej populacji zjawisko kształtuje się w podobny sposób.

Ogółem zweryfikowano 42 hipotezy. Szesnaście (38,1%) różnic okazało się istotnych statystycznie na poziomie $p < 0,05$ ³¹. Otrzymane wyniki częściowo potwierdziły wnioski wynikające z rankingów. Z dotychczasowych rozważań wynika (podrozdział 4.8.3.), że wielkość przedsiębiorstw (x_1) oraz aktywność eksportowa (x_3) różnicowały znaczenie niektórych przesłanek lokalizacji. W pierwszym przypadku istotne różnice objęły wszystkie grupy czynników lokalizacyjnych (A–F)³², natomiast dla aktywności eksportowej były to 3 z 6 czynników (A, E, F). Zdecydowanie mniejsze różnice uzyskano dla zmiennych grupujących (x_4 , x_5). Dla innowacyjności (x_4) istotne różnice stwierdzono tylko dla dwóch z sześciu grup przesłanek lokalizacji (B, F), natomiast dla zmiennej grupującej x_5 (przedmiot działalności), istotna okazała się tylko jedna różnica (A – koszty produkcji). Forma inwestycji zagranicznej (x_2) nie różnicowała przesłanek lokalizacji inwestycji w województwie łódzkim dla żadnej z sześciu grup (A–F) (tab. 4.33.).

Tabela 4.33. Przesłanki wyboru lokalizacji – wyniki testu Manna-Whitneya

Grupa czynników	Nazwa grupy czynników	Średnie dla zmiennych grupujących		Wartość istotności p
Grupy czynników		x_{11} – małe przedsiębiorstwa	x_{13} – duże przedsiębiorstwa	$p < 0,05$
A.	Koszty produkcji	4,27	4,61	0,017
B.	Zasoby ludzkie	3,57	3,90	0,005
D.	Relacje z administracją	2,90	3,45	0,001
E.	Infrastruktura	3,72	4,04	0,007
F.	Inne	3,49	3,71	0,012
Grupy czynników		x_{11} – małe przedsiębiorstwa	x_{12} – średnie przedsiębiorstwa	$p < 0,05$
B.	Zasoby ludzkie	3,57	3,77	0,007
C.	Potencjał gospodarczy województwa	3,79	3,98	0,011
E.	Infrastruktura	3,72	4,04	0,001
F.	Inne	3,49	3,59	0,049

31 W tabeli 4.33. przedstawiono wyniki testu, które okazały się statystycznie istotne. Pozostałe pominięto.

32 Istotne statystycznie różnice stwierdzono dla relacji pomiędzy małymi i dużymi przedsiębiorstwami oraz pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Pomiedzy średnimi i dużymi firmami zanotowano tylko jedną istotną statystycznie różnicę dla czynników określających relacje z administracją.

Tabela 4.33 (cd.)

Grupa czynników	Nazwa grupy czynników	Średnie dla zmiennych grupujących		Wartość istotności p
Grupy czynników		x_{12} – średnie przedsiębiorstwa	x_{13} – duże przedsiębiorstwa	$p < 0,05$
D.	Relacje z administracją	2,94	3,45	0,001
Grupy czynników		X_{31} – przedsiębiorstwa eksportujące	X_{32} – przedsiębiorstwa nieeksportujące	$p < 0,05$
A.	Koszty produkcji	4,44	3,97	0,001
E.	Infrastruktura	3,93	3,58	0,001
F.	Inne	3,60	3,35	0,001
Grupy czynników		X_{41} – przedsiębiorstwa innowacyjne	X_{42} – przedsiębiorstwa nieinnowacyjne	$p < 0,05$
B.	Zasoby ludzkie	3,77	3,56	0,004
F.	Inne	3,62	3,45	0,003
Grupy czynników		X_{51} – przedsiębiorstwa przemysłowe	X_{52} – przedsiębiorstwa usługowe	$p < 0,05$
A.	Koszty produkcji	4,50	4,17	0,001

Źródło: obliczenia własne z wykorzystaniem programu SPSS.

4.8.5. Rankingi szczegółowe przesłanek wyboru lokalizacji

W kolejnej części badania przeanalizowano rankingi szczegółowe dla 41 przesłanek wyboru lokalizacji. Jego celem było wyodrębnienie czynników najbardziej zachęcających, zniechęcających i obojętnych dla decyzji inwestorów zagranicznych.

Wśród 15 ocenionych przez respondentów najwyżej znalazły się przesłanki należące do pięciu z sześciu kategorii. Zabrakło jedynie czynników z grupy D (relacje z administracją samorządową w województwie), które zostały ocenione najgorzej, zazwyczaj jako obojętne lub zniechęcające do inwestowania (tab. 4.34.).

Czynniki kosztowe (A) zdecydowanie najbardziej zachęcały do inwestowania w regionie. Najważniejsze dla inwestorów okazały się koszty produkcji, koszty pracy oraz podatki i opłaty lokalne, które zajęły w tym zestawieniu odpowiednio pierwsze, trzecie i jedenaste miejsce.

Bardzo wysoko inwestorzy ocenili także dwa czynniki z grupy B (zasoby ludzkie, rynek pracy, edukacja). Najbardziej zachęcające do podjęcia inwestycji okazały się dostępność pracowników o odpowiednich kwalifikacjach i dostępność menedżerów o odpowiednich kwalifikacjach, aczkolwiek ten pierwszy był zdecydowanie ważniejszy (odpowiednio 2 i 10 miejsce).

Czynniki infrastrukturalne (E) miały także duże znaczenie dla inwestorów. Pięć z nich znalazło się w czołówce rankingu. Za najważniejsze inwestorzy uznali

dostępność powierzchni biurowych i magazynowych, stan infrastruktury drogowej w regionie oraz uzbrojone tereny inwestycyjne z przeznaczeniem na działalność produkcyjną. Dla części respondentów bardzo ważna była także jakość infrastruktury telekomunikacyjnej, co zapewne wynika z relatywnie dużego udziału firm usługowych działających w obszarze IT, BPO i pokrewnych.

Ponadto w rankingu czynników najbardziej zachęcających do ulokowania ZIB w województwie łódzkim znalazły się cztery przesłanki z grupy C (potencjał gospodarczy regionu). Najważniejszą z nich okazała się możliwość sprzedaży na rynku województwa, a zatem determinanta, którą można utożsamiać z jego rynkiem. Inwestorzy cenili również możliwość współpracy z lokalnym biznesem, co potwierdzili, wysoko oceniając stan konkurencji na rynku regionalnym, obecność przedsiębiorstw z tej samej branży czy też bliskość dostawców i kooperantów.

Do zainwestowania zachęcała także oferta regionu w zakresie imprez targowo-wystawienniczych, które sprzyjały nawiązywaniu kontaktów między przedsiębiorstwami (grupa F).

Tabela 4.34. Czynniki najbardziej zachęcające do zlokalizowania ZIB na terenie województwa łódzkiego – ranking szczegółowy na podstawie średnich z odpowiedzi

Pozycja w rankingu	Czynniki	Grupa czynników	Średnia	Mediana	Moda
1.	Całkowite koszty produkcji (świadczenia usług)	A	4,51	5	5
2.	Dostępność pracowników o odpowiednich kwalifikacjach	B	4,46	5	5
3.	Koszty pracy (wynagrodzenia i pochodne)	A	4,43	5	5
4.	Możliwości sprzedaży na rynku województwa	C	4,32	5	5
5.	Powierzchnie biurowe	E	4,31	5	5
6.	Powierzchnie magazynowe	E	4,29	5	5
7.	Stan infrastruktury drogowej	E	4,29	5	5
8.	Stan konkurencji rynkowej	C	4,27	5	5
9.	Uzbrojone tereny inwestycyjne z przeznaczeniem na działalność produkcyjną	E	4,20	4	5
10.	Dostępność menedżerów o odpowiednich kwalifikacjach	B	4,19	4	5
11.	Podatki i inne opłaty, w tym podatki i opłaty lokalne	A	4,17	4	5
12.	Obecność przedsiębiorstw tej samej branży	C	4,12	4	5
13.	Imprezy targowo-wystawiennicze w regionie	F	4,08	4	5
14.	Dostępność w województwie dostawców i kooperantów	C	4,05	4	5
15.	Stan infrastruktury telekomunikacyjnej	E	4,04	4	5

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Powyższe wnioski potwierdziła analiza opracowana na podstawie rozkładu odpowiedzi. Zestawienie zawiera piętnaście czynników, które respondenci wskazywali najczęściej jako najbardziej zachęcające do inwestowania w Łódzkiem (tab. 4.35.).

Liczba wskazań w tym rankingu wahała się od 71 do 140, co oznacza, że czynnik wskazany najczęściej (koszty produkcji) wybrało niemal 70% respondentów, a czynnik ostatni w rankingu (dostępność dostawców i kooperantów) więcej niż co trzeci. Główne różnice w odniesieniu do rankingu średnich to przede wszystkim wyższa pozycja zmiennych z grupy C. Oznacza to większe znaczenie potencjału gospodarczego województwa łódzkiego w relacji do pozostałych przesłanek lokalizacji.

Tabela 4.35. Czynniki zachęcające w stopniu znaczącym do zlokalizowania ZIB na terenie województwa łódzkiego – ranking szczegółowy na podstawie rozkładu odpowiedzi

Miejsce w rankingu	Czynniki	Grupa czynników	Liczba wskazań respondentów
1.	Całkowite koszty produkcji (świadczenia usług)	A	140
2.	Dostępność pracowników o odpowiednich kwalifikacjach	B	129
3.	Koszty pracy (wynagrodzenia i pochodne)	A	125
4.	Możliwości sprzedaży na rynku województwa	C	117
5.	Stan konkurencji rynkowej	C	116
6.	Powierzchnie biurowe	E	104
6.	Powierzchnie magazynowe	E	104
8.	Stan infrastruktury drogowej	E	102
9.	Uzbrojone tereny inwestycyjne z przeznaczeniem na działalność produkcyjną	E	100
10.	Obecność przedsiębiorstw tej samej branży	C	97
11.	Dostępność menedżerów o odpowiednich kwalifikacjach	B	94
12.	Podatki i inne opłaty, w tym podatki i opłaty lokalne	A	91
13.	Imprezy targowo-wystawiennicze w regionie	F	87
14.	Stan infrastruktury telekomunikacyjnej	E	76
15.	Dostępność w województwie dostawców i kooperantów	C	71

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Na końcu rankingu znalazły się przesłanki zniechęcające do wyboru lokalizacji w województwie łódzkim. Z tabeli 4.36. wynika, że inwestorzy najgorzej ocenili sześć czynników należących do grupy D (relacje z administracją samorządową). Pięć z nich uzyskało najniższe średnie wahające się w przedziale od 2,79 (stabilność przepisów i decyzji) do 3,03 (wsparcie niefinansowe oferowane przez administrację). W zestawieniu tym znalazły się także po 2 czynniki z grupy E i F (infrastruktura i inne).

Tabela 4.36. Czynniki zniechęcające, obojętne lub najmniej zachęcające do zlokalizowania ZIB – ranking szczegółowy na podstawie średnich z odpowiedzi

Miejsce w rankingu	Czynniki	Grupa czynników	Średnia	Mediana	Moda
1.	Stabilność przepisów (decyzji) wydawanych przez administrację	D	2,79	3	3
2.	Szybkość i elastyczność działania administracji w relacjach z inwestorami	D	2,95	3	3
3.	Znajomość języków obcych wśród administracji publicznej	D	2,96	3	3
4.	Wsparcie finansowe ze strony administracji	D	3,01	3	3
5.	Wsparcie niefinansowe ze strony administracji	D	3,03	3	3
6.	Dostępność szkół międzynarodowych (dla rodzin pracowników z zagranicy)	F	3,12	3	3
7.	Stan środowiska naturalnego	E	3,17	3	3
8.	Jakość obsługi inwestorów zagranicznych przez administrację samorządową	D	3,18	3	3
9.	Stan infrastruktury społecznej, np. szpitale, placówki edukacyjne, hotele, obiekty rekreacyjne, gastronomia	E	3,229	3	3
10.	Dystans kulturowy (różnice kulturowe)	F	3,235	3	3

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Wyniki uzyskane na podstawie średnich z odpowiedzi znalazły odzwierciedlenie w rankingu częściowym, sporządzonym na podstawie rozkładu odpowiedzi. Wzięto w nim po uwagę jedynie sumę odpowiedzi negatywnych, tzn. określających wybrany czynnik jako zniechęcający w stopniu niewielkim lub znaczącym. W zestawieniu pojawiły się wyłącznie czynniki z grupy D.

Stabilność przepisów i decyzji wydawanych przez administrację oraz szybkość i elastyczność działania administracji w relacjach z inwestorami uzyskały najwięcej wskazań z negatywną oceną (odpowiednio 87 i 61 wskazań). Oznacza to, że odpowiednio niemal co drugi i co trzeci inwestor ocenił działalność jednostek samorządu terytorialnego jako zniechęcającą do zlokalizowania działalności w regionie (tab. 4.37.).

Respondenci negatywnie ocenili również ofertę wsparcia (finansowego i niefinansowego) oraz jakość obsługi, w tym sprawność urzędników w zakresie komunikacji w językach obcych. W tych przypadkach liczba wskazań negatywnych była jednak zdecydowanie mniejsza i nie przekraczała 18% ogółu ankietowanych. W pozostałych grupach czynników (A, B, C, E, F) sporadycznie pojawiały się odpowiedzi negatywne. Ich liczba nie przekroczyła jednak czterech wskazań dla danego czynnika (2%), biorąc pod uwagę sumę ocen zniechęcających w stopniu niewielkim i zniechęcających w stopniu znaczącym.

Tabela 4.37. Czynniki zniechęcające (w stopniu znaczącym i niewielkim)* do zlokalizowania ZIB na terenie województwa łódzkiego – ranking szczegółowy na podstawie rozkładu odpowiedzi

Miejsce w rankingu	Czynniki	Grupa czynników	Liczba wskazań respondentów
1.	Stabilność przepisów (decyzji) wydawanych przez administrację	D	87
2.	Szybkość i elastyczność działania administracji w relacjach z inwestorami	D	61
3.	Wsparcie finansowe ze strony administracji	D	35
4.	Znajomość języków obcych wśród administracji publicznej	D	28**
5.	Jakość obsługi inwestorów zagranicznych przez administrację samorządową	D	28**
6.	Wsparcie niefinansowe ze strony administracji	D	27

* W zestawieniu jedynie sześć czynników. W pozostałych liczba odpowiedzi negatywnych, tzn. zniechęcających w stopniu niewielkim lub znaczącym w sumie nie przekraczała czterech.

** Przy tej samej liczbie wskazań negatywnych znajomość języków obcych oceniono gorzej, ponieważ 24 respondentów uznało ten czynnik za zniechęcający w stopniu niewielkim, a czterech respondentów za zniechęcający w stopniu znaczącym. Natomiast jakość obsługi inwestorów 28 respondentów oceniło jako czynnik zniechęcający jedynie w stopniu niewielkim. Nikt nie uznał go za zniechęcający w stopniu znaczącym.

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Stosunkowo często respondenci uznawali poszczególne czynniki za obojętne, to znaczy niemające ani pozytywnego, ani negatywnego wpływu na decyzję lokalizacyjną. Wśród 41 przesłanek, 20 uzyskało ponad 50% wskazań obojętnych, a zatem co najmniej 101 inwestorów uznało, iż nie miały one znaczenia dla wyboru województwa łódzkiego. W rankingu tym pojawiły się czynniki ze wszystkich grup poza A (tab. 4.38.).

Zdecydowanym liderem rankingu „obojętności” okazała się dostępność w regionie szkół międzynarodowych dla rodzin pracowników z zagranicy. Ocenilo go tak 90% respondentów. Może to świadczyć z jednej strony o tym, że inwestorzy zagraniczni polegają na polskiej kadrze zarządzającej i nie widzą konieczności transferu menedżerów z zagranicy. Może to jednak świadczyć także o niewielkim zaawansowaniu technologicznym projektów, do których potrzebni są głównie pracownicy niższego szczebla, np. związani z produkcją czy montażem. Wniosek ten zapewne wzmacnia obojętne stanowisko respondentów wobec obecności uczelni i jednostek badawczo-rozwojowych w regionie. Wysokie miejsca w tym rankingu zajęły czynniki dotyczące pomocy publicznej. I tak dla blisko 85% respondentów bez znaczenia była obecność ŁSSE, a dla niemal 3/4 ankietowanych obojętna była pomoc finansowa i pozafinansowa oferowana przez administrację publiczną.

W rankingu „obojętności” znalazło się aż siedem czynników z grupy B, tj. określającej zasoby ludzkie oraz rynek pracy i edukację. 2/3 ankietowanych uznało, że

dla podjęcia inwestycji nie ma znaczenia szkolnictwo zawodowe w regionie, w tym liczba absolwentów szkół zawodowych, poziom kształcenia w tych szkołach oraz ich profil. Także ponad połowa inwestorów nie była zainteresowana potencjałem akademickim województwa łódzkiego, w tym liczbą absolwentów szkół wyższych, poziomem kształcenia oraz ofertą uczelni. Brak potrzeby współpracy z regionalnymi instytucjami rynku pracy (publicznymi i niepublicznymi) świadczy zapewne o braku obaw co do pozyskania pożądaných pracowników. Wcześniejsze zestawienia wskazywały, że wśród czynników z grupy B (zasoby ludzkie) zdecydowanie przyciągały do województwa łódzkiego dwa z nich, tj. dostępność pracowników i dostępność menedżerów o odpowiednich kwalifikacjach. Stąd zapewne brak przywiązywania wagi do regionalnego rynku edukacyjnego, zarówno na poziomie zawodowym, jak i wyższym.

W rankingu wysokie miejsca zajęły również dwa czynniki infrastrukturalne (grupa E). Inwestorzy, wybierając lokalizację, nie brali pod uwagę jakości środowiska naturalnego oraz stanu infrastruktury społecznej (np. szpitali, placówek edukacyjnych, hoteli, obiektów rekreacyjnych i gastronomicznych). W obu przypadkach wskazało tak ok. 80% respondentów.

Stosunkowo wysokie lokaty w rankingu „obojętności” zajęły czynniki określające dystans kulturowy i geograficzny, które okazały się być bez znaczenia dla odpowiednio 79% i 75% respondentów. Wynikało to zapewne z faktu, że prawie 75% badanych podmiotów pochodziło z obszarów bliskich nam kulturowo i geograficznie. 64% liczby ZIB napłynęło z 5 państw UE, tj. z Niemiec, Włoch, Holandii, Francji i Szwecji.

Tabela 4.38. Czynniki uznane za obojętne/niemające wpływu na zlokalizowanie ZIB na terenie województwa łódzkiego – ranking szczegółowy na podstawie rozkładu odpowiedzi*

Miejsce w rankingu	Czynniki	Grupa czynników	Liczba wskazań respondentów
1.	Dostępność szkół międzynarodowych (dla rodzin pracowników z zagranicy)	F	181
2.	Możliwość prowadzenia działalności w specjalnej strefie ekonomicznej	C	170
3.	Stan środowiska naturalnego	E	168
4.	Stan infrastruktury społecznej, np. szpitale, placówki edukacyjne, hotele, obiekty rekreacyjne, gastronomia	E	160
5.	Dystans kulturowy (różnice kulturowe)	F	159
6.	Znajomość języków obcych wśród administracji publicznej	D	157
7.	Dystans geograficzny	F	150
8.	Wsparcie niefinansowe ze strony administracji	D	149
9.	Wsparcie finansowe ze strony administracji	D	141
10.	Liczba absolwentów szkół zawodowych	B	134

Tabela 4.38 (cd.)

Miejsce w rankingu	Czynniki	Grupa czynników	Liczba wskazań respondentów
11.	Poziom kształcenia w szkołach zawodowych	B	131
12.	Profil szkół zawodowych	B	127
13.	Obecność uczelni i jednostek badawczo-rozwojowych	C	125
14.	Jakość obsługi inwestorów zagranicznych przez administrację samorządową	D	125
15.	Liczba absolwentów szkół wyższych	B	119
16.	Poziom kształcenia w szkołach wyższych	B	118
17.	Współpraca z regionalnymi instytucjami rynku pracy (publicznymi i niepublicznymi)	B	114
18.	Profil szkół wyższych	B	113
19.	Rating województwa/miejsce w rankingach gospodarczych	C	106
20.	Szybkość i elastyczność działania administracji w relacjach z inwestorami	D	102

* W rankingu ujęto wyłącznie czynniki, których suma wskazań obojętnych była większa niż wszystkich pozostałych (co najmniej 101).

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

4.9. Znaczenie zachęt dla wyboru lokalizacji

Drugim najważniejszym celem badania ankietowego i jednocześnie krokiem zmierzającym do weryfikacji pierwszej hipotezy (H_1) była ocena znaczenia zachęt dla wyboru lokalizacji przez największe przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym z województwa łódzkiego. Zachęty dla inwestorów zagranicznych mogą być stosowane przez administrację publiczną różnego szczebla: centralną, regionalną i lokalną. Jak wspomniano w rozdziale 1.4., znaczenie zachęt inwestycyjnych dla napływu PKZ do Polski, jak i do jej poszczególnych regionów rzadko było przedmiotem odrębnych badań.

Wrażliwość kapitału napływającego do Polski na zachęty inwestycyjne była zazwyczaj uwzględniana przy okazji innych badań, które dotyczyły, np. atrakcyjności inwestycyjnej Polski i jej regionów, specjalnych stref ekonomicznych oraz motywów podejmowania ZIB (np. Słomińska, 2007; Stawicka, 2008; 2015; Różański, 2010; Karaszewski, red., 2016). Działania jednostek regionalnych i lokalnych były raczej pomijane przez badaczy. Ten brak zainteresowania można wytłumaczyć przede wszystkim trudnościami w dostępie do danych dotyczących napływu ZIB do gospodarek lokalnych, a częściowo także ograniczoną ofertą zachęt ze strony władz lokalnych.

Przemawia to za koniecznością pogłębienia analiz regionalnych i lokalnych w zakresie zachęt oferowanych inwestorom zagranicznym. Wydaje się, że władze lokalne, ze względu na swoje prawne i polityczne zobowiązania wobec swoich społeczności, powinny być szczególnie zainteresowane pozytywnymi długoterminowymi efektami napływu ZIB (np. nowe zakłady produkcyjne, większe możliwości zatrudnienia, lepsze miejsca pracy, współpraca lokalnych firm z bardziej zaawansowanymi technologicznie przedsiębiorstwami zagranicznymi, dodatkowe dochody z podatków). Badanie przedstawione poniżej powinno wypełnić tę lukę, ponieważ bezpośrednio odnosi się do znaczenia zachęt dla wyboru lokalizacji przez PKZ, a także obejmuje aktywność władz krajowych, regionalnych i lokalnych oraz pozostałych instytucji otoczenia biznesu wobec inwestorów zagranicznych.

4.9.1. Ranking ogólny zachęt inwestycyjnych

W badaniu ankietowym poproszono respondentów o ocenę, w jakim stopniu zachęty inwestycyjne przyczyniły się do wyboru województwa łódzkiego jako miejsca inwestycji zagranicznej. Podobnie jak w badaniu przesłanek lokalizacji zastosowano pięciostopniową skalę Likerta, gdzie 1 oznaczało oddziaływanie bardzo małe lub żadne, a 5 – oddziaływanie bardzo duże.

Rzetelność pomiaru zweryfikowano za pomocą współczynnika α -Cronbacha (Ferguson, Takane, 2004). Jego wartość 0,892 wskazuje na wysoką rzetelność pomiaru. Zgodnie z klasyfikacją przyjętą w rozdziale pierwszym zachęty podzielono na pięć kategorii (Johnson, Toledano i in., 2013):

- 1) finansowe (np. granty, dotacje, pożyczki, możliwość nabycia nieruchomości po preferencyjnych cenach);
- 2) fiskalne (ulgi i zwolnienia podatkowe);
- 3) regulacyjne (np. umowy, porozumienia bilateralne i międzynarodowe sprzyjające napływowi ZIB);
- 4) informacyjno-techniczne (obsługa, doradztwo, wsparcie przy procedurach inwestycyjnych świadczone zwykle przez agencje rządowe i administrację samorządową);
- 5) wsparcie rzeczowe w postaci infrastruktury towarzyszącej (np. uzbrojenie terenu, wybudowanie drogi dojazdowej).

Rola poszczególnych grup zachęt okazała się zróżnicowana, o czym świadczą zarówno wartości średnie, jak i pozostałe statystyki³³ (tab. 4.39.). Otrzymane wyniki są częściowo zbieżne z wnioskami Tavares-Lehmann i in. (red., 2016), którzy stwierdzili, że największe znaczenie w tym instrumentarium mają zachęty

33 Wartości odchylenia standardowego i współczynnika zmienności (średni błąd względny) świadczą o dużych rozbieżnościach w ocenie znaczenia zachęt inwestycyjnych przez poszczególne inwestorów zagranicznych (tab. 4.39.).

finansowe i fiskalne (przede wszystkim dotacje i ulgi podatkowe). Inwestorzy cenią sobie także dostęp do usług publicznych poniżej cen rynkowych (np. infrastruktura towarzysząca).

Tabela 4.39. Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi

Grupa zachęt	Nazwa grupy zachęt	Miejsce w rankingu	Średnia	Mediana	Moda	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności*
FIN	Finansowe	2	2,60	3	3	1,21	0,47
FIS	Fiskalne	3	2,55	3	3	1,13	0,44
REG	Regulacyjne	5	1,73	1	1	0,95	0,55
WIT	Informacyjno-techniczne	4	2,38	2	3	1,11	0,47
WRZ	Wsparcie rzeczowe	1	3,08	3	4	1,38	0,45

* Średni błąd względny.

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Zdecydowanie największe znaczenie dla PKZ z województwa łódzkiego miało wsparcie rzeczowe w postaci infrastruktury towarzyszącej, w tym np. zapewnienie drogi dojazdowej. W ich ocenie oddziaływanie tej grupy zachęt było co najmniej średnie. Biorąc pod uwagę rozkład odpowiedzi (tab. 4.40.), 70% respondentów uznało wsparcie rzeczowe za ważne na poziomie średnim, dużym lub bardzo dużym, w tym 44% inwestorów na dużym i bardzo dużym. Jedynie dla 22% ta forma była bez znaczenia.

Drugie miejsce w rankingu zajęły zachęty finansowe. Dla 55% ankietowanych miały one średni, duży lub bardzo duży wpływ na decyzję lokalizacyjną. Jednak jedynie co czwarty przedsiębiorca uznał pomoc finansową za ważną lub bardzo ważną. Odsetek tych, dla których była ona bez znaczenia był podobny jak dla wsparcia rzeczowego (25%).

Ostatnią grupą zachęt „na podium” były instrumenty fiskalne. Średnia ocena ich oddziaływania była niewiele gorsza niż dla zachęt finansowych. Jednak analizując rozkład odpowiedzi, widać wyraźnie, że mniej respondentów przyznało oceny najwyższe (20%), czyli więcej było zdania, że oddziałują one w stopniu średnim (33%). W sumie ponad połowa inwestorów (53%) uznała zachęty fiskalne za ważne przy decyzjach lokalizacyjnych.

W przypadku dwóch pozostałych grup zachęt, tj. informacyjno-technicznych i regulacyjnych, przeważały opinie o małym (ocena 2), bardzo małym lub żadnym (ocena 1) oddziaływaniu przy wyborze lokalizacji inwestycji. Nieco lepiej wypadły jednak te pierwsze. 52% oceniło znaczenie wsparcia informacyjno-technicznego

jako małe, bardzo małe lub żadne, w tym oceny najniższe przyznało 29% respondentów. Zachęty regulacyjne były mało istotne lub nieistotne dla niemal 79% badanych, w tym 55% uważało, że ich oddziaływanie było znikome lub żadne. Była to jedyna kategoria, w której dominowały najgorsze odpowiedzi.

W odniesieniu do instrumentów informacyjno-technicznych wynik badania może być zaskakujący. Jak twierdzą Harding i Javorcik (2011), działania, które tworzą pozytywny wizerunek gospodarki goszczącej, dostarczają inwestorom nieodpłatne informacje biznesowe czy pomagają w formalnościach podczas realizacji projektu, mogą przesądzać o wyborze lokalizacji. Ich zdaniem odnosi się to przede wszystkim do gospodarek rozwijających się, gdzie rynek funkcjonuje z zakłóceniami, a państwo działa mniej sprawnie.

Tabela 4.40. Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rozkład odpowiedzi

Grupa zachęt	Oddziaływanie					Brak odpowiedzi
	Bardzo duże (5)	Duże (4)	Średnie (3)	Małe (2)	Bardzo małe lub żadne (1)	
Finansowe (np. dotacje, ceny gruntów i usług publicznych poniżej cen rynkowych)	11	40	59	40	51	0
Fiskalne/podatkowe (ulgi i zwolnienia podatkowe, w tym podatki i opłaty lokalne)	9	31	67	49	45	0
Regulacyjne (np. umowy, porozumienia bilateralne i międzynarodowe sprzyjające napływowi ZIB)	3	7	33	48	110	0
Informacyjno-techniczne (obsługa, doradztwo, pomoc dla inwestorów świadczone zwykle przez agencje rządowe i administrację samorządową)	4	30	62	46	58	1
Wsparcie rzeczowe w postaci infrastruktury towarzyszącej, np. droga dojazdowa	33	56	51	15	45	1

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

4.9.2. Zróźnicowanie znaczenia zachęt inwestycyjnych na podstawie rankingu ogólnego

Podobnie jak w przypadku przesłanek lokalizacji, aby zweryfikować drugą hipotezę (H_2) przeanalizowano różnice w znaczeniu zachęt inwestycyjnych. Jak dowiedli m.in. Overesch i Wamser (2008), James (2009) oraz Hebous, Ruf i Weichenrieder (2010) oddziaływanie instrumentów kraju goszczącego zależy od cech inwestora,

np. formy inwestycji. Zatem analogicznie do badania przesłanek lokalizacji wybrano pięć cech różnicujących:

- 1) wielkość przedsiębiorstwa;
- 2) formę inwestycji;
- 3) działalność eksportową;
- 4) innowacyjność;
- 5) przedmiot działalności.

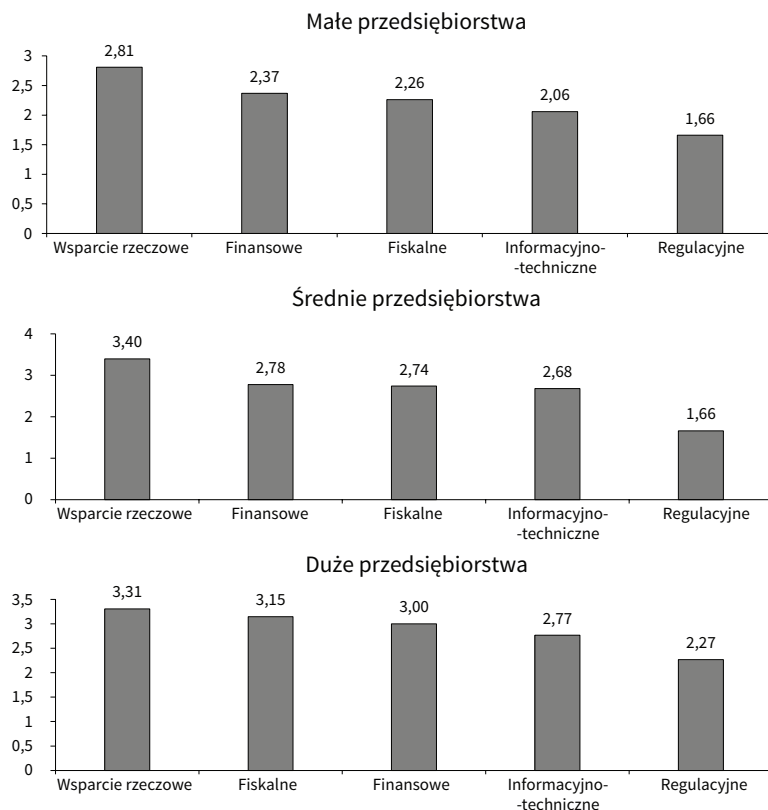
Dla przedsiębiorstw o różnej wielkości, kolejność zachęt w rankingu była niemal identyczna w porównaniu do rankingu dla całej badanej populacji. Różnicę odnotowano jedynie w grupie dużych firm, dla których zachęty fiskalne okazały się ważniejsze niż finansowe (tab. 4.41.).

Biorąc jednak pod uwagę wartości średnie dla poszczególnych grup zachęt, można zauważyć, że ich znaczenie rosło wraz z wielkością przedsiębiorstw. Dla małych przedsiębiorstw wszystkie zachęty miały niewielkie znaczenie. W przypadku przedsiębiorstw dużych niemal wszystkie zachęty, a w szczególności wsparcie rzeczowe oraz zachęty finansowe i fiskalne oddziaływały w stopniu średnim, a nawet dużym. Potwierdzają to nie tylko średnie z odpowiedzi, ale także wartości mediany i dominy. Sumując, wielkość przedsiębiorstwa była czynnikiem różnicującym znaczenie oddziaływania poszczególnych grup zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej.

Tabela 4.41. Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw o różnej wielkości zatrudnienia

Grupa zachęt	Nazwa grupy zachęt	Miejsce w rankingu	Średnia	Mediana	Moda
Małe przedsiębiorstwa					
FIN	Finansowe	2	2,37	2	1
FIS	Fiskalne	3	2,26	2	3
REG	Regulacyjne	5	1,66	1	1
WIT	Informacyjno-techniczne	4	2,06	2	1
WRZ	Wsparcie rzeczowe	1	2,81	3	1
Średnie przedsiębiorstwa					
FIN	Finansowe	2	2,78	3	3
FIS	Fiskalne	3	2,74	3	3
REG	Regulacyjne	5	1,66	1	1
WIT	Informacyjno-techniczne	4	2,68	3	3
WRZ	Wsparcie rzeczowe	1	3,40	4	4
Duże przedsiębiorstwa					
FIN	Finansowe	3	3,00	3	4
FIS	Fiskalne	2	3,15	3	3
REG	Regulacyjne	5	2,27	2	1
WIT	Informacyjno-techniczne	4	2,77	3	4
WRZ	Wsparcie rzeczowe	1	3,31	4	4

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.



Rysunek 4.15. Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne dla przedsiębiorstw o różnej wielkości zatrudnienia

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Forma inwestycji zagranicznej nie różnicowała oddziaływania poszczególnych zachęt. Świadczą o tym zarówno kolejność w rankingu, jak i wartości średnich z odpowiedzi. Natomiast wyższe wartości mody wskazują jednak, że większość zachęt była ważniejsza dla PKZ, które zainwestowały od podstaw (tab. 4.42.).

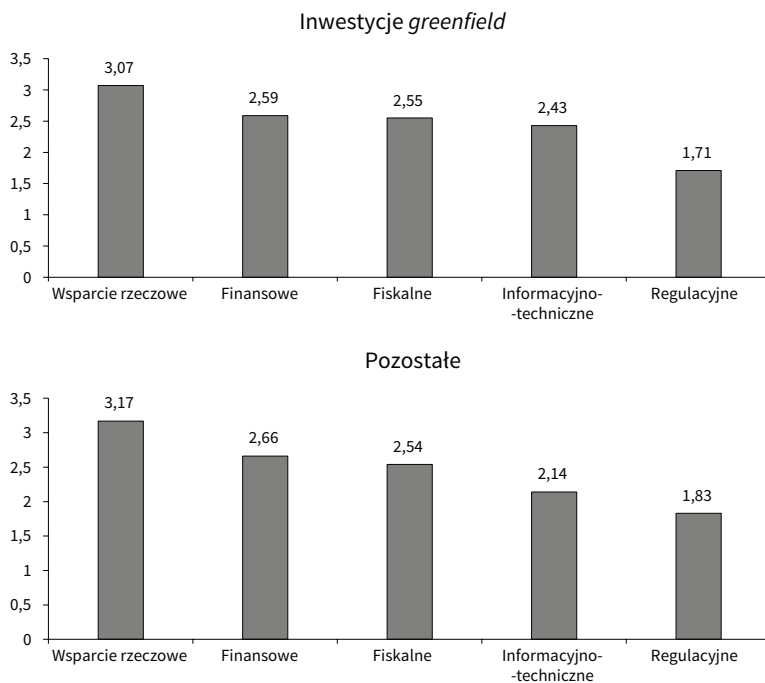
Tabela 4.42. Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw o różnej formie inwestycji zagranicznej

Grupa zachęt	Nazwa grupy zachęt	Miejsce w rankingu	Średnia	Mediana	Moda
Inwestycje <i>greenfield</i>					
FIN	Finansowe	2	2,59	3	3
FIS	Fiskalne	3	2,55	3	3
REG	Regulacyjne	5	1,71	1	1
WIT	Informacyjno-techniczne	4	2,43	2	3
WRZ	Wsparcie rzeczowe	1	3,07	3	3

Tabela 4.42 (cd.)

Grupa zachęt	Nazwa grupy zachęt	Miejsce w rankingu	Średnia	Mediana	Moda
Pozostałe (<i>joint venture</i>, przejęcie, zakup udziałów)					
FIN	Finansowe	2	2,66	3	4
FIS	Fiskalne	3	2,54	2	2
REG	Regulacyjne	5	1,83	2	1
WIT	Informacyjno-techniczne	4	2,14	2	1
WRZ	Wsparcie rzeczowe	1	3,17	4	1

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.



Rysunek 4.16. Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw o różnej formie inwestycji zagranicznej

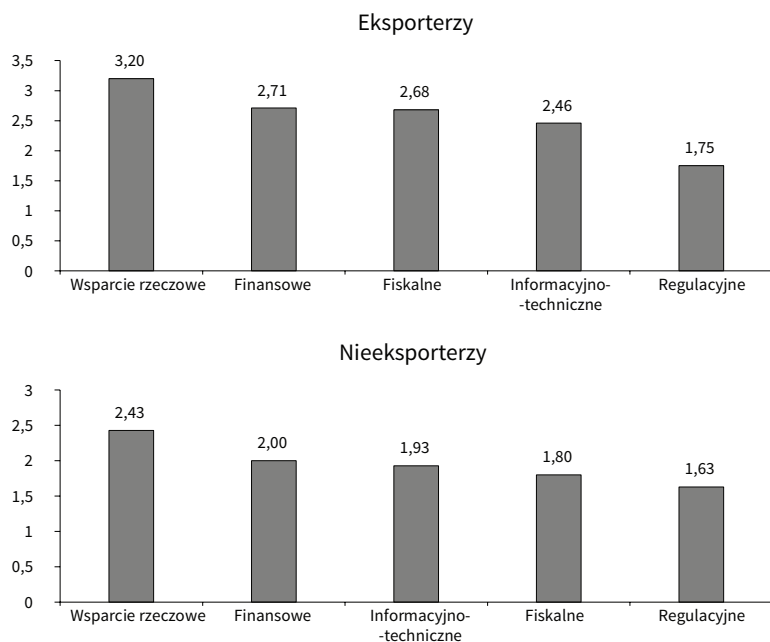
Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Działalność eksportowa różnicowała oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej (tab. 4.43.). Przeciętnie wszystkie rodzaje zachęt były ważniejsze dla eksporterów niż dla nieeksporterów. Ponadto znaczenie większości zachęt dla nieeksporterów, w tym przede wszystkim fiskalnych, regulacyjnych i informacyjno-technicznych było marginalne.

Tabela 4.43. Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw eksportujących i nieeksportujących

Grupa zachęt	Nazwa grupy zachęt	Miejsce w rankingu	Średnia	Mediana	Moda
Eksporterzy					
FIN	Finansowe	2	2,71	3	3
FIS	Fiskalne	3	2,68	3	3
REG	Regulacyjne	5	1,75	1	1
WIT	Informacyjno-techniczne	4	2,46	3	3
WRZ	Wsparcie rzeczowe	1	3,20	3	4
Nieeksporterzy					
FIN	Finansowe	2	2,00	2	1
FIS	Fiskalne	4	1,80	1,5	1
REG	Regulacyjne	5	1,63	1	1
WIT	Informacyjno-techniczne	3	1,93	2	1
WRZ	Wsparcie rzeczowe	1	2,43	2	1

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

**Rysunek 4.17.** Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw eksportujących i nieeksportujących

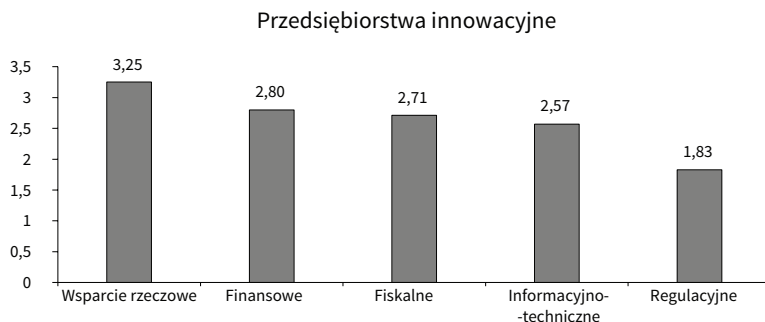
Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Innowacyjność była kolejnym czynnikiem, który różnicował oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji lokalizacyjnej. Średnie z odpowiedzi przedsiębiorstw innowacyjnych dla wszystkich grup zachęt były znacząco wyższe niż dla przedsiębiorstw nieinnowacyjnych³⁴. Świadczy to o tym, że stosowanie zachęt może być skuteczne w pozyskiwaniu innowacyjnych inwestorów zagranicznych. Poza zachętami regulacyjnymi, oddziaływanie wszystkich czterech grup, tj. zachęt finansowych, fiskalnych, informacyjno-technicznych i wsparcia rzeczowego, było co najmniej średnie. Warto również dodać, że dla inwestorów nieinnowacyjnych zachęty finansowe były wyraźnie mniej ważne, a ich miejsce w rankingu niższe niż dla całej badanej populacji (tab. 4.44.).

