

**INSTYTUCJE A NAPŁYW  
BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI  
ZAGRANICZNYCH  
DO POLSKI**



Magdalena Owczarczuk

# **INSTYTUCJE A NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DO POLSKI**



Białystok 2020

*Recenzenci:*

dr hab. Sławomir Czech (UE w Katowicach)

dr hab. Michał Moszyński, prof. UMK

*Opracowanie graficzne:*

Marek Owieczko

*Redakcja i korekta:*

Teresa Margańska

*Skład i redakcja techniczna:*

Krzysztof Rutkowski

© Copyright by Uniwersytet w Białymstoku

Białystok 2020

ISBN 978-83-7431-637-8

Wydanie publikacji zostało sfinansowane ze środków

Wydziału Ekonomii i Finansów Uniwersytetu w Białymstoku

Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku

ul. Świerkowa 20B, 15-328 Białystok

tel. (85) 745 71 20, (85) 745 71 02, (85) 745 70 59

e-mail: [wydawnictwo@uwb.edu.pl](mailto:wydawnictwo@uwb.edu.pl)

www: <http://wydawnictwo.uwb.edu.pl>

*Druk i oprawa:*

volumina.pl Daniel Krzanowski

# SPIS TREŚCI

---

WSTĘP	7
-------	---

---

## Rozdział 1

---

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE I ICH ROLA WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE	11
1.1. Istota, znaczenie i formy bezpośrednich inwestycji zagranicznych	11
1.2. Motywy i determinanty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w świetle teorii	20
1.3. Znaczenie BIZ w gospodarce przyjmującej	36
1.4. Dynamika i struktura napływu BIZ do Polski	55

## Rozdział 2

---

ZNACZENIE INSTYTUCJI W GOSPODARCE	70
2.1. Pojęcie i istota instytucji	70
2.2. Rodzaje instytucji. Instytucje formalne a instytucje nieformalne	79
2.3. Gospodarcze znaczenie instytucji	91
2.4. Determinanty efektywnego systemu instytucjonalnego gospodarki	97

## Rozdział 3

---

OCENA POLSKIEGO OTOCZENIA INSTYTUCJONALNEGO W ŚWIETLE RANKINGÓW MIĘDZYNARODOWYCH	109
3.1. Mierniki jakości otoczenia instytucjonalnego	109
3.2. Rankingi konkurencyjności	122
3.3. Rankingi wolności gospodarczej	129
3.4. Rankingi sprawności państwa i jakości rządzenia	140

Rozdział 4

---

ANALIZA WYBRANYCH INSTYTUCJONALNYCH DETERMINANT NAPŁYWU BIZ DO POLSKI .....	146
4.1. Prawno-regulacyjne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego .....	146
4.2. Jakość instytucji regulacyjnych a napływ kapitału zagranicznego.....	156
4.3. Prawa własności jako kluczowy czynnik lokowania kapitału zagranicznego .....	163
 ZAKOŃCZENIE .....	 178
 BIBLIOGRAFIA .....	 182
SPIS TABEL.....	195
SPIS WYKRESÓW.....	196
SPIS RYSUNKÓW.....	197

## WSTĘP

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) to główny element uzupełnienia niedoborów kapitałowych gospodarek, ale także źródło tworzenia nowych miejsc pracy, stymulowania nowych strumieni eksportu, transferowania wiedzy i technologii. Mimo iż skutki napływu kapitału w formie BIZ mogą mieć także charakter negatywny, powszechnie uważa się, że napływ kapitału zagranicznego pobudza wzrost gospodarczy krajów goszczących kapitał.

Wstąpienie Polski i innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej (ESW) w struktury Unii Europejskiej (UE) dało szansę na dołączenie do globalnej gospodarki, a liberalizacja przepływów kapitałowych na trwale zagościła na ich rynkach. Mimo to, gospodarka polska, podobnie jak inne kraje ESW, wciąż znajduje się na ścieżce doganiania krajów Europy Zachodniej pod względem poziomu rozwoju, mierzonego m.in. PKB *per capita*. Korzyści, jakie niesie ze sobą napływ BIZ dla wzrostu gospodarczego, powodują, iż gospodarki te nadal rywalizują ze sobą o kapitał zagraniczny. Niemniej jednak skala i dynamika napływu kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski jest niewystarczająca. Okazuje się, że w Polsce napływ BIZ na mieszkańca lub udział BIZ w PKB jest jednym z niższych w Europie. Ponadto, pomijając czynniki natury koniunkturalnej, czy ogólne światowe trendy dotyczące przepływów kapitałowych, tempo napływu kapitału zagranicznego do Polski maleje. Implikuje to przypuszczenie, że proces konwergencji naszej gospodarki może być mocno utrudniony (lub przynajmniej przedłużający się w czasie).