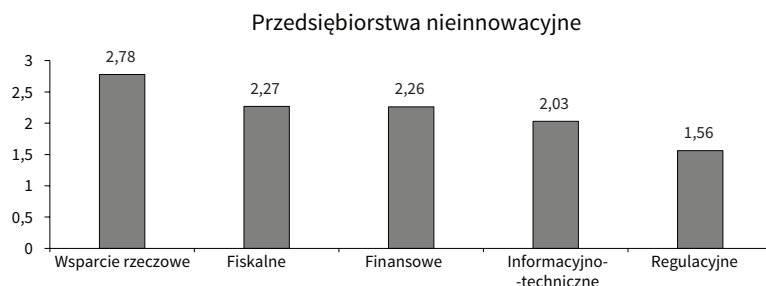
Tabela 4.44. Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw innowacyjnych i nieinnowacyjnych

Grupa zachęt	Nazwa grupy zachęt	Miejsce w rankingu	Średnia	Mediana	Moda
Przedsiębiorstwa innowacyjne					
FIN	Finansowe	2	2,80	3	3
FIS	Fiskalne	3	2,71	3	3
REG	Regulacyjne	5	1,83	1	1
WIT	Informacyjno-techniczne	4	2,57	3	3
WRZ	Wsparcie rzeczowe	1	3,25	3	4
Pozostałe					
FIN	Finansowe	3	2,26	2	1
FIS	Fiskalne	2	2,27	2	3
REG	Regulacyjne	5	1,56	1	1
WIT	Informacyjno-techniczne	4	2,03	2	1
WRZ	Wsparcie rzeczowe	1	2,78	3	1

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.



34 Podobnie jak w badaniu przesłanek lokalizacji, przyjęto że firma innowacyjna to taka, która wdrażała własne innowacje (procesowe, produktowe, organizacyjne i inne), lub wdrażała innowacje wytworzone w spółce matce lub w spółkach córkach.



Rysunek 4.18. Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw innowacyjnych i nieinnowacyjnych

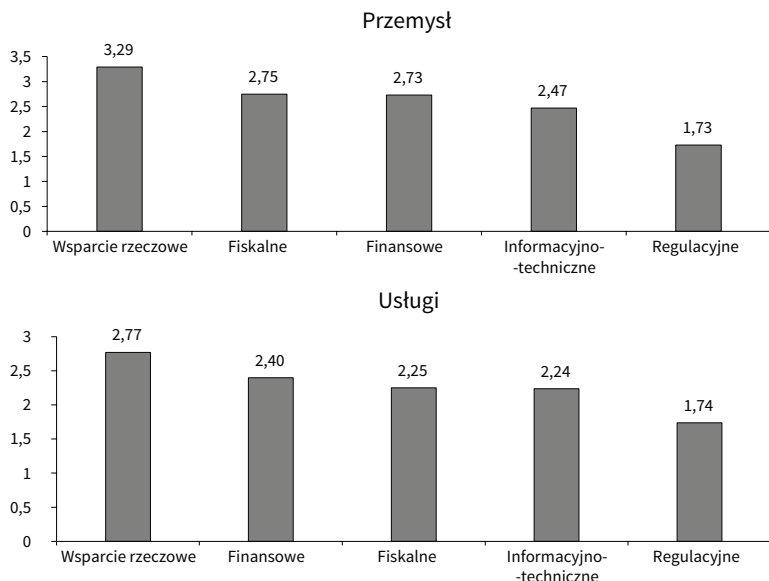
Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Oddziaływanie poszczególnych grup zachęt dla przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych było znacząco różne (tab. 4.45.). Po pierwsze, średnie z odpowiedzi oraz wartości mediany i mody dla wszystkich zachęt, poza regulacyjnymi, wskazują na większe znaczenie pomocy publicznej dla przedsiębiorstw przemysłowych. Po drugie, były one bardziej zainteresowane wsparciem rzeczowym niż przedsiębiorstwa usługowe, co zapewne wiązało się z większymi potrzebami w zakresie infrastruktury towarzyszącej działalności produkcyjnej. Po trzecie, dla przemysłu ważniejsze były zachęty fiskalne niż finansowe, co mogło być spowodowane ich większym udziałem w specjalnych strefach ekonomicznych, w których wiodącą rolę odgrywają właśnie ulgi podatkowe.

Tabela 4.45. Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych

Grupa zachęt	Nazwa grupy zachęt	Miejsce w rankingu	Średnia	Mediana	Moda
Przemysł					
FIN	Finansowe	3	2,73	3	3
FIS	Fiskalne	2	2,75	3	3
REG	Regulacyjne	5	1,73	1	1
WIT	Informacyjno-techniczne	4	2,47	3	3
WRZ	Wsparcie rzeczowe	1	3,29	3	4
Usługi					
FIN	Finansowe	2	2,40	3	3
FIS	Fiskalne	3	2,25	2	3
REG	Regulacyjne	5	1,74	1	1
WIT	Informacyjno-techniczne	4	2,24	2	1
WRZ	Wsparcie rzeczowe	1	2,77	3	1

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.



Rysunek 4.19. Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

4.9.3. Zróżnicowanie znaczenia zachęt inwestycyjnych na podstawie testu Manna-Whitneya

Do zweryfikowania powyższych wyników i jednocześnie drugiej hipotezy (H_2) zastosowano ten sam schemat postępowania jak w przypadku przesłanek lokalizacji. Normalność rozkładu sprawdzono testem Kołmogorowa-Smirnowa. Wykorzystano test Manna-Whitneya, ponieważ rozkład zmiennych odbiegał kształtem od rozkładu normalnego. Ponownie za zmienne grupujące przyjęto:

- 1) x_{11} – małe przedsiębiorstwa, x_{12} – średnie przedsiębiorstwa, x_{13} – duże przedsiębiorstwa³⁵;
- 2) x_{21} – inwestycje *greenfield*, x_{22} – pozostałe (*joint venture*, przejęcie, zakup udziałów);
- 3) x_{31} – przedsiębiorstwa eksportujące i x_{32} – przedsiębiorstwa nieeksportujące;

35 Test Manna-Whitneya stosuje się, jeżeli liczba czynników wynosi 2. Jeżeli wynosi ona 3 lub więcej powinno się stosować analizę wariancji (ANOVA) lub jej nieparametryczny odpowiednik – test Kruskala-Wallisa. W tym przypadku dla zmiennej grupującej określającej wielkość przedsiębiorstwa różnice średnich testowano parami odpowiednio dla małych i średnich przedsiębiorstw, dla małych i dużych przedsiębiorstw oraz dla średnich i dużych przedsiębiorstw. Spełniony został zatem warunek stosowalności testu Manna-Whitneya.

4) x_{41} – przedsiębiorstwa innowacyjne, x_{42} – przedsiębiorstwa nieinnowacyjne;

5) x_{51} – przedsiębiorstwa przemysłowe, x_{52} – przedsiębiorstwa usługowe.

Testowi poddano pięć zmiennych, które określają poszczególne zachęty:

1) finansowe (FIN);

2) fiskalne (FIS);

3) regulacyjne (REG);

4) informacyjno-techniczne (WIT);

5) rzeczowe (WRZ).

Aby zweryfikować test Manna-Whitneya przyjęto następujące hipotezy³⁶:

$H_{0(MW)}$: dwie próby niezależne pochodzą z populacji o tym samym rozkładzie;

$H_{1(MW)}$: ~ (dwie próby niezależne pochodzą z populacji o tym samym rozkładzie).

Dla celów badania, powyższe hipotezy można sformułować następująco:

$H_{0(MW)}$: zmienne grupujące p ($p = 1, 2, \dots, 5$) nie różnią się dla zachęty k ($k = 1, 2, \dots, 5$),

$H_{1(MW)}$: zmienne grupujące p ($p = 1, 2, \dots, 5$) różnią się dla zachęty ($k = 1, 2, \dots, 5$).

Ogółem zweryfikowano 35 hipotez. Niemal połowa różnic (17) okazała się istotna statystycznie na poziomie $p < 0,05$ ³⁷. Otrzymane wyniki potwierdzają wnioski z rankingów. Wynika z nich, że aktywność eksportowa (x_3), innowacyjność (x_4) oraz wielkość przedsiębiorstwa (x_1)³⁸ istotnie różnicowały oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej (tab. 4.46.).

Tabela 4.46. Oddziaływanie poszczególnych grup zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – wyniki testu Manna-Whitneya

Grupa zachęt	Nazwa grupy zachęt	Średnie dla zmiennych grupujących		Wartość istotności p
Grupy zachęt		x_{11} – małe przedsiębiorstwa	x_{13} – duże przedsiębiorstwa	$p < 0,05$
FIN	Finansowe	2,37	3,00	0,043
FIS	Fiskalne	2,26	3,15	0,003
WIT	Informacyjno-techniczne	2,06	2,77	0,005
Grupy zachęt		x_{11} – małe przedsiębiorstwa	x_{12} – średnie przedsiębiorstwa	$p < 0,05$
FIN	Finansowe	2,37	2,78	0,024
FIS	Fiskalne	2,26	2,74	0,005
WIT	Informacyjno-techniczne	2,06	2,68	0,001
WRZ	Wsparcie rzeczowe	2,81	3,40	0,006

36 Gdy obliczona istotność empiryczna $p \geq 0,05$ wówczas nie ma podstaw do odrzucenia $H_{0(MW)}$, natomiast gdy $p < 0,05$ możemy odrzucić hipotezę zerową, co w tym przypadku oznacza, że zmienna grupująca jest czynnikiem różnicującym zmienną testowaną.

37 W tabeli 4.46. przedstawiono wyniki testu, które okazały się statystycznie istotne. Pozostałe pominięto.

38 Istotne statystycznie różnice stwierdzono dla relacji pomiędzy małymi i dużymi przedsiębiorstwami oraz pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Nie było natomiast istotnych statystycznie różnic w oddziaływaniu zachęt pomiędzy średnimi i dużymi firmami.

Tabela 4.46 (cd.)

Grupa zachęt	Nazwa grupy zachęt	Średnie dla zmiennych grupujących		Wartość istotności p
Grupy zachęt		X_{31} – przedsiębiorstwa eksportujące	X_{32} – przedsiębiorstwa nieeksportujące	$p < 0,05$
FIN	Finansowe	2,71	2,00	0,004
FIS	Fiskalne	2,68	1,80	0,001
WIT	Informacyjno-techniczne	2,46	1,93	0,013
WRZ	Wsparcie rzeczowe	3,20	2,43	0,008
Grupy zachęt		X_{41} – przedsiębiorstwa innowacyjne	X_{42} – przedsiębiorstwa nieinnowacyjne	$p < 0,05$
FIN	Finansowe	2,80	2,26	0,002
FIS	Fiskalne	2,71	2,27	0,011
WIT	Informacyjno-techniczne	2,57	2,03	0,001
WRZ	Wsparcie rzeczowe	3,25	2,78	0,027
Grupy zachęt		X_{51} – przedsiębiorstwa przemysłowe	X_{52} – przedsiębiorstwa usługowe	$p < 0,05$
FIS	Fiskalne	2,75	2,25	0,004
WRZ	Wsparcie rzeczowe	3,29	2,77	0,018

Źródło: obliczenia własne z wykorzystaniem programu SPSS.

W przypadku zmiennej grupującej x_5 (przedmiot działalności) istotne różnice stwierdzono tylko dla zachęt fiskalnych i rzeczowych. Natomiast forma inwestycji (x_2) nie różnicowała ich oddziaływania. Należy również dodać, że dla żadnej ze zmiennych grupujących nie stwierdzono istotnych różnic w odniesieniu do zachęt regulacyjnych, ocenionych zgodnie we wszystkich zestawieniach jako najsłabiej oddziałujące na podjęcie decyzji inwestycyjnej.

4.9.4. Ranking szczegółowy zachęt inwestycyjnych

Wyniki uzyskane w rankingu ogólnym w większości znajdują odzwierciedlenie w rankingu szczegółowym, w którym respondenci ocenili 15 form wsparcia. W tym przypadku także dokonano weryfikacji rzetelności pomiaru za pomocą współczynnika α -Cronbacha (Ferguson, Takane, 2004). Uzyskana wartość współczynnika wyniosła 0,995, co wskazuje na bardzo wysoką rzetelność pomiaru. Oceny średnie w skali od 1 (oddziaływanie bardzo małe lub żadne) do 5 (oddziaływanie bardzo duże) mieściły się w przedziale 2,87–1,49, co świadczy generalnie o małym wpływie różnych form wsparcia na decyzje lokalizacyjne i jest zgodne z ogólną oceną czynników zachęcających do inwestowania (tab. 4.47.).

Tabela 4.47. Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – ranking szczegółowy na podstawie średnich z odpowiedzi

Miejsce w rankingu	Instrument wsparcia	Grupa zachęt*	Średnia	Mediana	Moda	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności**
1.	Zapewnienie dostępu do infrastruktury towarzyszącej	WRZ	2,87	3	4	1,41	0,49
2.	Dostęp do uzbrojonych terenów inwestycyjnych (poza SSE)	WRZ	2,46	2	1	1,37	0,56
3.	Kredyty i pożyczki preferencyjne	FIN	2,38	3	1	1,18	0,50
4.	Dotacje na utworzenie i doposażenie miejsc pracy	FIN	2,31	2	3	1,13	0,49
5.	Pomoc w procedurze inwestycyjnej	WIT	2,28	2	3	1,08	0,48
6.	Pomoc prawna	WIT	2,23	2	3	0,98	0,44
7.	Dotacje inwestycyjne (inne niż środki z UE)	FIN	2,07	2	1	1,07	0,51
8.	Inna pomoc doradczo-inwestycyjna	WIT	2,04	2	2	0,94	0,46
9.	Ulgi w podatku dochodowym (poza SSE)	FIS	1,95	2	1	0,98	0,50
10.	Zwolnienia z podatku od nieruchomości (poza SSE)	FIS	1,88	2	1	0,98	0,52
11.	Dostęp do inwestycji w parku przemysłowym i technologicznym	WRZ	1,69	1	1	0,83	0,49
12.	Dotacje inwestycyjne współfinansowane ze środków UE	FIN	1,68	1	1	0,96	0,57
13.	Zwolnienia podatkowe związane z objęciem przedsiębiorstwa statusem CBR	FIS	1,63	1	1	0,87	0,53
14.	Inne dotacje współfinansowane ze środków UE, np. licencje, patenty, wdrożenia	FIN	1,57	1	1	0,83	0,53
15.	Dotacje z Programu wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla polskiej gospodarki	FIN	1,49	1	1	0,72	0,48

* FIN – finansowe, FIS – fiskalne, REG – regulacyjne, WIT – wsparcie informacyjno-techniczne, WRZ – wsparcie rzeczowe

** Średni błąd względny.

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Najważniejsze dla PKZ okazały się instrumenty wsparcia rzeczowego, tj. zapewnienie dostępu do infrastruktury towarzyszącej oraz dostęp do uzbrojonych terenów inwestycyjnych. W pierwszym przypadku najczęściej powtarzała się ocena 4. W drugim, mimo że wartość mody wyniosła 1, to relatywnie duża grupa respondentów oceniła oddziaływanie tej formy pomocy jako bardzo duże, duże lub średnie (współczynnik zmienności wyniósł 0,56 i był jednym z najwyższych w tym rankingu). Wpłynęło to na stosunkowo wysoką wartość średniej z odpowiedzi (2,46).

Ranking szczegółowy potwierdził, że inwestorzy cenili sobie pomoc finansową, w szczególności zaś kredyty i preferencyjne pożyczki oraz dotacje na utworzenie i doposażenie miejsc pracy. Respondenci ocenili ich oddziaływanie jako większe niż różnych form dotacji inwestycyjnych, np. grantów unijnych. Może to świadczyć z jednej strony o dobrej kondycji finansowej inwestorów i braku zapotrzebowania na pomoc bezzwrotną, z drugiej zaś o niechęci do korzystania z pomocy obwarowanej licznymi regulacjami, kryteriami i procedurami.

Ważne dla respondentów okazały się także zachęty informacyjno-techniczne, w tym przede wszystkim wsparcie doradczo-informacyjne w procesie realizacji inwestycji. Może to świadczyć z jednej strony o wysokim stopniu skomplikowania obowiązujących przepisów i procedur. Z drugiej zaś, o popycie na doradztwo i informacje związane z realizacją inwestycji.

Zachęty fiskalne w średnim stopniu oddziaływały na decyzje inwestycyjne. W drugiej połowie rankingu znalazły się ulgi w podatku dochodowym oraz zwolnienia z podatku od nieruchomości. Oba rodzaje zachęt dotyczyły wsparcia poza specjalnymi strefami ekonomicznymi. Niewielka liczba inwestorów była zainteresowana zwolnieniami podatkowymi związanymi z uzyskaniem statusu centrum badawczo-rozwojowego.

4.10. Specjalne strefy ekonomiczne

Przedmiotem odrębnej oceny respondentów były zachęty oferowane w ramach specjalnych stref ekonomicznych (tab. 4.48.). Ich oddziaływanie ocenili zarówno inwestorzy, którzy prowadzili działalność w SSE, jak i funkcjonujący poza nimi. Wszystkie zachęty oceniono na zbliżonym poziomie, w przedziale od 2,11 do 2,28. Wynika z tego, że ich znaczenie dla decyzji o wyborze lokalizacji inwestycji było przeciętnie mniej niż średnie, ale większe niż małe.

Tabela 4.48. Oddziaływanie zachęt w SSE – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi

Miejsce w rankingu	Nazwa zachęty	Średnia	Mediana	Moda	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności*
1.	Zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych i fizycznych	2,28	1	1	1,59	0,70
2.	Dostęp po konkurencyjnej cenie do uzbrojonej działki inwestycyjnej	2,24	1	1	1,67	0,74
3.	Pomoc przy formalnościach związanych z inwestycją	2,18	1	1	1,50	0,69
4.	Zwolnienia z podatku od nieruchomości na terenie niektórych gmin w związku z inwestycją w SSE	2,15	1	1	1,50	0,70
5.	Dostęp po konkurencyjnej cenie do powierzchni biurowej	2,11	1	1	1,51	0,72

* Średni błąd względny.

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=54.

Wyniki odmiennie prezentują się, gdy porównamy oceny inwestorów działających w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej z opiniami pozostałych przedsiębiorców (tab. 4.49.). Oceny oddziaływania wszystkich zachęt wśród inwestorów strefowych były bardzo pozytywne. Co więcej, oceny te były wyższe niż wszystkich pozostałych zachęt pozastrefowych oferowanych inwestorom w województwie łódzkim. Największym powodzeniem cieszyły się zachęty fiskalne w postaci zwolnienia z podatku dochodowego oraz wsparcie rzeczowe polegające na udostępnieniu, po konkurencyjnej cenie, uzbrojonych terenów inwestycyjnych. W tym drugim przypadku ocena najwyższa (5) była najczęściej wybieraną odpowiedzią. Może to świadczyć o tym, że pomoc w SSE spełniła oczekiwania jej beneficjentów.

Tabela 4.49. Oddziaływanie zachęt w SSE – rankingi szczegółowe na podstawie średnich z odpowiedzi

Ocena inwestorów strefowych					Ocena inwestorów pozastrefowych				
Miejsce	Nazwa zachęty	Średnia	Mediana	Moda	Miejsce	Nazwa zachęty	Średnia	Mediana	Moda
1.	Zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych i fizycznych	3,52	4	4	1.	Zwolnienia z podatku od nieruchomości na terenie niektórych gmin w związku z inwestycją w SSE	1,39	1	1
2.	Dostęp po konkurencyjnej cenie do uzbrojonej działki inwestycyjnej	3,43	4	5	1.	Dostęp po konkurencyjnej cenie do powierzchni biurowej	1,39	1	1
3.	Pomoc przy formalnościach związanych z inwestycją	3,29	4	4	3.	Zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych i fizycznych	1,35	1	1
4.	Zwolnienia z podatku od nieruchomości na terenie niektórych gmin w związku z inwestycją w SSE	3,23	4	4	3.	Dostęp po konkurencyjnej cenie do uzbrojonej działki inwestycyjnej	1,35	1	1
5.	Dostęp po konkurencyjnej cenie do powierzchni biurowej	3,09	4	4	5.	Pomoc przy formalnościach związanych z inwestycją	1,32	1	1

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=54.

4.11. Znaczenie pomocy publicznej dla wyboru lokalizacji

Pomoc publiczna dostępna jest na obszarze całego kraju. Różni się jednak intensywnością³⁹, która zależy od celu pomocy, miejsca, w którym jest udzielana i rodzaju beneficjenta (Ambroziak, 2013). Szczegółowo regulują to rozporządzenia o tzw. mapie pomocy regionalnej⁴⁰.

W Polsce jest ona zróżnicowana regionalnie (na poziomie NUTS II⁴¹) i odwrotnie proporcjonalna do stopnia zamożności województw rozumianej jako relacja PKB na jednego mieszkańca do średniego PKB na mieszkańca w UE. A zatem inwestorzy mogą liczyć na większy zakres wsparcia w regionach słabiej rozwiniętych. Jednak zdaniem respondentów nie był to czynnik przesądzający o lokalizacji inwestycji. Ponad 90% respondentów uznało, że maksymalna intensywność pomocy publicznej nie miała wpływu na wybór lokalizacji inwestycji. Jedynie w opinii 9% ankietowanych był to czynnik ważny (tab. 4.50.).

Większość respondentów (82%) uznała, że brak możliwości otrzymania pomocy publicznej nie wpłynąłby na ich decyzję o lokalizacyjną. Tylko jeden inwestor (*sic!*) uważał inaczej. Pozostali (17%) byli niezdecydowani (tab. 4.51.).

39 Jest to stopień zaangażowania (procentowy udział) środków publicznych w całkowitej wartości przedsięwzięcia, obliczany jako stosunek wartości pomocy publicznej do kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą.

40 Zob. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 października 2006 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej (Dz.U. z dnia 19 października 2006 r.); Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 2014 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2014–2020 (Dz.U. z dnia 1 lipca 2014 r., poz. 878).

41 Klasyfikacja Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych – w skrócie NUTS (francuski: Nomenclature des Unités territoriales statistiques; angielski: Classification of Territorial Units for Statistics, nazywana także Nomenclature of Territorial Units for Statistics) jest standardem geograficznym służącym do statystycznego podziału państw członkowskich UE (ich terytoriów gospodarczych) na trzy poziomy regionalne o określonych klasach liczby ludności. Została ona ustanowiona w celu zbierania, opracowania i rozpowszechniania porównywalnych danych dla określonych statystyk regionalnych (np. z zakresu rachunków regionalnych, demografii, rynku). Klasyfikacja NUTS służy również kształtowaniu regionalnych polityk krajów UE i jest niezbędna do przeprowadzania analiz stopnia rozwoju społeczno-gospodarczego regionów (Rozporządzenie (WE) nr 1059/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 maja 2003 roku w sprawie ustalenia wspólnej klasyfikacji Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NUTS) (Dz.Urz. UE L 154 z dnia 21 czerwca 2003 r.).

Tabela 4.50. Wpływ maksymalnej intensywności pomocy publicznej dostępnej na decyzję o lokalizacji inwestycji – rozkład odpowiedzi*

Lp.	Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	
		bezwzględna	w %
1.	Zdecydowanie tak	1	0,5
2.	Tak	1	0,5
3.	Raczej tak	16	8,0
4.	Raczej nie	60	29,8
5.	Nie	72	35,8
6.	Zdecydowanie nie	50	24,9
7.	Brak odpowiedzi	1	0,5
	Razem	201	100,0

* Średnia – 2,24, mediana – 2, moda – 2. Zastosowano następującą skalę odpowiedzi: zdecydowanie tak (6), tak (5), raczej tak (4), raczej nie (3), nie (2), zdecydowanie nie (1).

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Tabela 4.51. Wpływ braku możliwości otrzymania jakiejkolwiek formy pomocy publicznej na zmianę decyzji o lokalizacji inwestycji – rozkład odpowiedzi*

Lp.	Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	
		bezwzględna	w %
1.	Zdecydowanie tak	0	0
2.	Tak	1	0,5
3.	Raczej tak	4	2,0
4.	Raczej nie	31	15,4
5.	Nie	88	43,8
6.	Zdecydowanie nie	77	38,3
7.	Brak odpowiedzi	0	0
	Razem	201	100,0

* Średnia – 1,83, mediana – 2, moda – 2. Zastosowano następującą skalę odpowiedzi: zdecydowanie tak (6), tak (5), raczej tak (4), raczej nie (3), nie (2), zdecydowanie nie (1).

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Zdaniem blisko połowy badanych (43,8%) system przyznawania pomocy publicznej w Polsce powoduje, że przedsiębiorcy nie chcą z niego korzystać. Inwestorzy uznali, że co najmniej jedna spośród czterech grup barier (finansowych, prawnych, proceduralnych, kulturowych) ograniczała dostęp do zachęt inwestycyjnych (tab. 4.52.).

Według 1/3 respondentów, największą barierą w dostępie do pomocy publicznej były procedury, a co czwarty inwestor nie radził sobie z polskimi regulacjami prawnymi. Nieco mniej przedsiębiorców oceniło przeszkody finansowe (np. wymóg współfinansowania) jako ważne ograniczenie w dostępie do pomocy publicznej.

Tabela 4.52. Czynniki ograniczające dostęp do zachęt/pomocy publicznej dla inwestorów zagranicznych w Polsce – rozkład odpowiedzi*

Lp.	Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	
		bezwzględna	w %
1.	Brak ograniczeń	113	56,2
2.	Ograniczenia, w tym:	88	43,8*
3.	proceduralne	68	33,8
4.	prawne	49	24,4
5.	finansowe	40	19,9
6.	kulturowe	6	3,0
7.	inne	49	24,4
	Razem	201	100,0

* Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Wśród barier proceduralnych inwestorzy zwracali szczególną uwagę na skomplikowany i przewlekły tok postępowania w związku z ubieganiem się o pomoc publiczną oraz na nadmierną biurokrację. Ich zdaniem złożoność procedur nie była adekwatna do ewentualnych korzyści związanych z zachętami inwestycyjnymi. Ponadto inwestorzy zagraniczni uważali, że procedury te wymagały dodatkowego wsparcia, np. ze strony wyspecjalizowanego biura (doradztwo, konsulting, kancelaria prawna), co podnosiło koszty przedsięwzięcia. Narzekali również na brak dostępu do rzetelnej informacji na temat instrumentów wsparcia. Niektórych raził fakt, że większość zachęt ograniczała się do specjalnych stref ekonomicznych, co stawiało inwestorów pozastrefowych w gorszej sytuacji.

Liczne uwagi dotyczyły prawa. Główne zarzuty odnosiły się do zbyt skomplikowanych przepisów podatkowych, niejasnych decyzji i interpretacji urzędów skarbowych, zmienności przepisów, sprzecznych wykładni, niezrozumiałych procedur w zakresie postępowania sądowego oraz udzielania zamówień publicznych.

Respondenci krytykowali również jakość obsługi urzędów administracji publicznej w związku z ubieganiem się o pomoc publiczną, w tym barierę językową. Ich zdaniem brakowało urzędników biegle posługujących się językami obcymi, a wiele przepisów, dokumentów, przewodników, informatorów i wytycznych było dostępnych wyłącznie w języku polskim, co dodatkowo utrudniało dostęp do środków publicznych i zwiększało koszty realizacji projektu.

4.12. Wsparcie po rozpoczęciu działalności (opieka poinwestycyjna)

Współpraca władz lokalnych, regionalnych i centralnych oraz instytucji otoczenia biznesu z inwestorami nie kończy się z chwilą rozpoczęcia działalności gospodarczej w kraju lokaty kapitału. Rolą władz jest budowanie dobrych relacji z przedsiębiorstwami zagranicznymi w regionie (Danielak, 2014). Jej głównym celem jest utrzymanie inwestora i wspieranie jego rozwoju. W przeciwnym razie PKZ mogą przenieść działalność do innego regionu lub kraju.

Respondenci ocenili jakość współpracy z samorządem terytorialnym, administracją rządową i pozostałymi instytucjami otoczenia biznesu po rozpoczęciu działalności (tab. 4.53.). W tym zestawieniu najlepiej wypadła władza lokalna, której aktywność oceniono jako dobrą. Tylko nieco niższe oceny uzyskał samorząd regionalny. Aktywność pozostałych instytucji otoczenia biznesu okazała się wyżej ceniona przez inwestorów zagranicznych niż współpraca z administracją rządową.

Tabela 4.53. Ocena współpracy z instytucjami otoczenia biznesu po rozpoczęciu inwestycji – ranking na podstawie średnich z odpowiedzi*

Miejsce w rankingu	Instytucje	Średnia	Mediana	Moda	Wariancja	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności**
1.	Lokalna administracja samorządowa	3,85	4	4	0,67	0,82	0,21
2.	Regionalna administracja samorządowa	3,56	4	4	0,51	0,72	0,20
3.	Instytucje otoczenia biznesu	3,44	3	3	0,44	0,66	0,19
4.	Administracja centralna (rządowa)	3,04	3	3	0,38	0,62	0,20

* Współpracę oceniono w skali 1–5, gdzie 1 – bardzo źle, 2 – źle, 3 – średnio, 4 – dobrze, 5 – bardzo dobrze.

** Średni błąd względny.

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Z danych uzyskanych w badaniu bezpośrednim wynika jednak, że stosunkowo niewielu inwestorów było zainteresowanych poinwestycyjną pomocą publiczną (tab. 4.54.). Niespełna 17% respondentów skorzystało ze środków publicznych. Zdecydowana większość z nich to przedsiębiorstwa działające

w ŁSSE. Ponadto inwestorzy korzystali z pomocy informacyjnej, doradczej i konsultingowej oraz z dostępu po konkurencyjnej cenie do działek, powierzchni biurowych i magazynowych. Jeden inwestor otrzymał wsparcie w ramach Funduszu Strefowego⁴².

Tabela 4.54. Wykorzystanie pomocy publicznej po rozpoczęciu działalności gospodarczej – rozkład odpowiedzi

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	
	bezwzględna	w %
Przedsiębiorstwo korzystało z pomocy publicznej	34	16,9
Przedsiębiorstwo nie korzystało z pomocy publicznej	138	68,7
Brak wiedzy w tym zakresie	29	14,4
Razem	201	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Przedsiębiorcy zagraniczni także w niewielkim stopniu korzystali z innych form pomocy oferowanych przez władze publiczne, w tym z działań informacyjno-promocyjnych (tab. 4.55.). Tylko co siódmy respondent był beneficjentem takiej formy wsparcia. Najpopularniejsze wśród inwestorów zagranicznych były usługi informacyjne i doradcze, udział w targach i misjach gospodarczych oraz pomoc w promocji, w tym publikacje i reklamy.

Tabela 4.55. Wykorzystanie innych form wsparcia nieobjętych przepisami o pomocy publicznej po rozpoczęciu działalności gospodarczej – rozkład odpowiedzi

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	
	bezwzględna	w %
Przedsiębiorstwo korzystało z pomocy	29	14,4
Przedsiębiorstwo nie korzystało z pomocy	135	67,2
Brak wiedzy w tym zakresie	37	18,4
Razem	201	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Większość inwestorów zagranicznych nie planowała aplikowania o środki publiczne w perspektywie średniookresowej. Jedynie 13% respondentów potwierdziło takie zamiary do 2020 r. Niemal wszyscy zdecydowanie lub raczej zdecydowanie planowali przeznaczyć dodatkowe środki publiczne na rozbudowę

⁴² Fundusz strefowy został ustanowiony w celu częściowego zrekompensowania przedsiębiorcom, którzy rozpoczęli działalność w SSE przed końcem 2000 r., korzyści utraconych w związku z postanowieniami Traktatu Akcesyjnego (Dz.U. 2004 Nr 90, poz. 864).

mocy produkcyjnych, zakup nowych technologii, zakup maszyn, podnoszenie kwalifikacji i umiejętności pracowników oraz wdrażanie nowych rozwiązań IT/ICT (tab. 4.56.).

Tabela 4.56. Plany aplikowania o środki publiczne do 2020 r. – rozkład odpowiedzi

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	
	bezwzględna	w %
Tak	6	3,0
Raczej tak	20	9,9
Raczej nie	61	30,4
Nie	70	34,8
Nie wiem/nie mam zdania	44	21,9
Razem	201	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego, N=201.

Rozdział 5

Wykorzystanie pomocy publicznej przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym

5.1. Wartość i struktura pomocy publicznej

Z badania przedstawionego w rozdziale czwartym wynika, że stosunkowo niewiele inwestorów zagranicznych było zainteresowanych pomocą publiczną po rozpoczęciu działalności gospodarczej w województwie łódzkim. Jedynie co piąty respondent potwierdził, że przedsiębiorstwo, które reprezentował uzyskało wsparcie. Większość nie była również zainteresowana aplikowaniem o środki publiczne w perspektywie kilku najbliższych lat.

Ponadto, stosunkowo duża grupa przedsiębiorców nie wiedziała, czy była beneficjentem jakiegokolwiek wsparcia (14,4%). Na podstawie wywiadów bezpośrednich można zatem przyjąć, że co najmniej 2/3 badanych firm nie skorzystało ze środków publicznych, a przynajmniej tak zadeklarowało w badaniu¹.

Wśród PKZ, które sięgnęły po środki publiczne po rozpoczęciu działalności gospodarczej w regionie większość stanowiły przedsiębiorstwa działające w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej. Najczęściej były one beneficjentami pomocy publicznej przyznanej w formie zwolnienia z podatku dochodowego od osób prawnych lub osób fizycznych oraz podatku od nieruchomości. Inwestorzy korzystali również z pomocy informacyjnej, doradczej i konsultingowej oraz z dostępu do działek budowlanych, powierzchni biurowych i magazynowych.

Okazało się jednak, że wiedza respondentów na temat pomocy publicznej może być niekompletna i odbiegać od stanu rzeczywistego. Wniosek ten wynika ze szczegółowej analizy bazy danych o pomocy publicznej w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym. Umożliwiła ona skonfrontowanie informacji uzyskanych w badaniu ankietowym PKZ z danymi z Systemu Udostępniania Danych

1 Szerzej w podrozdziale 4.12.

o Pomocy Publicznej (SUDOP)². Rozważania przeprowadzone w rozdziale piątym poświęcono przede wszystkim weryfikacji pierwszej i trzeciej hipotezy badawczej.

Systemem zarządza Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie³. Zawiera on informacje o⁴:

- 1) wdrażanych środkach pomocowych,
- 2) pomocy udzielonej w ramach tych środków pomocowych,
- 3) pomocy publicznej i pomocy *de minimis* udzielonej danemu beneficjentowi.

Informacje w SUDOP pochodzą ze sprawozdań przedsiębiorców o udzielonej pomocy publicznej. Za ich prawidłowość i kompletność odpowiadają podmioty sporządzające, tzn. beneficjenci. Mając na względzie potencjalne sankcje za złożenie fałszywych oświadczeń, można przyjąć założenie, że dane te są kompletne, aktualne i zgodne z stanem faktycznym⁵. Ich szczegółowy zakres określa rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 sierpnia 2008 r.⁶.

Badanie wykorzystania pomocy publicznej przez inwestorów zagranicznych przeprowadzono na dokładnie tej samej próbie 201 PKZ⁷, które objęto badaniem ankietowym (rozdział 4). Każde zostało indywidualnie sprawdzone w SUDOP w zakresie wykorzystania pomocy publicznej. Na tej podstawie zbudowano własną bazę danych i zweryfikowano każde przedsiębiorstwo biorąc pod uwagę następujące kryteria⁸:

- 2 Informacje udostępniane za pośrednictwem systemu SUDOP pochodzą ze sprawozdań o udzielonej pomocy sporządzanych za pośrednictwem aplikacji SHRIMP przez podmioty udzielające pomocy na podstawie art. 32 ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz.U. z 2007 r. Nr 59, poz. 404, z późn. zm.).
- 3 System został uruchomiony w 2016 r. Dostęp do niego jest bezpłatny. Projekt sfinansowany został ze środków UE w ramach Programu Operacyjnego Pomoc Techniczna (Narodowa Strategia Spójności 2007–2013).
- 4 Baza SUDOP nie zawiera informacji o pomocy udzielonej w rolnictwie lub rybołówstwie. Informacje, o których mowa w pkt 1 i 2, nie uwzględniają: środków pomocowych, których okres obowiązywania zakończył się przed 2016 rokiem, pomocy stanowiącej rekompensatę za realizację usług świadczonych w ogólnym interesie gospodarczym (o ile nie została ona notyfikowana Komisji Europejskiej) i pomocy *de minimis*.
- 5 Za niewykonanie lub nienależyte wykonanie obowiązków, wynikających z ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniach w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz.U. z 2004 r. Nr 123, poz. 1291), oraz za utrudnianie przeprowadzenia kontroli u beneficjenta pomocy, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów może, w drodze decyzji, nałożyć na beneficjenta karę pieniężną do wysokości równowartości 10 000 euro.
- 6 Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 sierpnia 2008 r. w sprawie sprawozdań o udzielonej pomocy publicznej, informacji o nieudzieleniu takiej pomocy oraz sprawozdań o zaległościach przedsiębiorców we wpłatach świadczeń należnych na rzecz sektora finansów publicznych.
- 7 Dla każdego PKZ wygenerowano *Listę przypadków pomocy publicznej otrzymanej przez beneficjenta*.
- 8 Analizę przeprowadzono w okresie listopad–grudzień 2017 r. Informacje udostępniane za pośrednictwem systemu SUDOP pochodzą ze sprawozdań o udzielonej pomocy sporządzanych za pośrednictwem aplikacji SHRIMP przez podmioty udzielające pomocy na podstawie art. 32 ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz.U. z 2018 r., poz. 362).

- 1) liczbę przypadków korzystania z pomocy publicznej;
- 2) wartość nominalną i wartość brutto udzielonej pomocy;
- 3) środki pomocowe;
- 4) podstawę prawną udzielonego wsparcia;
- 5) przeznaczenie i formę pomocy.

Z analizy przeprowadzonej przez autora wynika, że w rzeczywistości zdecydowanie więcej przedsiębiorstw skorzystało z różnych instrumentów pomocy publicznej, niż zadeklarowało w badaniu ankietowym. Przyczyn tej rozbieżności mogło być co najmniej kilka.

Z rozmów przeprowadzonych z inwestorami można wywnioskować, że głównym powodem był brak dostatecznej wiedzy i przepływu informacji w przedsiębiorstwach na temat pozyskiwanych środków publicznych. Inną mogło być nieidentyfikowanie niektórych form wsparcia jako instrumentów pomocy publicznej. Przykładem były dość popularne wśród przedsiębiorców granty na szkolenia oraz dotacje na utworzenie miejsc pracy. Przedsiębiorcy najczęściej kojarzyli z pomocą publiczną zwolnienia podatkowe i inne zachęty oferowane w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej. Jeszcze inną przyczyną mogła być niechęć do przyznania się do korzystania z pomocy (oznaka słabości).

Z danych przedstawionych w tabeli 5.1. wynika, że 2/3 inwestorów skorzystało co najmniej jeden raz z pomocy publicznej. Jednocześnie relatywnie duża grupa inwestorów była beneficjentem częściej niż tylko jeden raz (55,8%), a 59 przedsiębiorców (22,4%) sięgnęło po pomoc publiczną co najmniej dziesięciokrotnie. Oznacza to, że instrumenty pomocy publicznej dostępne w Polsce cieszyły się znacznie większym zainteresowaniem podmiotów z kapitałem zagranicznym niż wynikało to z wywiadów bezpośrednich.

Tabela 5.1. Wykorzystanie pomocy publicznej przez inwestorów zagranicznych po rozpoczęciu działalności gospodarczej w Polsce (N=201)

Udział w programach pomocy publicznej (liczba zdarzeń)	Liczba przedsiębiorstw	
	bezwzględna	w %
Brak	70	34,8
1	19	9,4
2	20	9,9
3	9	4,5
4	10	5,0
5–10	28	14,0
11–20	23	11,4
21–50	14	7,0
Powyżej 50	8	4,0
Razem	201	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy SUDOP, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie (stan na listopad–grudzień 2017 r.).

Wśród 131 inwestorów zagranicznych, którzy co najmniej jeden raz skorzystali z pomocy publicznej najwięcej było przedsiębiorstw średnich (tab. 5.2.). Ich udział wśród beneficjentów był większy niż udział w całej próbie. Niemal wszystkie duże przedsiębiorstwa skorzystały z pomocy publicznej (96,1%). Wśród przedsiębiorstw małych było najwięcej tych, które ani razu nie sięgnęły po środki publiczne (52,5%).

Tabela 5.2. Wielkość zatrudnienia a udział w programach pomocy publicznej (N=131)

Wielkość zatrudnienia	Liczba przedsiębiorstw w próbie (a)		Liczba beneficjentów pomocy publicznej (b)		(a) / (b)
	bezwzględna	w %	bezwzględna	w %	w %
10–49 osób (przedsiębiorstwa małe)	99	49,3	47	35,9	47,5
50–249 osób (przedsiębiorstwa średnie)	74	36,8	57	43,5	77,0
250 i więcej (przedsiębiorstwa duże)	26	12,9	25	19,1	96,1
Brak danych	2	1,0	2	1,5	–
Razem	201	100,0	131	100,0	65,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy SUDOP, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie (stan na listopad–grudzień 2017 r.).

W przypadku struktury sektorowej udział beneficjentów pomocy publicznej był zbliżony do struktury próby, aczkolwiek bardziej aktywne w pozyskiwaniu tych środków były przedsiębiorstwa przemysłowe niż usługowe (tab. 5.3.).

Tabela 5.3. Struktura sektorowa a udział w programach pomocy publicznej (N=131)

Sektor	Liczba przedsiębiorstw w próbie (a)		Liczba beneficjentów pomocy publicznej (b)		(a) / (b)
	bezwzględna	w %	bezwzględna	w %	w %
Przemysłowy	121	60,2	89	67,9	73,5
Usługowy	80	39,8	42	32,1	52,5
Razem	201	100,0	131	100,0	65,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy SUDOP, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie (stan na listopad–grudzień 2017 r.).

Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw może być uznana za cechę sprzyjającą w pozyskiwaniu środków publicznych (tab. 5.4.). Udział firm innowacyjnych wśród beneficjentów pomocy publicznej był o 6,5 pp. większy niż ich udział w badanej próbie. Blisko 72% firm aktywnych innowacyjnie co najmniej jeden raz uzyskało pomoc publiczną. W przypadku przedsiębiorstw nieinnowacyjnych odsetek ten był zdecydowanie mniejszy i wyniósł 52,8%.

Tabela 5.4. Innowacyjność a udział w programach pomocy publicznej (N=131)

Aktywność innowacyjna	Liczba przedsiębiorstw w próbie (a)		Liczba beneficjentów pomocy publicznej (b)		(a) / (b)
	bezwzględna	w %	bezwzględna	w %	w %
Przedsiębiorstwa innowacyjne	128	63,7	92	70,2	71,9
Przedsiębiorstwa nieinnowacyjne	72	35,8	38	29,0	52,8
Brak danych	1	0,5	1	0,8	–
Razem	201	100,0	131	100,0	65,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy SUDOP, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie (stan na listopad – grudzień 2017 r.).

Wartość pomocy udzielonej inwestorom zagranicznym była bardzo zróżnicowana (tab. 5.5.). Wartość średnia pomocy publicznej brutto, która najlepiej odzwierciedla realne wsparcie udzielone przedsiębiorcy, w badanej próbie wyniosła ponad 3,8 mln PLN. Wartość mediany była jednak zdecydowanie mniejsza (82,8 tys. PLN). W niektórych przypadkach zarówno jej wartość nominalna⁹, jak i wartość brutto¹⁰ nie przekraczały kilku tysięcy PLN. Można zatem domniemywać, że znaczenie takiego wsparcia było marginalne, zwłaszcza, że badaniem objęto największych inwestorów zagranicznych w województwie łódzkim. Były jednak przedsiębiorstwa, które otrzymały pomoc przekraczającą kilkadziesiąt, a nawet kilkaset milionów PLN.

Tabela 5.5. Wartość pomocy publicznej udzielonej inwestorom zagranicznym w Polsce (N=131)

Kategorie	Wartość pomocy (tys. PLN)	
	nominalna	brutto
Wartość minimalna	0,3	0,3
Wartość maksymalna	895272,20	138386,90
Wartość średnia	22949,50	3821,24
Mediana	137,31	82,85

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy SUDOP, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie (stan na listopad–grudzień 2017 r.).

Wykorzystanie pomocy publicznej, zarówno w ujęciu wartościowym (nominalna wartość pomocy i wartość pomocy brutto), jak i ilościowym były zróżnicowane w zależności od wielkości inwestora (mierzonej liczbą zatrudnionych).

9 Wartość nominalna pomocy – całkowita wielkość środków finansowych będących podstawą do obliczania wielkości udzielonej pomocy.

10 Wartość pomocy brutto – ekwiwalent dotacji brutto obliczony zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 11 sierpnia 2004 r. w sprawie szczegółowego sposobu obliczania wartości pomocy publicznej udzielanej w różnych formach (Dz.U. Nr 194, poz. 1983).

Z danych przedstawionych w tabeli 5.6. jednoznacznie wynika, że wielkość przedsiębiorstwa była dodatnio skorelowana z wartością pomocy publicznej. Wraz ze wzrostem wielkości firmy rosła także liczba przypadków pozyskania środków publicznych.

Tabela 5.6. Wykorzystanie pomocy publicznej a wielkość przedsiębiorstwa (N=129)

Kategorie	Małe przedsiębiorstwa	Średnie przedsiębiorstwa	Duże przedsiębiorstwa
Liczba zdarzeń (średnia)	7,28	16,02	24,88
Liczba zdarzeń (mediana)	3	7	12
Nominalna wartość pomocy w tys. PLN (średnia)	669,96	9321,03	97353,71
Nominalna wartość pomocy w tys. PLN (mediana)	23,00	418,71	1634,98
Wartość pomocy brutto w tys. PLN (średnia)	244,14	2480,22	13869,59
Wartość pomocy brutto w tys. PLN (mediana)	20,22	127,93	1143,45

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy SUDOP, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie (stan na listopad – grudzień 2017 r.).

Pomoc publiczna jest udzielana w Polsce przez kilkadziesiąt instytucji, zarówno publicznych, jak i prywatnych (tab. 5.7.). Inwestorom zagranicznym uwzględnionym w badaniu najczęściej przyznawały wsparcie agencje rządowe, w tym głównie Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Jej zadania polegały przede wszystkim na współfinansowaniu działalności innowacyjnej i badawczej. Inwestorzy zagraniczni korzystali również z pomocy Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych. Do jego kompetencji należało m.in. dofinansowanie tworzenia miejsc pracy dla osób niepełnosprawnych.

226 razy pomoc publiczną przyznały jednostki samorządu terytorialnego, co stanowiło ponad 11% wszystkich zdarzeń. Najczęściej środki pochodziły od samorządu lokalnego i związane były ze zwolnieniem z podatku od nieruchomości oraz zwolnieniami i ulgami podatkowymi udzielanymi w ramach gminnych programów pomocowych. Była to zazwyczaj pomoc regionalna lub pomoc na zatrudnienie, przyznawana również inwestorom działającym w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej.

Dość często PKZ korzystały z oferty podmiotów prywatnych oraz Urzędu Skarbowego w Łodzi (odpowiednio 9,0% i 8,9% wszystkich przypadków przyznania pomocy publicznej). Te pierwsze, wybierane zazwyczaj w drodze postępowań konkursowych, pełniły funkcje operatorów, np. programów unijnych. Wówczas ich zadaniem było przyznawanie, np. dotacji, grantów, oferowanie szkoleń i innych usług dla przedsiębiorców na zasadach preferencyjnych.

Wsparcie Urzędu Skarbowego związane było ze zwolnieniami i ulgami podatkowymi, także w związku z ulokowaniem inwestycji w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej.

Ranking podmiotów najczęściej przyznających pomoc publiczną zamykają ministerstwa, których departamenty i podległe jednostki niższego szczebla odpowiadają, m.in. za przyznawanie dotacji w ramach unijnych programów operacyjnych (krajowych i sektorowych).

Tabela 5.7. Podmioty najczęściej przyznające pomoc publiczną inwestorom zagranicznym

Lp.	Podmiot	Liczba przypadków przyznania pomocy publicznej	
		bezwzględna	w %
1.	Agencje rządowe (głównie PARP)	804	41,6
2.	PFRON	482	24,9
3.	Jednostki samorządu terytorialnego, w tym:	226	11,7
a)	<i>samorząd lokalny</i>	87	38,5
b)	<i>samorząd powiatowy</i>	71	31,4
c)	<i>samorząd wojewódzki</i>	68	30,1
4.	Podmioty prywatne	173	9,0
5.	Urząd Skarbowy (w tym w ramach zachęt SSE)	172	8,9
6.	Ministerstwa/administracja rządowa	71	3,7
7.	Inne (np. uczelnie wyższe)	4	0,2
	Razem	1932	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy SUDOP, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie (stan na listopad – grudzień 2017 r.).

System udzielania i kwalifikowania pomocy publicznej wyróżnia 38 jej form (tab. 5.8.). Są to m.in. dotacje, dopłaty, refundacje, zwolnienia i odliczenia od podatku, pożyczki i kredyty preferencyjne, poręczenia i gwarancje. W przypadku inwestorów zagranicznych, którzy wzięli udział w badaniu, zdecydowanie najpopularniejsze były refundacje i dotacje związane z inwestycjami w nieruchomości, zakupem środków trwałych, technologii oraz tworzeniem miejsc pracy. Ich udział wyniósł odpowiednio 43,6% i 38,8%. Dużym zainteresowaniem cieszyło się również zmniejszanie obciążeń podatkowych.

Te trzy grupy stanowiły 92,5% wszystkich form pomocy. Pozostałe, które trafiły do inwestorów zagranicznych to m.in. gwarancje, zwolnienia podatkowe, umorzenia zaległości podatkowych, pożyczki preferencyjne i poręczenia. Udział każdej z nich nie przekroczył jednak 2%.

Tabela 5.8. Najpopularniejsze formy pomocy publicznej wśród inwestorów zagranicznych

Lp.	Forma pomocy publicznej	Kod pomocy	Liczba przypadków przyznania określonej formy pomocy publicznej	
			bezwzględna	w %
1.	Refundacje	A1.4	841	43,6
2.	Dotacje	A1.1	749	38,8
3.	Obniżka lub zmniejszenie, powodujące obniżenie podstawy opodatkowania lub wysokości podatku	A2.3	195	10,1
4.	Gwarancje	D1.2	34	1,8
5.	Rozłożenie na raty opłaty (składki, wpłaty)	C2.5	31	1,6
6.	Zwolnienie z podatku	A2.1	18	0,9
6.	Odroczenie terminu płatności podatku	C2.1	18	0,9
8.	Zwolnienie z opłaty	A2.5	14	0,7
9.	Umorzenie zaległości podatkowej wraz z odsetkami	A2.8	13	0,6
10.	Inne (m.in. pożyczki preferencyjne, poręczenia)	C1.1/D1.1	19	1,0
	Razem		1932	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy SUDOP, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie (stan na listopad-grudzień 2017 r.).

Podobnie jak w przypadku form pomocy można wyróżnić kilka głównych kategorii i kilkadziesiąt szczegółowych sposobów jej przeznaczenia (Rutkiewicz, 2008). Są to:

- 1. Pomoc horyzontalna**, z przeznaczeniem na:
 - prace badawczo-rozwojowe;
 - ochronę środowiska;
 - rozwój małych i średnich przedsiębiorców;
 - utrzymanie poziomu zatrudnienia lub tworzenie nowych miejsc pracy;
 - szkolenia specjalistyczne i ogólne;
 - pomoc na restrukturyzację.
- 2. Pomoc sektorowa**, w tym dla sektorów:
 - hutnictwa żelaza i stali;
 - budownictwa okrętowego;
 - górnictwa węgla;
 - włókien syntetycznych;
 - motoryzacyjnego;
 - żeglugi morskiej.
- 3. Pomoc regionalna** na:
 - wspieranie nowych inwestycji;
 - tworzenie nowych miejsc pracy związanych z daną inwestycją.

4. Inne przeznaczenia, w tym m.in. pomoc:

- udzielana w celu naprawienia szkód wyrządzonych przez klęski żywiołowe;
- wspierająca rozwój eksportu;
- udzielana w celu zapobieżenia lub likwidacji poważnych zakłóceń w gospodarce o charakterze ponadsektorowym;
- udzielana w celu wsparcia krajowych przedsiębiorców działających w ramach przedsięwzięcia gospodarczego podejmowanego w interesie europejskim;
- udzielana w celu promowania kultury, nauki i oświaty oraz ochrony dziedzictwa kulturowego;
- oraz stanowiąca rekompensatę dla przedsiębiorcy z tytułu realizacji zadań publicznych.

Inwestorzy zagraniczni przeznaczali pomoc publiczną w zasadzie tylko na kilka celów. Najczęściej wspomagano zatrudnianie osób niepełnosprawnych (tworzenie stanowisk pracy) oraz subsydiowanie wynagrodzeń pracowników niepełnosprawnych (tab. 5.9.). Ich udział we wszystkich przypadkach przyznania pomocy publicznej wyniósł 36%. Jeżeli dodamy do tego inne przeznaczenia pomocy publicznej związane ze wsparciem kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach, tj. pomoc na szkolenia ogólne i specjalistyczne oraz dotacje na utworzenie miejsc pracy, okaże się, że stanowiły one niemal 2/3 wszystkich przypadków udzielenia pomocy publicznej. Pozostałe obejmowały przede wszystkim granty inwestycyjne (w tym projekty B+R), wspieranie eksportu oraz pomoc *de minimis*¹¹, która mogła mieć zarówno charakter inwestycyjny, jak i szkoleniowo-doradczy.

11 Co prawda, pomoc *de minimis* nie powinna być określana jako cel czy też przeznaczenie pomocy publicznej. Jednak system SUDOP klasyfikuje ją w ten sposób. Na podstawie dostępnych danych nie ma niestety możliwości, aby zweryfikować szczegółowe przeznaczenie pomocy *de minimis* przyznanej indywidualnym przedsiębiorstwom. Analiza sprawozdań podmiotów udzielających pomocy wykazała, że ogólna wartość pomocy *de minimis* udzielonej w 2015 r. wyniosła 4892,9 mln zł i stanowiła 0,27% PKB. W 2015 r. liczba beneficjentów pomocy *de minimis* była mniejsza o ok. 24 tys. niż w roku 2014 oraz było o ok. 418 mniej podmiotów udzielających tej pomocy, co przełożyło się także na mniejszą o ok. 41 tys. liczbę przypadków pomocy *de minimis* w porównaniu z rokiem poprzednim. W 2015 r. pomocy *de minimis* o największej wartości udzielono na podstawie ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy – 2252,7 mln zł, co stanowi ok. 46% pomocy *de minimis* udzielonej w 2015 r. (wzrost wartości o ok. 26,6% w porównaniu z 2014 r.). Około 13% (618,9 mln zł) przyznano na podstawie ustawy z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju. Z raportu wynika, że wśród form pomocy *de minimis* dominowały dotacje i ulgi podatkowe udzielane przede wszystkim przez jednostki samorządu terytorialnego. (Raport o pomocy *de minimis* w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2015 r., UOKiK, Warszawa, 2016).

Tabela 5.9. Najpopularniejsze przeznaczenia pomocy publicznej wśród inwestorów zagranicznych

Lp.	Przeznaczenie pomocy publicznej	Liczba przypadków przyznania określonego przeznaczenia pomocy publicznej	
		bezwzględna	w %
1.	Pomoc na szkolenia	435	22,5
2.	Pomoc na zatrudnienie osób niepełnosprawnych	419	21,7
3.	Pomoc <i>de minimis</i>	344	17,8
4.	Regionalna pomoc inwestycyjna	279	14,4
5.	Subsydia płacowe na zatrudnienie osób niepełnosprawnych	276	14,3
6.	Dotacje na utworzenie miejsc pracy	120	6,2
7.	Inwestycje w małe i średnie przedsiębiorstwa	16	0,8
8.	Projekty badawczo-rozwojowe	7	0,4
9.	Pomoc na wspieranie eksportu	4	0,2
10.	Inne	32	1,7
	Razem	1932	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy SUDOP, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie (stan na listopad – grudzień 2017 r.).

5.2. Przestanki lokalizacji a wykorzystanie pomocy publicznej

Celem tej części badania była ocena zależności pomiędzy przesłankami lokalizacji a wykorzystaniem pomocy publicznej przez podmioty z kapitałem zagranicznym.

Zastosowano współczynnik eta¹², który mierzy zależność pomiędzy cechami opisywanymi przez dane przedziałowe lub ilorazowe (cecha zależna) a cechami opisywanymi przez dane nominalne lub porządkowe (cecha niezależna) (Rószkiewicz, 2002).

Współczynnik eta można opisać następującym wzorem:

$$\eta = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^k (\bar{x}_i - \bar{x})^2 \cdot n_i}{\sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^{n_i} (x_{ij} - \bar{x})^2}} \quad (5.1),$$

gdzie:

η – współczynnik eta,

x_{ij} – wartość cechy zależnej dla j-tej jednostki w i-tej grupie wyodrębnionej według wartości cechy niezależnej,

12 Współczynnik eta jest statystyczną miarą współwystępowania.

$\bar{x}_i$ – wartość średnia cechy zależnej w i-tej grupie wyodrębnionej według wartości cechy niezależnej,

n_i – liczba jednostek należących do i-tej grupy wyodrębnionej według cechy niezależnej,

$\bar{x}$ – wartość średnia cechy zależnej,

k – liczba kategorii cechy niezależnej.

Współczynnik eta przyjmuje wartości z przedziału $[0,1]$. Im wyższe ma wartości, tym silniejsza jest zależność cechy przedziałowej lub ilorazowej od nominalnej lub porządkowej. Siła związków korelacyjnych może być różna.

Przyjmuje się również różne przedziały dla oceny siły związku korelacyjnego. Dla potrzeb tego badania przyjęto klasyfikację według Guilforda (1965)¹³:

- 1) $|r| = 0$ – brak korelacji;
- 2) $0,0 < |r| \leq 0,1$ – korelacja nikła;
- 3) $0,1 < |r| \leq 0,3$ – korelacja słaba;
- 4) $0,3 < |r| \leq 0,5$ – korelacja przeciętna;
- 5) $0,5 < |r| \leq 0,7$ – korelacja wysoka;
- 6) $0,7 < |r| \leq 0,9$ – korelacja bardzo wysoka;
- 7) $0,9 < |r| < 1,0$ – korelacja niemal pełna;
- 8) $|r| = 1$ – korelacja pełna.

Następnie zbadano istotność współczynnika eta. Przedmiotem oceny była statystyka F , którą można zapisać następującym wzorem:

$$F = \frac{\sum_{i=1}^k (\bar{x}_i - \bar{x})^2}{\sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^{n_i} (x_{ij} - \bar{x})^2} \cdot \frac{n - k}{k - 1} \quad (5.2),$$

gdzie:

F – statystyka określająca istotność statystyczną współczynnika eta,

k – liczba kategorii cechy niezależnej,

n – liczba kategorii cechy zależnej,

pozostałe symbole jak we wzorze (5.1).

Jeżeli obliczona wartość F przekracza wartość odczytaną z tablic rozkładu F Snedecora (F teoretyczne), wówczas wynik uzyskany z próby można uznać za istotny statystycznie dla przyjętego poziomu istotności (α) oraz $v_1 = k - 1$, $v_2 = n - k$.

W pierwszej części badania oceniono zależności pomiędzy przesłankami lokalizacji inwestycji zagranicznej na terenie województwa łódzkiego a wykorzystaniem pomocy publicznej przez PKZ. W tym celu wykorzystano wyniki wywiadów bezpośrednich przeprowadzonych wśród 201 inwestorów zagranicznych. Jako zmienne niezależne przyjęto sześć grup przesłanek lokalizacji zagregowanych na

13 Można również spotkać się z następującą klasyfikacją: $0,0 \leq |r| \leq 0,2$ – brak korelacji; $0,2 < |r| \leq 0,4$ – korelacja słaba; $0,4 < |r| \leq 0,7$ – korelacja średnia, $0,7 < |r| \leq 0,9$ – korelacja silna; $0,9 < |r| \leq 1,0$ – korelacja bardzo silna.

podstawie 41 czynników szczegółowych, ocenionych przez respondentów na pięciopostopniowej skali Likerta (zob. tab. 4.20.). Były to:

- 1) koszty produkcji, w tym m.in.: całkowite koszty produkcji, koszt pracy, podatki i opłaty (x_1);
- 2) zasoby ludzkie, w tym m.in.: dostępność pracowników o odpowiednich kwalifikacjach, poziom kształcenia na różnych szczeblach oraz liczba absolwentów (x_2);
- 3) potencjał gospodarczy województwa, w tym m.in.: jego rynek zbytu, rating, dostępność dostawców i kooperantów w regionie, obecność uczelni i jednostek badawczo-rozwojowych (x_3);
- 4) relacje z administracją samorządową w województwie, w tym m.in.: jakość obsługi inwestorów, szybkość i elastyczność działania, stabilność przepisów, wsparcie finansowe i niefinansowe (x_4);
- 5) infrastruktura, w tym m.in.: uzbrojone tereny inwestycyjne, powierzchnie biurowe, magazynowe, stan infrastruktury drogowej, telekomunikacyjnej, kolejowej, lotniczej i środowiska naturalnego (x_5);
- 6) inne, w tym m.in.: poziom bezpieczeństwa publicznego, organizacja imprez targowo-wystawienniczych, dostępność szkół międzynarodowych, dystans geograficzny i kulturowy oraz stosunek pracowników do obowiązków zawodowych (x_6).

Powyższe zmienne zestawiono ze zmiennymi zależnymi, które pozyskano z Systemu Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej (SUDOP). Za zmienne zależne przyjęto:

- 1) liczbę przypadków korzystania z pomocy publicznej (y_1);
- 2) wartość nominalną pomocy publicznej, tj. całkowitą wielkość środków finansowych będących podstawą do obliczania wielkości udzielonej pomocy (y_2);
- 3) wartość pomocy publicznej brutto, tzn. ekwiwalent dotacji brutto (y_3).

Wyniki badania z wykorzystaniem współczynnika eta przedstawiono w tabelach 5.10., 5.11. i 5.12. odpowiednio dla każdej zmiennej zależnej.

Przeanalizowano osiemnaście zależności. Połowa z nich okazała się statystycznie istotna na poziomie $\alpha = 0,05$ (tab. 5.13.). Uzyskane wyniki wskazują, że występuje zależność wykorzystania pomocy publicznej w ujęciu ilościowym i wartościowym od oceny relacji z administracją publiczną.

Ponadto w przypadku dwóch zmiennych niezależnych, tj. zasoby ludzkie (x_2) oraz inne przesłanki lokalizacji, w tym m.in.: poziom bezpieczeństwa publicznego, organizacja imprez targowo-wystawienniczych, dostępność szkół międzynarodowych, dystans geograficzny i kulturowy oraz stosunek pracowników do obowiązków zawodowych (x_6), uzyskano wyniki istotne statystycznie dla dwóch z trzech zmiennych zależnych. Ocena potencjału gospodarczego województwa (x_3) okazała się istotna statystycznie dla wartości nominalnej pomocy publicznej, natomiast ocena infrastruktury (x_5) dla liczby przypadków korzystania z pomocy publicznej.

Tabela 5.10. Zależności pomiędzy przesłankami lokalizacji a liczbą przypadków korzystania z pomocy publicznej – wyniki badania współczynnikami eta

Zmienna zależna	Liczba przypadków korzystania z pomocy publicznej (y_1)						
Zmienne niezależne	Wartość współczynnika eta (η)	Obliczona wartość statystyki F	Liczba kategorii cechy niezależnej (k)	v_1	v_2^*	Wartość krytyczna rozkładu F^{**}	Istotność współczynnika eta
x_1	0,124	0,432	8	7	193	2,057	nieistotny
x_2	0,367	1,198	24	23	177	1,590	nieistotny
x_3	0,235	0,626	18	17	183	1,679	nieistotny
x_4	0,387	2,029	17	16	184	1,699	istotny
x_5	0,504	3,059	21	20	180	1,629	istotny
x_6	0,387	2,759	13	12	188	1,804	istotny

* Wszystkie obliczenia dla liczby kategorii cechy zależnej $n=201$.

** Wartości krytyczne rozkładu F dla $\alpha = 0,05$.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z badania ankietowego i bazy SUDOP (UOKiK, dostęp: listopad–grudzień 2017).

Tabela 5.11. Zależności pomiędzy przesłankami lokalizacji a wartością nominalną pomocy publicznej – wyniki badania współczynnikami eta

Zmienna zależna	Wartość nominalna pomocy publicznej (y_2)						
Zmienne niezależne	Wartość współczynnika eta (η)	Obliczona wartość statystyki F	Liczba kategorii cechy niezależnej (k)	v_1	v_2^*	Wartość krytyczna rozkładu F^{**}	Istotność współczynnika eta
x_1	0,113	0,356	8	7	193	2,057	nieistotny
x_2	0,656	5,799	24	23	177	1,590	istotny
x_3	0,411	2,191	18	17	183	1,679	istotny
x_4	0,470	3,257	17	16	184	1,699	istotny
x_5	0,372	1,441	21	20	180	1,629	nieistotny
x_6	0,421	3,379	13	12	188	1,804	istotny

* Wszystkie obliczenia dla liczby kategorii cechy zależnej $n=201$.

** Wartości krytyczne rozkładu F dla $\alpha = 0,05$.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z badania ankietowego i bazy SUDOP (UOKiK, dostęp: listopad–grudzień 2017).

Tabela 5.12. Zależności pomiędzy przesłankami lokalizacji a wartością pomocy publicznej brutto – wyniki badania współczynnikiem eta

Zmienna zależna	Wartość pomocy publicznej brutto (y_3)						
Zmienne niezależne	Wartość współczynnika eta (η)	Obliczona wartość statystyki F	Liczba kategorii cechy niezależnej (k)	v_1	v_2^*	Wartość krytyczna rozkładu F^{**}	Istotność współczynnika eta
x_1	0,150	0,638	8	7	193	2,057	nieistotny
x_2	0,852	20,301	24	23	177	1,590	istotny
x_3	0,365	1,650	18	17	183	1,679	nieistotny
x_4	0,370	1,820	17	16	184	1,699	istotny
x_5	0,356	1,302	21	20	180	1,629	nieistotny
x_6	0,162	0,421	13	12	188	1,804	nieistotny

* Wszystkie obliczenia dla liczby kategorii cechy zależnej $n=201$.

** Wartości krytyczne rozkładu F dla $\alpha = 0,05$.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z badania ankietowego i bazy SUDOP (UOKiK, dostęp: listopad–grudzień 2017).

A zatem jedynie dla pierwszej zmiennej niezależnej, tj. dla oceny kosztów produkcji jako przesłanki lokalizacji (x_1) wszystkie zależności okazały się statycznie nieistotne. Wśród istotnych zależności największe wartości współczynnika eta odnotowano dla zmiennej niezależnej x_2 , 0,656 dla y_2 ; 0,852 dla y_3 , co oznacza odpowiednio korelację wysoką i korelację bardzo wysoką według klasyfikacji Guilforda.

Reasumując, otrzymane wyniki badania współczynnikami eta wskazują na występowanie zależności od bardzo silnej (wartość maksymalna 0,852) po przeciętną (wartość minimalna 0,370) wykorzystania pomocy publicznej w ujęciu ilościowym (liczba zdarzeń) i wartościowym (wartość nominalna pomocy publicznej i wartość pomocy publicznej brutto) od oceny znaczenia przesłanek lokalizacji inwestycji zagranicznych w województwie łódzkim.

Tabela 5.13. Zestawienie zależności pomiędzy przesłankami lokalizacji inwestycji zagranicznych a wykorzystaniem pomocy publicznej przez podmioty z kapitałem zagranicznym w województwie łódzkim

Zmienne zależne Zmienne niezależne	Liczba przypadków korzystania z pomocy publicznej (y_1)	Wartość nominalna pomocy publicznej (y_2)	Wartość pomocy publicznej brutto (y_3)
x_1	nieistotna	nieistotna	nieistotna
x_2	nieistotna	istotna	istotna
x_3	nieistotna	istotna	nieistotna
x_4	istotna	istotna	istotna
x_5	istotna	nieistotna	nieistotna
x_6	istotna	istotna	nieistotna

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabel 5.10., 5.11., 5.12.

5.3. Zachęty inwestycyjne a wykorzystanie pomocy publicznej

Celem tego badania była ocena, czy występuje zależność pomiędzy znaczeniem zachęt inwestycyjnych a wykorzystaniem pomocy publicznej przez PKZ. Ponownie wykorzystano wyniki badania ankietowego przeprowadzonego wśród 201 inwestorów. Jako zmienne niezależne przyjęto pięć kategorii zachęt (Johnson, Toledano i in., 2013), których oddziaływanie na podjęcie decyzji lokalizacyjnej respondenci ocenili na pięciostopniowej skali Likerta. Były to zachęty:

- 1) finansowe (np. granty, dotacje, pożyczki, możliwość nabycia nieruchomości po preferencyjnych cenach) (x_7);
- 2) fiskalne (ulgi i zwolnienia podatkowe) (x_8);
- 3) regulacyjne (np. umowy, porozumienia bilateralne i międzynarodowe sprzyjające napływowi ZIB) (x_9);
- 4) informacyjno-techniczne (obsługa, doradztwo, wsparcie przy procedurach inwestycyjnych świadczone zwykle przez agencje rządowe i administrację samorządową) (x_{10});
- 5) wsparcie rzeczowe w postaci infrastruktury towarzyszącej (np. uzbrojenie terenu, droga dojazdowa) (x_{11}).

Za zmienne zależne ponownie przyjęto:

- 1) liczbę przypadków korzystania z pomocy publicznej (y_1);
- 2) wartość nominalną pomocy publicznej, tj. całkowitą wielkość środków finansowych będących podstawą do obliczania wielkości udzielonej pomocy (y_2);
- 3) wartość pomocy publicznej brutto, tzn. ekwiwalent dotacji brutto (y_3).

Do obliczeń wykorzystano współczynnik eta. Zastosowano tę samą metodę obliczeniową jak dla przesłanek lokalizacji (podrozdział 5.2.). Wyniki dla każdej zmiennej zależnej przedstawiono w tabelach 5.14., 5.15. i 5.16.

Przeanalizowano piętnaście zależności. 60% z nich okazała się statystycznie istotna na poziomie $\alpha = 0,05$ (tab. 5.17.).

Uzyskane wyniki wskazują na występowanie zależności wykorzystania pomocy publicznej w ujęciu ilościowym i wartościowym od oceny znaczenia zachęt informacyjno-technicznych przez inwestorów zagranicznych (x_{10}).

Dla trzech zmiennych niezależnych, tj. zachęt finansowych (x_7), fiskalnych (x_8) oraz regulacyjnych (x_9), uzyskano wyniki istotne statystycznie dla dwóch z trzech zmiennych zależnych. A zatem jedynie dla ostatniej zmiennej niezależnej, tj. dla oceny znaczenia wsparcia rzeczowego (x_{11}), wszystkie zależności okazały się statystycznie nieistotne.

Wartości współczynników eta mieściły się w przedziale od 0,222 (wartość minimalna) do 0,426 (wartość maksymalna), co oznacza korelację słabą lub przeciętną według klasyfikacji Guilforda.

Tabela 5.14. Zależności pomiędzy oddziaływaniem poszczególnych grup zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej a liczbą przypadków korzystania z pomocy publicznej – wyniki badania współczynnikiem eta

Zmienna zależna	Liczba przypadków korzystania z pomocy publicznej (y_i)						
Zmienne niezależne	Wartość współczynnika eta (η)	Obliczona wartość statystyki F	Liczba kategorii cechy niezależnej (k)	v_1	v_2 *	Wartość krytyczna rozkładu F^{**}	Istotność współczynnika eta
x_7	0,194	1,909	5	4	196	2,418	nieistotny
x_8	0,245	3,120	5	4	196	2,418	istotny
x_9	0,376	8,065	5	4	196	2,418	istotny
x_{10}	0,268	3,786	5	4	196	2,418	istotny
x_{11}	0,135	0,915	5	4	196	2,418	nieistotny

* Wszystkie obliczenia dla liczby kategorii cechy zależnej $n=201$.

** Wartości krytyczne rozkładu F dla $\alpha = 0,05$.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z badania ankietowego i bazy SUDOP (UOKiK, dostęp: listopad-grudzień 2017).

Tabela 5.15. Zależności pomiędzy oddziaływaniem poszczególnych grup zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej a wartością nominalną pomocy publicznej – wyniki badania współczynnikiem eta

Zmienna zależna	Wartość nominalna pomocy publicznej (y_2)						
Zmienne niezależne	Wartość współczynnika eta (η)	Obliczona wartość statystyki F	Liczba kategorii cechy niezależnej (k)	v_1	v_2^*	Wartość krytyczna rozkładu F^{**}	Istotność współczynnika eta
x_7	0,280	4,163	5	4	196	2,418	istotny
x_8	0,303	4,948	5	4	196	2,418	istotny
x_9	0,426	10,879	5	4	196	2,418	istotny
x_{10}	0,261	3,587	5	4	196	2,418	istotny
x_{11}	0,154	1,187	5	4	196	2,418	nieistotny

* Wszystkie obliczenia dla liczby kategorii cechy zależnej $n=201$.

** Wartości krytyczne rozkładu F dla $\alpha = 0,05$.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z badania ankietowego i bazy SUDOP (UOKiK, dostęp: listopad – grudzień 2017).

Tabela 5.16. Zależności pomiędzy oddziaływaniem poszczególnych grup zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej a wartością pomocy publicznej brutto – wyniki badania współczynnikami eta

Zmienna zależna	Wartość pomocy publicznej brutto (y_j)						
Zmienne niezależne	Wartość współczynnika eta (η)	Obliczona wartość statystyki F	Liczba kategorii cech niezależnej (k)	v_1	v_2^*	Wartość krytyczna rozkładu F^{**}	Istotność współczynnika eta
x_7	0,222	2,552	5	4	196	2,418	istotny
x_8	0,212	2,303	5	4	196	2,418	nieistotny
x_9	0,188	1,795	5	4	196	2,418	nieistotny
x_{10}	0,264	3,681	5	4	196	2,418	istotny
x_{11}	0,144	1,037	5	4	196	2,418	nieistotny

* Wszystkie obliczenia dla liczby kategorii cech zależnej $n=201$.

** Wartości krytyczne rozkładu F dla $\alpha = 0,05$.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z badania ankietowego i bazy SUDOP (UOKiK, dostęp: listopad-grudzień 2017).

Tabela 5.17. Zestawienie zależności pomiędzy grupami zachęt a wykorzystaniem pomocy publicznej przez podmioty z kapitałem zagranicznym w województwie łódzkim – wyniki badania współczynnikiem eta

Zmienne zależne Zmienne niezależne	Liczba przypadków korzystania z pomocy publicznej (y_1)	Wartość nominalna pomocy publicznej (y_2)	Wartość pomocy publicznej brutto (y_3)
x_7	nieistotna	istotna	istotna
x_8	istotna	istotna	nieistotna
x_9	istotna	istotna	nieistotna
x_{10}	istotna	istotna	istotna
x_{11}	nieistotna	nieistotna	nieistotna

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabel 5.14., 5.15., 5.16.

Podsumowując, otrzymane wyniki badania współczynnikiem eta wskazują na występowanie zależności wykorzystania pomocy publicznej w ujęciu ilościowym (liczba zdarzeń) i wartościowym (wartość nominalna pomocy publicznej i wartość pomocy publicznej brutto) od oceny znaczenia zachęt dla inwestorów zagranicznych w województwie łódzkim.

Rozdział 6

Zachęty z perspektywy polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego

Ostatni rozdział poświęcono weryfikacji czwartej hipotezy (H_4), w myśl której stosowanie instrumentów kraju pochodzenia (*home country measures*) przyczynia się do podjęcia decyzji o eksporcie ZIB. W tym celu przeanalizowano wykorzystanie pomocy publicznej przez polskich inwestorów bezpośrednich (PIB) z województwa łódzkiego oraz przeprowadzono wywiady pogłębione.

Jak twierdzą m.in. Wiliński (2013) oraz Buczkowski i in. (2015), pozytywny wpływ inwestycji bezpośrednich na gospodarkę wysyłającą oraz na rozwój rodzimych przedsiębiorstw uzasadniają prowadzenie polityki gospodarczej wspierającej eksport ZIB. Zachęty obniżają koszty i ryzyko inwestycji, a zatem sprzyjają podejmowaniu decyzji o ekspansji zagranicznej.

6.1. Wielkość i struktura zagranicznych inwestycji bezpośrednich z województwa łódzkiego¹

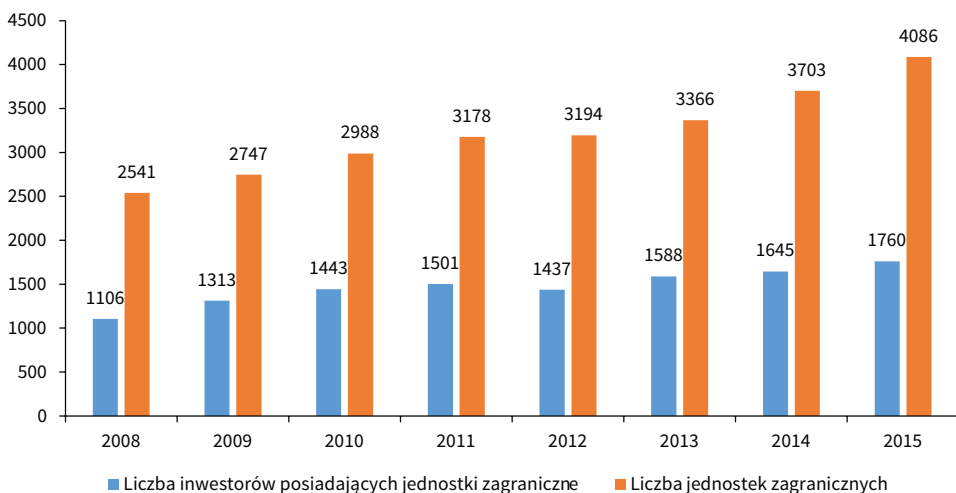
Badanie rozpoczęto od oszacowania wielkości i struktury polskich inwestycji bezpośrednich z województwa łódzkiego w latach 2008–2015², co pozwoliło ocenić skalę zjawiska oraz miejsce regionu na tle Polski i pozostałych województw.

1 Opracowano na podstawie danych GUS na temat działalności podmiotów posiadających jednostki zagraniczne w latach 2008–2015 (GUS, 2015; 2016; 2017).

2 Wcześniej porównywalne dane nie były publikowane, a najnowsze dostępne w momencie opracowania tej części pracy pochodziły z końca 2015 r.

W tym celu wykorzystano dane Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) pochodzące z formularzy sprawozdawczych KZZ³. Do ich wypełnienia zobligowani są wszyscy przedsiębiorcy posiadający udziały w jednostkach zagranicznych, kwalifikowanych jako ZIB. Mając na uwadze, że jest to sprawozdawczość obowiązkowa, możemy przyjąć, że są to dane prawdziwe i kompletne. Niektórzy autorzy zwracają jednak uwagę, że przedsiębiorstwa składają sprawozdania niepełne lub też z opóźnieniem, co może powodować luki w prezentowanych szeregach czasowych (więcej na temat niedostatków tej statystyki Buczkowski i in., 2015).

Na koniec 2015 r. 1760 podmiotów z siedzibą w Polsce wykazało zaangażowanie w 4086 jednostkach za granicą w postaci udziałów, oddziałów lub zakładów (rys. 6.1.). Jednostki zagraniczne stanowiły znacznie mniejszą zbiorowość w porównaniu z podmiotami z kapitałem zagranicznym prowadzącymi działalność gospodarczą w Polsce – 4086 jednostek zagranicznych wobec 25 961 podmiotów z kapitałem zagranicznym. Liczba PKZ przewyższała więc ponad sześciokrotnie liczbę jednostek zagranicznych należących do PIB (GUS, 2017).



Rysunek 6.1. Liczba inwestorów z Polski posiadających jednostki zagraniczne i liczba ich jednostek zagranicznych w latach 2008–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, 2015; 2016; 2017.

W stosunku do 2014 r. liczba PIB i ich jednostek wzrosła odpowiednio o 7,0% i 10,4% (w 2014 r. 1645 podmiotów wykazało zaangażowanie w 3703 jednostkach zagranicznych). W badanej populacji dominowały firmy małe, tj. o liczbie

3 Formularz sprawozdawczy KZZ określa obowiązkowy zakres informacji składanych do GUS przez podmioty posiadających za granicą udziały, oddziały lub zakłady. Obowiązek przekazywania danych statystycznych wynika z art. 30 pkt 3 ustawy z dnia 29 czerwca 1995 r. o statystyce publicznej (Dz.U. Nr 88, poz. 439, z późn. zm.).

pracujących nieprzekraczającej 50 osób, a ich udział wzrósł z 40,5% w 2014 roku do 41,4% w 2015 roku. Udział podmiotów średnich i dużych wyniósł odpowiednio 31,9% i 26,7%. Ponad 90% przedsiębiorstw posiadało status spółki akcyjnej lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Były to głównie przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą w zakresie przetwórstwa przemysłowego oraz handlu i naprawy pojazdów samochodowych. Te dwa rodzaje działalności skupiały największą liczbę badanych podmiotów, odpowiednio 590 oraz 369 (33,5% i 21,0% ogółu badanej zbiorowości w 2015 r.). Spośród przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego najwięcej prowadziło działalność polegającą na produkcji wyrobów z metali (30,6%), wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (18,2%), artykułów spożywczych (14,4%) oraz maszyn i urządzeń (13,6%).

Jednostki zagraniczne zlokalizowane były w 115 krajach. Najwięcej miało swoje siedziby w krajach graniczących z Polską, tj. w Niemczech, Ukrainie, Czechach i Rosji. Było ich odpowiednio 552, 331, 301 i 271 (35,6% ogółu).

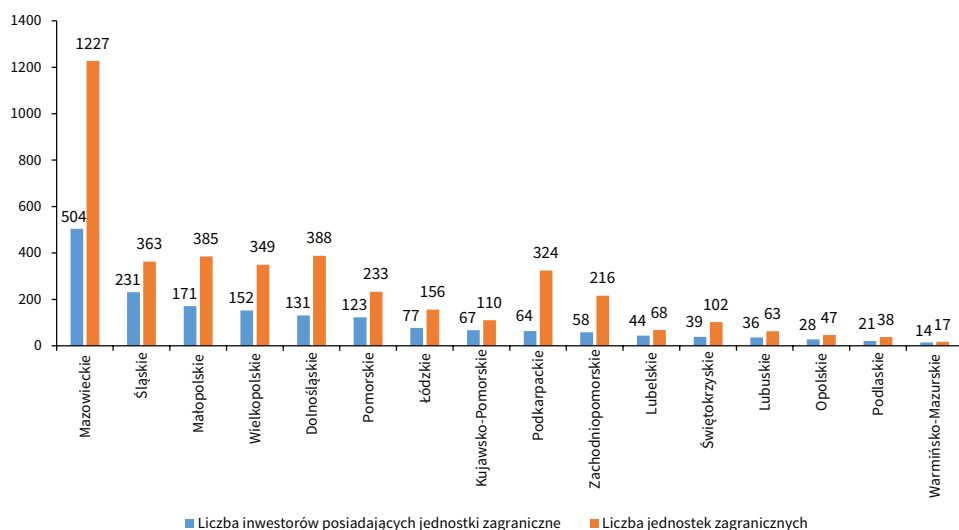
Blisko 60% wszystkich jednostek zagranicznych prowadziło ten sam rodzaj działalności co podmiot macierzysty w Polsce. Największy udział jednostek zagranicznych o takim samym rodzaju działalności odnotowano w transporcie i gospodarce magazynowej (92,8%) oraz informacji i komunikacji (88,2%). Podmioty prowadzące w Polsce działalność w przetwórstwie przemysłowym częściej angażowały się w inną działalność za granicą, w tym przede wszystkim w handel, naprawę pojazdów samochodowych (39,9% jednostek zagranicznych), działalność profesjonalną, naukową i techniczną (5,4%) oraz budownictwo (2,8%).

Województwa, w których na koniec 2015 r. siedzibę miała największa liczba podmiotów posiadających jednostki zagraniczne, to: mazowieckie, śląskie, małopolskie, wielkopolskie i dolnośląskie (rys. 6.2.). Było to pięć województw o największym udziale w wytworzeniu PKB w Polsce (blisko 60%). W czterech z nich (poza małopolskim) PKB na 1 mieszkańca przekraczał przeciętną wartość dla całego kraju i 70% średniej w UE (UE 28=100, średnia dla Polski 69%)⁴. Jednocześnie były to województwa z najwyższym w Polsce wskaźnikiem liczby aktywnych przedsiębiorstw (10+)⁵ na 1000 mieszkańców (w 2015 r.: mazowieckie 1,73; wielkopolskie 1,54; śląskie 1,51; małopolskie 1,38; dolnośląskie 1,35; średnia dla Polski 1,34)⁶.