Zasadne jest zatem poszukiwanie przyczyn niedostatecznego napływu BIZ do gospodarki polskiej. Choć zagadnienie czynników napływu BIZ jest dość dobrze ugruntowane w literaturze przedmiotu i można by je zaliczyć

do tradycyjnych zagadnień teorii ekonomii, to nowe zjawiska i procesy zachodzące we współczesnej gospodarce przynoszą kolejne pytania badawcze oczekujące odpowiedzi.

Spośród wielu czynników mających znaczenie w przyciąganiu zagranicznego kapitału, ważnym wydaje się być system instytucjonalny gospodarki. Z kształtu ładu instytucjonalnego, będącego konsekwencją długookresowej polityki gospodarczej państwa, wynikają możliwości wypełnienia luki rozwojowej m.in. poprzez stworzenie odpowiednich warunków dla inwestorów zagranicznych. Relacje pomiędzy inwestorem zagranicznym a państwem warunkują charakter i możliwości prowadzonej działalności. Państwo stwarza środowisko, w którym działają przedsiębiorcy i od jakości którego zależy powodzenie stosownych przedsięwzięć. Znaczenie instytucji dla zagranicznych inwestorów bezpośrednich wynika m.in. z faktu, że stanowią one reguły określające: formę prowadzenia działalności, sposób zawierania i dokonywania transakcji, ochronę własności prywatnej, bezpieczeństwo i wyłączność w czerpaniu korzyści i ponoszeniu strat z tytułu własności przez ich właściciela. Sprawny system instytucjonalny wiąże się z wolnością gospodarczą rozumianą jako brak przymusu rządowego lub ograniczeń w sferze produkcji, dystrybucji i konsumpcji dóbr i usług poza niezbędną konieczność, wynikającą z potrzeby ochrony obywateli i zapewnienia wolności jako takiej.

Studia nad oddziaływaniem systemu instytucjonalnego na napływ kapitału zagranicznego do danego kraju są stosunkowo nowymi zagadnieniami, aczkolwiek istnieją badania empiryczne potwierdzające związki pomiędzy czynnikami o charakterze instytucjonalnym a przepływami kapitału. Ponadto, czynniki o charakterze instytucjonalnym odgrywają coraz większą rolę w teoriach wyjaśniających funkcjonowanie inwestycji zagranicznych<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Należy zauważyć, że instytucjonalne teorie przedsiębiorstw, w tym teoria kosztów transakcyjnych czy teoria praw własności, tłumaczą istnienie i funkcjonowanie korporacji transnarodowych. Także J.H. Dunning, autor eklektycznej teorii międzynarodowych przepływów kapitałowych (zwanej także paradygmatem OLI – *Ownership, Location, Internalization*), rozszerzył koncepcję Nowego Paradygmatu Rozwoju (NPR) o instytucje i infrastrukturę instytucjonalną (w tym kapitał społeczny). Modyfikując paradygmat OLI, wprowadził pojęcie instytucjonalnie uwarunkowanej



Ich problematyka pojawiła się w literaturze przedmiotu dopiero w ostatniej dekadzie XX wieku. Z kolei nowa ekonomia instytucjonalna uwypukliła rolę instytucji w rozwoju gospodarczym, skłaniając kolejnych autorów do podjęcia wysiłku zmierzającego do przeanalizowania wpływu uwarunkowań instytucjonalnych na międzynarodowe przepływy kapitału.