4 Produkt krajowy brutto według parytetu siły nabywczej na jednego mieszkańca w PPS (opracowano na podstawie: Produkt Krajowy Brutto. Rachunki Regionalne w 2015 r., GUS, 2017).

5 10+, tj. podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób, prowadzących księgi rachunkowe i sporządzających sprawozdanie o działalności gospodarczej SP.

6 Opracowano na podstawie: Wybrane wskaźniki przedsiębiorczości w latach 2012–2016, GUS, 2018.



Rysunek 6.2. Liczba inwestorów posiadających jednostki zagraniczne i liczba jednostek zagranicznych z 16 województw w 2015 r.

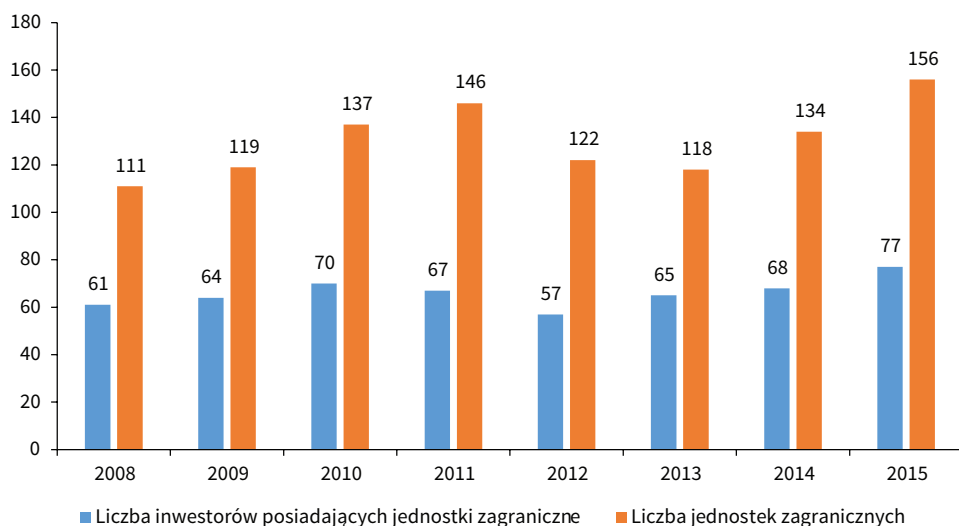
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, 2017.

W okresie (2008–2015) liczba polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego wahała się od 57 w 2012 r. do 77 w 2015 r. Posiadały one od 111 w 2008 r. do 156 jednostek zagranicznych w 2015 r., co oznacza, że przeciętnie jeden inwestor posiadał dwa podmioty zagranicą (relacja ta była największa w 2011 r. i wyniosła 2,18, najmniejsza w 2013 r. – 1,81) (rys. 6.3.). Najliczniej reprezentowane były przedsiębiorstwa przetwórstwa przemysłowego. Drugą grupą były firmy handlowe. Jeżeli chodzi o jednostki zagraniczne to kolejność była odwrotna – dominowały przedsiębiorstwa handlowe.

Na tle Polski liczba inwestorów bezpośrednich i jednostek zagranicznych z województwa łódzkiego nie była zbyt liczna. W 2015 r. stanowiła 4,38% wszystkich inwestorów i 3,82% jednostek zagranicznych (odpowiednio siódme i dziewiąte miejsce w kraju). Udział regionu łódzkiego systematycznie spadał w latach 2008–2013. Od 2014 r. tendencja odwróciła się. Nadal jednak był on nieco mniejszy niż może to wynikać z potencjału gospodarczego województwa (tab. 6.1.).

W 2015 r. udział Łódzkiego w PKB Polski wyniósł 6,1%, w nakładach brutto na środki trwałe ogółem 6,3%, w przemyśle 7,1%, a w przetwórstwie przemysłowym 6,7%, co uplasowało go na szóstym miejscu w kraju⁷. Dość dobre wskaźniki dotyczyły także przedsiębiorczości. Łódzkie zajęło piąte miejsce

⁷ Opracowano na podstawie: Produkt Krajowy Brutto. Rachunki Regionalne w 2015 r., GUS, 2017.



Rysunek 6.3. Liczba inwestorów z województwa łódzkiego posiadających jednostki zagraniczne i liczba ich jednostek zagranicznych w latach 2008–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS o liczbie podmiotów posiadających jednostki zagraniczne (według województw w latach 2008–2015).

wśród województw z największą liczbą przedsiębiorstw przemysłowych szybkiego wzrostu⁸. Trochę słabiej wypadło pod względem liczby aktywnych przedsiębiorstw 10+ na 1000 mieszkańców, która w 2015 r. wyniosła 1,29 (ósme miejsce w Polsce, średnia 1,34)⁹.

Tabela 6.1. Inwestycje bezpośrednie przedsiębiorstw z województwa łódzkiego na tle Polski w latach 2008–2015

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Województwo łódzkie								
Liczba inwestorów posiadających jednostki zagraniczne (A)	61	64	70	67	57	65	68	77
Liczba jednostek zagranicznych (B)	111	119	137	146	122	118	134	156
Liczba jednostek na jednego inwestora	1,82	1,86	1,96	2,18	2,14	1,81	1,97	2,03

⁸ Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu to jednostki, w których (zgodnie z metodologią międzynarodową wypracowaną w ramach EIP – *Entrepreneurship Indicators Programme*) łączne tempo wzrostu przychodów w trzyletnim okresie wynosiło 72,8% i więcej. Pozostałe kategorie to: przedsiębiorstwa wzrostowe, stabilne, schyłkowe i szybkiego spadku (GUS, 2018).

⁹ Opracowano na podstawie: Wybrane wskaźniki przedsiębiorczości w latach 2012–2016, GUS, 2018.

Tabela 6.1 (cd.)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Polska								
Liczba inwestorów posiadających jednostki zagraniczne (C)	1106	1313	1443	1501	1437	1588	1645	1760
Liczba jednostek zagranicznych (D)	2541	2747	2988	3178	3194	3366	3703	4086
Liczba jednostek na jednego inwestora	2,30	2,09	2,07	2,12	2,22	2,12	2,25	2,32
Łódzkie na tle Polski (w %)								
Udział (A) w (C)	5,52	4,87	4,85	4,46	3,97	4,09	4,13	4,38
Udział (B) w (D)	4,37	4,33	4,59	4,59	3,82	3,51	3,62	3,82

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS o liczbie podmiotów posiadających jednostki zagraniczne (według województw w latach 2008–2015).

6.2. Wykorzystanie pomocy publicznej przez polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego

Jak wynika z danych GUS, na koniec 2015 r. 77 przedsiębiorstw z województwa łódzkiego posiadało co najmniej jedną jednostkę zagraniczną. Niestety, ze względu na tajemnicę statystyczną GUS nie udostępnia informacji, które pozwoliłyby zidentyfikować te przedsiębiorstwa.

Zatem, aby przeanalizować wykorzystanie pomocy publicznej przez polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego należało zbudować własną bazę danych. Po sprawdzeniu kilkudziesięciu rankingów, zestawień, opracowań i raportów¹⁰ zweryfikowano pozytywnie 45 przedsiębiorstw, które dokonały ZIB i posiadały główną siedzibę w województwie łódzkim¹¹. Stanowiły one zatem blisko 60% całej populacji, biorąc pod uwagę jej liczebność na koniec 2015 r.

Podobnie jak w przypadku PKZ, które zainwestowały w Łódzkiem, statystyki wykorzystania pomocy publicznej przez rodzimych inwestorów opracowano na

10 Były to m.in.: baza beneficjentów funduszy unijnych KSI SIMIK 2007–2013 (Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju), listy rankingowe beneficjentów funduszy unijnych z województwa łódzkiego (Urząd Marszałkowski Województwa łódzkiego), Ranking 500 największych polskich przedsiębiorstw klasyfikowanych według przychodów (tzw. Lista 500 ogólnopolskiego dziennika Rzeczpospolita), Ranking 100 największych polskich eksporterów tygodnika „Wprost”, Ranking „Złota Setka Województwa łódzkiego” „Dziennika łódzkiego” opracowany we współpracy z firmami Bisnode i PwC, Krajowy Rejestr Sądowy (Ministerstwo Sprawiedliwości), raporty spółek (Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie), oficjalne strony internetowe przedsiębiorstw.

11 Siedziba i adres podmiotu zgodnie z KRS (rubryka 2).

podstawie Systemu Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej (SUDOP) Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie¹². Umożliwił on weryfikację każdego przedsiębiorstwa ze względu na następujące kryteria:

- 1) liczbę przypadków korzystania z pomocy publicznej;
- 2) wartość nominalną i wartość brutto udzielonej pomocy;
- 3) środki pomocowe;
- 4) podstawę prawną udzielonego wsparcia;
- 5) przeznaczenie i formę pomocy.

Polscy inwestorzy bezpośredni z województwa łódzkiego w większości korzystali z pomocy publicznej. Z danych przedstawionych w tabeli 6.2. wynika, że 9 na 10 inwestorów co najmniej jeden raz sięgnęło po środki publiczne. Co więcej, niemal wszyscy beneficjenci skorzystali z pomocy państwa częściej niż jeden raz (97,6%), a 32 przedsiębiorców (71,1%) częściej niż dziesięciokrotnie. Średnia liczby przypadków wyniosła 49,8, natomiast mediana 27.

Rekordzista skorzystał 413 razy z pomocy publicznej, co stanowiło blisko 20% wszystkich zdarzeń w badanej próbie, natomiast trzy firmy najczęściej korzystające ze środków publicznych sięgnęły po nią razem 905 razy. Stanowiło to 43% wszystkich analizowanych przypadków. Ogółem badane przedsiębiorstwa 2092 razy uzyskały pomoc publiczną.

Biorąc pod uwagę liczbę zdarzeń oraz wartość pozyskanych środków, instrumenty pomocy publicznej cieszyły się większym zainteresowaniem inwestorów zagranicznych z województwa łódzkiego niż przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, które tu zainwestowały (zob. rozdział 5.1.).

Tabela 6.2. Wykorzystanie pomocy publicznej przez polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego (N=45)

Udział w programach pomocy publicznej (liczba zdarzeń)	Liczba przedsiębiorstw	
	bezwzględna	w %
Brak	3	6,67
1-5	6	13,33
6-10	4	8,89
11-20	9	20,00
21-50	13	28,89
Powyżej 50	10	22,22
Razem	45	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy SUDOP, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie (stan na koniec stycznia 2018 r.).

Skala pomocy udzielonej polskim inwestorom bezpośrednim była bardzo zróżnicowana. Średnia wartość nominalna wyniosła ponad 31 mln PLN, wartość brutto przekroczyła 9 mln PLN (mediana odpowiednio 2,1 mln PLN oraz 1,4 mln PLN) (tab. 6.3.).

¹² Stan na koniec stycznia 2018 r.

Rekordzista otrzymał pomoc publiczną przekraczającą 462 mln PLN (wartość nominalna) i 93 mln PLN (wartość brutto). Wartość przeciętna wyniosła odpowiednio 684,3 tys. PLN i 201,2 tys. PLN dla pomocy nominalnej i brutto. Dane te w zestawieniu z liczbą zdarzeń potwierdzają bardzo duże zainteresowanie polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego pomocą publiczną.

Tabela 6.3. Wartość pomocy publicznej udzielonej polskim inwestorom bezpośrednim z województwa łódzkiego (N=42)

Kategorie	Wartość pomocy (PLN)	
	nominalna	brutto
Wartość minimalna	807,27	99,71
Wartość maksymalna	462 684 242,50	93 808 346,68
Wartość średnia	31 811 342,20	9353 913,90
Mediana	2009 336,24	1375 473,9
Wartość pomocy ogółem w relacji do liczby zdarzeń	684 278,39	201 207,52

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy SUDOP, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie (stan na koniec stycznia 2018 r.).

Jednostki samorządu terytorialnego najczęściej udzielały wsparcia polskim inwestorom bezpośrednim z województwa łódzkiego. Według danych z końca stycznia 2018 r. było to 505 razy, co stanowiło blisko 1/4 wszystkich zdarzeń w badanej próbie. Największy udział miał samorząd lokalny, który przyznał pomoc publiczną niemal czterysta razy, tj. blisko 4/5 przypadków wsparcia udzielonego przez JST i 1/5 wszystkich zdarzeń (tab. 6.4.).

Tabela 6.4. Ranking podmiotów najczęściej przyznających pomoc publiczną polskim inwestorom bezpośrednim z województwa łódzkiego

Lp.	Podmiot	Liczba przypadków przyznania pomocy publicznej	
		bezwzględna	w %
1.	Jednostki samorządu terytorialnego, w tym:	505	24,1
a)	<i>samorząd lokalny</i>	393	77,8
b)	<i>samorząd wojewódzki</i>	64	12,7
c)	<i>samorząd powiatowy</i>	48	9,5
2.	Agencje rządowe (głównie PARP)	465	22,2
3.	PFRON	383	18,3
4.	Urząd Skarbowy (w tym w ramach zachęt SSE)	332	15,9
5.	Podmioty prywatne	244	11,7
6.	Ministerstwa/administracja rządowa	134	6,4
7.	Inne (np. uczelnie wyższe)	29	1,4
	Razem	2092	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy SUDOP, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie (stan na koniec stycznia 2018 r.).

Jak już wspomniano systemem udzielania i kwalifikowania pomocy publicznej obejmuje 38 form pomocy publicznej. Dla inwestorów zagranicznych z województwa łódzkiego, którzy wzięli udział w badaniu zdecydowanie najważniejsze były dotacje i refundacje (z udziałem odpowiednio 40,7% i 29,6%) (tab. 6.5.). Są to te formy, które w bezpośredni sposób przysparzają korzyść przedsiębiorcy i związane są m.in. z inwestycjami w nieruchomości, zakupem środków trwałych, technologii oraz tworzeniem miejsc pracy. Dużym zainteresowaniem cieszyły się również możliwości zmniejszenia obciążeń podatkowych, w tym głównie obniżenie podstawy opodatkowania, zwolnienie z podatku, odroczenie terminu płatności oraz umorzenie zaległości podatkowej. Udział pozostałych form pomocy był stosunkowo niewielki.

Tabela 6.5. Najpopularniejsze formy pomocy publicznej wśród polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego

Lp.	Forma pomocy publicznej	Kod pomocy	Liczba przypadków przyznania określonej formy pomocy publicznej	
			bezwzględna	w %
1.	Dotacje	A1.1	852	40,7
2.	Refundacje	A1.4	619	29,6
3.	Obniżka lub zmniejszenie, powodujące obniżenie podstawy opodatkowania lub wysokości podatku	A2.3	298	14,2
4.	Zwolnienie z podatku	A2.1	152	7,3
5.	Gwarancje	D1.2	21	1,0
6.	Rozłożenie na raty opłaty (składki, wpłaty)	C2.5	18	0,9
7.	Odroczenie terminu płatności podatku	C2.1	10	0,5
8.	Umorzenie zaległości podatkowej wraz z odsetkami	A2.8	8	0,4
9.	Inne (m.in. pożyczki preferencyjne, poręczenia, zwolnienia z opłaty, umorzenia zaległości podatkowych)	C1.1 / D1.1 / A2.5 / A2.8 i inne	114	5,4
	Razem		2092	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy SUDOP, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie (stan na koniec stycznia 2018 r.).

Polscy inwestorzy bezpośredni z województwa łódzkiego przeznaczali pomoc publiczną w zasadzie tylko na kilka celów (tab. 6.6.). Była to głównie pomoc *de minimis*, czyli pomoc o relatywnie niewielkiej wartości (38% przypadków). Przedsiębiorcy równie często sięgali po środki publiczne związane z kapitałem ludzkim. Było to wsparcie na szkolenia oraz na zatrudnienie osób niepełnosprawnych. Udział tych dwóch grup stanowił nieco ponad połowę wszystkich przypadków przyznania pomocy publicznej.

Pozostałe obejmowały przede wszystkim granty inwestycyjne. Były to środki publiczne przeznaczone na regionalną pomoc inwestycyjną (głównie duże inwestycje współfinansowane z funduszy strukturalnych UE w ramach regionalnych programów operacyjnych), na inwestycje w małe i średnie przedsiębiorstwa oraz granty badawczo-rozwojowe.

Tabela 6.6. Najpopularniejsze przeznaczenia pomocy publicznej wśród polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego

Lp.	Przeznaczenie pomocy publicznej	Liczba przypadków przyznania pomocy publicznej	
		bezwzględna	w %
1.	Pomoc <i>de minimis</i>	792	37,9
2.	Pomoc na szkolenia	539	25,8
3.	Pomoc na zatrudnienie osób niepełnosprawnych	535	25,6
4.	Regionalna pomoc inwestycyjna	96	4,6
5.	Inwestycje w małe i średnie przedsiębiorstwa	53	2,5
6.	Projekty badawczo-rozwojowe	27	1,3
7.	Pomoc stanowiąca rekompensatę dla przedsiębiorcy z tytułu realizacji zadań publicznych	25	1,2
8.	Pomoc na wspieranie eksportu	5	0,2
9.	Inne (np. pomoc na restrukturyzację, subsydia płacowe na zatrudnienie osób niepełnosprawnych, dotacje na utworzenie miejsc pracy)	20	1,0
	Razem	2092	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy SUDOP, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie (stan na koniec stycznia 2018 r.).

6.3. Znaczenie zachęt dla podjęcia decyzji o inwestycji zagranicznej

Na podstawie zaprezentowanych danych można stwierdzić, że polscy inwestorzy bezpośredni z województwa łódzkiego w większości korzystali z pomocy publicznej. Jednak szczegółowa analiza form i celów jej przeznaczenia nie uprawnia do skorelowania tej pomocy z ich ekspansją zagraniczną. Pozwala jednak domniemywać, że pośrednio ułatwiała ona eksport ZIB. Aby rozwiązać wątpliwości z tym związane dane o wykorzystaniu pomocy publicznej uzupełniono o sześć bezpośrednich wywiadów indywidualnych z polskimi inwestorami bezpośrednimi z województwa łódzkiego (IDI – *Individual in-Depth Interview*)¹³.

13 Są one jedną z podstawowych technik badań jakościowych. Polegają na rozmowie w „cztery oczy” badacza z respondentem. Ich celem jest uzyskanie szczegółowych opinii i informacji od konkretnych osób, spełniających przyjęte kryteria doboru próby. Technikę tę

Wszystkie wywiady autor przeprowadził w okresie od listopada 2017 r. do marca 2018 r. Każdy z nich trwał około 2 godzin. Większość podmiotów zdecydowanie odmówiła udziału w badaniu (ok. 90%), argumentując to niechęcią do przekazywania informacji dotyczących wykorzystania środków publicznych. Ci, którzy wyrazili zgodę, zastrzegli sobie anonimowość oraz niepublikowanie żadnych informacji, które umożliwią identyfikację przedsiębiorstwa. W związku z tym nazwy przedsiębiorstw zostały zastąpione symbolami (A, B, C itd.).

Wywiady miały charakter ustrukturyzowany. W tym celu wykorzystano kwestionariusz, który stanowił jednocześnie scenariusz rozmowy oraz pozwolił zgromadzić informacje i dane niezbędne do dalszej analizy (załącznik nr 2). Składał się on z pięciu części dotyczących:

- 1) podstawowych informacji o przedsiębiorstwie, np. jego lokalizacji, obrotów, zatrudnienia, działalności innowacyjnej;
- 2) aktywności zagranicznej, w tym charakterystyki inwestycji zagranicznej oraz działalności eksportowej i importowej;
- 3) motywów podjęcia zagranicznej inwestycyjnej bezpośredniej;
- 4) oddziaływania zachęt inwestycyjnych na podjęcie decyzji o eksporcie ZIB;
- 5) współpracy z instytucjami otoczenia biznesu.

6.3.1. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw

Zgodnie z przyjętym założeniem, wszystkie badane przedsiębiorstwa miały główną siedzibę w województwie łódzkim. Mogły się one poszczycić co najmniej kilkunoletnim¹⁴ doświadczeniem w prowadzeniu działalności gospodarczej. Tylko jedno posiadało jednostki (zakłady produkcyjne, oddziały) zlokalizowane w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej. Cztery funkcjonowały jako spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, jedno jako spółka jawna i jedno jako spółka akcyjna. Ich główny przedmiot działalności obejmował produkcję przemysłową oraz handel. Poza jednym były one wyłącznie w rękach kapitału polskiego (tab. 6.7.).

wykorzystuje się również w celu wyjaśnienia natury badanego zjawiska, dotarcia do istoty rzeczy, otrzymania informacji, które trudno byłoby uzyskać innymi metodami, np. ankietą. Niewątpliwą zaletą tej metody jest brak negatywnego wpływu ze strony grupy, co może mieć miejsce przy wywiadach grupowych – konformizmu, dominacji w grupie niektórych osób itd. Ma to szczególne znaczenie przy tematach kontrowersyjnych czy intymnych, ale też w przypadku wywiadów z ekspertami w jakiejś dziedzinie. W zależności od tematyki i problemu badawczego realizuje się wywiady ustrukturyzowane, w których zadaje się respondentom te same pytania, częściowo ustrukturyzowane, w których punktem wyjścia jest lista pytań, ale dopuszczalne i wskazane jest rezygnowanie z niektórych i generowanie nowych w trakcie rozmowy zależnie od jej przebiegu oraz wywiady swobodne z ogólnie zarysowanym scenariuszem (Churchill, 2002).

- 14 Jedno z badanych przedsiębiorstw deklarowało 2010 r. jako początek działalności. Jednak w rzeczywistości jest ono sukcesorem podmiotu, który powstał 30 lat temu. W 2010 r. nastąpiła jedynie zmiana struktury własnościowej i formy prawnej. Główny profil działalności firmy pozostał bez zmian.

Tabela 6.7. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw

Firma	Siedziba główna	Rok rozpoczęcia działalności	Lokalizacja w SSE	Główny rodzaj działalności	Udział kapitału zagranicznego (w %)	Forma prawna
A	Miasto Łódź	2006	Nie	Branża budowlana Przetwórstwo przemysłowe (sekcja C), handel hurtowy i detaliczny (sekcja G)	0	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
B	Powiat łódzki wschodni	1988 (przekształcenie w spółkę z o.o. w 2010 r.)	Nie	Branża chemiczna i budowlana Przetwórstwo przemysłowe (sekcja C)	0	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
C	Powiat zduńskowski	1990	Nie	Branża budowlana Przetwórstwo przemysłowe (sekcja C), budownictwo (sekcja F)	0	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
D	Powiat zgierski	1995	Nie	Branża odzieżowa Handel hurtowy i detaliczny (sekcja G)	94	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
E	Powiat łódzki wschodni	1992	Nie	Branża spożywcza Przetwórstwo przemysłowe (sekcja C), handel hurtowy i detaliczny (sekcja G)	0	Spółka jawna
F	Powiat wieluński	2004	Tak	Branża motoryzacyjna Przetwórstwo przemysłowe (sekcja C)	0	Spółka akcyjna

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

Wartość kapitału własnego badanych przedsiębiorstw na koniec 2016 r. wahała się od ok. 1 mln PLN do ponad 1 mld PLN. Biorąc pod uwagę wartość obrotów oraz zatrudnienie, w próbie znalazły się trzy przedsiębiorstwa duże, dwa średnie oraz jedno małe. Badaniem nie objęto mikroprzedsiębiorstw, aczkolwiek jedno z badanych (B) wykazało wartość obrotów netto w 2016 r. w najniższym przedziale, tj. poniżej 8 mln PLN¹⁵ (tab. 6.8.).

Tabela 6.8. Wartość obrotów netto i zatrudnienie w 2016 r.

Firma	Liczba pracujących (osoby na koniec 2016 r.)			Wartość obrotów netto (w 2016 r. w mln PLN)			
	10-49	50-249	250 +	poniżej 8	8-40	41-200	powyżej 200
A							
B							
C							
D							
E							
F							

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

Badane przedsiębiorstwa cechowała bardzo duża aktywność innowacyjna. Wdrażały własne innowacje, niemal wszystkie utworzyły komórki zajmujące się pracami badawczo-rozwojowymi i jednocześnie współpracowały z zewnętrznymi instytucjami B+R. Ponadto przedsiębiorstwa mogły poszczycić się posiadaniem praw ochronnych na wzory użytkowe, przemysłowe, znaki towarowe oraz licznymi certyfikatami jakości, zarządzania (ISO) oraz nagrodami i wyróżnieniami za nowoczesne rozwiązanie produktowe, procesowe i organizacyjne (tab. 6.9.).

Tabela 6.9. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw

Przedsiębiorstwo	A	B	C	D	E	F
wdrażało własne innowacje procesowe, produktowe, organizacyjne i inne						
wdrażało innowacje technologiczne, produktowe bądź organizacyjne tworzone w firmie macierzystej lub w spółkach – córkach						
posiadało komórkę zajmującą się pracami badawczo-rozwojowymi						
współpracowało z instytucjami B+R w zakresie opracowywania lub wdrażania innowacji						
posiadało patenty na wynalazki						

15 Zgodnie z ustawą z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (Dz.U. z 30 marca 2018 r., poz. 646) oraz z wcześniej obowiązującą ustawą z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807 z późn. zm.), jest to jedno z kryteriów określających mikroprzedsiębiorcę.

Tabela 6.9 (cd.)

Przedsiębiorstwo	A	B	C	D	E	F
posiadało prawa ochronne na wzory użytkowe						
posiadało prawa z rejestracji wzorów przemysłowych						
posiadało prawa ochronne na znaki towarowe						
posiadało certyfikat zgodności systemu zarządzania jakością z normą ISO						
posiadało inne certyfikaty jakości						
inne dokonania potwierdzające aktywność innowacyjną						

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

6.3.2. Aktywność zagraniczna

Wszystkie przedsiębiorstwa biorące udział w badaniu posiadały bardzo duże doświadczenie na rynkach zagranicznych, zarówno jako inwestorzy, jak i podmioty uczestniczące w handlu międzynarodowym. Trzy z nich utworzyły na rynkach zagranicznych od podstaw nowe przedsiębiorstwa, a jedno zakupiło udziały w już istniejących przedsiębiorstwach. Pozostałe dwa zainwestowały we własną sieć dystrybucji (przedstawicielstwa handlowe).

Udział wartości produkcji zagranicznej w całkowitej wartości produkcji przedsiębiorstw był zróżnicowany, ale w żadnym z analizowanych przypadków nie przekraczał 30%. Liczba jednostek zagranicznych wahała się od jednej do dziesięciu i zazwyczaj odpowiadała liczbie krajów lokaty kapitału. Jedna z badanych firm posiadała po dwie jednostki zagraniczne w dwóch krajach (Niemcy, Francja). Inwestycje zlokalizowane były głównie w Europie (także poza UE). Dwie firmy zainwestowały w Afryce (tab. 6.10.).

Tabela 6.10. Charakterystyka zagranicznych inwestycji bezpośrednich badanych przedsiębiorstw

Firma	Udział wartości produkcji zagranicznej w produkcji ogółem	Kraje lokaty kapitału	Liczba jednostek zagranicznych	Forma inwestycji zagranicznej i rok rozpoczęcia
1	2	3	4	5
A	7%	Rumunia, Białoruś, Łotwa, Ukraina	4	Utworzenie od podstaw przedsiębiorstwa, zakup udziałów w istniejącym (2009)
B	30%	b.d.	b.d.	Przedstawicielstwa handlowe
C	15%	Estonia, Mali, Maroko	3	Utworzenie od podstaw przedsiębiorstwa (2013)

1	2	3	4	5
D	b.d.	Czechy, Rumunia, Włochy	3	Utworzenie od podstaw przedsiębiorstwa (2006)
E	30%	b.d.	1	Przedstawicielstwo handlowe (2000)
F	30%	Niemcy, Francja, Włochy, Ukraina, Rosja, Białoruś, Kazachstan, Wybrzeże Kości Słoniowej	10	Zakup udziałów w istniejącym przedsiębiorstwie (2016)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

Wszystkie przedsiębiorstwa uczestniczyły w wymianie międzynarodowej jako eksporterzy i importerzy. Udziały wartości eksportu w sprzedaży były bardzo zróżnicowane i wahały się od kilku procent (firma A) do ok. 70% w przypadku przedsiębiorstwa C. Badane firmy eksportowały przede wszystkim dobra konsumpcyjne oraz surowce, materiały i podzespoły do Rosji, państw Europy Wschodniej oraz Unii Europejskiej. Importowały natomiast głównie surowce, materiały i podzespoły z Niemiec i Chin (tab. 6.11.).

Tabela 6.11. Wymiana handlowa badanych przedsiębiorstw (2016 r.)

Firma	Eksport			Import	
	Udział eksportu w sprzedaży (w %)	Zakres*	Kraje	Zakres*	Kierunki
A	6,9	a, c, d	Rosja, Białoruś, Ukraina	a, b, c, d	Niemcy, Francja, Holandia
B	30	a	Kazachstan, Rosja, Litwa	c	Niemcy, Szwajcaria
C	60–70	c	Niemcy, Francja, Wlk. Brytania, Czechy, Słowacja, Estonia, kraje skandynawskie	c	Niemcy
D	36	c	Białoruś, Włochy, Czechy	c	Chiny, Indie, Niemcy
E	35	a	Niemcy, Rosja, Kanada	c	Niemcy, Chiny
F	65	b	Rosja, Włochy, Francja	-	-

* Zakres eksportu i importu (oznaczenia):

- a) dobra konsumpcyjne;
- b) maszyny, urządzenia, aparatura;
- c) surowce, materiały, podzespoły;
- d) usługi;
- e) inne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

6.3.3. Motywy ekspansji inwestycyjnej

Jak już wspomniano w rozdziale pierwszym, prawdopodobnie najczęściej cytowaną klasyfikacją motywów ZIB jest ta zaproponowana przez Dunninga (2000), która wynika z eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej (Dunning 1979; 1988; Cantwell, Narula, 2001). Zgodnie z nią, motywy zagranicznej ekspansji inwestycyjnej przedsiębiorstw można podzielić na cztery grupy:

- 1) poszukiwanie rynków, np. ze względu na rozmiar, charakter i potencjał wzrostowy rynku kraju lokaty (*market seeking motives*);
- 2) poszukiwanie zasobów, np. surowców naturalnych, siły roboczej, zdolności produkcyjnych (*resource seeking motives*);
- 3) poszukiwanie efektywności, np. racjonalizacja działalności operacyjnej, organizacji, produkcji, dystrybucji (*efficiency seeking motives*);
- 4) poszukiwanie aktywów strategicznych, tzn. pozyskanie dodatkowych przewag własnościowych o charakterze niematerialnym, np. poprzez lokalizację działalności w klastrach, w otoczeniu przedsiębiorstw zaawansowanych technologicznie (*strategic asset seeking*).

Na podstawie powyższej klasyfikacji, oceniono znaczenie motywów podjęcia ZIB dla przedsiębiorstw, które wzięły udział w badaniu. Zastosowano skalę pięciopięciową, gdzie 1 oznaczało oddziaływanie bardzo małe lub żadne, a 5 – bardzo duże (tab. 6.12.).

Tabela 6.12. Znaczenie motywów ekspansji zagranicznej badanych przedsiębiorstw (oddziaływanie)*

Firma/Motyw	Poszukiwanie rynku	Poszukiwanie zasobów	Poszukiwanie efektywności	Poszukiwanie aktywów strategicznych
A	5	2	5	5
B	4	1	1	1
C	4	1	3	3
D	5	2	3	2
E	5	2	5	1
F	5	2	3	5
Średnia	4,67	1,67	3,33	2,83
Mediana	5,00	2,00	3,00	2,50
Moda	5	2	3	5

* Siła oddziaływania oceniona w skali 1–5, gdzie 1 – oddziaływanie bardzo małe lub żadne, 2 – małe, 3 – średnie, 4 – duże, 5 – bardzo duże.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

Z danych przedstawionych w tabeli 6.12. wynika, że głównym motywem podjęcia inwestycji zagranicznej było poszukiwanie rynku. Wszystkie przedsiębiorstwa oceniły go jako ważny lub bardzo ważny. Najmniejsze znaczenie miało

poszukiwanie zasobów. Cztery przedsiębiorstwa oceniły oddziaływanie tego motywu jako małe, a dwa jako bardzo małe lub żadne. Ocena pozostałych dwóch motywów była zróżnicowana.

Podobne wnioski sformułowali Buczkowski i in. (2015) na podstawie badania ankietowego przeprowadzonego wśród 48 przedsiębiorstw z województwa łódzkiego (ok. 80% populacji) w latach 2012–2014, którego głównym celem była identyfikacja i ocena mikroekonomicznych determinantów podejmowania działalności gospodarczej za granicą w formie ZIB. Stosując nieco inną klasyfikację, najważniejsze okazały się motywy rynkowe – średnia ocen 3,76 (w przedziale 1–4). Na drugim miejscu były motywy kosztowe (2,87), a dalej zasobowe i administracyjno-prawne.

Zbliżone wyniki uzyskano w badaniach ogólnopolskich na podstawie danych pierwotnych (ankiety, wywiady telefoniczne, wywiady pogłębione) (Maleszyk, 2007; Karaszewski i in., 2009; Witek-Hajduk, 2010; Ekspansja międzynarodowa polskich..., 2010; Karaszewski, red., 2013; Kowalewski, Radło, 2013; Gorynia i in., 2014). Najważniejszym motywem ekspansji zagranicznej dla PIB była chęć zdobycia nowych rynków, wynikająca m.in. z rosnącej konkurencji na rynku krajowym pomiędzy firmami rodzimymi oraz polskimi i zagranicznymi.

6.3.4. Wykorzystanie zachęt inwestycyjnych

W ostatniej części badania inwestorzy ocenili oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji o inwestycji zagranicznej. Do wyboru mieli pięć kategorii instrumentów wsparcia, zgodnie z klasyfikacją przedstawioną w rozdziale pierwszym (Johnson, Toledano i in., 2013):

- 1) finansowe, np. transfery pieniężne, subsydia, dotacje, kredyty preferencyjne, udział kapitałowy w projektach inwestycyjnych;
- 2) fiskalne, np. ulgi podatkowe, zwolnienia, odroczenia, redukcje stóp, przeniesienia straty na kolejny okres, przyspieszona amortyzacja;
- 3) regulacyjne, np. przepisy i porozumienia związane z opodatkowaniem czy też procedury, które ułatwiają i zachęcają do inwestowania zagranicą;
- 4) informacyjno-techniczne, np. badania rynków zagranicznych, w tym otoczenia instytucjonalnego i prawnego, konkurentów, dostawców, podwykonawców, klientów, zaplecza naukowo-badawczego, zasobów ludzkich, a także doradztwo w zakresie procedur inwestycyjnych;
- 5) ograniczające ryzyko, np. gwarancje i ubezpieczenia związane z zagrożeniami działalności poza granicami kraju. Mogą one wiązać się zarówno z ryzykiem politycznym (konflikty, niekorzystne zmiany w prawodawstwie, itp.), jak i ryzykiem gospodarczym (opóźnienia w płatnościach, nierzetelność kontrahentów, klientów itp.).

Tabela 6.13. Oddziaływanie grup zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej przez badane przedsiębiorstwa*

Firma/ Zachęty	Finansowe	Fiskalne	Regulacyjne	Informacyjno- -techniczne	Ograniczające ryzyko
A	1	1	1	3	2
B	1	3	1	1	1
C	1	1	2	5	4
D	1	1	1	1	3
E	1	1	1	2	2
F	5	5	4	4	2
Średnia	1,67	2,00	1,67	2,67	2,33
Mediana	1	1	1	2,5	2
Moda	1	1	1	1	2

* Siła oddziaływania oceniona w skali 1-5, gdzie 1 – oddziaływanie bardzo małe lub żadne, 2 – małe, 3 – średnie, 4 – duże, 5 – bardzo duże.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

Polscy inwestorzy bezpośredni z województwa łódzkiego ocenili oddziaływanie każdej grupy zachęt w skali 1–5, gdzie 1 oznaczało oddziaływanie bardzo małe lub żadne, a 5 – bardzo duże. Z przedstawionych w tabeli 6.13. danych wynika jednoznacznie, że znaczenie zachęt przy podejmowaniu decyzji o inwestycji zagranicznej przez przedsiębiorców z województwa łódzkiego było marginalne. Można jednak zauważyć, że dwie grupy instrumentów cieszyły się nieco większym zainteresowaniem inwestorów, a ich oddziaływanie zostało ocenione jako średnie. Były to zachęty informacyjno-techniczne oraz ograniczające ryzyko.

Aby doprecyzować i jednocześnie potwierdzić sformułowane powyżej wnioski poproszono inwestorów o opinię na temat oddziaływania najbardziej popularnych i dostępnych w Polsce instrumentów wsparcia. Było to dziewięć zachęt inwestycyjnych:

- 1) współfinansowanie inwestycji przez Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych BGK SA w ramach Funduszu Ekspansji Zagranicznej FIZAN;
- 2) dotacje inwestycyjne współfinansowane z funduszy strukturalnych UE (np. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego);
- 3) inne dotacje współfinansowane ze środków UE (np. finansowanie licencji, patentów, wdrożeń);
- 4) ubezpieczenie inwestycji zagranicznej w ramach oferty KUKE SA;
- 5) informowanie o rynkach zagranicznych oraz o warunkach prowadzenia działalności gospodarczej w wybranych krajach przez administrację publiczną;
- 6) pośredniczenie i ułatwianie nawiązywania kontaktów biznesowych zagranicą przez administrację publiczną;

- 7) doradztwo w zakresie podejmowania inwestycji zagranicznych przez administrację publiczną;
- 8) wspieranie udziału w targach i misjach gospodarczych zagranicznych przez administrację publiczną;
- 9) pomoc prawna udzielana przez administrację publiczną.

Tabela 6.14. Znaczenie instrumentów wsparcia dla podjęcia decyzji inwestycyjnej przez badane przedsiębiorstwa (oddziaływanie)*

Firma/Instrumenty wsparcia	1	2	3	4	5	6	7	8	9
A	1	1	1	1	1	1	1	3	1
B	1	1	1	3	1	1	1	1	1
C	1	1	1	1	4	3	1	4	1
D	1	1	1	1	1	1	1	1	1
E	1	1	3	2	2	2	1	5	2
F	3	3	3	3	3	2	2	3	2
Średnia	1,33	1,33	1,67	1,83	2,00	1,67	1,17	2,83	1,33
Mediana	1	1	1	1,50	1,50	1,50	1	3	1
Moda	1	1	1	1	1	1	1	3	1

* Siła oddziaływania oceniona w skali 1–5, gdzie 1 – oddziaływanie bardzo małe lub żadne, 2 – małe, 3 – średnie, 4 – duże, 5 – bardzo duże.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

Dane przedstawione w tabeli 6.14. potwierdzają wcześniej sformułowane wnioski o niewielkiej roli zachęt w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Można jednak zauważyć pewne różnice w ocenie znaczenia poszczególnych instrumentów.

Relatywnie najważniejsze dla przedsiębiorców okazało się wspieranie udziału w zagranicznych targach i misjach gospodarczych (poz. 8) oraz udzielanie informacji o rynkach zagranicznych (poz. 5). Paradoksalnie jednak inwestorzy zgodnie podkreślali, że jakość usług świadczonych przez urzędników, a zwłaszcza udzielanie informacji i doradztwo, jest bardzo zła, a wiedza i doświadczenie pracowników administracji publicznej i instytucji otoczenia biznesu dalece odbiega od oczekiwań inwestorów.

Wszyscy uczestnicy wywiadów stwierdzili, że brak pomocy publicznej nie spowodowałby rezygnacji z podjęcia decyzji o realizacji zagranicznej inwestycji bezpośredniej. Dwóch inwestorów dodało jednak, że pewną rolę w podejmowaniu decyzji o inwestycji odegrała możliwość otrzymania pomocy ze strony regionalnej administracji samorządowej oraz instytucji otoczenia biznesu. Inwestorzy dość krytycznie wypowiadali się o systemie wspierania ich aktywności międzynarodowej. Uważali, że jest on zbyt sformalizowany, zawiera wzajemnie wykluczające się regulacje, ingeruje w swobodę działalności gospodarczej, a pomoc bardziej odzwierciedla wyobrażenia urzędników niż realne potrzeby przedsiębiorców.

Przedsiębiorcy biorący udział w badaniu nie odżegnali się jednak całkowicie od kontaktów z otoczeniem instytucjonalnym. Świadczą o tym informacje potwierdzające współpracę przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnej, m.in. z samorządem lokalnym i regionalnym, lokalną agencją rozwoju regionalnego, Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości, Polską Agencją Informacji i Inwestycji Zagranicznych (obecnie PAIH), wydziałami promocji i handlu ambasad polskich w krajach lokaty kapitału oraz z Bankiem Gospodarstwa Krajowego.

Podobny wniosek można sformułować na podstawie innego badania przeprowadzonego wśród polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego (Buczkowski i in., 2015). Nie dotyczyło ono wprost zachęt dla eksportu ZIB, ale zdaniem respondentów brak wsparcia ze strony kraju macierzystego nie ograniczał podjęcia inwestycji zagranicznej. Nie oznacza to jednak, że inwestorzy nie korzystali z zachęt. Z badania przeprowadzonego w latach 2006–2009 wśród 102 polskich inwestorów bezpośrednich wynika, że 1/3 badanych ubezpieczała inwestycję zagraniczną w celu ograniczenia ryzyka (Karaszewski i in., 2009).

Zakończenie

Głównym celem naukowym książki była ocena znaczenia zachęt dla zagranicznych inwestorów bezpośrednich poprzez ewaluację efektów rozumianych jako wrażliwość inwestorów na ich stosowanie. Pierwszy cel szczegółowy dotyczył roli instrumentów kraju goszczącego (*host country measures*) w podejmowaniu decyzji o wyborze lokalizacji przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym. Podstawą części empirycznej było badanie ankietowe, w którym wzięło udział 201 największych PKZ z województwa łódzkiego. Pozwoliło ono ocenić znaczenie poszczególnych przesłanek wyboru lokalizacji. Uszeregowano je w rankingi w podziale na wybrane kategorie przedsiębiorstw, a następnie poddano analizie statystycznej.

Istotnym wkładem do badań na temat ZIB była szczegółowa ocena oddziaływania instrumentów kraju goszczącego na decyzje o wyborze lokalizacji przeprowadzona na poziomie mikro na podstawie danych pierwotnych. Zbadano m.in. zależności pomiędzy determinantami lokalizacji i zachętami inwestycyjnymi a wybranymi cechami przedsiębiorstw. Wzięto pod uwagę ich wielkość, rodzaj prowadzonej działalności, poziom innowacyjności, aktywność eksportową oraz formę inwestycji zagranicznej. Badanie wyróżnia wysoki wskaźnik reprezentatywności próby (ponad 30% populacji generalnej) oraz pogłębiona analiza statystyczna obejmująca sześć grup przesłanek wyboru lokalizacji składających się z 41 czynników, 5 kategorii zachęt inwestycyjnych i 15 instrumentów wsparcia, wzbogacona o dane wtórne na temat wykorzystania pomocy publicznej przez PKZ.

Drugim celem szczegółowym badania była ocena oddziaływania instrumentów kraju pochodzenia (*home country measures*) na podjęcie decyzji o eksporcie ZIB. Przeanalizowano zachęty dla polskich inwestorów bezpośrednich. Badaniem statystycznym objęto 45 przedsiębiorstw, które miały główną siedzibę w województwie łódzkim. Stanowiły one blisko 60% całej populacji, biorąc pod uwagę jej liczebność na koniec 2015 r. Uzupełniono je indywidualnymi wywiadami pogłębionymi. Pozwoliły one ocenić znaczenie zachęt inwestycyjnych dla ekspansji rodzimych przedsiębiorstw w formie ZIB.

W odniesieniu do celu głównego i celów szczegółowych sformułowano cztery pytania badawcze i cztery hipotezy (tab. Z1).

Tabela Z1. Zestawienie wyników weryfikacji hipotez badawczych

Symbol	Treść pytań i hipotez	Wynik weryfikacji
P₁: Jakie znaczenie przy wyborze lokalizacji przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym mają poszczególne zachęty inwestycyjne?		
H ₁	Stosowanie instrumentów kraju goszczącego (<i>host country measures</i>) przyczynia się do wyboru określonej lokalizacji przez inwestorów zagranicznych, ale nie jest to czynnik o pierwszorzędym znaczeniu.	pozytywny
P₂: Czy cechy przedsiębiorstw różnicują oddziaływanie zachęt inwestycyjnych na wybór określonej lokalizacji?		
H ₂	Znaczenie przesłanek wyboru lokalizacji przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym, w tym oddziaływanie zachęt jest pochodną cech samego inwestora, tzn. wielkości przedsiębiorstwa, rodzaju prowadzonej działalności, poziomu innowacyjności, aktywności eksportowej oraz formy inwestycji.	pozytywny
P₃: Jaką rolę w wyborze lokalizacji odgrywają instytucje otoczenia biznesu?		
H ₃	Jakość funkcjonowania instytucji otoczenia biznesu w kraju goszczącym jest istotnym czynnikiem determinującym wybór lokalizacji przez inwestorów zagranicznych oraz skuteczność udzielanego im wsparcia.	pozytywny
P₄: Jakie znaczenie mają zachęty inwestycyjne dla podjęcia decyzji o eksporcie ZIB?		
H ₄	Stosowanie instrumentów kraju pochodzenia (<i>home country measures</i>) przyczynia się do podjęcia przez przedsiębiorstwa decyzji o eksporcie ZIB.	negatywny

Źródło: opracowanie własne.

Badania przeprowadzone w niniejszej publikacji były przede wszystkim podporządkowane weryfikacji pierwszej hipotezy (H₁). Z przeglądu teorii wynika, że efekty napływu ZIB dla gospodarki goszczącej są niejednoznaczne, a liczne empiryczne analizy dokonywane w wielu krajach wskazują, że skutki dobrobytowe bywają różne, choć częściej są dodatnie. Prawdopodobnie ta dotyczy zarówno państw, jak i regionów. Stosowanie zachęt inwestycyjnych przez władze krajowe, regionalne i lokalne w różnych częściach świata jest powszechne. Z badań przeprowadzonych dotychczas w Polsce i za granicą wynika, że ich rola w podejmowaniu decyzji o wyborze lokalizacji była drugorzędna, czasem marginalna, choć różna w zależności od warunków, w których stosowano zachęty, np. w sytuacji, gdy czynniki fundamentalne w konkurencyjnych lokalizacjach były zbliżone, wsparcie oferowane przez władze kraju goszczącego mogło być przesądzające (np. Morisset, Pirnia, 2000; Blömlstrom, Kokko, 2003; Moran, 2005; Javorcik, Spatareanu, 2008; James, 2009, 2013; Różański, 2010; Klemm, Van Parys, 2012; Tuomi, 2012; Karaszewski, red., 2016; Freund, Moran, 2017). Na podstawie badania ankietowego i statystycznego przeprowadzonego wśród największych PKZ w województwie łódzkim można sformułować następujące wnioski:

1. Inwestorzy, wybierając Łódzkie, kierowali się przede wszystkim niskimi kosztami, dobrą jakością infrastruktury w regionie oraz dużym potencjałem rynku. Oddziaływanie wsparcia oferowanego przez administrację publiczną było niewielkie, a zdecydowana większość respondentów (82%) uznała, że brak możliwości otrzymania pomocy publicznej nie wpłynąłby na zmianę ich decyzji o wyborze lokalizacji.
2. Szczegółowe oceny znaczenia poszczególnych grup zachęt były zróżnicowane. Zdecydowanie najważniejsze okazało się wsparcie rzeczowe w postaci infrastruktury towarzyszącej. Nieco mniejsze znaczenie miały zachęty finansowe i fiskalne.
3. 2/3 inwestorów skorzystało co najmniej jeden raz z pomocy publicznej po rozpoczęciu działalności w regionie, a 22,4% sięgnęło po pomoc publiczną co najmniej dziesięciokrotnie. Oznacza to, że instrumenty pomocy publicznej cieszyły się dużym zainteresowaniem przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym.
4. Badanie statystyczne z zastosowaniem współczynnika eta dowiodło występowania zależności wykorzystania pomocy publicznej od oceny znaczenia zachęt dla inwestorów zagranicznych w województwie łódzkim. Biorąc pod uwagę, że większość PKZ skorzystało z pomocy publicznej, ocenę przydatności zachęt może uznać za pozytywną.

Powyższe wnioski pozwalają potwierdzić pierwszą hipotezę, jednak z zastrzeżeniem, że instrumenty kraju goszczącego nie należą do głównych determinant wyboru lokalizacji. Ich znaczenie zależy od rodzaju stosowanych instrumentów oraz od cech przedsiębiorstw – beneficjentów wsparcia. Brak zachęt inwestycyjnych zazwyczaj nie jest przyczyną rezygnacji z inwestycji w określonym miejscu.

Druga hipoteza (H_2) dotyczyła zróżnicowania przesłanek wyboru lokalizacji, w tym oddziaływania zachęt z punktu widzenia pięciu cech przedsiębiorstw, tzn. wielkości, rodzaju prowadzonej działalności, poziomu innowacyjności, aktywności eksportowej oraz formy inwestycji. Ich wybór wynikał z przeglądu literatury oraz danych, które były możliwe do uzyskania w badaniu bezpośrednim. Wykorzystując metody statystyczne, przeprowadzono analizę zróżnicowania dla sześciu (zagregowanych) grup przesłanek lokalizacji ZIB (koszty produkcji, zasoby ludzkie, potencjał gospodarczy województwa, relacje z administracją, infrastruktura i inne) oraz dla pięciu (zagregowanych) kategorii zachęt inwestycyjnych (finansowych, fiskalnych, regulacyjnych, informacyjno-technicznych i rzeczowych). Okazało się, że cechy przedsiębiorstw różnicowały znaczenie przesłanek wyboru lokalizacji oraz oddziaływanie instrumentów kraju goszczącego. Najwięcej istotnych statystycznie różnic otrzymano dla zmiennych określających wielkość przedsiębiorstw, ich aktywność eksportową oraz poziom innowacyjności. Zachęty inwestycyjne okazały się relatywnie najważniejsze dla dużych innowacyjnych przedsiębiorstw, które uzyskiwały przychody ze sprzedaży za granicę.

Jedynie różnice w formie inwestycji (*greenfield*, pozostałe) były statystycznie nieistotne¹. Analizy przeprowadzone na podstawie rankingów oraz testów statystycznych uprawniają do pozytywnego zweryfikowania drugiej hipotezy, co jest zgodne z wynikami innych badań (np. Dunning, Lundan, 2008; Strange i in., 2009; Nielsen, Asmussen, Weatherall, 2017).

Trzecia hipoteza (H_3) związana była z rolą instytucji otoczenia biznesu jako czynnika determinującego wybór lokalizacji przez inwestorów zagranicznych. Przegląd literatury nie pozostawia wątpliwości, że szeroko rozumiana jakość instytucji jest istotnym czynnikiem determinującym napływ ZIB (np. Globerman, Shapiro, 2003; Acemoglu, Johnson, Robinson, 2004; Nielsen, Asmussen, Weatherall, 2017). Badanie potwierdziło występowanie istotnej statystycznie zależności wykorzystania pomocy publicznej od oceny relacji inwestorów z administracją publiczną oraz od oceny znaczenia zachęt dla inwestorów zagranicznych. Ponadto z badania ankietowego wynika, po pierwsze, że ponad 90% PKZ skorzystało ze wsparcia instytucji przy poszukiwaniu miejsca dla inwestycji. Po drugie, spośród wszystkich rodzajów instytucji najlepiej oceniono jednostki samorządu terytorialnego. Zdaniem 2/3 respondentów, największe znaczenie przy podjęciu decyzji o wyborze lokalizacji miała pomoc oferowana przez gminną administrację samorządową. Po trzecie, władza lokalna wypadła również najlepiej w rankingu, w którym oceniono współpracę z instytucjami po rozpoczęciu działalności gospodarczej w województwie łódzkim (opieka poinwestycyjna). Opinie te mogą zaskakiwać, ponieważ jednocześnie respondenci ocenili negatywnie wiele aspektów funkcjonowania administracji samorządowej w województwie. Inwestorzy krytycznie odnieśli się m.in. do stabilności przepisów i decyzji, szybkości i elastyczności działania, jakości obsługi i znajomości języków obcych przez pracowników administracji publicznej. Może to oznaczać, że PKZ oczekują współpracy z instytucjami otoczenia biznesu w procesie wyboru lokalizacji oraz realizacji inwestycji. Jednocześnie usługi, które zaoferowały im m.in. jednostki samorządu terytorialnego w województwie łódzkim nie spełniały ich oczekiwań. Podsumowując, wyniki badania pozwoliły potwierdzić trzecią hipotezę. Jakość funkcjonowania instytucji otoczenia biznesu w kraju goszczącym jest istotnym czynnikiem determinującym wybór lokalizacji oraz skuteczność udzielanego im wsparcia.

W odniesieniu do czwartej hipotezy (H_4) wyniki badania wskazują, że Polska należy do państw, które aktywnie i za pomocą różnych instrumentów wspierają ekspansję zagraniczną rodzimych przedsiębiorstw. Polscy inwestorzy bezpośredni z województwa łódzkiego w większości korzystali z pomocy publicznej. Jednak znaczenie zachęt przy podejmowaniu decyzji o inwestycji zagranicznej było marginalne, chociaż różniło się w zależności od rodzaju wsparcia. Dwie grupy instrumentów cieszyły się nieco większym zainteresowaniem inwestorów, a ich

1 Hebous, Ruf i Weichenrieder (2010) dowiedli, że zachęty podatkowe silniej wpływały na decyzje lokalizacyjne inwestorów *greenfield* niż *brownfield*.

oddziaływanie zostało ocenione jako średnie. Były to zachęty informacyjno-techniczne oraz ograniczające ryzyko. Jednocześnie respondenci stwierdzili, że brak możliwości otrzymania jakiejkolwiek formy pomocy publicznej nie spowodowałby rezygnacji z podjęcia decyzji o realizacji zagranicznej inwestycji bezpośredniej. Przedstawione powyżej argumenty nie pozwalają pozytywnie zweryfikować czwartej hipotezy, zgodnie z którą stosowanie instrumentów kraju pochodzenia przyczynia się do eksportu ZIB. W niektórych badaniach dotyczących wspierania polskich inwestorów bezpośrednich formułowano mniej krytycznie wnioski. Wiliński (2013) uznał za zasadne konieczność prowadzenia przez polski rząd aktywnej polityki gospodarczej wspierającej krajowe spółki inwestujące za granicą. Buczkowski i in. (2015) stwierdzili, że instrumenty kraju pochodzenia obniżają koszty i ryzyko inwestycji. Sprzyjają zatem podejmowaniu decyzji o eksporcie ZIB.

Wnioski z badania pozwalają zarekomendować administracji publicznej w Polsce następujące działania w zakresie realizacji polityki wobec inwestorów zagranicznych:

1. Należy uprościć i zdecentralizować system obsługi PKZ. Obecnie kompetencje administracji centralnej i JST różnego szczebla pokrywają się, co utrudnia inwestorom dostęp do informacji, np. na temat terenów inwestycyjnych. Z ich opinii wynika, że największy udział w procesie podejmowania decyzji lokalizacyjnych mają JST, w tym głównie samorząd lokalny.
2. Inwestorzy mają zastrzeżenia do kwalifikacji pracowników administracji publicznej. Ich zdaniem brakuje urzędników biegle posługujących się językami obcymi, a wiele informacji jest dostępnych wyłącznie w języku polskim, co dodatkowo utrudnia dostęp do środków publicznych i zwiększa koszty przedsięwzięcia. Należy zatem poprawić system kształcenia kadr do współpracy z PKZ.
3. Wielu inwestorów pierwsze informacje na temat ewentualnej lokalizacji projektu pozyskuje w wydziałach promocji i handlu polskich ambasad. Jest to ważny argument na rzecz rozwoju i profesjonalizacji usług proinwestycyjnych świadczonych poza granicami kraju (w kraju pochodzenia kapitału).
4. Inwestorzy zagraniczni krytykują prawo i procedury związane z realizacją inwestycji w Polsce. Często potrzebują dodatkowego wsparcia, np. ze strony wyspecjalizowanego biura (doradztwo, konsulting, kancelaria prawna), co podnosi koszty przedsięwzięcia. Należy zatem dążyć do uproszczenia regulacji i procedur administracyjnych, zwłaszcza w odniesieniu do prawa podatkowego, budowlanego, ochrony środowiska i zamówień publicznych.
5. Z badania inwestorów zagranicznych z województwa łódzkiego wynika, że oczekują oni informowania o warunkach realizacji inwestycji za granicą, potrzebują wsparcia w promowaniu tam własnych przedsięwzięć oraz dostępu do instrumentów ograniczających ryzyko. Czyni tak wiele państw na świecie (Sauvant i in., 2014). Jednak w obecnym kształcie pomoc oferowana przez polskie instytucje jest mało przydatna. Inwestorzy zgodnie podkreślali,

że jakość usług świadczonych przez urzędników jest bardzo zła (zwłaszcza udzielanie informacji i doradztwo), a ich wiedza i doświadczenie dalece odbiega od oczekiwań inwestorów. Niejednokrotnie jako bardziej użyteczne oceniali kontakty z placówkami innych krajów. To kolejny argument przemawiający za profesjonalizacją polskich kadr odpowiedzialnych za wspieranie umiędzynarodowienia przedsiębiorstw.

Badanie miało pewne ograniczenia. Głównym problemem była ocena wiarygodności odpowiedzi udzielanych na pytania o intencje i motywacje sprzed kilku czy nawet kilkunastu lat. Dużą przeszkodą okazała się również wyraźna zmiana polityki informacyjnej przedsiębiorstw w stosunku do badaczy. Inwestorzy bardzo niechętnie udostępniali dane ankietom, zwłaszcza na temat pozyskanych środków publicznych. Dzięki zastosowaniu ilościowej metody PAPI (*Paper And Pen Personal Interview*) oraz zaangażowaniu przeszkolonego zespołu profesjonalnych ankietorów udało się zminimalizować wpływ tych ograniczeń. Uzyskane wartości współczynnika α -Cronbacha dla wszystkich części badania oznaczają, że pomiar był w wysokim stopniu rzetelny, a wyniki mogły być poddane dalszym analizom statystycznym. Ponadto, w odniesieniu do kluczowych zagadnień zastosowano w kwestionariuszu pytania kontrolne, które służyły weryfikacji odpowiedzi (Churchill, 2002). W sytuacji, gdy stosunkowo duża grupa respondentów nie miała pełnej wiedzy na temat wykorzystania pomocy publicznej przeprowadzono dodatkowe badanie na podstawie źródeł wtórnych i skonfrontowano je z wywiadami bezpośrednimi.

Problemem, którego nie udało się rozwiązać, był brak możliwości poznania opinii przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, które rozważały inwestycje w województwie łódzkim, ale ostatecznie wybrały inną lokalizację. Pomimo licznych prób nie udało się pozyskać danych inwestorów, którzy uczestniczyli w negocjacjach m.in. z przedstawicielami Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, Regionalnego Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera oraz Biura Obsługi Inwestora i Współpracy z Zagranicą Urzędu Miasta Łodzi. Mając świadomość tego ograniczenia, należy w przyszłości podjąć ponowną próbę dotarcia do inwestorów, którzy wybrali konkurencyjne lokalizacje, a następnie przeprowadzić analizy porównawcze.

Spis tabel

Tabela W1.	Operacjonalizacja hipotez badawczych	18
Tabela 1.1.	Wpływ ZIB na gospodarkę kraju goszczącego	37
Tabela 1.2.	Zestawienie wyników badań empirycznych na temat zależności pomiędzy napływem ZIB a wzrostem gospodarczym dla wybranych grup państw	41
Tabela 1.3.	Zmiany w krajowych politykach wobec inwestorów zagranicznych (2008–2017)	52
Tabela 1.4.	Przykłady badań na świecie: zachęty inwestycyjne a decyzje lokalizacyjne	54
Tabela 1.5.	Skuteczność zachęt dla napływu ZIB do Polski w świetle badań empirycznych	56
Tabela 2.1.	Klasyfikacje pomocy publicznej	67
Tabela 2.2.	Przykłady pomocy publicznej w ujęciu pozytywnym i negatywnym	68
Tabela 2.3.	Progi pomocy powodujące obowiązek zgłoszenia (w mln EUR)	75
Tabela 2.4.	Klasyfikacja instytucji otoczenia biznesu ze względu na przedmiot działalności	80
Tabela 2.5.	<i>Globalny Indeks Konkurencyjności GCI</i> 2017–2018 (miej-sca 1–50)	88
Tabela 2.6.	Polska w globalnym rankingu konkurencyjności – ocena szczegółowa	89
Tabela 2.7.	Czynniki najbardziej utrudniające prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce	90
Tabela 2.8.	Ranking <i>Ease of Doing Business</i> Banku Światowego (2006–2018)	91
Tabela 2.9.	Rankingi szczegółowe dla Polski (2018)	92
Tabela 2.10.	Ranking 18 polskich miast według wybranych wskaźników <i>Doing Business</i> (2015)	93
Tabela 2.11.	Ranking 20 najbardziej atrakcyjnych lokalizacji dla ZIB w Europie pod względem liczby projektów w latach 2015–2016	94
Tabela 2.12.	Ranking 20 najbardziej atrakcyjnych lokalizacji dla ZIB w Europie pod względem nowych miejsc pracy w latach 2015–2016	95
Tabela 2.13.	Ranking 15 najbardziej perspektywicznych gospodarek goszczących ZIB według <i>World Investment Report</i> (2010–2017)	97

Tabela 2.14.	Polska w rankingu A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index (2010–2017)	98
Tabela 3.1.	Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce (stan na 31 grudnia 2016 r.)	107
Tabela 3.2.	Ocena funkcjonowania SSE przez inwestorów	108
Tabela 3.3.	Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w SSE (stan na 31 grudnia 2015 r.)	110
Tabela 3.4.	Preferowane rodzaje działalności	115
Tabela 3.5.	Wartość pomocy udzielonej z tytułu zwolnienia od podatku od nieruchomości oraz podatku od środków transportowych w latach 2008–2015 przez gminne organy podatkowe (w mln PLN)	119
Tabela 3.6.	Największe indywidualne programy pomocy zrealizowane przez gminne organy podatkowe w latach 2011–2015 (powyżej 5 mln PLN)	120
Tabela 3.7.	Wybrane centra badawczo-rozwojowe inwestorów zagranicznych w Polsce	122
Tabela 3.8.	Parki przemysłowe i technologiczne w Polsce	125
Tabela 4.1.	Lokalizacja przedsiębiorstw w podziale na powiaty	145
Tabela 4.2.	Przedmiot głównej działalności przedsiębiorstw według sekcji PKD	147
Tabela 4.3.	Wartość obrotów netto (stan na koniec 2016 r.)	148
Tabela 4.4.	Wartość kapitału własnego (stan na koniec 2016 r.)	149
Tabela 4.5.	Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw: wdrażanie innowacji	149
Tabela 4.6.	Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw: zaplecze instytucjonalne	150
Tabela 4.7.	Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw: patenty i prawa ochronne	150
Tabela 4.8.	Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw: certyfikaty i inne dokonania	151
Tabela 4.9.	Struktura kapitału zagranicznego w przedsiębiorstwach	152
Tabela 4.10.	Doświadczenie inwestorów zagranicznych	153
Tabela 4.11.	Forma inwestycji zagranicznej	153
Tabela 4.12.	Udział eksportu w sprzedaży według formy inwestycji zagranicznej w 2016 r.	157
Tabela 4.13.	Główne kierunki eksportu inwestorów zagranicznych w 2016 r.	158
Tabela 4.14.	Najważniejszy (pierwszy) kierunek eksportu w 2016 r.	159
Tabela 4.15.	Aktywność eksportowa i importowa inwestorów zagranicznych	160
Tabela 4.16.	Struktura importu	160
Tabela 4.17.	Najważniejszy (pierwszy) kierunek importu w 2016 r.	162
Tabela 4.18.	Konkurencyjne lokalizacje	163

Tabela 4.19.	Liczba instytucji współpracujących z inwestorami zagranicznymi	164
Tabela 4.20.	Instytucje wspomagające proces wyboru lokalizacji inwestycji – ranking szczegółowy na podstawie rozkładu odpowiedzi	165
Tabela 4.21.	Wpływ wsparcia oferowanego przez instytucje na decyzje o lokalizacji inwestycji w Łódzkiem	166
Tabela 4.22.	Znaczenie usług oferowanych przez samorząd terytorialny przy podejmowaniu decyzji o lokalizacji inwestycji w województwie łódzkim – ranking szczegółowy na podstawie rozkładu odpowiedzi	167
Tabela 4.23.	Aktywności przedstawicieli samorządu terytorialnego, które najbardziej przyczyniły się do lokalizacji inwestycji w województwie łódzkim – ranking szczegółowy na podstawie rozkładu odpowiedzi	168
Tabela 4.24.	Ocena współpracy z instytucjami otoczenia biznesu przed i w trakcie inwestycji – ranking na podstawie średnich z odpowiedzi	169
Tabela 4.25.	Przesłanki wyboru lokalizacji – rozkład odpowiedzi	171
Tabela 4.26.	Przesłanki wyboru lokalizacji – statystyki opisowe	175
Tabela 4.27.	Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi	178
Tabela 4.28.	Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw o różnej wielkości zatrudnienia	180
Tabela 4.29.	Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla inwestorów <i>greenfield</i> i pozostałych	181
Tabela 4.30.	Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw eksportujących i nieeksportujących	182
Tabela 4.31.	Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw innowacyjnych i nieinnowacyjnych	183
Tabela 4.32.	Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych	185
Tabela 4.33.	Przesłanki wyboru lokalizacji – wyniki testu Manna-Whitneya	187
Tabela 4.34.	Czynniki najbardziej zachęcające do zlokalizowania ZIB na terenie województwa łódzkiego – ranking szczegółowy na podstawie średnich z odpowiedzi	189
Tabela 4.35.	Czynniki zachęcające w stopniu znaczącym do zlokalizowania ZIB na terenie województwa łódzkiego – ranking szczegółowy na podstawie rozkładu odpowiedzi	190

Tabela 4.36.	Czynniki zniechęcające, obojętne lub najmniej zachęcające do zlokalizowania ZIB – ranking szczegółowy na podstawie średnich z odpowiedzi	191
Tabela 4.37.	Czynniki zniechęcające (w stopniu znaczącym i niewielkim) do zlokalizowania ZIB na terenie województwa łódzkiego – ranking szczegółowy na podstawie rozkładu odpowiedzi	192
Tabela 4.38.	Czynniki uznane za obojętne/niemające wpływu na zlokalizowanie ZIB na terenie województwa łódzkiego – ranking szczegółowy na podstawie rozkładu odpowiedzi	193
Tabela 4.39.	Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi	196
Tabela 4.40.	Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rozkład odpowiedzi	197
Tabela 4.41.	Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw o różnej wielkości zatrudnienia	198
Tabela 4.42.	Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw o różnej formie inwestycji zagranicznej	199
Tabela 4.43.	Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw eksportujących i nieeksportujących	201
Tabela 4.44.	Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw innowacyjnych i nieinnowacyjnych	202
Tabela 4.45.	Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych	203
Tabela 4.46.	Oddziaływanie poszczególnych grup zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – wyniki testu Manna-Whitneya	205
Tabela 4.47.	Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – ranking szczegółowy na podstawie średnich z odpowiedzi	207
Tabela 4.48.	Oddziaływanie zachęt w SSE – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi	209
Tabela 4.49.	Oddziaływanie zachęt w SSE – rankingi szczegółowe na podstawie średnich z odpowiedzi	210
Tabela 4.50.	Wpływ maksymalnej intensywności pomocy publicznej dostępnej na decyzję o lokalizacji inwestycji – rozkład odpowiedzi	212
Tabela 4.51.	Wpływ braku możliwości otrzymania jakiegokolwiek formy pomocy publicznej na zmianę decyzji o lokalizacji inwestycji – rozkład odpowiedzi	212
Tabela 4.52.	Czynniki ograniczające dostęp do zachęt/pomocy publicznej dla inwestorów zagranicznych w Polsce – rozkład odpowiedzi	213

Tabela 4.53.	Ocena współpracy z instytucjami otoczenia biznesu po rozpoczęciu inwestycji – ranking na podstawie średnich z odpowiedzi	214
Tabela 4.54.	Wykorzystanie pomocy publicznej po rozpoczęciu działalności gospodarczej – rozkład odpowiedzi	215
Tabela 4.55.	Wykorzystanie innych form wsparcia nieobjętych przepisami o pomocy publicznej po rozpoczęciu działalności gospodarczej – rozkład odpowiedzi	215
Tabela 4.56.	Plany aplikowania o środki publiczne do 2020 r. – rozkład odpowiedzi	216
Tabela 5.1.	Wykorzystanie pomocy publicznej przez inwestorów zagranicznych po rozpoczęciu działalności gospodarczej w Polsce (N=201)	219
Tabela 5.2.	Wielkość zatrudnienia a udział w programach pomocy publicznej (N=131)	220
Tabela 5.3.	Struktura sektorowa a udział w programach pomocy publicznej (N=131)	220
Tabela 5.4.	Innowacyjność a udział w programach pomocy publicznej (N=131)	221
Tabela 5.5.	Wartość pomocy publicznej udzielonej inwestorom zagranicznym w Polsce (N=131)	221
Tabela 5.6.	Wykorzystanie pomocy publicznej a wielkość przedsiębiorstwa (N=129)	222
Tabela 5.7.	Podmioty najczęściej przyznające pomoc publiczną inwestorom zagranicznym	223
Tabela 5.8.	Najpopularniejsze formy pomocy publicznej wśród inwestorów zagranicznych	224
Tabela 5.9.	Najpopularniejsze przeznaczenia pomocy publicznej wśród inwestorów zagranicznych	226
Tabela 5.10.	Zależności pomiędzy przesłankami lokalizacji a liczbą przypadków korzystania z pomocy publicznej – wyniki badania współczynnikiem eta	229
Tabela 5.11.	Zależności pomiędzy przesłankami lokalizacji a wartością nominalną pomocy publicznej – wyniki badania współczynnikiem eta	230
Tabela 5.12.	Zależności pomiędzy przesłankami lokalizacji a wartością pomocy publicznej brutto – wyniki badania współczynnikiem eta	231
Tabela 5.13.	Zestawienie zależności pomiędzy przesłankami lokalizacji inwestycji zagranicznych a wykorzystaniem pomocy publicznej przez podmioty z kapitałem zagranicznym w województwie łódzkim	232

Tabela 5.14.	Zależności pomiędzy oddziaływaniem poszczególnych grup zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej a liczbą przypadków korzystania z pomocy publicznej – wyniki badania współczynnikiem eta	234
Tabela 5.15.	Zależności pomiędzy oddziaływaniem poszczególnych grup zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej a wartością nominalną pomocy publicznej – wyniki badania współczynnikiem eta	235
Tabela 5.16.	Zależności pomiędzy oddziaływaniem poszczególnych grup zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej a wartością pomocy publicznej brutto – wyniki badania współczynnikiem eta	236
Tabela 5.17.	Zestawienie zależności pomiędzy grupami zachęt a wykorzystaniem pomocy publicznej przez podmioty z kapitałem zagranicznym w województwie łódzkim – wyniki badania współczynnikiem eta	237
Tabela 6.1.	Inwestycje bezpośrednie przedsiębiorstw z województwa łódzkiego na tle Polski w latach 2008–2015	243
Tabela 6.2.	Wykorzystanie pomocy publicznej przez polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego (N=45)	245
Tabela 6.3.	Wartość pomocy publicznej udzielonej polskim inwestorom bezpośrednim z województwa łódzkiego (N=42)	246
Tabela 6.4.	Ranking podmiotów najczęściej przyznających pomoc publiczną polskim inwestorom bezpośrednim z województwa łódzkiego	246
Tabela 6.5.	Najpopularniejsze formy pomocy publicznej wśród polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego	247
Tabela 6.6.	Najpopularniejsze przeznaczenia pomocy publicznej wśród polskich inwestorów bezpośrednich z województwa łódzkiego	248
Tabela 6.7.	Charakterystyka badanych przedsiębiorstw	250
Tabela 6.8.	Wartość obrotów netto i zatrudnienie w 2016 r.	251
Tabela 6.9.	Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw	251
Tabela 6.10.	Charakterystyka zagranicznych inwestycji bezpośrednich badanych przedsiębiorstw	252
Tabela 6.11.	Wymiana handlowa badanych przedsiębiorstw (2016 r.)	253
Tabela 6.12.	Znaczenie motywów ekspansji zagranicznej badanych przedsiębiorstw (oddziaływanie)	254
Tabela 6.13.	Oddziaływanie grup zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej przez badane przedsiębiorstwa	256
Tabela 6.14.	Znaczenie instrumentów wsparcia dla podjęcia decyzji inwestycyjnej przez badane przedsiębiorstwa (oddziaływanie)	257
Tabela Z1.	Zestawienie wyników weryfikacji hipotez badawczych	260

Spis rysunków

Rysunek W1.	Wielowymiarowość badania	15
Rysunek W2.	Schemat badania	17
Rysunek 1.1.	Międzynarodowy przepływ ZIB a lokalizacja	46
Rysunek 1.2.	Wybór lokalizacji	48
Rysunek 2.1.	Zasady porządku konkurencyjnego	64
Rysunek. 3.1.	Porównanie procedur w przypadku inwestycji w SEE i poza nimi	103
Rysunek 4.1.	Wielkość zatrudnienia w przedsiębiorstwach (w %)	148
Rysunek 4.2.	Wielkość zatrudnienia w przedsiębiorstwach w przemyśle i usługach	148
Rysunek 4.3.	Ranking dziesięciu krajów pochodzenia kapitału zagranicznego z największym udziałem (w %)	152
Rysunek 4.4.	Udział eksportu w sprzedaży w 2016 r. (w %)	154
Rysunek 4.5.	Udział eksportu w sprzedaży w 2016 r. dla małych, średnich i dużych przedsiębiorstw	155
Rysunek 4.6.	Udział eksportu w sprzedaży w przemyśle i usługach (w %)	156
Rysunek 4.7.	Struktura eksportu	159
Rysunek 4.8.	Ranking kierunków importu inwestorów zagranicznych w 2016 r. (w %)	161
Rysunek 4.9.	Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi	177
Rysunek 4.10.	Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw o różnej wielkości zatrudnienia	179
Rysunek 4.11.	Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla inwestorów <i>greenfield</i> i pozostałych	181
Rysunek 4.12.	Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw eksportujących i nieeksportujących	183

Rysunek 4.13.	Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw innowacyjnych i nieinnowacyjnych	184
Rysunek 4.14.	Przesłanki wyboru lokalizacji – ranking ogólny na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych	185
Rysunek 4.15.	Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne dla przedsiębiorstw o różnej wielkości zatrudnienia	199
Rysunek 4.16.	Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw o różnej formie inwestycji zagranicznej	200
Rysunek 4.17.	Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw eksportujących i nieeksportujących	201
Rysunek 4.18.	Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw innowacyjnych i nieinnowacyjnych	203
Rysunek 4.19.	Oddziaływanie zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej – rankingi ogólne na podstawie średnich z odpowiedzi dla przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych	204
Rysunek 6.1.	Liczba inwestorów z Polski posiadających jednostki zagraniczne i liczba ich jednostek zagranicznych w latach 2008–2015	240
Rysunek 6.2.	Liczba inwestorów posiadających jednostki zagraniczne i liczba jednostek zagranicznych z 16 województw w 2015 r.	242
Rysunek 6.3.	Liczba inwestorów z województwa łódzkiego posiadających jednostki zagraniczne i liczba ich jednostek zagranicznych w latach 2008–2015	243

Bibliografia

- Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. (2004), Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth, NBER Working Paper, 10481, s. 1–111.
- Aggarwal, A. (2012), *Social and Economic Impact of SEZs in India*, Oxford University Press, Oxford.
- Akçay, S. (2001), „Is Corruption an Obstacle for Foreign Investors in Developing Countries? A Cross-Country Evidence”, *Yapi Kredi Economic Review*, 12(2), s. 27–34.
- Alfaro, L. (2003), Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter?, Harvard Business School, s. 1–31.
- Alfaro, L. (2015), „Foreign Direct Investment: Effects, Complementarities, and Promotion”, [w:] Manzano, O., Auguste, S., Cueves, M. (red.), *Partners or Creditors? Attracting Foreign Investment and Productive Development to Central America and Dominican Republic*, Inter-American Development Bank Washington DC, s. 1–32.
- Alfaro, L. (2017), „Gains from Foreign Direct Investment: Macro and Micro Approaches”, *The World Bank Economic Review*, 30(Supplement 1), 1 March 2017, s. S2–S15.
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S., Sayek, S. (2004), „FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets”, *Journal of International Economics*, 64, s. 89–112.
- Alfaro, L., Charlton, A. (2009), „Intra-industry Foreign Direct Investment”, *American Economic Review*, *American Economic Association*, 99(5), s. 2096–2119, December.
- Alfaro, L., Chauvin, J. (2016), Foreign Direct Investment, Finance, and Economic Development. Chapter for the Encyclopedia of International Economics and Global Trade, Forthcoming. Dostępny na SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2908440> (dostęp: maj 2018).
- Alfaro, L., Chauvin, J. (2017), Foreign Direct Investment, Finance, and Economic Development, [w:] Encyclopedia of International Economics and Global Trade. Dostępne w internecie: http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/FDICapital_Formatted_20170922_Final_W_c7fcb82c-f318-4632-a589-20118eaeefb8.pdf (dostęp: maj 2018).
- Alfaro, L., Chen, M. X. (2016), Location Fundamentals, Agglomeration Economies, and the Geography of Multinational Firms, Working Papers 2016-18, The George Washington University, Institute for International Economic Policy, Washington, DC.
- Alfaro, L., Kalemli-Ozcan, S., Sayek, S. (2009), „FDI, Productivity and Financial”, *The World Economy*, vol. 32, issue 1, s. 111–135.
- Alfaro, L., Rodriguez-Clare, A. (2004), „Multinationals and Linkages: An Empirical Investigation”, *Economia Journal, the Latin American and Caribbean Economic Association Lacea*, 0(Spring 20), s. 113–169.
- Ali, F. A., Fiess, N., MacDonald, R. (2010), „Do Institutions Matter for Foreign Direct Investment?”, *Open Economies Review*, 21(2), s. 201–219.
- Aliber, R. Z., (1970), „A Theory of Direct Foreign Investment”, [w:] Kindleberger, C. P. (red.), *The International Corporation*, Assymposium Combrite MA, MIT Press, Cambridge.
- Allen, N. J., Morisset, J., Pirnia, N., Wells L. T. (2001), Using Tax Incentives to Compete for Foreign Investment – Are They Worth the Cost?, FIAS Occasional Paper 15, Foreign Investment Advisory Service, Washington DC.

- Al-Sadig, A. (2009), „The Effects of Corruption on FDI Inflows”, *Cato Journal*, 29(2), s. 267–294.
- Alsan, M., Bloom, D., Canning, D. (2006), The Effect of Population Health on Foreign Direct Investment, NBER Working Paper No. 10596.
- Ambroziak, A. A. (2003), Rozwiązanie kwestii udzielania pomocy publicznej w specjalnych strefach ekonomicznych w Polsce (I), Wspólnoty Europejskie, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.
- Ambroziak, A. A. (2009), „Pomoc publiczna w prawie Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski po akcesji”, [w:] Kawecka-Wyrzykowska, E. (red.), *Polityki gospodarcze Unii Europejskiej*, SGH, Warszawa, s. 121–170.
- Ambroziak, A. A. (2012), Pomoc publiczna państw członkowskich UE w okresie kryzysu gospodarczego w latach 2008–2010, *Unia Europejska*.pl, nr 3 (214).
- Ambroziak, A. A. (2013), „Wpływ wytycznych w sprawie krajowej pomocy regionalnej na warunki udzielania wsparcia przedsiębiorcom w Polsce w latach 2014–2020”, *The Central European Journal of Social Sciences and Humanitatis*, 5, s. 17–28.
- Ambroziak, A. A. (2015) „Ewolucja zasad udzielania pomocy publicznej po rozszerzeniu UE w 2004 roku. Konsekwencje dla Polski”, [w:] Małuszyńska, E., Mazur, G., Musiałkowska, I. (red.), *Polska – 10 lat członkostwa w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, s. 359–378.
- Ancyparowicz, G. (2009), „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce po akcesji do Unii Europejskiej”, *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 77, s. 89–103.
- Andersen, M. R., Kett, B. R., von Uexkull, E. (2017), Corporate Tax Incentives and FDI in Developing Countries, Global Investment Competitiveness Report 2017/2018, doi: 10.1596/978-1-4648-1175-3 (dostęp: wrzesień 2018).
- Andersen, O. (1993), „On the Internationalization Process of Firms: A Critical Analysis”, *Journal of International Business Studies*, 24, s. 209–231.
- Andersson, S., Victor I. (2003), „Innovative Internationalization in New Firms: Born Globals – the Swedish Case”, *Journal of International Entrepreneurship*, 1(3), s. 249–276.
- Antràs, P., Yeaple, S. R. (2014), „Multinational Firms and the Structure of International Trade”, *Handbook of International Economics*, 4, s. 55–130.
- Anyanwu, J. (2012), „Why Does Foreign Direct Investment Go Where It Goes?: New Evidence From African Countries”, *Annals of Economics and Finance*, 13(2), s. 425–462.
- Asheghian, P. (2004), „Determinants of Economic Growth in the United States: The Role of Foreign Direct Investment”, *International Trade Journal*, 18 (1), s. 63–83.
- Asiedu, E. (2001), „On the Determinants of FDI to Developing Countries: Is Africa Different”, *World Development*, 30(1), s. 107–119.
- Asiedu, E. (2006), „Foreign Direct Investment in Africa: The Role of Natural Resources, Market Size, Government Policy, Institutions and Political Instability”, *World Economy*, 29(1), s. 63–77.
- Asongu, S. A., Kodila-Tedika, O. (2015), Conditional determinants of FDI in Fast Emerging Economies: An Instrumental Quantile Regression Approach, African Governance and Development Institute Working Paper No. 15/003.
- Azémar, C., Desbordes, R. (2010), „Short-run Strategies for Attracting Foreign Direct Investment”, *World Economy*, 33(7), s. 928–957.
- Baharumshah, A., Almasaied, S. (2009), „Foreign Direct Investment and Economic Growth in Malaysia: Interactions with Human Capital and Financial Deepening”, *Emerging Markets Finance & Trade*, 45(1), s. 90–102.
- Bailey, N. (2018), „Exploring the Relationship between Institutional Factors and FDI Attractiveness: A Meta-analytic Review”, *International Business Review*, 27(1), s. 139–148.
- Balasubramanyam, V., Salisu, M., Sapsford, D. (1996), „Foreign Direct Investment as an Engine of Growth”, *Journal of International Trade & Economic Development*, 8(1), s. 27–40.