Instytucje należy traktować jako względnie trwałe reguły określające zachowania poszczególnych podmiotów gospodarczych. Istniejący w gospodarce zbiór wzajemnie powiązanych instytucji tworzy ramy, w których funkcjonują poszczególne podmioty, oraz w których kształtują się ich zachowania ekonomiczne i pozaekonomiczne. Ten system instytucji generuje bodźce lub ograniczenia, które oddziałują na aktywność gospodarczą. Według Douglasa C. Northa na ramy instytucjonalne składają się: struktura polityczna określająca, jak podejmujemy i łączymy decyzje polityczne, struktura praw własności określająca formalne bodźce ekonomiczne oraz struktura społeczna – normy i konwencje – określająca nieformalne bodźce w gospodarce<sup>2</sup>.

W niniejszym opracowaniu postawiono hipotezę, że niedostateczny napływ BIZ do Polski jest wynikiem niskiej jakości instytucji. W celu weryfikacji tak sformułowanej hipotezy, dokonano jej podziału w oparciu o wyodrębnienie instytucji istotnych z punktu widzenia decyzji lokalizacyjnych inwestorów zagranicznych. Przyjęto założenie, iż istotne znaczenie w przyciąganiu BIZ mają uwarunkowania prawno-regulacyjne. Z kolei spośród tych formalnych warunków wydaje się, iż niedostateczna jakość i ochrona praw własności oraz niska jakość instytucji regulacyjnych w Polsce przekłada się na spadek zainteresowania inwestorów zagranicznych naszą gospodarką.

Zasadniczym celem podjętej pracy jest weryfikacja zależności między jakością otoczenia instytucjonalnego gospodarki a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych i ocena instytucjonalnych uwarunkowań

---

przewagi konkurencyjnej (jako część O, czyli przewag wynikających z posiadanych zasobów i umiejętności przedsiębiorstwa). Zobacz więcej w: J.H. Dunning, *Towards a new paradigm of development: implications for the determinants of international business activity*, „Transnational Corporations” 2006, t. 15, nr 1, s. 173–228.

<sup>2</sup> D.C. North, *Zrozumieć przemiany gospodarcze*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2014, s. 52.

bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce w latach 2004–2018. W badaniu zastosowano analizę porównawczo-opisową oraz krytyczną analizę jakości otoczenia instytucjonalnego w Polsce w latach 2004–2018. Analizę empiryczną przeprowadzono na tle krajów ESW (Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Słowacja, Słowenia, Węgry), przechodzących podobną jak Polska ścieżkę rozwojową (transformacja, okres wstąpienia do Unii Europejskiej). Jako punkt odniesienia do porównań wykorzystano także wyniki osiągane w krajach Europy Zachodniej.

Struktura książki została podporządkowana zawartemu w badaniu celowi. Dwa pierwsze rozdziały mają głównie charakter teoretyczny, zaś rozdziały trzeci i czwarty – teoretyczno-empiryczny. Pierwszy rozdział poświęcono teoretycznej analizie BIZ. Objasniając ważkość podjętego problemu, wskazano na skutki, jakie generują BIZ dla gospodarki przyjmującej. Omówiono też główne teorie wyjaśniające czynniki i motywy podejmowania przez przedsiębiorstwa działalności za granicą, wskazując w nich na pojawiające się elementy instytucjonalne, oraz dokonano analizy wielkości i struktury napływu BIZ do Polski na tle wybranych krajów. Celem rozważań zawartych w rozdziale drugim jest ukazanie bogactwa ekonomii instytucjonalnej w zakresie definiowania, klasyfikowania, wyjaśniania funkcji i znaczenia, jakie w życiu społecznym i gospodarczym pełnią instytucje. W rozdziale trzecim dokonano ogólnej oceny jakości instytucjonalnego otoczenia działalności gospodarczej w Polsce. W tym celu wykorzystane zostały liczne badania i raporty międzynarodowe publikowane m.in. przez World Bank (*Doing Business, Worldwide Governance Indicators*), World Economic Forum (*Global Competitiveness Report*), Fraser Institute (*Economic Freedom of the World*) czy Heritage Foundation (*Index of Economic Freedom*). Przyjęto bowiem założenie, że ocena zewnętrznych ośrodków badawczych jest bardziej miarodajna z punktu widzenia inwestora zagranicznego.

W rozdziale czwartym podjęto próbę ukazania związku między jakością wybranych instytucji a napływem kapitału zagranicznego. Przeprowadzona analiza zależności między instytucjami a napływem BIZ do Polski ma charakter jakościowy, a w niektórych przypadkach również ilościowy.

## Rozdział 1

# BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE I ICH ROLA WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE

### 1.1. Istota, znaczenie i formy bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Wzrost wolumenu i dynamiki przepływów kapitałowych na świecie wymuszał tworzenie coraz to nowszych definicji i określeń związanych z tą tematyką. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są jednym z rodzajów międzynarodowych przepływów kapitału. Często w literaturze określane są jako forma długoterminowych „lokat” kapitałowych związanych z trwałym wpływem na zarządzanie działalnością produkcyjną przedsiębiorstwa zlokalizowanego w innym kraju niż kraj rezydencji inwestora oraz osiąganie z tego tytułu zysków.

W ujęciu makroekonomicznym BIZ to forma przepływu kapitału ujmowana w bilansie płatniczym, gdzie obroty obejmują dochody zagranicznych inwestorów z tytułu posiadanych udziałów i innych wierzytelności. W rachunku finansowym bilansu płatniczego stanowią wynik napływu kapitału w formie zakupów udziałów i akcji za gotówkę, aport, dopłaty do kapitału, reinwestowane zyski i saldo należności/zobowiązań<sup>1</sup>.

W ujęciu mikroekonomicznym BIZ traktowane są jako jedna z form internacjonalizacji działalności gospodarczej, dlatego też uwaga skupiona jest tutaj na podmiotach dokonujących inwestycji. Zgodnie więc z zaleceniami

---

<sup>1</sup> L. Wojciechowski, *Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich a produktywność gospodarek krajów Grupy Wyszehradzkiej*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2019, s. 16.

OECD<sup>2</sup> przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne rozumie się inwestycje wywołujące długotrwały związek przejawiający trwale zainteresowanie inwestora bezpośredniego (rezydenta jednej gospodarki) jednostką (rezydentem) osiadłą w innej gospodarce. Podmiot, w którym inwestor bezpośredni posiada co najmniej 10% akcji lub udziałów, bądź uprawnienia do 10% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy lub udziałowców nazywa się przedsiębiorstwem (jednostką) bezpośredniego inwestowania. Zaprezentowana definicja eksponuje chęć łączenia kapitału inwestora zagranicznego z kapitałem podmiotu gospodarczego już funkcjonującego w kraju. Odwołując się do podanej wyżej definicji, Narodowy Bank Polski formułuje własną jej wersję: „Inwestycją bezpośrednią za granicą jest inwestycja dokonana przez rezydenta jednej gospodarki (inwestora bezpośredniego) w celu osiągnięcia długotrwałej korzyści z kapitału zaangażowanego w przedsiębiorstwo – rezydenta innej gospodarki (przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania)”<sup>3</sup>.

Celem inwestora bezpośredniego jest wywarcie znacznego wpływu na zarządzanie przedsiębiorstwem działającym w innym obszarze gospodarczym. Przyjmuje się, że potrzeba do tego 10% lub większej ilości udziałów zwykłych czy uprawnających do głosowania. Dopuszcza się elastyczne traktowanie dolnej granicy w przypadku, kiedy mogą się pojawić inne czynniki determinujące wystąpienie stosunków typowych dla inwestycji zagranicznych, np. reprezentacja w radzie dyrektorów, inny udział w procesie podejmowania decyzji. Transakcja dokonana przez podmiot zagraniczny w kraju goszczącym jest uznawana za bezpośrednią inwestycję zagraniczną wówczas, gdy dotyczy inwestycji w kapitał własny przedsiębiorstwa. To pozwala bowiem rozróżnić inwestycje zagraniczne od transgranicznego świadczenia usług<sup>4</sup>. Należy też dodać, że bezpośrednia inwestycja zagraniczna obejmuje transakcję wstępną pomiędzy dwoma jednostkami, jak również wszystkie późniejsze działania między nimi.

<sup>2</sup> *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Fourth Edition, OECD Publishing, Paris 2008, s. 48–49.

<sup>3</sup> Cyt. za: K. Puchalska, A. Barwińska-Małajowicz, *Międzynarodowe przepływy kapitału i siły roboczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2010, s. 15.