- Bartels, F. L., Napolitano, F., Tissi, N. E. (2014), „FDI in Sub-Saharan Africa: A Longitudinal Perspective on Location Specific Factors (2003–2010)”, *International Business Review* 23, s. 516–529.
- Bednarski, A. (2001), *Zarys teorii organizacji i zarządzania*, Dom Organizatora TNOiK, Toruń.
- Bellak, Ch., Damijan, J., Leibrecht, M. (2009), „Infrastructure Endowment and Corporate Income Taxes as Determinants of Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries”, *The World Economy*, Vol. 32, Issue 2, February, s. 267–290.
- Bellak, Ch., Leibrecht, M. (2007), Some Further Evidence on the Role of Effective Corporate Income Taxes as a Determinants of Foreign Direct Investment in Central and East European Countries, Proceedings of the Annual Conference on Taxation, National Tax Association, Washington DC.
- Bellak, Ch., Leibrecht, M., Riedl, A. (2008), „Labour Costs and FDI Inflows into Central and Eastern European Countries: A Survey of the Literature and Empirical Evidence”, *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 19(1), s. 17–37.
- Belniak, M. (2015), „Factors Stimulating Internationalisation of Firms: An Attempted Holistic Synthesis”, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 3(2), s. 125–140.
- Bénassy-Quéré, A., Coupet, M., Mayer, T. (2005), *Institutional Determinants of Foreign Direct Investment*, CEPII Working Paper No. 2005-05, Paris.
- Bénassy-Quéré, A., Coupet, M., Mayer, T. (2007), „Institutional Determinants of Foreign Direct Investment”, *The World Economy*, 30(5), May, s. 764–782.
- Bénassy-Quéré, A., Fontagné, L., Lahrière-Révil, A. (2003), „Tax Competition and Foreign Direct Investment”, *CEPII Working Paper*, 17, s. 1–32.
- Benchmarking parków technologicznych w Polsce. Wyniki badania* (2008), PARP, Warszawa.
- Benito, G. R., Welch, L. S. (1997), „De-Internationalization”, *Management International Review*, 37 (Special Issue).
- Bhavan, T., Xu, Ch., Zhong, Ch. (2011), „Determinants and Growth Effect of FDI in South Asian Economies: Evidence from a Panel Data Analysis”, *International Business Research*, vol. 4(1), s. 43–50.
- Bhavan, T., Xu, Ch., Zhong, Ch. (2011), „The Relationship between Foreign Aid and FDI in South Asian Economies”, *International Journal of Economics and Finance*, 3(2), s. 143–149.
- Bieniek-Koronkiewicz, E., Test prywatnego inwestora, Wspólnota – pismo samorządu terytorialnego, 20.12.2012.
- Biggs, P. (2007), „Tax Incentives to Attract FDI”, Paper presented at the Meeting of Experts on FDI, Technology and Competitiveness, UNCTAD, Palais des Nations, Geneva, s. 1–14.
- Biswas, R. (2002), „Determinants of Foreign Direct Investment”, *Review of Development Economics* 6(3), s. 492–504.
- Black, D., Hoyt, W. (1989), „Bidding for Firms”, *American Economic Review* 79(5), s. 1249–1256.
- Błalock, H. M. (1977), *Statystyka dla socjologów*, PWN, Warszawa.
- Blanc-Brude, F., Cookson, G., Piesse, J., Strange, R. (2014), „The FDI Location Decision: Distance and the Effects of Spatial Dependence”, *International Business Review*, 23(4), s. 797–810.
- Blomström, M. (1986), „Foreign Direct Investment and Productive Efficiency: The Case of Mexico”, *Journal of Industrial Economics*, 15, s. 97–110.
- Blomström, M., Kokko, A. (1998), „Multinational Corporations and Spillovers”, *Journal of Economic Surveys*, 12(3), s. 247–277.
- Blomström, M., Kokko, A. (2003), „The Economics of Foreign Direct Investment”, *Working Paper*, vol. 168, Bundesbank Conference, January.
- Blomström, S., Globerman, S., Kokko, A. (1999), The Determinants of Host Country Spillovers from Foreign Direct Investment: Review and Synthesis of the Literature, The European Institute of Japanese Studies, Working Paper No. 76, September 1999.
- Błachucki, M. (2013), „Rozwój historyczny i cele prawa konkurencji”, *Ekonomia i Prawo*, red. B. Polszakiewicz, J. Boehlke, XII(2), s. 193–205.

- Boldrin, M., Canova, F. (2000), *Inequality and Convergence: Reconsidering European Regional Policies*, Mimeo, University of Minnesota and University of Pompeu Fabra.
- Bond, E. W., Samuelson, L. (1986), „Tax Holidays as Signals”, *American Economic Review*, 76(4), s. 820–826.
- Bonni, B., Quan, V., Meenakshi, R. (2012), Foreign Direct Investment and Institutional Quality: Some Empirical Evidence, *International Review of Financial Analysis*, 21(C), s. 81–89.
- Borensztein, E., De Gregorio, J., Lee, J.-W. (1998), „How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?”, *Journal of International Economics*, 45, s. 115–135.
- Botric, V. V., Skuflic L. (2006), „Main Determinants of Foreign Direct Investment in the Southeast European Countries”, *Transition Studies Review*, 13(2), s. 359–377.
- Böventer, E. von (1963), „Toward a United Theory of Spatial Economic Structure”, *Papers of the Regional Science Association*, 10(1), s. 163–187; <https://doi.org/10.1111/j.1435-5597.1962.tb00877.x> (dostęp: kwiecień 2017).
- Bradley, J., Zaleski, J., Tomaszewski, P., Zembaty, M., Wojtasiak, A. (2006), *Ocena wpływu NSRO (NSS) i wybranych Programów Operacyjnych na lata 2007–2013 na gospodarkę polskich województw przy pomocy modeli regionalnych HERMIN, WARR*, Wrocław.
- Brainard, B. (1997), „An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Tradeoff between Multinational Sales and Trade”, *American Economic Review*, 87, s. 520–544.
- Braunerhjelm, P. (1996), „The Relation between Firm-specific Intangibles and Exports”, *Economics Letters*, 53(2), s. 213–219.
- Braunerhjelm, P., Ekholm, K., Grundberg, L., Karpaty, P. (1996), Swedish multinational corporations: Recent trends in foreign activities, IUI Working Paper, Nr 462.
- Brooks, D. H., Hasan, R., Lee, J.-W., Son, H. H.; Zhuang, J. (2010), *Closing Development Gaps: Challenges and Policy Options*, ADB Economics Working Paper Series 209, Asian Development Bank, Manila.
- Buchanan, B. G., Le, Q. V., Rishi, M. (2012), „Foreign Direct Investment and Institutional Quality: Some Empirical Evidence”, *International Review of Financial Analysis*, 21, s. 81–89.
- Buckley, P. J. (1987), „The Theory of the Multinational Enterprise”, *Acta Universitatis Upsaliensis, Studia Oeconomiae Negotiorum* 26, Uppsala.
- Buckley, P. J. (1988), „The Limits of Explanation: Testing the Internalisation Theory of the Multinational”, *Journal of International Business Studies*, 19, s. 181–193.
- Buckley, P. J., Casson, M. (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, 1, Macmillan, London.
- Buckley, P. J., Clegg, J. L., Cross, A. R., Voss, H. (2010), „What Can Emerging Markets Learn from the Outward Direct Investment Policies of Advanced Countries?”, [w:] Sauvank K. P., McAllister G. (red.), *Foreign Direct Investments from Emerging Markets. The Challenges Ahead*, Palgrave Macmillan, New York, s. 243–276.
- Buckley, J. P., Sparkes, J. R., Mirza, H. (1987), „Direct Investment in Japan as a Means of Market Entry: The Case of European Firms”, *Journal of Marketing Management*, Vol. 2, Iss. 3, s. 241–258.
- Buczkowski, B., Kłysik-Uryszek, A., Kuna-Marszałek, A., Świerkocki, J. (2015), *Polskie inwestycje bezpośrednie. Doświadczenia przedsiębiorstw regionu łódzkiego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Burdecka, W. (2004), *Instytucje otoczenia biznesu. Badanie własne*, PARP, Warszawa.
- Busse, M. (2004), „Transnational Corporations and Repression of Political Rights and Civil Liberties: An Empirical Analysis”, *Kyklos*, 57(1), s. 45–66.
- Busse, M., Hefeker, C. (2007), „Political risk, Institutions and Foreign Direct Investment”, *European Journal of Political Economy*, 23(2), s. 397–415.
- Calof, J. L., Beamish, P. W. (1995), „Adapting to Foreign Markets: Explaining Internationalization”, *International Business Review*, 4(2), s. 115–131.
- Campos, N., Kinoshita, Y. (2002), „Foreign Direct Investment as Technology Transferred: Some Panel Evidence from the Transition Economies”, *The Manchester School*, 70(3), s. 398–419.

- Cantwell, J., Narula, R. (2001) „The Eclectic Paradigm in the Global Economy, *International Journal of the Economics of Business*”, 8(2), s. 155–172.
- Carkovic, M. V., Levine, R. E. (2002a), Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth? University of Minnesota, Department of Finance, Working Paper, June 2002, s. 1–23; <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.314924>.
- Carkovic, M. V., Levine, R. E. (2002b), „Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?”, [w:] Moran, T., Graham, E., Blomström, M. (red.), *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, Center for Global Development, Washington, DC, s. 195–220.
- Carstensen, K., Toubal, F. (2004) „Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: A Dynamic Panel Analysis”, *Journal of Comparative Economics*, 32(1), s. 3–22.
- Cass, F. (2007), „Attracting FDI to Transition Countries: The Use of Incentives and Promotion Agencies”, *Transnational Corporations*, 16(2), August, s. 77–122.
- Castro, C., Nunes, P. (2013), „Does Corruption Inhibit Foreign Direct Investment?”, *Política/Revista De Ciencia Política*, 51(1), s. 61–83.
- Caves, R. E. (1971), „International Corporations: the Industrial Economics of Foreign Investment”, *Economica*, 38(149), s. 1–27.
- Caves, R. E. (2007), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Third Edition, Cambridge University Press, New York.
- Cavusgil, S. T. (1984), „Differences among Exporting Firms Based on Their Degree of Internationalization”, *Journal of Business Research*, 12(2), s. 195–208.
- Chang, S. (2006), „The Dynamic Interactions among Foreign Direct Investment, Economic Growth, Exports and Unemployment: Evidence from Taiwan”, *Economic Change & Restructuring*, 38(3/4), s. 235–256.
- Cheng, L. K., Kwan, Y. K. (2000), „What Are the Determinants of the Location of Foreign Direct Investment? The Chinese Experience”, *Journal of International Economics*, 51(2), s. 379–400.
- Choe, J. (2003), „Do Foreign Direct Investment and Gross Domestic Investment Promote Economic Growth?”, *Review of Development Economics*, 7(1), s. 44–57.
- Chou, K.-H., Chen, C.-H., Mai, C.-C. (2011), „The Impact of Third-country Effects and Economic Integration on China's outward FDI”, *Economic Modelling*, 28(5), s. 2154–2163.
- Chowdhury, A., Mavrotas, G. (2003), „FDI and Growth: what Causes What?”, WIDER conference on „Sharing global prosperity”, WIDER, Helsinki, Setembro 1 to 18.
- Christiansen, H., Oman, C., Charlton, A. (2003), Incentives-based Competition for Foreign Direct Investment: The Case of Brazil”, OECD Working Papers on International Investment, 2003/01, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/631632456403>.
- Churchill, G. A. (2002), *Badania marketingowe. Podstawy metodologiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Churski, P. (2004), *Obszary problemowe w Polsce z perspektywy celów polityki regionalnej Unii Europejskiej*, Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna we Włocławku, Włocławek.
- Cieślik, A. (2005a), „Location of Foreign Firms and National Border Effects: The Case of Poland”, *Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie*, 96(3), s. 287–297.
- Cieślik, A. (2005b), „Regional Characteristics and the Location of Foreign Firms within Poland”, *Applied Economics*, 37(8), s. 863–874.
- Cieślik, A. (2005c), *Geografia inwestycji zagranicznych. Przyczyny i skutki lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Cieślik, A. (2017), „Determinants of MNE Activity in Poland: The Case of Firms from EU-15”, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, vol. 5 (1), s. 151–167.
- Cieślik, J. (2010), *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw, aktualne tendencje – implikacje dla polityki gospodarczej*, Akademia Leona Koźmińskiego, Centrum Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Cieślik, J. (2011a), *Internacjonalizacja młodych innowacyjnych firm*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.

- Cieslik, J. (2011b), „Warto wspierać dynamiczne firmy”, *Rzeczpospolita*, 14 stycznia 2011 r.
- Cieslik, J. (2017), *Entrepreneurship in Emerging Economies: Enhancing its Contribution to Socio-Economic Development*, Palgrave Macmillan, Springer International Publishing AG, Switzerland.
- Ciżkowicz, P., Ciżkowicz-Pękala, M., Pękala, P., Rzońca, A. (2015), The Effects of Polish Special Economic Zones on Employment and Investment: Spatial Panel Modelling Perspective. Munich Personal RePEc Archive (MPRA) Paper, No. 63176, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/63176/> (dostęp: 10.11.2017).
- Clausing, K. A., Dorobantu, C. L. (2005), „Re-entering Europe: Does European Union Candidacy Boost Foreign Direct Investment?”, *Economics of Transition*, 13(1), s. 77–103.
- Cleeve, E. (2008), „How Effective are Fiscal Incentives to Attract FDI to Sub-Saharan Africa?”, *The Journal of Developing Areas*, 42 (1), s. 135–153.
- Corden, W. M. (1997), *Trade Policy and Welfare*, Clarendon Press, Oxford.
- Crane, B., Albrecht, C., McKay Duffin, K., Albrecht, C. (2018), China's special economic zones: an analysis of policy to reduce regional disparities, *Regional Studies*, *Regional Science*, 5:1, 98–107, DOI: 10.1080/21681376.2018.1430612.
- Criscuolo, C., Martin, R. (2009), „Multinationals and U.S. Productivity Leadership: Evidence from Great Britain”, *The Review of Economics and Statistics*, 91(2), s. 263–281.
- Cuervo-Cazzura, A., Narula, R. (2015), „A Set of Motives to Unite Them All?: Revisiting the Principles and Typology of Internationalization Motives”, *Multinational Business Review*, 23(1), s. 2–14.
- Czinkota, M. R. (1982), *Export Development Strategies: U. S. Promotion Policy*, Praeger, New York.
- Czykier-Wierzbą, D. (2003), *Finansowanie polityki regionalnej w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo TWIGGER, Warszawa.
- Czykier-Wierzbą, D. (2005), „Wykorzystanie środków z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej w regionach objętych celem 2. w latach 1994–1999”, *Bank i Kredyt*, styczeń, nr 1/2005, s. 36–46.
- Dana, L. P., Etemad, H., Wright, W. W. (1999), „Theoretical Foundations of International Entrepreneurship”, *Research in Global Strategic Management*, *Research in Global Strategic Management*, 7, Emerald Group Publishing Limited, s. 3–22.
- Danielak, W. (2014), „Współdziałanie przedsiębiorstw w regionie z perspektywy relacji międzyorganizacyjnych”, [w:] Ślusarz B., Wyrwa J. (red.), *Współczesne problemy rozwoju regionalnego*, Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze”, PTE, Zielona Góra, s. 88–101.
- Daniele, V., Marani, U. (2006), Do Institutions Matter for FDI? A Comparative Analysis for the MENA Countries, DOI: 10.2139/ssrn.917581 (dostęp: kwiecień 2017).
- Daszkiewicz, N., Wach, K. (2014), „Motives for Going International and Entry Modes of Family Firms in Poland”, *Journal of Intercultural Management*, 6(2), s. 5–18.
- Daude, C., Stein, E. (2007), „The Quality of Institutions and Foreign Direct Investment”, *Economics & Politics*, 19(3), s. 317–344.
- De Backer, B., Sleuwaegen, L. (2012), „Does Foreign Direct Investment Crowd Out Domestic Entrepreneurship?”, *Review of Industrial Organization*, 22(1), s. 67–84.
- De Gregorio, J. (1992), „Economic Growth in Latin America”, *Journal of Development Economics*, 39, s. 59–83.
- De Mello, L. (1999), „Foreign Direct Investment – Led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data”, *Oxford Economic Papers*, 51, s. 133–151.
- Deloitte (2010), Global Manufacturing Competitiveness Index.
- Demir, F., Duan, Y. (2018), „Bilateral FDI Flows, Productivity Growth, and Convergence: The North vs. The South”, *World Development*, 101(C), s. 235–249.
- Desai, M., Foley, F., Hines, J. jr. (2005), „Foreign Direct Investment and the Domestic Capital Stock”, *NBER Working Paper*, nr 11075, www.nber.org/papers/w11075 (dostęp: 20.07.2017).
- Doing Business in Poland (2015), World Bank Group, Washington DC.

- Dorożyński, T. (2012), *Rola polityki spójności Unii Europejskiej w usuwaniu regionalnych nierówności gospodarczych. Wnioski dla Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Dorożyński, T., Świerkocki, J., Urbaniak, W. (2014), „Attracting FDI to the Region of Lodz by its Local Government”, *Comparative Economic Research Central and Eastern Europe*, vol. 17, no. 2/2014, s. 101–118.
- Dorożyński, T., Świerkocki, J., Urbaniak, W. (2015a), „The Location Premises Of FDI In Poland. The Case Of The Lodz Province”, *Comparative Economic Research Central and Eastern Europe*, vol. 18, no. 4/2015, s. 157–178.
- Dorożyński, T., Świerkocki, J., Urbaniak, W. (2015b), „Incentives for Attracting FDI. The Case of the Lodz Region”, *Gospodarka Narodowa*, Nr 275(1), s. 147–169.
- Dorożyński, T., Świerkocki, J., Urbaniak, W. (2017a), „The FDI Inflow to Special Economic Zones in Poland”, [w:] Grima, S., Bezzina, F., Románova, I., Rupeika-Apoga, R. (red.), *Contemporary Issues Studies in Finance: Current Challenges from Across Europe* (Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis, Volume 98) Emerald Group Publishing Limited, United Kingdom, North America, Japan, India, Malaysia, China, s. 135–159.
- Dorożyński, T., Świerkocki, J., Urbaniak, W. (2017b), Determinants of Attractiveness of Special Economic Zones to Foreign Investors in Poland. Results of an Empirical Study, [w:] *Proceedings, 9th International Scientific Conference „New Challenges of Economic and Business Development – 2017: Digital Economy”*: Riga, Latvia, May 18–20, 2017, University of Latvia, ISBN 978-9934-18-242-6, s. 153–165.
- Dorożyński, T., Świerkocki, J., Urbaniak, W. (2017c), „FDI Inflow to Special Economic Zones in Poland. Regional Approach”, *Journal of Management and Financial Sciences*, vol. X, issue 27, Warsaw School of Economics, Collegium of Management and Finance, Warszawa, s. 87–103.
- Dorożyński, T., Świerkocki, J., Urbaniak, W. (2018), ‘Location Advantages of the Lodz Region: Where are we 5 years later?’, in: *Proceedings, 10th International Scientific Conference “New Challenges of Economic and Business Development – 2018: Productivity and Economic Growth”*: Riga, Latvia, May 10–12, 2018. *Proceedings*. Riga: University of Latvia, 2018, s. 155–166.
- Doryń, W. (2011), *Wpływ internacjonalizacji na wyniki ekonomiczne polskich przedsiębiorstw przemysłowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Drogendijk, R., Blomkvist, K. (2013), „Drivers and Motives for Chinese Outward Foreign Direct Investments in Africa”, *Journal of African Business*, 14(2), s. 75–84.
- D’Sa, R. M. (1998), *European Community Law on State Aid*. Sweet and Maxwell, London.
- D’Sa, R. M. (2009), ‘Instant’ State Aid Law in a Financial Crisis — A U-Turn? *European State Aid Quarterly*, 8(2).
- Du, J., Tao, Z. (2008), „Economic institutions and FDI location choice: Evidence from US multinationals in China”, *Journal of Comparative Economics*, 36(3), s. 412–429.
- Dudzik, S. (2002), *Pomoc państwa dla przedsiębiorstw publicznych w prawie Wspólnoty Europejskiej: między neutralnością a zaangażowaniem*, Zakamycze, Kraków.
- Dunning, J. H. (1973), „The Determinants of International Production”, *Oxford Economic Papers*, 25(3), s. 289–336.
- Dunning, J. H. (1977), „Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach”, [w:] Ohlin, B., Hesselborn, P. O., Wijkman, P. M. (red.), *The International Allocation of Economic Activity*, Macmillan, London, s. 395–418.
- Dunning, J. H. (1979), „Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41, s. 269–295.
- Dunning, J. H. (1980), „Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests”, *Journal of Business International Studies*, Vol. 11, No. 1 (Spring – Summer, 1980), s. 9–31.
- Dunning, J. H. (1981), *International Production and the Multinational Enterprise*, George Allen and Unwin, London.

- Dunning, J. H. (1983), „Market Power of the Firm and International Transfer of Technology”, *International Journal of Industrial Organisation*, 1, s. 333–335.
- Dunning, J. H. (1988), „The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions”, *Journal of International Business Studies*, 19(1), Spring, s. 1–31.
- Dunning, J. H. (2000), „The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity”, *International Business Review*, 9, s. 163–190.
- Dunning, J. H. (2001), „The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production Past, Present and Future”, *International Journal of the Economics of Business*, 8, s. 173–190.
- Dunning, J. H. (2002), Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: a Search for an Eclectic Approach, w: John H. Dunning (org.), *Theories and Paradigms of International Business Activity – the Selected Essays of John H. Dunning*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, s. 52–76.
- Dunning, J. H. (2003), „The Role of Foreign Direct Investment in Upgrading China's Competitiveness”, *Journal of International Business and Economy*, 4(1), s. 1–13.
- Dunning, J. H. (2004), „Determinants of Foreign Direct Investment: Globalization-induced Changes and the Role of Policies”, [w:] Tungodden, B., Stern, N., Kolstad I. (red.), *Toward Pro-Poor Policies. Aid, Institutions and Globalization*, World Bank, Washington, s. 279–290.
- Dunning, J. H. (2006), „Towards a New Paradigm of Development: Implications for the Determinants of International Business”, *Trans Corp* 15(1), s. 173–227.
- Dunning, J. H., Lundan, S. M. (2008), „Theories of foreign direct investment”, [w:] Dunning, J. H., Lundan, S. M. (org.), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, s. 79–115.
- Duttaray, M., Dutt, A. K., Mukhopadhyay, K. (2008), „Foreign Direct Investment and Economic Growth in less Developed Countries: An Empirical Study of Causality and Mechanisms”, *Applied Economics*, 40(15), s. 1927–1939.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w Polsce w latach 2014–2016, (2017), GUS, Warszawa.
- Działalność podmiotów posiadających jednostki zagraniczne w 2015, (2017), GUS, Warszawa.
- Działalność podmiotów posiadających jednostki zagraniczne w latach 2008–2014, (2016), GUS, Warszawa.
- Działalność podmiotów posiadających udziały w podmiotach z siedzibą za granicą w 2013 roku, (2015), GUS, opracowanie sygnałowe, Warszawa.
- Dzikowska, M., Gorynia, M., Jankowska, B. (red.), (2016), *Międzynarodowa konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po jego wystąpieniu*, DIFIN, Warszawa.
- Ease of Doing Business, Bank Światowy (2018).
- Economou, P., Sauvant, K. (2013), FDI, Home Country Measures and Competitive Neutrality, Ch.1, Yearbook On International Investment Law & Policy 2012–2013, Oxford University Press.
- Egger, P., Winner, H. (2005), „Evidence on Corruption as an Incentive for Foreign Direct Investment”, *European Journal of Political Economy*, 21, s. 932–952.
- Ekspansja międzynarodowa polskich przedsiębiorstw produkcyjnych (2010), KPMG, Warszawa.
- Erdal, F., Tatoglu, E. (2002), „Locational Determinants of Foreign Direct Investment in an Emerging Market Economy: Evidence from Turkey”, *Multinational Business Review*, 10(1), s. 1–7.
- Ernst & Young, Attractiveness Survey, Europe (2011).
- Ernst & Young, Attractiveness Survey, Europe (2017).
- Ernst & Young (2011), Specjalne strefy ekonomiczne po 2020 roku. Analiza dotychczasowej działalności i perspektywy funkcjonowania.
- Essien, J., Barikui, T., Abuba, S., Igbara, F. (2015), „The Impact of National Security on Foreign Direct Investment (FDI) In Nigeria”, *IOSR Journal of Business and Management*, 17(5), s. 69–74.
- Europejskie fundusze strukturalne i inwestycyjne (2017), Komisja Europejska, http://ec.europa.eu/regional_policy/pl/funding/ (dostęp: maj 2017).

- Eurostat (2017), 2015 GDP per capita in 276 EU regions, Newsrelease, 52/2017, 30.03.2017.
- EY (2013), Poland - a true special economic zone; [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Raport_EY_Poland_-_a_true_special_economic_zone/\\$FILE/Raport-Poland-a-true-special-economic-zone.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Raport_EY_Poland_-_a_true_special_economic_zone/$FILE/Raport-Poland-a-true-special-economic-zone.pdf) (dostęp: kwiecień 2016).
- EY (2015), Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne i potencjał ich finansowania przez instrumenty TFI BGK. Warszawa.
- Fabińska, M. (2013), „Business Environment Institutions in the Light of the Operational Programme Innovative Economy (OP IE)”, *Acta Universitatis Lodzensis Folia Oeconomica* 277, s. 71–87.
- Fabry, N., Zeghni, S. (2006), „How Former Communist Countries in Europe Attract Inward Foreign Direct Investment? A Matter of Institutions”, *Communist and Post-Communist Studies*, nr 2, s. 201–219.
- Faeth, I. (2009), „Determinants of Foreign Direct Investment – a Tale of Nine Theoretical Models”, *Journal of Economic Surveys*, 23(1), s. 165–196.
- fDiIntelligence (2015), Global Free Zones of the Year 2015, www.fDiIntelligence.com (dostęp: maj 2018).
- fDiIntelligence (2017), Global Free Zones of the Year 2017, www.fDiIntelligence.com (dostęp: maj 2018).
- fDiIntelligence (2018), Global Free Zones of the Year 2018, www.fDiIntelligence.com (dostęp: październik 2018).
- FDI Magazine of the Financial Times (2015, 2016, 2017, 2018).
- Feld, L. P., Heckemeyer, J. H. (2008), „FDI and Taxation. A Meta-Study”, *ZEW Discussion Paper*, 08-128, s. 1–57.
- Feldstein, M. (1995), „The Effects of Outbound Foreign Direct Investment on the Domestic Capital Stock”, [w:] Feldstein, M., Jr. Hines, J. R., Hubbard, R. G. (red.), *The Effects of Taxation on Multinational Corporations*, University of Chicago Press, Chicago, s. 43–66.
- Ferguson, G. A., Takane, Y. (2004), *Analiza statystyczna w psychologii i pedagogice*, przeł. Zagrodzki M., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Flejterski, S., Ziolo, M. (2008), „Centralizacja i decentralizacja zadań publicznych w świetle wybranych rozwiązań europejskich. Próba oceny”, *Studia Regionalne i Lokalne*, 3(33)/2008, s. 76–94.
- Floyd, D. (2003), „How Can a Flexible Labour Market Influence the Amount of foreign Direct Investment Attracted by a Host Nation? The Case of the UK”, *European Business Review*, vol. 15, issue: 5, s. 334–339, <https://doi.org/10.1108/09555340310493054>.
- Foley, C. F., Manova, K. (2014), „International Trade, Multinational Activity, and Corporate Finance”, *Annual Review of Economics*, 7. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2512980> (dostęp: kwiecień 2017).
- Fonfara, K., Gorynia, M., Najlepszy, E., Schroeder, J. (2000), *Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*, Akademia Ekonomiczna, Poznań.
- Fonfara, K. (red.) (2009), *Zachowanie przedsiębiorstwa w procesie internacjonalizacji. Podejście sieciowe*, PWE, Warszawa.
- Ford, T., Rork, J., Elmslie, B. (2008), „Foreign Direct Investment, Economic Growth, and the Human Capital Threshold: Evidence from US States”, *Review of International Economics*, 16(1), s. 96–113.
- Forsgren, M. (2002), „The Concept of Learning in the Uppsala Internationalization Process Model: a Critical Review”, *International Business Review*, 2002, vol. 11, issue 3, s. 257–277.
- Fortanier, F. (2007), „Foreign direct investment and host country economic growth: Does the investor's country of origin play a role?”, *Transnational Corporations*, 16(2), s. 41–76.
- Francis, J., Zheng, C., Mukherji, A. (2009), „An Institutional Perspective on Foreign Direct Investment: A Multi-level Framework”, *Management International Review*, 49(5), s. 565–583.
- Franco, Ch., Rentocchini, F., Marzetti, G. V. (2010), „Why do Firms Invest Abroad? An Analysis of the Motives Underlying Foreign Direct Investments”, *The ICAFI University Journal of International Business Law*, 9 (1–2), s. 42–65.

- Freund, C., Moran, T. H. (2017), 'Multinational Investors as Export Superstars: How Emerging-Market Governments Can Reshape Comparative Advantage', Peterson Institute for International Economics Working Paper No. 17-1.
- Friederiszick, H. W., Roller, L.-H., Verouden, V. (2014), European State Aid Control: An Economic Framework, <http://ec.europa.eu/dgs/competition/economist/esac.pdf> (dostęp: styczeń 2017).
- Fujita, M. (1989), *Urban Economic Theory: Land Use and City Size*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Fujita, M., Krugman, P. R., Venables, A. J. (1999), *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts-London, England.
- Gabrielczak, P., Serwach, T. (2014), „Produktywność a ekspansja międzynarodowa przedsiębiorstw. Przypadek województwa łódzkiego”, *Ekonomia Międzynarodowa*, 5/2014, s. 7-28.
- Galiński, P. (2009), *Finansowanie polityki regionalnej w Republice Irlandii i w Wielkiej Brytanii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Gałązka, K. (2012), Pomoc publiczna dla przedsiębiorców, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa.
- Ghauri, P. N., Oxelheim, L. (red.), (2004), *European Union and the Race for Foreign Direct Investment in Europe*, Elsevier, Amsterdam, Boston, Heidelberg, London, New York, Oxford, Paris, San Diego, San Francisco, Singapore, Sydney, Tokyo.
- Global Free Zones of the Year 2015, (2015), fDiIntelligence.
- Global Free Zones of the Year 2017, (2017), fDiIntelligence.
- Globerman, S. (2012), „Investing Abroad and Investing at Home: Complements or Substitutes?”, *Multinational Business Review*, 20(3), s. 217-230.
- Globerman, S., Shapiro, D. (2003), „Governance Infrastructure and US Foreign Direct Investment”, *Journal of International Business Studies*, 34(1), s. 19-39.
- Globerman, S., Shapiro D. (2008), „Economic and Strategic Considerations Surrounding Chinese FDI in the United States”, *Asia Pacific Journal of Management*, 26(1), s. 163-183.
- Gołębiowski, T., Witek-Hajduk, M. (2007), „Formy internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw”, *Marketing i Rynek*, nr 2, s. 16-22.
- Görg, H., Greenaway, D. (2004), „Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?”, *World Bank Research Observer* 19(2), Fall, s. 171-197.
- Gorynia, M. (2007), *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
- Gorynia, M. (2008), *Klasyfikacja i międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa.
- Gorynia, M. (2011), Trzeba wspierać wszystkie firmy. Dostępne w internecie: https://www.researchgate.net/publication/255723369_Trzeba_wspierac_wszystkie_firmy (oryginalne źródło: Rzeczpospolita, 25 marca 2011, dostęp: 18.08.2018).
- Gorynia, M. (2012), O klasyfikacji nauk zajmujących się międzynarodową działalnością gospodarczą, [w:] Skulska, B., Domiter, M., Michalczyk, W. (red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej: księga jubileuszowa z okazji 45-lecia pracy naukowej Profesora Jana Rymarczyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Gorynia, M. (red.), (2005), *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, PWE, Warszawa.
- Gorynia, M., Nowak, J., Trąpczyński, P., Wolniak, R. (2013a), Internationalization of Polish Firms via Foreign Direct Investment: A Multiple-Case Study Approach, [w:] Marinov, M. A., Marinova, S. T. (red.), *Successes and Challenges of Emerging Economy Multinationals* (s. 184-216), New York: Houndmills, Palgrave Macmillan.
- Gorynia, M., Nowak, J., Trąpczyński, P., Wolniak, R. (2013b), Overview and Evaluation of Policy Measures Supporting Outward FDI: The Case of Poland, [w:] Kaynak E., Karczar, T. (red.), *Flexibility, Innovation, and Adding Value as Drivers of Global Competitiveness: Private and Public Sector Challenges*, IMDA Press, Hummelstown, s. 108-115.

- Gorynia, M., Nowak, J., Trąpczyński, P., Wolniak, R. (2014), The Internationalization of Polish Firms: Evidence from a qualitative study of FDI behavior, [w:] Thi Thanh Thai, M., Turkina, E., Internationalization of Firms from Economies in Transition, Edward Elgar, Cheltenham, s. 39–68.
- Gorynia, M., Nowak, J., Trąpczyński, P., Wolniak, R. (2015a), „Does Outward FDI by Polish Multinationals Support Existing Theory? Findings From a Quantitative Study”, *Economics and Business Review*, 1(15), 4, s. 84–101.
- Gorynia, M., Nowak, J., Trąpczyński, P., Wolniak, R. (2015b), „Outward FDI of Polish Firms: The Role of Motives, Entry Modes and Location Factors”, *Journal for East European Management Studies*, 20(3), s. 328–359.
- Gorynia, M., Nowak, J., Trąpczyński, P., Wolniak, R. (2015c), „Government Support Measures for Outward FDI: An Emerging Economy’s Perspective”, *Argumenta Oeconomica*, 1 (34), s. 229–258.
- Gorynia, M., Nowak, J., Wolniak, R. (2005), „Motives and Modes of FDI, Firm Characteristics and Performance: Case Studies of Foreign Subsidiaries in Poland”, *Journal of Transnational Management*, 10(3), s. 55–87.
- Gorynia, M., Nowak, J., Wolniak, R. (2007), Motives and Modes of FDI in Poland: an Exploratory Qualitative Study, *Journal for East European Management Studies*, 2, s. 132–151.
- Gorynia, M., Nowak, J., Wolniak, R. (2009), „Poland’s Investment Development Path: in search of a synthesis”, *International Journal Economic Policy in Emerging Economies*, vol. 2, no. 2, s. 153–173.
- Gorynia, M., Nowak, J., Wolniak, R. (2010), „Investment Development Paths of Central European Countries: A Comparative Analysis”, *Argumenta Oeconomica*, no. 1, s. 65–87.
- Gorynia, M., Trąpczyński, P. (2014), „Determinanty efektywności zagranicznych inwestycji bezpośrednich”, *Ekonomista*, 5, s. 663–684.
- Gorynia, M., Trąpczyński, P., Nowak, J., Wolniak, R. (2015a), „Does Outward FDI by Polish Multinationals Support Existing Theory? Findings from a Quantitative Study”, *Economics and Business Review*, 1(15), 4, s. 84–101.
- Gorynia, M., Trąpczyński, P., Nowak, J., Wolniak, R. (2015b), „Outward FDI of Polish Firms: The Role of Motives, Entry Modes and Location Factors”, *Journal for East European Management Studies*, 20(3), s. 328–359.
- Götz, M. (2013), Polskie inwestycje za granicą – pomoc państwa?, Biuletyn Instytutu Zachodniego, Nr 134/2013, Instytut Zachodni im. Zygmunta Wojciechowskiego, Poznań.
- Götz, M., (2016), „FDI Policies in Europe in the Aftermath of the 2008+ Crisis”, *Economics and Business Review*, 2 (16), 1, s. 15–33.
- Górczyński, M., Pander, W., Koć, P. (2006), *Tworzenie związków kooperacyjnych między MSP oraz MSP i instytucjami otoczenia biznesu*, PARP, Warszawa.
- Grilli, V., Milesi-Ferretti, G. (1995), „Economic Effects and Structural Determinants of Capital Controls”, *International Monetary Fund Staff Papers*, 42, s. 517–551.
- Gromada, A., Janyst, T., Golik, K. (2015), *Kapitał zagraniczny: Czy jesteśmy gospodarką poddostawcy?*, Fundacja Kaleckiego, NBP, Warszawa.
- Grosse, T. G. (red.), (2004a), *Polska wobec nowej polityki spójności Unii Europejskiej*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Grosse, T. G. (2004b), *Polityka regionalna Unii Europejskiej. Przykład Grecji, Włoch, Irlandii i Polski*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Guagliano, C., Riel, S. (2005), *Do Special Economic Areas Matter in Attracting FDI? Evidence From Poland, Hungary and Czech Republic*, Working Paper ISLA 21, Milano.
- Gugler, Ph. (2016), Incentives in the European Union, w: Tavares-Lehmann T.A., Toledano P., Johnson L., Sachs L., red., *Rethinking Investment Incentives. Trends and Policy Options.*, Columbia University Press, New York, Chapter 5.
- Guilford, J. P. (1965), *Fundamental Statistics in Psychology and Education*, ed. 4, McGraw-Hill, New York.

- Guimarães, P., Figueiredo, O., Woodward, D. (2000), „Agglomeration and the Location of Foreign Direct Investment in Portugal”, *Journal of Urban Economics*, 47(1), 115–135.
- Gunaydin, I., Tatoglu, E. (2005), „Does Foreign Direct Investment Promote Economic Growth? Evidence from Turkey”, *The Multinational Business Review*, 13(2), s. 89–106.
- Habib, M., Zurawicki, L. (2001), „Country-Level Investments and the Effect of Corruption: Some Empirical Evidence”, *International Business Review*, 10, s. 687–700.
- Habib, M., Zurawicki, L. (2010), Corruption And Foreign Direct Investment: What Have We Learned. *International Business & Economics Research Journal*, 9(7), s. 1–9.
- Haddad, M., Harrison, A. (1993), „Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? Evidence from Panel Data for Morocco”, *Journal of Development Economics*, 42, s. 51–74.
- Hadryś, A. (2011), *Czynniki determinujące formy ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw rodzinnych* (rozprawa doktorska), Katedra Handlu Międzynarodowego, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań.
- Hancher, L., Ottervanger, T., Slot, P. J. (2008), EC State Aids, Thomson-Sweet and Maxwell, London.
- Handbook on Community State Aid Rules for SMEs: Including Temporary State Aid Measures to Support Access to Finance in the Current Financial and Economic Crisis, 25.02.2009, http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/sme_handbook.pdf (dostęp: 6.09.2014).
- Hansen, H., Rand, J. (2006), „On the Casual Links between FDI and Growth in Developing Countries”, *World Economy*, 29(1), s. 2–41.
- Hanson, G. (2001), Should Countries Promote Foreign Direct Investment?, G-24 Discussion Paper, no 9, New York: United Nations.
- Harding, T., Javorcik, B. S. (2011), „Roll out the Red Carpet and They Will Come: Investment Promotion and FDI Inflows”, *The Economic Journal*, 121, December, s. 1445–1476.
- Harrison, A., Rodríguez-Clare, A. (2010), „Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries”, *Handbook of Development Economics*, 2010, 5, s. 4039–4214.
- Haucap, J., Schwalbe, U. (2011), Economic Principles of State Aid Control, Dusseldorf Institute for Competition Economics, No. 17.
- Hausmann, R., Fernández-Arias, E. (2000), Foreign Direct Investment: Good Cholesterol?, IDB Working Paper No. 348, Inter-American Development Bank, Research Department.
- Head, K., Ries, J. (1996), „Inter-city Competition for Foreign Investment: Static and Dynamic Effects of China's Incentive Areas”, *Journal of Urban Economics*, 40(1), s. 38–60.
- Hebous, S., Ruf, M., Weichenrieder, A. J. (2010), The Effects of Taxation on the Location Decision of Multinational Firms: M&A vs. Greenfield Investments, CESifo Working Paper Series No. 3076, Munich.
- Helpman E. (1984), „A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations”, *The Journal of Political Economy*, 92(3), s. 451–471.
- Helpman, E., Melitz, M. J., Yeaple, S. R. (2004), „Export Versus FDI with Heterogeneous Firms”, *American Economic Review*, 94(1), March, s. 300–316.
- Hermes, N., Lensink, R. (2003), „Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth”, *Journal of Development Studies*, 40(1), s. 142–163.
- Hill, C. (2007), „Foreign Direct Investment”, [w:] Charles Hill (org.), *International Business: Competing in the Global Marketplace*, MacGraw-Hill, New York, s. 236–261.
- Hollensen, S. (2011), *Global Marketing a Decision Oriented Approach*, 5th edition, London England: Pearson.
- Hymer, S. (1960), The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment, Massachusetts Institute of Technology: MIT Press, Cambridge.
- Isard, W. (1956), *Location and Space-Economy, A General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade, and Urban Structure*, The Technology Press of M. I. T. and John Wiley and Sons, Inc, New York.

- James, S. (2009a), Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications, ICAS of the World Bank Group.
- James, S. (2009b), Tax and Non-Tax Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications, Foreign Investment Advisory Service, World Bank, Washington, DC.
- James, S. (2010), „Providing Incentives for Investment Advice for Policymakers in Developing Countries”, *Investment Climate in Practice: Investment Policy and Promotion*, no. 7, Jan. 2010, s. 1–8.
- James, S. (2013), Tax and Non-Tax Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications, World Bank Investment Climate Advisory Services, September 2013.
- James, S., Van Parys, S., (2009), Why tax incentives may be an ineffective tool to encouraging investment? The role of the investment climate, Mimeo World Bank, December 2009.
- James, S., Van Parys, S. (2010), „The Effectiveness of Tax Incentives in Attracting Investment: Panel Data Evidence from the CFA Franc Zone”, *International Tax and Public Finance*, 17(4), s. 400–429.
- Janicki, H., Wunna, P. (2004), „Determinants of Foreign Direct Investment: Empirical Evidence from EU Accession Candidates”, *Applied Economics*, 36, s. 505–509.
- Jarosiński, M. (2013), *Procesy i modele internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Jaspersen, F. Z., Aylward, A. H., Knox, A. D. (2000), „Risk and Private Investment: Africa Compared with Other Developing Areas”, [w:] Collier P., Pattillo C. (red.), *Investment and Risk in Africa*, Springer Nature Switzerland AG., s. 71–95.
- Javorcik, B. (2004), „Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backwards Linkages”, *American Economic Review*, 94, s. 605–627.
- Javorcik, B., Spatareanu, M. (2008), „To Share or Not to Share: Does Local Participation Matter for Spillovers from Foreign Direct Investment?”, *Journal of Development Economics*, 2008, vol. 85, issue 1–2, s. 194–217.
- Jaworek, M. (2013), Ocena ekonomicznej efektywności bezpośrednich inwestycji zagranicznych w praktyce polskich przedsiębiorstw, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Jaworek, M., Kuczmarzka, M. (2016), „Kreowanie klimatu inwestycyjnego na rzecz przyciągania inwestorów zagranicznych przez jednostki samorządu terytorialnego województwa kujawsko-pomorskiego”, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, nr 1/2016 (79), s. 665–677, DOI: 10.18276/frfu.2016.79-53.
- Jaworek, M., Szałucka, M. (2010), „Sposoby wejścia polskich inwestorów na rynki zagraniczne”, [w:] Zarzecki, D. (red.), *Zarządzanie finansami. Inwestycje i wycena przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Nr 586, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, Nr 25, s. 179–192.
- Jaźwiński, I. (2007), *Pomoc publiczna dla przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Ekonomiczne Problemy Usług Nr 8.
- Jensen, N. (2008), Political Risk, Democratic Institutions, and Foreign Direct Investment. *The Journal of Politics*, 70(04), s. 1040–1052.
- Jensen, C., Winiarczyk, M. (2014), Special Economic Zones – 20 Years Later. CASE Research Paper, no. 467, Warsaw.
- Jimenez, A., Fuente, J. M., Duran, J. (2011), „Is There an East-West Structure in the Location of FDI in Europe? The Role of Institutions and Political Risk”, *Research in Economics and Business: Central and Eastern Europe*, 3(1), s. 5–24.
- Johanson, J., Mattsson, L.-G. (1988), Internationalization in Industrial Systems – A Network Approach, [w:] Buckley, P. J., Ghauri, P. N. (red.), *The Internationalization of the Firm: A Reader*, 303–21, Academic Press, London.
- Johanson, J., Vahlne, J.-E. (1977), „The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments”, *Journal of International Business Studies*, 8(1), s. 23–32.

- Johanson, J., Vahlne, J.-E. (2009), „The Uppsala Internationalization Process Model Revisited: From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership”, *Journal of International Business Studies*, 2009, vol. 40, issue 9, s. 1411–1431.
- Johanson, J., Wiedersheim-Paul, F. (1975), „The Internationalization of the Firm—Four Swedish Cases 1”, *Journal of Management Studies*, 12(3), s. 305–323.
- Johnson, L., Toledano, P., (lead authors) oraz van den Berghe, D., Coleman, N., Cordes, K., James, S., Jedlicka, H., Krakoff, C., Mandelbaum, J., Nimac, I.A., van der Schoor, L., Strauss, I., Tavares-Lehmann, A. T., Thomas, K. (2013), Background paper for the Eighth Columbia International Investment Conference on Investment Incentives: The good, the bad and the ugly. Assessing the costs, benefits and options for policy reform. Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, Columbia University, USA.
- Jones, J. (2017), Agglomeration Economies and the Location of Foreign Direct Investment: A Meta-Analysis, *Journal of Regional Science*, Volume 57, Issue 5, November 2017, s. 731–757, <https://doi.org/10.1111/jors.12335>.
- Jude, C., Levieuge, G. (2015), Growth Effect of FDI in Developing Economies: The Role of Institutional Quality, LEO Working Papers/DR LEO, 2251.
- Kaliszuk, A. (2004), Debata nad polityką pomocy publicznej RP – Kilka refleksji, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Niebieskie Księgi nr 3, Gdańsk.
- Karasiewicz, G. (2013), Marketingowe strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw, Podejście holistyczne, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Karaszewski, W. (red.), (2008), Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw (skala, struktura, motywy i uwarunkowania, znaczenie dla konkurencyjności, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń.
- Karaszewski, W. (red.), (2013), *Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą. Czynniki i skutki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Karaszewski, W., (red.), (2016), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w wybranych województwach Polski – analiza porównawcza*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Karaszewski, W., Jaworek, M. (2016), „Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne w Procesie Internacjonalizacji Polskich Przedsiębiorstw”, *Przegląd Organizacji*, 7/2016, s. 13–20.
- Karaszewski, W., Jaworek, M., Kuzel, M., Szałucka, M., Szóstek, A. (2014), *Foreign Direct Investment by Polish Companies*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Karaszewski, W., Jaworek, M., Kuzel, M., Szałucka, M., Szóstek, A., Długołęcka, K. (2009), *Foreign Direct Investment of Polish Companies: Its Scale, Structure, Determinants, Influence on the Competitiveness*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Karaszewski, W., Jaworek, M., Kuzel, M., Szałucka, M., Szóstek, A., Kuczmarska, M. (2013), Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą – czynniki i skutki. Raport z badania, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania.
- Kasibhatla, K., Stewart, D., Khojasteh, M. (2008), „The Role of FDI in High Medium, Low Medium and Low Income Countries during 1970–2005: Empirical Tests and Evidence”, *Journal of Business & Economics Studies*, 14(2), s. 60–72.
- Kaya, H. (2014), „Strategic Motives of Turkish Foreign Direct Investment Firms: An Empirical Study on Manufacturing Sector”, *Journal of the School of Business Administration*, Istanbul University, 43(2), s. 368–390.
- Kearney, A. T. (2010–2017), Foreign Direct Investment Confidence Index.
- Keller, W., Yeaple, S. R. (2009), „Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm-Level Evidence from the United States”, *Review of Economics and Statistics*, 91(4), s. 821–831.
- Kemp, M. C. (1962), „Foreign Investment and The National Advantage”, *The Economic Record*, 38(1), s. 52–62.

- Khan, M.A., Samad, G. (2010), Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment: Analysis of 14 South and South East Asian Countries, 1970-2005. *Applied Econometrics and International Development*, 10-1, s. 219–230.
- Kindleberger, C. (1969), *American Business Abroad*, Yale: University Press, New Haven, CT.
- Kindler, J., Iwanicki, J., Kundzewicz, Z. W., Matczak, P., Miłaszewski, R., Żelazo, J. (2014), *Nauka* 1/2014, s. 173–195.
- Klemm, A., Van Parys, S. (2012), „Empirical Evidence on the Effects of Tax Incentives”, *International Tax and Public Finance*, 19(3), s. 393–423.
- Klimek, A. (2015), „Poland Institutions and Outward Foreign Direct Investment”, *International Journal of Management and Economics*, 46, s. 101–119.
- Kłysik-Uryszek, A. (2010), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce regionu. Teoria i praktyka*, Warszawa, CeDeWu.pl.
- Kłysik-Uryszek, A., Kuna-Marszałek, A. (2015) „Geographical Breakdown of Polish OFDI – Explanatory Potential of Uppsala Model”, *Journal of International Studies*, 8(1), s. 150–163.
- Knickerbocker, F. T. (1973), *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Knoerich, J. (2017), „How Does Outward Foreign Direct Investment Contribute to Economic Development in Less Advanced Home Countries?”, *Oxford Development Studies*, 45(4), 443–459, DOI: 10.1080/13600818.2017.1283009.
- Kohpaiboon, A. (2003), „Foreign Trade Regimes and the FDI – Growth Nexus: a Case Study of Thailand”, *Journal of Development Studies*, 40(2), s. 55–69.
- Kojima, K. (1973) „A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment”, *Hitotsubashi Journal of Economics*, 14(1), s. 1–21.
- Kokko, K. (2006), The Home Country Effects of FDI in Developed Economies, Working Paper No. 225, European Institute of Japanese Studies, Stockholm School of Economics, <https://swopec.hhs.se/eijswp/papers/eijswp0225.pdf> (dostęp: grudzień 2016).
- Kola, M., Kuzel, M. (2007), Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw na gruncie teorii ścieżki inwestycyjno-rozwojowej, [w:] Karaszewski, W. (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń, s. 171–202.
- Kolstad, I., Wiig, A. (2012), What Determines Chinese outward FDI? No 3, CMI Working Papers from CMI (Chr. Michelsen Institute), Bergen, Norway.
- Komisja Europejska (2017), Europejskie fundusze strukturalne i inwestycyjne, http://ec.europa.eu/regional_policy/pl/funding/.
- Koncepcja rozwoju specjalnych stref ekonomicznych, (2009), Ministerstwo Gospodarki. Warszawa.
- Kosiedowski, W. (red.), (2005), *Samorząd terytorialny w procesie rozwoju regionalnego i lokalnego*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń.
- Kostevc, C., Redek, T., Susjan, A. (2007), „Foreign Direct Investment and Institutional Environment in Transition Economies”, *Transition Studies Review*, Vol. 14, Issue 1, s. 40–54.
- Kowalewski, O., Radło, M. J. (2013), Motywy inwestycji zagranicznych polskich przedsiębiorstw, „Acta Universitatis Nicolai Copernici”, *Ekonomia*, t. 44, nr 2, s. 177–192.
- KPMG (2012), *Special Economic Zones – Edition 2012*.
- KPMG (2014), *EU Funds in Central and Eastern Europe. Progress Report 2007–2013*.
- KPMG (2014), *20 Years of Special Economic Zones in Poland*.
- Krifa-Schneider, H., Matei, I. (2010), „Business Climate, Political Risk and FDI in Developing Countries: Evidence from Panel Data”, *International Journal of Economics and Finance*, 2, s. 54–65.
- Królikowska-Olczak, M. (2002), *Pomoc publiczna w prawie Unii Europejskiej*, „Studia Prawno-Europejskie”, t. VI, Łódź.
- Krugman, P. R. (1979), „Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade”, *Journal of International Economics*, 9(4), s. 469–479.

- Krugman, P. R. (1997), *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge.
- Krugman, P. R. (1998), *Development, Geography and Economic Theory*, The MIT Press, Cambridge Mass.
- Krysicki, W., Bartos, J., Dyczka, W., Królikowska, K., Wasilewski, M. (2006), *Rachunek prawdopodobieństwa i statystyka matematyczna w zadaniach, część 2. Statystyka matematyczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa:
- Kuciński K. (1997), *Geografia ekonomiczna. Zarys teoretyczny*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Kudina, A., Jakubiak, M. (2008a), Conditions for Positive Spillovers for FDI: A Case of Georgia, The Kyrgyz Republic, Moldova and Ukraine, OECD Investment Policy Perspectives, OECD Publishing, Paris.
- Kudina, A., Jakubiak, M. (2008b), *The Motives and Impediments to FDI in the CIS 2008*, OECD Global Forum on International Investment, 27-28 March.
- Kundera, J. (2003), *Jednolity rynek europejski*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Kurtishi-Kastrati, S. (2013), „The Effects of Foreign Direct Investments for Host Country's Economy”, *European Journal of Interdisciplinary Studies*, Issue 1, s. 26–38.
- Larsson, Ch., Venkatesh, S. (2010), „The Importance of Government Incentives Relative to Economic Fundamentals: The Case of Software Industry in Thailand”, *Asian Economic Bulletin*, 27(3), s. 312–329.
- Latoszek, E., Kłos, A. (2016), „Polityka konkurencji Unii Europejskiej w warunkach globalizacji gospodarki światowej”, *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace/Szkoła Główna Handlowa*, 4, s. 43–59.
- Lautier, M., Moreau, F. (2012), „Domestic Investment and FDI in Developing Countries: The Missing Link”, *Journal of Economic Development*, 37(3), s. 1–23.
- Leahy, D., Montagna, C. (2000a), „Temporary Social Dumping, Union Legislation and FDI: A Note on the Strategic Use of Standards”, *Journal of International Trade and Economic Development*, vol. 9, s. 243–259.
- Leahy, D., Montagna, C. (2000b), „Unionisation and Foreign Direct Investment: Challenging Conventional Wisdom?”, *Economic Journal*, 110, s. C80–C92.
- Lee, H.-Y., Lin, K. S., Tsui H.-C. (2009), Home Country Effects of Foreign Direct Investment: From a Small Economy to a Large Economy, *Economic Modelling*, Vol. 26(5), s. 1121–1128.
- Lee, M., Park, D. (2013), „Intellectual Property Rights, Quality of Institutions, and Foreign Direct Investment into Developing Asia”, *ADB Economics Working Paper Series*, 354, s. 1–16.
- Lee, M., Tcha, M. (2004), „The Color of Money: the Effects of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Transition Economies”, *Review of World Economics*, 140(2), s. 211–229.
- Lefebvre, L. (1958), General Equilibrium Analysis of Production, Transportation, and the Choice of Industrial Location, *Papers and Proceedings of the Regional Science Association*, No. 4, s. 77–85.
- Lensink, R., Morrissey, O. (2006), „Foreign Direct Investment: Flows, Volatility and the Impact on Growth”, *Review of International Economics*, 14(3), s. 478–493.
- Lim, E. (2001), Determinants of, and the Relation between, Foreign Direct Investment and Growth: a Summary of the Recent Literature, International Monetary Fund Working Paper, Middle Eastern Department.
- Linghui, T. (2012), „The Direction of Cultural Distance on FDI: Attractiveness or Incongruity?”, *Cross Cultural Management: An International Journal*, vol. 19, issue: 2, s. 233–256, <https://doi.org/10.1108/13527601211219919>.
- Lipsey, M. W. (1992), „Juvenile Delinquency Treatment: A Meta-analysis Inquiry into the Variability of Effects”, [w:] Cook, T. D., Cooper, H., Cordray, D. S., Hartmann, H., Hedges, L. V., Light, R. J., Louis, T. A., Mosteller, F. (red.), *Meta-analysis for Explanation. A Casebook*, Russell Sage, New York, s. 83–127.
- Lipsey, R. E. (2002), Home and Host Country Effects of FDI, NBER Working Paper No. 9293. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

- Lipsey, R. E. (2004), „Home- and Host-Country Effects of Foreign Direct Investment”, [w:] R. E. Baldwin, L. A. Winters (eds.), *Challenges to Globalization*, University of Chicago Press, Chicago, s. 333–379.
- Lipsey, R. E., Sjöholm, F. (2005), „The Impact of Inward FDI on Host Countries: Why Such Different Answers”, [w:] Moran, T. H., Graham, E. M., Blomström, M. (red.), *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, Institute for International Economics, Washington, s. 23–43.
- Lisowska, R. (2016), „The Potential of Business Environment Institutions and the Support for the Development of Small and Medium-sized Enterprises”, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 4(3), s. 85–101.
- Lissowski, G., Haman, J., Jasiński, M. (2008), *Podstawy statystyki dla socjologów*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Liu, X., Song, H., Wei, Y., Romilly, P. (1997), Country characteristics and foreign direct investment in China: A panel data analysis, *Review of World Economics*, Volume 133, Issue 2, s. 313–329.
- Loungani, P., Razin, A. (2001), „How Beneficial is Foreign Direct Investment for Developing Countries?”, *Finance and Development*, 38(2), <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/06/loungani.htm> (dostęp: kwiecień 2017).
- Lucas, R. E. (1990), „Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?”, *The American Economic Review*, 80(2), Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association, s. 92–96.
- Lundan, S. M. (2010), „What Are Ownership Advantages?”, *Multinational Business Review*, 18(2), s. 51–70.
- MacDermott, R., Mornah, D. (2015), „The Role of Culture in Foreign Direct Investment and Trade: Expectations from the GLOBE Dimensions of Culture”, *Open Journal of Business and Management*, 3, s. 63–74.
- MacDougall, G. D. A. (1960), „The Benefits and Costs of Private Investment From Abroad: a Theoretical Approach”, *Economic Record*, vol. 36(73), s. 13–35.
- Maier, G., Tödtling, F. (1987), „International Division of Labour and Industrial Change in Austrian Regions”, [w:] Muegge, H., Stöhr, W. B. (red.), *International Economic Restructuring and the Regional Community*, International Institute for Urban and Regional Studies, UNIDO, Avebury, Aldershot, UK–Brookfield, VT, USA, s. 218–250.
- Majewska, M. (2006), Determinanty napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w świetle konkurencyjności gospodarki Polski, [w:] Kopycińska, D. (red.), *Problemy wzrostu gospodarczego we współczesnych gospodarkach*, wyd. Printgroup, Szczecin (rozdział 10, s. 103–113).
- Maleszyk, E. (2007), *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw handlowych*, *Gospodarka Narodowa*, 9, s. 79–98.
- Marek, S., Białasiewicz, M. (red.), (2008), *Podstawy nauki o organizacji*, PWE, Warszawa.
- Marinov, M., Marinova, S. (red.), (2012), *Impacts of Emerging Economies and Firms on International Business*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, UK.
- Marinova, S., Child, J., Marinov, M. (2012), Institutional Field for Outward Foreign Direct Investment: A Theoretical Extension? *Advance in International Management, Institutional Theory in International Business and Management*, 25, s. 233–261.
- Markusen, J. R. (1984), „Multinationals, Multi-Plant Economies and the Gain from Trade”, *Journal of International Economics*, 16, s. 205–216.
- Markusen, J. R. (1995), „The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade”, *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), s. 169–189.
- Markusen, J. R. (1997), „Trade versus Investment Liberalisation”, *NBER Working Paper*, no. 6231.
- Markusen, J. R. (2002), *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, MIT Press, Cambridge.
- Markusen, J., Venables, A. (1999), „Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development”, *European Economic Review*, 43(2), s. 335–356.

- Markusen, J., Venables, A. (2000), „The Theory of Endowment, Intra-industry and Multi-national Trade”, *Journal of International Economics*, 52(2), s. 209–234.
- Marquardt, M. (2007), *Pomoc publiczna dla małych i średnich przedsiębiorców*, Lexis Nexis, Warszawa.
- Marshall, A. (1925), *Zasady ekonomiki*, Wyd. M. Arcta, Warszawa.
- Matusiak, K. B. (2011), *Innowacje i transfer technologii. Studia przypadków*, PARP, Warszawa.
- Matusiak, K. B. (red.), (2011a), *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, PARP, Warszawa.
- Matusiak, K. B. (red.), (2011b), *Strategiczne obszary rozwoju parków technologicznych*, PARP, Warszawa.
- Mażewska, M. (2015), „Infrastruktura otoczenia biznesu w Polsce”, [w:] Bąkowski, A., Mażewska, M. (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2014*, SOOIPP, Poznań–Warszawa, s. 7–25.
- Melitz, M. J. (2003), „The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity”, *Econometrica*, 71(6), s. 1695–1725.
- Mencinger, J. (2003), „Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth?”, *Kilkos*, 56(4), s. 491–508.
- Mengistu, B., Adams, S. (2007), „Foreign Direct Investment, Governance and Economic Development in Developing Countries”, *The Journal of Social, Political, and Economic Studies*, 32(2), s. 223–249.
- Meyer, K. E., Nguyen, H. V. (2005), „Foreign investment strategies and subnational institutions in emerging markets: Evidence from vietnam”, *Journal of Management Studies*, 42(1), s. 63–93.
- Mhlanga, N., Blalock, G., Christy, R. (2010), „Understanding Foreign Direct Investment in the Southern African Development Community: An Analysis Based on Project-level Data”, *Agricultural Economics*, 41(3–4), s. 337–347.
- Ministerstwo Gospodarki i Pracy (2005), *Specjalne strefy ekonomiczne - stan na 31 grudnia 2004 r.*, Warszawa.
- Misala, J. (2005), *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa.
- Miszczuk, A. (2014), „Dystans instytucjonalny jako uwarunkowanie rozwoju regionów przygranicznych”, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 348, s. 230–238.
- Mody, A., Wang, F. (1997), „Explaining Industrial Growth in Coastal China: Economic Reforms and What Else?”, *World Bank Economic Review*, 11, s. 293–325.
- Mohamed, S. E., Sidiropoulos, M. G. (2010), „Another Look at the Determinants of Foreign Direct Investment in MENA Countries: An Empirical Investigation”, *Journal of Economic Development*, 35(2), s. 75–95.
- Moran, T. H. (1999), *Foreign Direct Investment and Development: A Reassessment of the Evidence and Policy Implications in OECD*, Foreign Direct Investment, Development and Corporate Responsibility, OECD, Paris.
- Moran, T. H. (2005), *How Does FDI Affect Host Country Development? Using Industry Case Studies to Make Reliable Generalizations*, [w:] Moran, T., Graham, E., Blomström, M. (red.), *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, Center for Global Development, Washington, DC., s. 281–313.
- Moran, T. H. (2007), *How to Investigate the Impact of Foreign Direct Investment on Development and Use the Results to Guide Policy*, [w:] Collins, S. (red.) *Brookings Trade Forum 2007: Foreign Direct Investment*, Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Morisset, J., Pirnia, N. (2000), *How Tax Policy and Tax Incentives Affect Foreign Direct Investment: A Review*, Policy Research Working Paper 2509, World Bank and International Finance Corporation, Foreign Investment Advisory Service, Washington, D.C.
- Morisset, J., Pirnia, N. (2002), *The Impact of Tax Policy and Incentives on FDI*, [w:] Bora, G. (red.) *Foreign Direct Investment: Research Issues*, Routledge, London.

- Mottaleb, K. (2007), *Determinants of Foreign Direct Investment and Its Impact on Economic Growth in Developing Countries*. MPRA Paper, no. 9457, Munich.
- Moura, R., Forte, R. (2010), *The Effects of Foreign Direct Investment on the Host Country Economic Growth – Theory and Empirical Evidence*, FEP Working Papers, Universidade do Porto, nr 390, s. 1–32.
- Nair-Reichert, U., Weinhold, D. (2001), „Causality Tests for Cross-Country Panels: A New Look at FDI and Economic Growth in Developing Countries”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 63(2), s. 153–171.
- Navaretti, B., Castellani, D. (2004), *Investments Abroad and Performance at Home: Evidence from Italian Multinationals*, CEPR Discussion Papers 4284, London.
- Navaretti, G. B., Venables, A. J. (red.), (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press.
- Nawojczyk, M. (2002), *Przewodnik po statystyce dla socjologów*, SPSS Polska, Kraków.
- Nene, M., Pasholli, A. (2011), „Financial Incentives And Their Impact For Attracting FDI Survey With Foreign Investitures In Albania”, *Journal Of Knowledge Management, Economics And Information Technology*, Issue 7, s. 1–14.
- Neumark, D., Simpson, H. (2014), *Place-based Policies*, NBER Working paper series 20049, Cambridge, MA.
- Nielsen, B. B., Asmussen, C. G., Weatherall, C. (2017), „The Location Choice of Foreign Direct Investments: Empirical Evidence and Methodological Challenges”, *Journal of World Business*, vol. 52, issue 1, s. 62–82, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jwb.2016.10.006>.
- Norell Bergendahl, A. (2015), *Cultural Distance and Foreign Direct Investment: Does it Matter for Swedish Firms?* Dostępne w internecie: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:817789/FULLTEXT01.pdf> (dostęp: maj 2018).
- Nowakowski, M. K. (red.), (2005), *Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Obłój, K. (2014), *Strategia organizacji. W poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej*, PWE, Warszawa.
- Obłój, K., Wąsowska, A. (2010), *Uwarunkowania strategii umiędzynarodowienia polskich firm giełdowych*, WWSZiP, Warszawa.
- Obłój, K., Wąsowska, A. (2012), „Strategiczne wybory polskich firm – motyw i kierunki budowania powiązań zewnętrznych drogą kapitałowego umiędzynarodowienia działalności”, [w:] Morawski, W. (red.), *Powiązania zewnętrzne. Modernizacja Polski*, Wolters Kluwer, Warszawa, s. 102–120.
- OECD (1999), *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, third edition, OECD, Paris.
- OECD (2002), *Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits, Minimising Costs*, Paris.
- OECD (2003), *Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies*, Paris.
- OECD (2008), *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*.
- OECD (2018), *FDI flows (indicator)*, doi: 10.1787/99f6e393-en (dostęp: 10.08.2018).
- Oman, C. (2000), *Policy Competition for Foreign Direct Investment: A study of Competition among Governments to Attract FDI*. Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Orłowski W. (2010), *W pogoni za straconym czasem. Wzrost gospodarczy w Europie Środkowo-Wschodniej 1950–2030*, Warszawa, PWE.
- Overesch, M., Wamser, G. (2008), *The Impact of Thin-Capitalization Rules on Multinationals' Financing and Investment Decisions*, Working Papers from University of Kentucky, Institute for Federalism and Intergovernmental Relations, Lexington, Kentucky (United States).
- Oviatt, B. M., McDougall, P. P. (1994), „Toward a Theory of International New Ventures”, *Journal of International Business Studies*, 25(1), s. 45–64.

- Oviatt, B. M., McDougall, P. P. (2005), „Defining International Entrepreneurship and Modelling the Speed of Internationalization”, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 29(5), s. 537–553.
- Owczarczuk, M. (2013), „Government Incentives And FDI Inflow Into R&D – The Case Of Visegrad Countries”, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 1(2), s. 73–86.
- Ozturk, I. (2007), „Foreign Direct Investment – Growth Nexus: A Review of the Recent Literature”, *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*, 4(2), s. 79–98.
- Pastusiak, R., Jasiniak, M., Keller, J., Krzeczewski, B. (2016), *Wpływ specjalnych stref ekonomicznych na gospodarkę i społeczeństwo. Doświadczenia Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Pełka, P., Stasiak, M. (2002), *Pomoc publiczna dla przedsiębiorców w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Peng, M. (2009), „Institutions, Cultures and Ethics”, [w:] Peng, M. (org.), *Global Strategic Management*, South-Western Cengage Learning, Cincinnati, s. 90–122.
- Peng, M. W., Meyer, K. E. (2011), *International Business*, Cengage Learning, London.
- Peres, M., Ameer, W., Xu, H. (2018), „The Impact of Institutional Quality on Foreign Direct Investment Inflows: Evidence for Developed and Developing Countries”, *Economic Research–Ekonom-ska Istrazivanja*, 31, s. 626–644.
- Pessoa, A. (2007), *FDI and Host Country Productivity: A Review*, FEP Working Papers no 251, Faculdade de Economia, Universidade do Porto, Porto.
- Pierścioneck, Z. (2011), *Zarządzanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Pietrzyk, I. (2002), *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Pietrzyk, I. (2004), „Globalizacja, integracja europejska a rozwój regionalny”, [w:] Jewtuchowicz, A. (red.), *Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 9–22.
- Pisapia, A. (2014), „The Role of EU State Aid Policy in Enhancing the Development of the Industrial Sector”, *Privredna kretanja i ekonomska politika*, 2 (135), s. 45–64.
- Plender, R. (2004), *Definition of Aid*, [w:] Biondi, A., Eeckhout, P., Flynn, J. (red.), *The Law of State Aid in the European Union*, Oxford, UK.
- Politaj, A. (2014), *Wpływ pomocy publicznej na sytuację na rynku pracy w krajach Unii Europejskiej*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 364, s. 204–214.
- Polityka ochrony konkurencji i konsumentów, (2015), UOKiK, Warszawa.
- Polska rajem dla inwestorów? (2003), PAIIZ, Warszawa.
- Polska Strefa Inwestycji, Ministerstwo Rozwoju, wrzesień 2017.
- Popowska, B. (1993), „Ewolucja prawa o inwestycjach”, *Ruch Prawniczy Ekonomiczny i Socjologiczny*, 1, s. 73–84.
- Postuła, I., Werner, A. (2006), *Pomoc publiczna*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa.
- Pournarakis, M., Varsakelis, N. (2002), *Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: Do Institutions Matter?*, EIBA Annual Conference, Athens, Greece.
- Produkt Krajowy Brutto. Rachunki Regionalne w 2015 r., (2017), GUS, Katowice.
- Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011–2020, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, 5 lipca 2011 r. (tekst jednolity na dzień 27 października 2014 r.).
- Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011–2023 (2014), Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
- Przejsiowa zadyszka...? *Polskie SSE – okiem przedsiębiorcy* (2010), Deloitte, Warszawa.
- Przybylska, K. (2013), *Born Global nowa generacja małych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Pszczołowski, T. (1978), *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Ossolineum, Wrocław.

- Puchalska, K. (2015), „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako czynnik modernizacji polskiej gospodarki”, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, nr 41 (1/2015), s. 400–411.
- Ram, R., Zhang, K. (2002), „Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence from Cross-country Data for the 1990s”, *Economic Development and Cultural Change*, 51 (1), s. 205–215.
- Raport o pomocy de minimis w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2015 r. (2016), UOKiK, Warszawa.
- Raporty o pomocy publicznej udzielonej przedsiębiorcom w latach 2008–2015, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa.
- Reid, S. (1983), „Firm Internationalization, Transaction Costs and Strategic Choice”, *International Marketing Review*, 1(2), s. 44–56.
- Restart, European Attractiveness Survey (2011), Ernst & Young.
- Root, F. R. (1987), *Entry Strategies for International Markets*, Lexington Books, University of California, Oakland.
- Root, F. R., Ahmed, A. A. (1978), „The Influence of Policy Instruments on Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries”, *Journal of International Business Studies*, 9(3), s. 81–93.
- Roy, A., Van der Berg, H. (2006), „Foreign Direct Investment and Economic Growth: a Time-series Approach”, *Global Economy Journal*, 6(1), s. 1–19.
- Rószkiewicz, M. (2002), *Metody ilościowe w badaniach marketingowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Różański, J. (2010), *Przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce. Rozwój. Finansowanie. Ocena*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Rutkiewicz, K. (2008), „Główne kierunki udzielania pomocy publicznej w Polsce i jej wpływ na konkurencję”, *Equilibrium*, 1(1–2), s. 161–170.
- Rymarczyk, J. (2004), *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Rymarczyk, J. (2006), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- Saggi, K. (2002), „On Technology Transfer from Trade and Foreign Direct Investment”, *World Bank Research Observer*, 17, s. 191–236.
- Sanna-Randaccio, M. (2002), „The Impact of Foreign Direct Investment on Home and Host Countries with Endogenous R&D”, *Review of International Economics*, 10(2), s. 278–298.
- Sauvant, K. P. (2008), „The FDI Recession has Begun”, *Columbia FDI Perspectives*, No. 1.
- Sauvant, K. P., Economou, P., Gal, K., Lim, S., Wiliński, W. P. (2014), Trends in FDI, Home Country Measures and Competitive Neutrality, [w:] A. K. Bjorklund (red.) *Yearbook on International Investment Law and Policy 2012-2013*, Oxford University Press, New York, s. 5–117.
- Schneider, F., Frey, B. S. (1985), „Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment”, *World Development*, 13(2), s. 161–175.
- Schroeder, J. (2007), *Badania marketingowe rynków zagranicznych*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań.
- Sen, H. (1998), „Different Arguments for and against the Role and Impact of Foreign Direct Investment on the Development Potentials of Developing Countries: An Overview”, *Journal of Economics and Administrative Sciences*, 13(1), s. 181–190.
- Sharma, D. D., Blomstermo, A. (2003), „The Internationalization Process of Born Globals: A Network View”, *International Business Review*, 12(6), s. 739–753.
- Shih-Ming, Chen, Glaister, K. W. (2006), „Taiwanese Joint Ventures in China”, *Journal of Global Marketing*, 19(2), s. 49–75.
- Skoczny, T. (2004a), *Zakaz antykonkurencyjnej pomocy państwa*, [w:] Barcz, J. (red.), *Prawo Unii Europejskiej*, Warszawa 2004.
- Skoczny, T. (2004b), Stosowanie wspólnotowych reguł konkurencji - także w Polsce - po 1 maja 2004 r., *Kwartalnik Prawa Publicznego* Nr 2, s. 151–182.
- Śłomińska, B. (2007), „Wspieranie rozwoju inwestycji zagranicznych przez samorządy terytorialne a rozwój rynków lokalnych”, [w:] Kłosiewicz-Górecka, U. (red.), *Zagraniczne inwestycje w handlu na rynkach lokalnych*, PWE, Warszawa, s. 33–52.

- Sobczyk, M. (2005), *Statystyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Starosta, P. (red.), (2012), *Zróźnicowanie zasobów kapitału ludzkiego i społecznego w regionie łódzkim*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Starzyńska, D. (2012), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Stawicka, M. (2007), *Atrakcyjność inwestycyjna Polski*, CeDeWu.pl, Warszawa.
- Stawicka, M. (2008), „Zastosowanie metod scenariuszowych w przedsiębiorstwach w warunkach kryzysu”, [w:] Herman, A., Poznańska, K. (red.), *Przedsiębiorstwo wobec wyzwań globalnych*, t. 1, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Stawicka M. (2015), „Wspieranie bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez zachęty inwestycyjne w wybranych krajach europejskich”, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, nr 214, s. 253–263.
- Stawicki, M. (2011), „Streszczenie rozprawy doktorskiej: Fundusze Unii Europejskiej a rozwój obszarów peryferyjnych (na przykładzie Polski Wschodniej)”, *Studia Ekonomiczne i Regionalne/Economic and Regional Studies*, Volume V, nr 2), s. 116–122.
- Stoian, C. R., Vickerman, R. (2005), *The Interplay between Foreign Direct Investment, Security and European Integration: The Case of the Central and Eastern European Countries*, Studies in Economics, School of Economics, University of Kent, Canterbury, UK.
- Strange, R., Filatotchev, I., Lien, Y-C., Piesse, J. (2009), „Insider Control and the FDI Location Decision. Evidence from Firms Investing in an Emerging Market”, *Management International Review*, 49(4), s. 433–454.
- Sunesen, E., Jespersen, S., Thelle, M. (2010), *Impacts of EU Outward FDI. Final Report*, Economics, Copenhagen.
- Surdej, A. (2011), *Nowoczesne państwo a gospodarka rynkowa*, Instytut Obywatelski, Warszawa.
- Svensson, R. (1993), *Production in Foreign Affiliates, Effects on Home Country Exports and Modes of Entry*, Industries Utredningsinstitut, Stockholm.
- Szara, K., Majka, A. (2017), „Korzyści z wykorzystania funduszy unijnych w gminach Podkarpacia, Nie-równości Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 49, DOI: 10.15584/nsawg.2017.1.29, s. 384–395.
- Świerkocki, J. (2011), *Zarys ekonomii międzynarodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Świerkocki, J. (2015), „Elementy polityki wobec polskich inwestycji bezpośrednich”, *Studia Prawno-Ekonomiczne*, t. XCV, s. 345–368.
- Świerkocki, J. (red.), (2011a), *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kształtowaniu aktualnego i przyszłego profilu gospodarczego województwa łódzkiego*, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, Łódź.
- Świerkocki, J. (red.), (2011b), *Foreign Direct Investment. The Case of Lodz Region*, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, Łódź.
- Świerkocki, J. (red.), (2012), *Rola funduszy strukturalnych Unii Europejskiej w rozwoju kapitału ludzkiego i społecznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Tanaka, H., Iwasako, T. (2014), „Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment: A Welfare Analysis”. *European Economic Review*, 67, s. 107–124.
- Tokunaga, M., Iwasaki I. (2017), „The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies: A Meta-analysis”, *The World Economy*, 40(12), s. 2771–2831.
- Tang, L. (2012), „The Direction of Cultural Distance on FDI: Attractiveness or Incongruity?”, *Cross Cultural Management An International Journal*, 19(2), s. 233–256.
- Tavares-Lehmann, T. A., Toledano, P., Johnson, L., Sachs, L. (red.), (2016), *Rethinking Investment Incentives. Trends and Policy Options*, Columbia University Press, New York.
- Temouri, Y., Driffield, N., Higón, D. A. (2008), „Analysis of Productivity Differences among Foreign and Domestic Firms: Evidence from Germany”, *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, 144(1), s. 32–54.

- The Economist Intelligence Unit (2015), Business environment ranking and index.
- The Global Competitiveness Report 2017–2018, World Economic Forum, <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018> (dostęp: czerwiec 2018).
- Thomas, P. K. (2007), Investment Incentives: Growing Use, Uncertain Benefits, Uneven Controls, Global Subsidies Initiative (GSI) of the International Institute for Sustainable Development (IISD), Geneva, Switzerland.
- Tomaszewicz, A. (2014), *Fundusze unijne a rozwój regionalny w Polsce*, Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego nr 94, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Trąpczyński, P. (2013), „Determinants of Foreign Direct Investment Performance – A Critical Literature Review”, *Oeconomia Copernicana*, 2, s. 117–132.
- Trąpczyński, P. (2014), Determinants of Foreign Direct Investment Performance in the Internationalization of Polish Companies, rozprawa doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań.
- Tuomi, K., (2012), „Review of Investment Incentives. Best Practice in Attracting Investment”, Working Paper No F-41003-ZMB-1, International Growth Centre, London School of Economics and Political Science, London, s. 1–24.
- UNCTAD (1996), Incentives and Foreign Direct Investment, Current Studies, Series A, No 30, New York.
- UNCTAD Statistics. <http://unctadstat.unctad.org> (dostęp: wrzesień 2018).
- Van Parys, S. (2012), The effectiveness of tax incentives in attracting investment: evidence from developing countries, *Reflets et perspectives de la vie économique*, 2012/3 (Tome LI), s. 129–141.
- Varamini, H., Vu, A. (2007), „Foreign Direct Investment in Vietnam and its Impact on Economic Growth”, *International Journal of Business Research*, 7(6), s. 132–139.
- Vernon, R. (1966), „International Investment and international Trade in the Product Cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, 80(2), s. 190–207.
- Vernon, R. (1979), „The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41(4), s. 255–267.
- Vissak, T., Roolah, T. (2005), „The Negative Impact of Foreign Direct Investment on the Estonian Economy”, *Problems of Economic Transition*, 48(2), s. 43–66.
- Vu, T. (2008), Foreign Direct Investment and Endogenous Growth in Vietnam, *Applied Economics*, 40(9), s. 1165–1173.
- Wach, K. (2012), *Europeizacja małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wach, K. (2016), „Motywy internacjonalizacji przedsiębiorstw z branży high-tech: wstępne wyniki badań sondażowych”, *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, XVII(1), s. 93–107.
- Wach, K., Wojciechowski, L. (2016), „Determinants of Inward FDI into Visegrad Countries : Empirical Evidence Based on Panel Data for the Years 2000–2012”, *Economics and Business Review*, 2(16), 1, s. 34–52.
- Wagner, U., Timmins, C. (2009), „Agglomeration Effects in Foreign Direct Investment and the Pollution Haven Hypothesis”, *Environmental & Resource Economics*, 43(2), s. 231–256.
- Wang, M. (2009), „Manufacturing FDI and Economic Growth: Evidence from Asian Economies”, *Applied Economics*, 41, s. 991–1002.
- Wang, Y., Cheng, L., Wang, H., Li, L. (2014), Institutional Quality, Financial Development and OFDI. *Pacific Science Review*, 16(2), s. 127–132.
- Wasilewska, E. (2008), *Statystyka opisowa nie tylko dla socjologów*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Wawrzyniak, J. (2007), *Metody opisu i wnioskowania statystycznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Wawrzyniak, D. (2013), „Opodatkowanie przedsiębiorstw jako determinanta bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Unii Europejskiej”, *Gospodarka Narodowa*, 3, s. 37–55.
- Wei, S.-J. (1995), Foreign Direct Investment in China: Sources and Consequences, Financial Deregulation and Integration in East Asia, NBER-EASE, 5, University of Chicago Press, Chicago.

- Wei, Y., Liu, X. (2001), *Foreign Direct Investment in China: Determinants and Impact*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Whyman, P., Baimbridge, M. (2006), *Labor Market Flexibility and Foreign Direct Investment*, The Department of Trade and Industry, URN 06/1797
- Wieczorkowska, G., Wierzbński, J. (2012, 2013), *Statystyka od teorii do praktyki*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Wiliński, W. (2013), *Polityka gospodarcza państw wysoko rozwiniętych i rozwijających się w zakresie wspierania krajowych spółek inwestujących poza granicami kraju*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Williamson, O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.
- Witek-Hajduk, M. K. (2010), *Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji do Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Witek-Hajduk, M. K. (2012), „Formy umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw na rynkach zaopatrzenia”, *Gospodarka Narodowa*, nr 4 (248), s. 61–83.
- Witkowska, J. (1996), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej. Próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- World Bank (1999–2012).
- World Investment Report (2010–2017).
- World Investment Report (2010–2018), United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), New York, Geneva.
- World Investment Report (2014).
- World Trade Report (2006), *Exploring the Links Between Subsidies, Trade and the WTO*, WTO, Geneva.
- Wybrane wskaźniki przedsiębiorczości w latach 2012–2016, (2018), GUS, Warszawa.
- Wysokińska, Z., Witkowska, J. (2004), *Handel i inwestycje zagraniczne a zrównoważony rozwój*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Xu, G., Wang, R. (2007), „The Effect of Foreign Direct Investment on Domestic Capital Formation, Trade and Economic Growth in a Transition Economy: Evidence from China”, *Global Economy Journal*, 7(2), s. 1–21.
- Yao, S., Wang, P. (2014), *China's Outward Foreign Direct Investments and the Impact on the World Economy*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Yeaple, S. R. (2003), „The Role of Skill Endowments in the Structure of U.S. outward Foreign Direct Investment”, *The Review of Economics and Statistics*, 85(3), s. 726–734.
- Yeaple, S. R. (2013), *The Multinational Firm*, *Annual Review of Economics*, 5, s. 193–217.
- Yip, G. S. (2004), *Strategia globalna*, II wydanie, PWE, Warszawa.
- Zawora, J. (2016), „Działalność gminy w Niemczech i Polsce – uwarunkowania prawne, organizacyjne i finansowe”, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 439.
- Zhang, K. (2001a), „Does Foreign Direct Investment Promote Economic Growth? Evidence from East Asia and Latin America”, *Contemporary Economic Policy*, 19 (2), s. 175–185.
- Zhang, K. (2001b), „How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth in China?”, *Economics of Transition*, 9 (3), s. 679–693.
- Zhang, K. H. (2001), „What Attracts Foreign Multinational Corporations to China?”, *Contemporary Economic Policy*, vol. 19 (3), s. 336–346.
- Zielińska-Głębocka, A. (2012), *Współczesna gospodarka światowa. Przemiany, innowacje, kryzysy, rozwiązania regionalne*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Zimny, Z. (2013), *Światowy Raport Inwestycyjny 2013 (World Investment Report 2013). Globalne łańcuchy wartości: inwestycje i handel dla rozwoju*, <http://www.paiz.gov.pl/pl> (dostęp: luty 2015).
- Zorska, A. (2007), *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Dokumenty i akty prawne

- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na 31 grudnia 2015 r., Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2016.
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na 31 grudnia 2016 r., Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2017.
- Informacja o wynikach kontroli nr 22/2017/P/16/019/KGP. Realizacja Programu Wspierania Inwestycji o Istotnym Znaczeniu dla Gospodarki Polskiej na lata 2011–2020, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa 2017.
- Informacja o wynikach kontroli nr 11/2017/I/16/003/KGP. Funkcjonowanie wybranych wydziałów promocji, handlu i inwestycji ambasad i konsulatów RP, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa 2017.
- Informacja o wynikach kontroli nr 161/2016/P/15/023/KGP. Promocja gospodarcza Polski, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa 2016.
- Informacja o wynikach kontroli nr 174/2009/P/08/130/LBY. Funkcjonowanie i rozszerzanie obszaru działania specjalnych stref ekonomicznych w latach 2006–2008, Najwyższa Izba Kontroli, Bydgoszcz 2009.
- Informacja o wynikach kontroli nr 2/2012-P/11/124/LBY. Pomoc publiczna udzielona w latach 2006–2010 przedsiębiorcom działającym w specjalnych strefach ekonomicznych. Najwyższa Izba Kontroli, Bydgoszcz 2012.
- Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2017/2364 z dnia 18 grudnia 2017 r. zmieniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/25/UE w odniesieniu do progów obowiązujących w zakresie procedur udzielania zamówień.
- Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2017/2365 z dnia 18 grudnia 2017 r. zmieniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE w odniesieniu do progów obowiązujących w zakresie procedur udzielania zamówień.
- Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2017/2366 z dnia 18 grudnia 2017 r. zmieniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/23/UE w odniesieniu do progów obowiązujących w zakresie procedur udzielania zamówień.
- Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu Tekst mający znaczenie dla EOG *OJ L 187*, 26.6.2014, <http://data.europa.eu/eli/reg/2014/651/oj>.
- Rozporządzenie Komisji (UE) nr 2017/2367 z dnia 18 grudnia 2017 r. zmieniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/81/WE w odniesieniu do progów obowiązujących w zakresie procedur udzielania zamówień.
- Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy *de minimis* (Dz.Urz. UE L 352 z dnia 24 grudnia 2013 r.).
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych) (Tekst mający znaczenie dla EOG) *OJ L 214*, 9.8.2008, <http://data.europa.eu/eli/reg/2008/800/oj>.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1059/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 maja 2003 roku w sprawie ustalenia wspólnej klasyfikacji Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NUTS) (Dz.Urz. UE L 154 z dnia 21 czerwca 2003).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 kwietnia 2009 r. w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych, Dz.U. nr 69, poz. 597.
- Rozporządzenie Ministra Przedsiębiorczości i Technologii z dnia 29 sierpnia 2018 r. w sprawie ustalenia obszarów i przypisania ich zarządzającym, Dz. U. RP z dnia 4 września 2018 r, poz. 1698.

- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1221/2009 z 25 listopada 2009 r. w sprawie dobrowolnego udziału organizacji w systemie ekozarządzania i audytu we Wspólnocie (EMAS).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 sierpnia 2004 r. w sprawie szczegółowego sposobu obliczania wartości pomocy publicznej udzielanej w różnych formach (Dz.U. z 2004 r. Nr 194, poz. 1983 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 października 2006 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej, (Dz.U. z dnia 19 października 2006 r.).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 5 sierpnia 2008 r. w sprawie warunków udzielania przez gminy zwolnień od podatku od nieruchomości oraz podatku od środków transportowych, stanowiących regionalną pomoc inwestycyjną (Dz.U. z 2008 r. Nr 146, poz. 927).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 sierpnia 2008 r. w sprawie sprawozdań o udzielonej pomocy publicznej, informacji o nieudzieleniu takiej pomocy oraz sprawozdań o zaległościach przedsiębiorców we wpłatach świadczeń należnych na rzecz sektora finansów publicznych.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 2014 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2014–2020 (Dz.U. z dnia 1 lipca 2014 r., poz. 878).
- Statut Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu Spółka Akcyjna, tekst jednolity Statutu Spółki uwzględniający zmiany wprowadzone Aktem Notarialnym Rep. A nr 53393/2017 z dnia 22 grudnia 2017 r.
- Traktat między Królestwem Belgii, Królestwem Danii, Republiką Federalną Niemiec, Republiką Grecją, Królestwem Hiszpanii, Republiką Francuską, Irlandią, Republiką Włoską, Wielkim Księstwem Luksemburga, Królestwem Niderlandów, Republiką Austrii, Republiką Portugalską, Republiką Finlandii, Królestwem Szwecji, Zjednoczonym Królestwem Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej (Państwami Członkowskimi Unii Europejskiej) a Republiką Czeską, Republiką Estońską, Republiką Cypryjską, Republiką Łotewską, Republiką Litewską, Republiką Węgierską, Republiką Malty, Rzeczpospolitą Polską, Republiką Słowenii, Republiką Słowacką dotyczący przystąpienia Republiki Czeskiej, Republiki Estońskiej, Republiki Cypryjskiej, Republiki Łotewskiej, Republiki Litewskiej, Republiki Węgierskiej, Republiki Malty, Rzeczypospolitej Polskiej, Republiki Słowenii i Republiki Słowackiej do Unii Europejskiej*, podpisany w Atenach w dniu 16 kwietnia 2003 r. z dnia 16 kwietnia 2003 r. (Dz.U. z 2004 r. Nr 90, poz. 864).
- Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (wersja skonsolidowana 2016), Dz.U. C 202, 07.06.2016.
- Uchwała nr 60/2016 Rady Ministrów z dnia 8 czerwca 2016 r. zmieniająca uchwałę w sprawie przyjęcia programu rozwoju pod nazwą Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011–2020 (RM-111-66-16).
- Uchwała Nr 8 Rady Ministrów z dnia 14 lutego 2017 r. w sprawie przyjęcia Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.), Monitor Polski, Dziennik Urzędowy RP, Warszawa, dnia 15 marca 2017 r., poz. 260.
- Układ Europejski ustanawiający stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską, z jednej strony, a Wspólnotami Europejskimi i ich Państwami Członkowskimi, z drugiej strony, sporządzony w Brukseli dnia 16 grudnia 1991 r. (Dz.U. z dnia 27 stycznia 1994 r. Nr 11, poz. 38).
- Umowa Partnerstwa (2017), Umowy Partnerstwa zatwierdzona przez Komisję Europejską 23 października 2017 r. na podstawie decyzji wykonawczej C(2017) 6994 (notyfikowana 24 października 2017 r.).
- Ustawa o finansowym wspieraniu inwestycji (Dz.U. z 2002 r. Nr 41, poz. 363 z późn. zm.).
- Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. z 2007 r. Nr 50, poz. 331 z późn. zm.).
- Ustawa Prawo dewizowe (Dz.U. z 2002 r. Nr 141, poz. 1178, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz.U. z 2018 r., poz. 1445).
- Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych (Dz.U. z 2017 r., poz. 826).

- Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych (Dz.U. z 2017 r., poz. 1010).
- Ustawa z dnia 29 czerwca 1995 r. o statystyce publicznej (Dz.U. z 1995 r. Nr 88, poz. 439, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 4 września 1997 r. o działach administracji rządowej (Dz.U. z 2016 r., poz. 543, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców weszła w życie 1 stycznia 2001 r. (Dz.U. z 2000 r. Nr 60, poz. 704).
- Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców (Dz.U. z 2002 r. Nr 141, poz. 1177).
- Ustawa z 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz.U. z 2004 r. Nr 1213, poz. 1291).
- Ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz.U. z 2007 r. Nr 59, poz. 404, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807).
- Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. z 2007 r. Nr 50, poz. 331, wersja ujednolicona opracowana na podstawie Dz.U. z 2018 r., poz. 798).
- Ustawa z dnia 30 maja 2008 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej (Dz.U. z 2008 r. Nr 116, poz. 730).
- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz.U. z 2015 r., poz. 1844).
- Ustawa z dnia 7 lipca 2017 r. o wykonywaniu zadań z zakresu promocji polskiej gospodarki przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu Spółka Akcyjna (Dz.U. z dnia 3 sierpnia 2017 r., poz. 1491).
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (Dz.U. z 30 marca 2018 r., poz. 646).
- Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o wspieraniu nowych inwestycji (Dz.U. z dnia 15 czerwca 2018 r., poz. 1162).

Summary

Supporting Foreign Direct Investment in Poland through Incentive Schemes for Investors

Internationalisation is one of major processes that occur in modern global economy. It consists, inter alia, in establishing and developing various forms of transnational ties among enterprises, starting from relatively simple, such as, e.g., exports up to much more advanced formats. The latter include foreign direct investment (FDI) made by multinational enterprises (MNEs).

MNEs are looking for optimal locations in almost all countries and regions across the world, which are safe on political and economic grounds. A foreign investor is above all interested in a concrete location where he can deliver his project. Under such circumstances, governments as well as institutions at lower levels may try to attract foreign investors using public funds for this purpose.

Most governments actively compete for investors by offering them a range of incentives, such as, e.g., fiscal, financial, regulatory, technical, and information instruments. Yet, incentives intended to attract (and retain) enterprises with foreign capital may not be *a priori* considered economically justified since they imply diverse costs.

Surveys conducted so far throughout the world, Poland included, do not allow us to unambiguously assess the efficiency of incentives in attracting (and retaining) foreign investors. However, most of their results authorise us to conclude

that the role of incentives in the location decision was secondary compared to other factors. Similarly, previous experiences described in literature do not give grounds for formulating unambiguous assessment of effects of outward foreign direct investment (OFDI) supporting policy.

The main research goal of the survey is to assess the relevance of incentives for foreign direct investors by evaluating effects, that is, investors' responses to incentives. The main goal will be accomplished through two detailed objectives:

C_1 : assessment of the importance of *host country measures* for the location decision of companies with foreign capital (CFCs);

C_2 : assessment of the importance of *home country measures* for decisions concerning the outward foreign direct investment.

The book is divided into two parts. The first one comprises chapters 1–3 devoted to theoretical, legal, and organisational aspects of giving support to foreign investors. The second one, which is empirical, discusses surveys which assessed the importance of incentives for foreign investors (chapters 4–6).

The first chapter aims to assess the rationale behind giving support to foreign investors in the light of theories and empirical studies. Considerations start with explaining why an enterprise decides to start doing business abroad. Motivations that drive FDI are systemised at macro- and microeconomic levels by making references to, inter alia, international trade theories and foreign direct investment theories. Next, a review of empirical surveys is carried out to assess FDI effects from the perspectives of host and home economies. The evaluation of net FDI effect provides basis for further considerations on the rationality of supporting companies with foreign capital. Firstly, a synthetic review of determinants behind location choices explains the motivations of MNEs seeking optimum locations for their business. Secondly, by comparing the results of empirical studies the author assesses foreign investors' sensitivity to incentives.

The second chapter discusses legal and organisational framework of incentive schemes targeting foreign investors in Poland. Its first part focuses on state aid regulations. The second one is devoted to business environment institutions; it examines and evaluates the performance of institutions responsible for offering support to foreign investors in Poland.

The third chapter discusses and compares instruments available to foreign and Polish direct investors. Most attention is paid to special economic zones. Besides, instruments available in research and development centres, industry and technology parks, state subsidies and tax allowances granted at local government levels are considered. The second part of the chapter addresses financial and fiscal incentives designed to reduce risk as well as information and advisory assistance for Polish direct investors.

In the fourth chapter the author presents results of his questionnaire-based survey conducted in 2017. The survey was carried out to find out the reasons behind location choices and examine the role of incentives in location decisions of the

major foreign investors in the Lodz Province. *Paper and Pen Personal Interview* quantitative method was used. The survey covered 201 enterprises, representing about 30% of their total population. Statistical distributions and tests (e.g., Mann-Whitney test) were used to analyse the responses.

The fifth chapter analyses results of three statistical surveys conducted to validate and deepen conclusions formulated based on questionnaire-based interviews. The first one studies the use of state aid by foreign investors based on data from the System of State Aid Data of the Office of Competition and Consumer Protection. The survey was conducted on the same sample of 201 CFCs which took part in direct interviews. The comparison enabled further studies aimed to evaluate the dependence between location premises and the use of state aid by CFCs and between the importance of investment incentives and the use of state aid by CFCs. In both the eta coefficient, a synthetic measure of correlation was used.

The sixth chapter discusses state aid used by Polish direct investors from the Lodz Province. Author's original survey was conducted on a group comprising 45 enterprises representing almost 60% of the total population. Statistical survey was complemented with six individual in-depth interviews. Their objective was to assess motivations behind OFDI and the meaning of incentives for making foreign investment decisions.

Studies conducted until to-date in Poland and in other countries demonstrate that the role of incentives in making location decisions is secondary and sometimes even marginal although it depends on circumstances, in which incentives are offered, e.g., when fundamental aspects in competing locations were similar, incentives offered by the host country could make a difference. The questionnaire-based and statistical studies conducted among the largest CFCs in the Lodz Province lead to the conclusion that host country measures are not principal determinants of location choices. Their importance depends on types of instruments and enterprises which benefit from such schemes.

All experiences that have so far been discussed in subject-matter literature do not provide conclusive grounds for any unambiguous assessment of outcomes of policies intended to support OFDI. Results of the study show that Poland belongs to the group of countries which actively support foreign expansion of their enterprises using a series of instruments. The majority of Polish direct investors from the Lodz Province benefited from state aid. Yet, the importance of incentives in making foreign investment decisions was marginal although it differed depending on the type of assistance.

Nota o Autorze

Doktor Tomasz Dorożyński w 2007 r. został zatrudniony na stanowisku adiunkta w Katedrze Wymiany Międzynarodowej na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego. Jest członkiem kilku prestiżowych organizacji międzynarodowych zrzeszających naukowców i ekspertów związanych z ekonomią i biznesem międzynarodowym, np. European International Business Academy, European Economics and Finance Society, Euro-Asia Management Studies Association, Academy of International Business CEE Chapter. Jego dorobek naukowy obejmuje ok. 90 recenzowanych publikacji (po 2008 r.), dwukrotnie zostały one nagrodzone przez Rektora UŁ (indywidualnie i zespołowo). Kierował siedmioma projektami badawczymi, był także ich wykonawcą. Trzy z nich współfinansowano ze środków UE. Ponadto trzykrotnie otrzymał grant w ramach konkursu dla młodych pracowników naukowych. Wyniki badań były wielokrotnie prezentowane na krajowych i zagranicznych konferencjach naukowych, w tym m.in. w Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii, Brazylii, Korei Płd., Szwecji, Danii, Niemczech, Francji, Holandii, Belgii, Austrii, Grecji, Turcji, Czechach, na Litwie i Łotwie. Badania dotyczą m.in. umiędzynarodowienia przedsiębiorstw, zagranicznych inwestycji bezpośrednich, unijnej polityki spójności, regionalnych nierówności gospodarczych oraz rozwoju regionu łódzkiego. Uczestniczył jako autor, wykonawca i ekspert w projektach Komisji Europejskiej (np. COSME, Program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji, Erasmus, Leonardo da Vinci, Grundtvig), w grantach Narodowego Banku Polskiego oraz programie norweskim (EEA / Norway Grant). Wielokrotnie wykladał za granicą w ramach programu ERASMUS (Francja, Portugalia, Niemcy, Litwa, Łotwa, Estonia, Węgry, Rumunia).



WYDZIAŁ
EKONOMICZNO-
SOCJOLOGICZNY
Uniwersytet Łódzki

INSTYTUT EKONOMII
KATEDRA WYMIANY MIĘDZYNARODOWEJ

KWESTIONARIUSZ

DLA INWESTORÓW ZAGRANICZNYCH

Nr ankiety:

Szanowna Pani/Szanowny Panie,

Głównym celem badania jest ocena skuteczności polityki stosowanej wobec inwestorów zagranicznych przez administrację publiczną w Polsce, a w szczególności zidentyfikowanie przesłanek wyboru lokalizacji i ocena znaczenia zachęt dla decyzji lokalizacyjnych oraz decyzji o kontynuowaniu działalności gospodarczej przez największych inwestorów zagranicznych w województwie łódzkim. Ankieta jest częścią badania naukowego realizowanego w Uniwersytecie Łódzkim.

Ankieter wypełnia wyłącznie pola zacienione poprzez wpisanie odpowiedniej informacji lub zaznaczenie znakiem „x” w polu wyboru

A. Metryczka

1. Nazwa firmy (pieczętka)
2. Nr telefonu do respondenta
3. Forma prawna
4. NIP
5. Siedziba firmy (miejscowość/powiat)
6. Lokalizacja w specjalnej strefie ekonomicznej
☐ tak ☐ nie

7. Główny rodzaj działalności:

.....
 numer PKD 2007

8. Wartość obrotów netto w 2016 r. w mln PLN

☐ poniżej 8 ☐ ponad 8 ☐ do 40 ☐ ponad 40 ☐ do 200 ☐ powyżej 200

9. Liczba pracujących na koniec grudnia 2016 r.

☐ 10–49 osób ☐ 50–249 osób ☐ 250 i więcej osób

10. Wartość kapitału własnego w przedsiębiorstwie, stan na koniec 2016 r. w mln PLN:

11. Czy przedsiębiorstwo:

	Tak	Nie
wdrażało własne innowacje procesowe, produktowe, organizacyjne i inne	☐	☐
wdrażało innowacje technologiczne, produktowe bądź organizacyjne tworzone w firmie macierzystej lub w spółkach córkach	☐	☐
posiada komórkę zajmującą się pracami badawczo-rozwojowymi	☐	☐
współpracuje z instytucjami B+R w zakresie opracowywania lub wdrażania innowacji	☐	☐
posiada patenty na wynalazki	☐	☐
posiada prawa ochronne na wzory użytkowe	☐	☐
posiada prawa z rejestracji wzorów przemysłowych	☐	☐
posiada prawa ochronne na znaki towarowe	☐	☐
posiada certyfikat zgodności systemu zarządzania jakością z normą ISO – proszę podać jaką	☐	☐
posiada inne certyfikaty jakości – proszę podać jakie	☐	☐
inne dokonania potwierdzające aktywność innowacyjną przedsiębiorstwa (jakie?)	☐	☐

B. Aktywność zagraniczna

12. Udział kapitału zagranicznego w kapitale całkowitym przedsiębiorstwa (w %)

13. Kraj(e) pochodzenia aktualnego inwestora zagranicznego

.....

14. Rok rozpoczęcia działalności przez inwestora zagranicznego w przedsiębiorstwie

- a) aktualnego
 b) pierwszego (jeżeli przedsiębiorstwo było przejmowane przez kolejnych inwestorów zagranicznych)

15. Forma inwestycji zagranicznej

- ☐ joint-venture z partnerem polskim
☐ utworzenie od podstaw nowego przedsiębiorstwa
☐ przejęcie polskiego przedsiębiorstwa w drodze prywatyzacji
☐ zakup udziałów w istniejącym przedsiębiorstwie
☐ inna (jaka?)

16. Czy przedsiębiorstwo jest eksporterem?

- ☐ nie → **przejdź do pytania nr 19** ☐ tak

Proszę podać udział eksportu w sprzedaży w 2016 roku (w %):

17. Główne kierunki eksportu (maksymalnie 3 kraje)

.....

18. Co w 2016 r. przedsiębiorstwo eksportowało:

- a) dobra konsumpcyjne ☐
 b) maszyny, urządzenia, aparaturę ☐
 c) surowce, materiały, podzespoły ☐
 d) usługi ☐
 e) inne (jakie?)..... ☐

19. Co w 2016 r. przedsiębiorstwo importowało:

- a) dobra konsumpcyjne ☐
 b) maszyny, urządzenia, aparaturę ☐
 c) surowce, materiały, podzespoły ☐
 d) usługi ☐
 e) inne (jakie?) ☐

f) przedsiębiorstwo nie prowadziło działalności importowej ☐ → **przejdź do pytania nr 21**

20. Główne kierunki importu (maksymalnie 3 kraje)

.....

C. Przesłanki lokalizacji firmy w województwie łódzkim

21. Jakie inne lokalizacje były brane pod uwagę przez inwestora?

- a) w Polsce (województwo)
- b) w innym kraju (jakim?)
- c) żadne inne ☐

22. Jakie instytucje wspomagały proces wyboru lokalizacji?

- ☐ administracja rządowa w Polsce
- ☐ Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAiiIZ)/Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAiiH)
- ☐ Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
- ☐ Agencja Rozwoju Przemysłu
- ☐ wydziały promocji i handlu ambasady polskiej w kraju pochodzenia kapitału
- ☐ placówka dyplomatyczna kraju pochodzenia kapitału w Polsce
- ☐ samorząd województwa (urząd marszałkowski/Regionalne Centrum Obsługi Eksportera i Importera)
- ☐ samorząd lokalny (urząd gminy / starostwo powiatowe/gminne biura obsługi inwestora)
- ☐ specjalna strefa ekonomiczna
- ☐ lokalne agencje rozwoju regionalnego (np. Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego)
- ☐ instytucje doradcze, konsultingowe, kancelarie prawne
- ☐ inne (jakie?)

23. W jakim stopniu dany czynnik zachęcał lub zniechęcał do zlokalizowania inwestycji zagranicznej na terenie województwa łódzkiego?

Lp.	Czynniki	Zachęcał w stopniu		Nie miał wpływu na decyzję	Zniechęcał w stopniu	
		znaczącym	niewielkim		niewielkim	znaczącym
1	2	3	4	5	6	7
A. Koszty produkcji (działalności)						
1	Całkowite koszty produkcji (świadczenia usług)					
2	Koszty pracy (wynagrodzenia i pochodne)					
3	Podatki i inne opłaty, w tym podatki i opłaty lokalne					
B. Zasoby ludzkie (rynek pracy, edukacja)						
4	Dostępność pracowników o odpowiednich kwalifikacjach					
5	Dostępność menedżerów o odpowiednich kwalifikacjach					

1	2	3	4	5	6	7
6	Profil szkół zawodowych					
7	Poziom kształcenia w szkołach zawodowych					
8	Liczba absolwentów szkół zawodowych					
9	Profil szkół wyższych					
10	Poziom kształcenia w szkołach wyższych					
11	Liczba absolwentów szkół wyższych					
12	Współpraca z regionalnymi instytucjami rynku pracy (publicznymi i niepublicznymi)					
	C. Potencjał gospodarczy województwa					
13	Możliwości sprzedaży na rynku województwa					
14	Stan konkurencji rynkowej					
15	Rating województwa/miejsce w rankingach gospodarczych					
16	Dostępność w województwie dostawców i kooperantów					
17	Obecność instytucji otoczenia biznesu, np. firm doradczych i konsultingowych					
18	Obecność przedsiębiorstw tej samej branży					
19	Obecność uczelni i jednostek badawczo-rozwojowych					
20	Możliwość prowadzenia działalności w specjalnej strefie ekonomicznej					
	D. Relacje z administracją samorządową w województwie (gmina / powiat / województwo)					
21	Jakość obsługi inwestorów zagranicznych przez administrację samorządową					
22	Szybkość i elastyczność działania administracji w relacjach z inwestorami					
23	Stabilność przepisów (decyzji) wydawanych przez administrację					
24	Wsparcie finansowe ze strony administracji					
25	Wsparcie niefinansowe ze strony administracji					
26	Znajomość języków obcych wśród administracji publicznej					

1	2	3	4	5	6	7
	E. nfrastruktura					
27	Uzbrojone tereny inwestycyjne z przeznaczeniem na działalność produkcyjną					
28	Powierzchnie biurowe					
29	Powierzchnie magazynowe					
30	Stan infrastruktury drogowej					
31	Stan infrastruktury telekomunikacyjnej					
32	Stan infrastruktury kolejowej (w tym cargo)					
33	Stan infrastruktury lotniczej (w tym cargo)					
34	Stan środowiska naturalnego					
35	Stan infrastruktury społecznej, np. szpitale, placówki edukacyjne, hotele, obiekty rekreacyjne, gastronomia					
	F. Inne					
36	Poziom bezpieczeństwa publicznego					
37	Imprezy targowo-wystawiennicze w regionie					
38	Dostępność szkół międzynarodowych (dla rodzin pracowników z zagranicy)					
39	Dystans geograficzny					
40	Dystans kulturowy (różnice kulturowe)					
41	Stosunek pracowników do obowiązków zawodowych					
42	Inne (jakie?)					

D. Znaczenie zachęt dla decyzji lokalizacyjnych inwestorów zagranicznych

24. Proszę ocenić wpływ poszczególnych grup zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej:

Grupa zachęt	Oddziaływanie				
	bardzo duże	duże	średnie	małe	bardzo małe lub żadne
Finansowe (np. dotacje, ceny gruntów i usług publicznych poniżej cen rynkowych)					
Fiskalne/podatkowe (ulgi i zwolnienia podatkowe, w tym podatki i opłaty lokalne)					
Regulacyjne (np. obniżone wymagania dotyczące ochrony środowiska naturalnego)					
Informacyjno-techniczne (obsługa, doradztwo, pomoc dla inwestorów świadczone zwykle przez agencje rządowe i administrację samorządową)					
Wsparcie rzeczowe w postaci infrastruktury towarzyszącej, np. droga dojazdowa					

25. Czy na decyzję o inwestycji miała wpływ możliwość otrzymania wsparcia:

Instrumenty wsparcia	Oddziaływanie				
	bardzo duże	duże	średnie	małe	bardzo małe lub żadne
1	2	3	4	5	6
dotacje inwestycyjne (inne niż środki UE)					
dotacje inwestycyjne współfinansowane ze środków UE (np. EFRR)					
inne dotacje współfinansowane ze środków UE (np. finansowanie licencji, patentów, wdrożeń)					
dotacje z Programu wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla polskiej gospodarki					
dotacje na utworzenie/doposażenie miejsc pracy					
ulgi w podatku dochodowym (poza SSE)					
zwolnienia z podatku od nieruchomości (poza SSE)					
kredyty i/lub pożyczki preferencyjne					
dostęp do uzbrojonych terenów inwestycyjnych po konkurencyjnej cenie (poza SSE)					
zapewnienie dostępu do infrastruktury towarzyszącej, otaczającej obszar inwestycji (np. droga dojazdowa)					

1	2	3	4	5	6
dostęp do inwestycji w parku przemysłowym i technologicznym					
zwolnienia z podatku od nieruchomości oraz zmniejszenia podstawy opodatkowania o kwotę przeznaczoną na fundusz innowacyjności, wynikające z objęcia przedsiębiorstwa statusem centrum badawczo-rozwojowego (CBR)					
pomoc prawna					
pomoc w procedurze inwestycyjnej					
inna pomoc doradczo-informacyjna					
inne (jakie?)					
Specjalne Strefy Ekonomiczne					
zwolnienia z podatku od osób prawnych lub/i fizycznych					
dostęp po konkurencyjnej cenie do działki w pełni przygotowanej / uzbrojonej do inwestycji					
dostęp po konkurencyjnej cenie do powierzchni biurowej					
pomoc przy załatwianiu formalności związanych z inwestycją					
zwolnienia z podatku od nieruchomości na terenie niektórych gmin w związku z inwestycją w SSE					
inne (jakie?)					

26. Czy na decyzję o inwestycji w Łódzkiem miała wpływ możliwość otrzymania wsparcia oferowanego przez:

- ☐ administrację rządową
☐ regionalną administrację samorządową
☐ lokalną administrację samorządową
☐ instytucję otoczenia biznesu
☐ inne (jakie?)

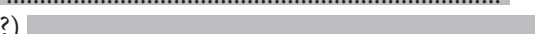
27. Czy na decyzję o lokalizacji inwestycji miała wpływ maksymalna intensywność pomocy publicznej dostępna w województwie (tzw. mapa pomocy regionalnej)?

- ☐ zdecydowanie tak
☐ tak
☐ raczej tak
☐ raczej nie
☐ nie
☐ zdecydowanie nie

28. Czy brak możliwości otrzymania jakiejkolwiek formy pomocy publicznej w województwie łódzkim spowodowałby zmianę decyzji lokalizacyjnej?

- ☐ zdecydowanie tak
- ☐ tak
- ☐ raczej tak
- ☐ raczej nie
- ☐ nie
- ☐ zdecydowanie nie

29. Proszę wskazać najważniejsze czynniki, które ograniczają dostęp do zachęt/ pomocy publicznej

- a) finansowe 
- b) prawne 
- c) proceduralne 
- d) kulturowe 
- e) inne (jakie?) 

E. Współpraca z otoczeniem w regionie

30. Czy przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnej przedsiębiorstwo współpracowało z:

- ☐ Regionalnym Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera
- ☐ Biurem Obsługi Inwestora Urzędu Miasta Łodzi
- ☐ Łódzką Specjalną Strefą Ekonomiczną
- ☐ izbą gospodarczą (handlową)
- ☐ samorządem regionalnym województwa łódzkiego
- ☐ samorządem lokalnym (gmina)
- ☐ samorządem subregionalnym (powiat)
- ☐ uczelnią wyższą
- ☐ instytucją doradczo-konsultingową
- ☐ instytucją rynku pracy (np. powiatowy urząd pracy)
- ☐ instytucją rynku finansowego (np. bank)
- ☐ kancelarią prawną (np. radca prawny)
- ☐ z innym inwestorem zagranicznym
- ☐ innym podmiotem (jakim?) 
- ☐ nie współpracowało

31. Czy przy podejmowaniu decyzji o inwestycji przedsiębiorstwo skorzystało z usług oferowanych przez samorząd wojewódzki i lokalny?

- ☐ informacja o dostępności terenów inwestycyjnych
- ☐ doradztwo gospodarcze

- ☐ pomoc prawna
☐ pomoc przy procedurach inwestycyjnych
☐ pomoc przy rekrutacji pracowników, np. poprzez ofertę publicznych służb zatrudnienia
☐ inne (jakie?)

32. Który z rodzajów aktywności przedstawicieli władz regionalnych i lokalnych przyczynił się do zainteresowania lokalizacją inwestycji w woj. łódzkim?

- ☐ udział w targach
☐ udział w misjach gospodarczych
☐ udział w konferencjach i seminariach
☐ współpraca z izbami gospodarczymi i handlowymi w kraju pochodzenia kapitału
☐ kontakty bezpośrednie z inwestorem
☐ aktywność w mediach elektronicznych
☐ inne (jakie?)

33. Jak przedsiębiorstwo ocenia współpracę z administracją publiczną i instytucjami otoczenia biznesu **przed i w trakcie inwestycji**?

Podmioty współpracujące	bardzo dobrze	dobrze	średnio	źle	bardzo źle
administracja centralna (rządowa)					
regionalna administracja samorządowa					
lokalna administracja samorządowa					
instytucje otoczenia biznesu					
inne (jakie?)					

F. Wsparcie po rozpoczęciu działalności (opieka poinwestycyjna)

34. Jak przedsiębiorstwo ocenia współpracę z administracją publiczną i instytucjami otoczenia biznesu **po zakończeniu inwestycji**?

Podmioty współpracujące	bardzo dobrze	dobrze	średnio	źle	bardzo źle
administracja centralna (rządowa)					
regionalna administracja samorządowa					
lokalna administracja samorządowa					
instytucje otoczenia biznesu					
inne (jakie?)					

35. Czy przedsiębiorstwo skorzystało z pomocy publicznej po rozpoczęciu działalności gospodarczej?

- ☐ tak
☐ nie
☐ nie wiem

36. Czy przedsiębiorstwo skorzystało po rozpoczęciu działalności gospodarczej z form wsparcia nieobjętych przepisami o pomocy publicznej (np. pomoc informacyjno-promocyjna, doradcza, udział w zorganizowanych przez administrację publiczną misjach gospodarczych)?

- ☐ tak (z jakich?)
☐ nie
☐ nie wiem

37. Czy pomoc została udzielona w związku z lokalizacją działalności w SSE?

- ☐ nie → **przejdź do pytania nr 38**
☐ tak → proszę podać jaka:
☐ zwolnienie z podatku od osób prawnych lub/i fizycznych,
☐ dostęp po konkurencyjnej cenie do działki/powierzchni biurowej/magazynowej przygotowanej do inwestycji,
☐ pomoc informacyjna, doradcza, konsultingowa,
☐ zwolnienie z podatku od nieruchomości (na terenie niektórych gmin),
☐ dotacja z Funduszu Strefowego
☐ inna (jaka?)

38. Czy przedsiębiorstwo planuje do 2020 r. aplikowanie o środki publiczne?

- ☐ nie wiem/nie mam zdania → **dziękujemy za udział w badaniu**
☐ raczej nie → **dziękujemy za udział w badaniu**
☐ nie → **dziękujemy za udział w badaniu**
☐ raczej tak
☐ tak

Proszę o podanie na jaki cel:

.....

DZIĘKUJĘ ZA UDZIAŁ W BADANIU!



WYDZIAŁ
EKONOMICZNO-
SOCJOLOGICZNY
Uniwersytet Łódzki

INSTYTUT EKONOMII
KATEDRA WYMIANY MIĘDZYNARODOWEJ

KWESTIONARIUSZ

DLA POLSKICH INWESTORÓW BEZPOŚREDNICH
Z WOJEWÓDZTWA ŁÓDZKIEGO

Nr ankiety:

Szanowna Pani/Szanowny Panie,

Głównym celem badania jest ocena skuteczności polityki stosowanej wobec inwestorów zagranicznych przez administrację publiczną w Polsce, a w szczególności zidentyfikowanie i ocena znaczenia zachęt dla decyzji polskich przedsiębiorstw z województwa łódzkiego o eksporcie ZIB. Ankieta jest częścią badania naukowego realizowanego w Uniwersytecie Łódzkim.

Ankieter wypełnia wyłącznie pola zaciemnione poprzez wpisanie odpowiedniej informacji lub zaznaczenie znakiem „x” w polu wyboru

A. Metryczka

1. Nazwa firmy (pieczętka)
2. Forma prawna
3. NIP
4. Siedziba firmy (miejscowość/powiat)
5. Rok rozpoczęcia działalności
6. Lokalizacja w specjalnej strefie ekonomicznej
☐ tak ☐ nie

7. Główny rodzaj działalności:

.....
 numer PKD 2007

8. Udział kapitału zagranicznego w badanym przedsiębiorstwie w Polsce (w %)

9. Wartość obrotów netto w 2016 r. w mln PLN

☐ poniżej 8 ☐ ponad 8 ☐ do 40 ☐ ponad 40 ☐ do 200 ☐ powyżej 200

10. Liczba pracujących na koniec grudnia 2016 r.

☐ 10–49 osób ☐ 50–249 osób ☐ 250 i więcej osób

11. Wartość kapitału własnego w przedsiębiorstwie, stan na koniec 2016 r. w mln PLN:

12. Czy przedsiębiorstwo:

	Tak	Nie
wdrażało własne innowacje procesowe, produktowe, organizacyjne i inne	☐	☐
wdrażało innowacje technologiczne, produktowe bądź organizacyjne tworzone w firmie macierzystej lub w spółkach córkach	☐	☐
posiada komórkę zajmującą się pracami badawczo-rozwojowymi	☐	☐
współpracuje z instytucjami B+R w zakresie opracowywania lub wdrażania innowacji	☐	☐
posiada patenty na wynalazki	☐	☐
posiada prawa ochronne na wzory użytkowe	☐	☐
posiada prawa z rejestracji wzorów przemysłowych	☐	☐
posiada prawa ochronne na znaki towarowe	☐	☐
posiada certyfikat zgodności systemu zarządzania jakością z normą ISO – proszę podać jaką	☐	☐
posiada inne certyfikaty jakości – proszę podać jakie	☐	☐
inne dokonania potwierdzające aktywność innowacyjną przedsiębiorstwa (jakie?)	☐	☐

B. Aktywność zagraniczna

13. Wartość i udział wartości produkcji zagranicznej w całkowitej wartości produkcji przedsiębiorstwa (w %)

14. Kraj(e) lokaty kapitału i liczba jednostek zagranicznych

.....

15. Rok rozpoczęcia działalności na rynku zagranicznym w formie ZIB

16. Forma inwestycji zagranicznej

- ☐ joint-venture z partnerem zagranicznym
☐ utworzenie od podstaw nowego przedsiębiorstwa
☐ zakup udziałów w istniejącym przedsiębiorstwie
☐ inna (jaka?)

17. Czy przedsiębiorstwo jest eksporterem?

- ☐ nie → **przejdź do pytania nr 20** ☐ tak

Proszę podać udział eksportu w sprzedaży w 2016 roku (w %):

18. Główne kierunki eksportu (maksymalnie 3 kraje)

19. Co w 2016 r. przedsiębiorstwo eksportowało:

- a) dobra konsumpcyjne ☐
b) maszyny, urządzenia, aparaturę ☐
c) surowce, materiały, podzespoły ☐
d) usługi ☐
e) inne (jakie?)..... ☐

20. Co w 2016 r. przedsiębiorstwo importowało:

- a) dobra konsumpcyjne ☐
b) maszyny, urządzenia, aparaturę ☐
c) surowce, materiały, podzespoły ☐
d) usługi ☐
e) inne (jakie?)..... ☐

f) przedsiębiorstwo nie prowadziło działalności importowej ☐ → **przejdź do pytania nr 22**

21. Główne kierunki importu (maksymalnie 3 kraje)

C. Motywy ekspansji inwestycyjnej

22. Proszę ocenić znaczenie poszczególnych grup motywów dla decyzji o ekspansji inwestycyjnej

Motywy	Oddziaływanie				
	bardzo duże	duże	średnie	małe	bardzo małe lub żadne
Poszukiwanie rynku, np. ze względu na rozmiar, charakter i potencjał wzrostowy rynku kraju lokaty					
Poszukiwanie zasobów, np. naturalnych, siły roboczej, zdolności produkcyjnych,					
Poszukiwanie efektywności, np. racjonalizacja działalności operacyjnej, organizacji, produkcji, dystrybucji					
Poszukiwanie aktywów strategicznych, tzn. pozyskanie dodatkowych przewag własnościowych o charakterze niematerialnym, np. poprzez lokalizację działalności w klastrach, w otoczeniu przedsiębiorstw zaawansowanych technologicznie,					

D. Znaczenie zachęt inwestycyjnych

23. Proszę ocenić wpływ poszczególnych grup zachęt na podjęcie decyzji inwestycyjnej:

Grupa zachęt	Oddziaływanie				
	bardzo duże	duże	średnie	małe	bardzo małe lub żadne
1	2	3	4	5	6
Finansowe, np. transfery pieniężne, subsydia, dotacje, kredyty preferencyjne, udział kapitałowy w projektach inwestycyjnych.					
Fiskalne/podatkowe, np. ulgi podatkowe, zwolnienia, odroczenia, redukcje stóp, przeniesienia straty na kolejny okres, przyspieszona amortyzacja.					
Regulacyjne, np. regulacje i porozumienia związane z opodatkowaniem, czy też ograniczające procedury, które ułatwiają i zachęcają do inwestowania zagranicą.					

1	2	3	4	5	6
Informacyjno-techniczne, np. badania rynków zagranicznych, w tym otoczenia instytucjonalnego i prawnego, konkurentów, dostawców, podwykonawców, klientów, zaplecza naukowo-badawczego, zasobów ludzkich a także doradztwo w zakresie procedury inwestycyjnej.					
Ograniczające ryzyko, np. gwarancje i ubezpieczenia związane z zagrożeniami działalności poza granicami kraju. Mogą one wiązać się zarówno z ryzykiem politycznym (konflikty, niekorzystne zmiany w prawodawstwie itp.), jak i ryzykiem gospodarczym (opóźnienia w płatnościach, nierzetelność kontrahentów, klientów itp.).					

24. Czy na decyzję o inwestycji miała wpływ możliwość otrzymania wsparcia:

Instrumenty wsparcia	Oddziaływanie				
	bardzo duże	duże	średnie	małe	bardzo małe lub żadne
współfinansowanie inwestycji przez Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych BGK S.A w ramach Funduszu Ekspansji Zagranicznej FIZAN					
dotacje inwestycyjne współfinansowane ze środków UE (np. EFRR)					
inne dotacje współfinansowane ze środków UE (np. finansowanie licencji, patentów, wdrożeń)					
ubezpieczenie inwestycji zagranicznej w ramach oferty KUKE S.A.					
udzielanie informacji o rynkach zagranicznych oraz o warunkach prowadzenia działalności gospodarczej w wybranych krajach przez administrację publiczną					
pośredniczenie i ułatwianie nawiązywania kontaktów biznesowych zagranicą przez administrację publiczną					
doradztwo w zakresie podejmowania inwestycji zagranicznych przez administrację publiczną					
wspieranie udziału w targach i misjach gospodarczych zagranicznych przez administrację publiczną					
pomoc prawna udzielana przez administrację publiczną					
inne, jakie?					

25. Czy na decyzję o inwestycji miała wpływ możliwość otrzymania wsparcia oferowanego przez:
- ☐ administrację rządową
 - ☐ regionalną administrację samorządową
 - ☐ lokalną administrację samorządową
 - ☐ instytucję otoczenia biznesu
 - ☐ inne, jakie?
26. Czy brak możliwości otrzymania jakiejkolwiek formy pomocy publicznej spowodowałby rezygnację z inwestycji zagranicznej?
- ☐ zdecydowanie tak
 - ☐ tak
 - ☐ raczej tak
 - ☐ raczej nie
 - ☐ nie
 - ☐ zdecydowanie nie
27. Proszę wskazać najważniejsze czynniki, które ograniczają dostęp do zachęt / pomocy publicznej
- a) finansowe
 - b) prawne
 - c) proceduralne
 - d) kulturowe
 - e) inne (jakie?)

E. Współpraca z otoczeniem w regionie

28. Czy przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnej przedsiębiorstwo współpracowało z:
- ☐ administracją rządową w Polsce
 - ☐ Polską Agencją Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIIIZ)/ Polską Agencją Inwestycji i Handlu (PAIiH)
 - ☐ Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości
 - ☐ Agencją Rozwoju Przemysłu
 - ☐ wydziałami promocji i handlu ambasady polskiej w kraju lokaty kapitału
 - ☐ Regionalnym Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera
 - ☐ lokalną agencją rozwoju (np. Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego)
 - ☐ Łódzką Specjalną Strefą Ekonomiczną
 - ☐ izbą gospodarczą w województwie łódzkim (handlową)
 - ☐ samorządem regionalnym województwa łódzkiego
 - ☐ samorządem lokalnym (gmina)

- ☐ samorządem subregionalnym (powiat)
☐ uczelnią wyższą i/lub inną jednostką badawczo-rozwojową i wdrożeniową
☐ instytucją doradczo-konsultingową
☐ instytucją rynku finansowego (np. bank)
☐ kancelarią prawną (np. radca prawny)
☐ innym podmiotem, jakim?
☐ nie współpracowało

29. Jak przedsiębiorstwo ocenia współpracę z administracją publiczną i instytucjami otoczenia biznesu w Polsce **przy podejmowaniu decyzji i w trakcie realizacji inwestycji**?

Podmioty współpracujące	bardzo dobrze	dobrze	średnio	źle	bardzo źle
administracja centralna (rządowa)					
regionalna administracja samorządowa					
lokalna administracja samorządowa					
instytucje otoczenia biznesu					
inne (jakie?)					

30. Czy przedsiębiorstwo planuje do 2020 r. aplikowanie o środki publiczne?

- ☐ nie wiem/nie mam zdania → **dziękujemy za udział w badaniu**
☐ raczej nie → **dziękujemy za udział w badaniu**
☐ nie → **dziękujemy za udział w badaniu**
☐ raczej tak
☐ tak

Proszę o podanie na jaki cel:

.....

.....

DZIĘKUJĘ ZA UDZIAŁ W BADANIU!