<sup>4</sup> A. Kłysik-Uryszek, *BIZ w gospodarce regionu. Teoria i praktyka*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 59.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w ujęciu finansowym są formą międzynarodowego przepływu kapitału, zewnętrznym źródłem finansowania gospodarki i lokatą kapitału. Według metodyki stosowanej zarówno przez OECD, UNCTAD, jak i przez inne organizacje, do bezpośrednich inwestycji zagranicznych zaliczane są zasadniczo trzy elementy<sup>5</sup>:

- kapitał podstawowy (*equity capital*), czyli rzeczywisty wkład właściciela lub współwłaściciela wniesiony w celu uruchomienia jednostki gospodarczej w innym państwie niż państwo będące siedzibą inwestora albo zakup akcji/udziałów już istniejącego zagranicznego przedsiębiorstwa; może on zostać wniesiony w formie pieniężnej lub jako aport rzeczowy, ewentualnie później podwyższany;
- reinwestowane zyski (*reinvested earnings*), czyli część zysku, która pozostaje w przedsiębiorstwie bezpośredniego inwestowania, a więc nie jest przeznaczona na dywidendy ani nie jest przekazywana zagranicznemu inwestorowi;
- należności i zobowiązania związane z krótkoterminowym i długoterminowym zadłużeniem występującym wewnątrz korporacji międzynarodowej (*intracompany loans and debts transactions*), czyli transakcje pożyczkowe realizowane między przedsiębiorstwem macierzystym oraz jego zagranicznymi filiami.

Przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne należy rozumieć tworzenie od podstaw przedsiębiorstw za granicą albo przejmowanie w całości lub części już istniejących tam przedsiębiorstw. Eksporter kapitału pełni więc funkcję przedsiębiorcy, który w przypadku pozyskania prawa własności do całości lub części przedsiębiorstwa przejmuje efektywne kierownictwo. Jest nie tylko właścicielem kwoty swych lokat, ale też zarządcą wszystkich aktywów, co pozwala mu na podejmowanie decyzji o wielkości i strukturze produkcji oraz kierunkach rozwoju firmy<sup>6</sup>. Na znaczenie kontroli i własności jako

---

<sup>5</sup> OECD Benchmark Definition..., s. 34 i M. Kluzek, *Znaczenie konkurencji podatkowej dla rozmieszczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Unii Europejskiej*, UE w Poznaniu, Poznań 2012, s. 38.

<sup>6</sup> M. Małecki, *Korporacje transnarodowe a handel zagraniczny*, Warszawa 1998, s. 17.

immanentnych wyróżników BIZ od innych inwestycji kapitałowych zwracali uwagę m.in. John H. Dunning, Peter J. Buckley czy Paul R. Krugman.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, w odróżnieniu od inwestycji portfelowych, nie stanowią jednorodnych aktywów, ale „przemieszczający się za granicę pakiet produkcyjny, w którym kapitał nie jest składnikiem dominującym, lecz jedynie współtowarzyszącym”. Trzeba zauważyć, że istotą bezpośrednich inwestycji zagranicznych nie jest jedynie prosty transfer kapitału, ale także przepływ wiedzy, pracy, technologii, umiejętności, metod zarządzania i marketingu. W tym przypadku kapitał zagraniczny staje się przewodem do transferu innych zasobów<sup>7</sup>. Fakt ten implikuje niemożność traktowania tego typu inwestycji wyłącznie w kategoriach finansowych. Przez inwestycje bezpośrednie należy zatem rozumieć inwestycje o charakterze realnym. Dla ukazania wielowymiarowości przepływów kapitałowych w formie BIZ porównano je do inwestycji portfelowych (patrz tabela 1).

Najbardziej popularną miarą bezpośrednich inwestycji zagranicznych są ich roczne przepływy w ujęciu międzynarodowym, rejestrowane przez poszczególne państwa na potrzeby bilansu płatniczego. Z punktu widzenia analizowanego państwa lub regionu strumień przepływu może przybierać charakter napływu (ang. *FDI inflows*) lub odpływu (ang. *FDI outflows*) tychże inwestycji. Inną spotykaną miarą BIZ jest ich zasób (ang. *stock*), który odzwierciedla skumulowaną wartość udziału zagranicznych inwestorów w kapitale ich filii zagranicznych, a także stan zadłużenia netto występujący między nimi. Zatem zasób obejmuje różne formy kapitału własnego powiększonego o rezerwy zawierające zyski niepodzielone, które są odprowadzane do przedsiębiorstwa macierzystego oraz zadłużenie netto filii w stosunku do tegoż przedsiębiorstwa w całym okresie dokonywania inwestycji. W literaturze przedmiotu zasób BIZ określa się często jako skumulowaną wartość inwestycji, natomiast w polskich danych (publikowanych przez NBP) zasób to zobowiązania z tytułu inwestycji.

---

<sup>7</sup> J.H. Dunning, *Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory*, „Oxford Bulletin of Economics and Statistics” 1979, t. 41, z. 4, s. 272.

Tabela 1. Różnice pomiędzy inwestycjami bezpośrednimi a inwestycjami portfelowymi

Cecha różnicująca	Inwestycje bezpośrednie	Inwestycje portfelowe
Inwestor	Korporacja międzynarodowa	Jednostkowy kapitał prywatny
Cel inwestycji	Sprawowanie efektywnej i długotrwałej kontroli nad firmą, wprowadzanie zmian, nowych technologii i uzyskanie przewagi konkurencyjnej na rynku	Nastawienie się inwestora na szybki i duży zysk, brak chęci sprawowania kontroli nad działalnością przedsiębiorstwa
Motywy inwestowania	Uwzględnienie przez inwestora nie tylko stopy zysku i strat, ale również wielu innych czynników	Niskie ryzyko oraz korzystna stopa procentowa
Czas trwania inwestycji	Inwestycja długoterminowa	Inwestycja krótkoterminowa
Kapitał wnoszony przez inwestora do przedsiębiorstwa	Kapitał finansowy, rzeczowy, technologiczny, <i>know-how</i>	Wyłącznie kapitał finansowy
Wejście i wyjście z rynku zagranicznego	Zarówno wejście, jak i wyjście to proces długotrwały	Łatwość wejścia na rynek i wyjścia z rynku
Stabilność inwestycji	Wysoka stabilność, inwestor jest zainteresowany stałym dochodem	Mała stabilność, zainteresowanie nabywaniem papierów wartościowych jest zależne od ich ceny
Zakres kontroli inwestora	Inwestor ma duży wpływ na rentowność danego przedsiębiorstwa	Inwestor nie ma wpływu na rentowność danego przedsiębiorstwa
Możliwość stosowania zachęt przez kraj przyjmujący inwestycje	Skomplikowany i kosztowny proces zachęt dla inwestorów	Łatwość zachęcania inwestorów w przypadku papierów rządowych
Stosunek opinii społecznej w kraju przyjmującym inwestycje	Duża świadomość społeczeństwa o rozmiarach inwestycji	Mała świadomość społeczeństwa o rozmiarach inwestycji

Źródło: M. Stawicka, *Atrakcyjność inwestycyjna Polski*, CeDeWu, Warszawa 2007, s. 21.

Zgodnie z klasyfikacją OECD<sup>8</sup>, bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą przybierać wiele form prawnych, w tym postać oddziałów lub filii. Przez oddział (*branch*) rozumiemy jednostkę gospodarczą, która nie ma odrębnej osobowości prawnej i stanowi w 100% własność spółki matki. Oddział może być ustanowiony jako „miejsce zarządu” (*permanent establishment*), biuro (*representative office*) lub też agencja. Spółka matka ponosi pełną odpowiedzialność finansową za zobowiązania swoich oddziałów, przy czym są one całkowicie ekonomicznie od niej uzależnione. Brak osobowości prawnej oddziałów skutkuje tym, że podlegają one częściowo prawu obowiązującemu w kraju spółki matki.

Dominującą formą organizowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach goszczących są filie (*subsidiary company*). Cechuje je odrębna osobowość prawna oraz podleganie jurysdykcji kraju goszczącego. Filie mogą aktywnie uczestniczyć w operacjach kapitałowych m.in. przez udzielanie i zaciąganie pożyczek lub kredytów. W przypadku, gdy przedsiębiorstwo macierzyste ponosi odpowiedzialność za zobowiązania filii zagranicznych, to jest ona ograniczona jedynie do wysokości posiadanego przez nie majątku, co bezwzględnie zmniejsza ryzyko. Jednak zysk osiągnięty przez filie z natury opodatkowany jest w kraju goszczącym, natomiast w macierzystym kraju spółki podlega opodatkowaniu wtedy, gdy zostanie do niego wytransferowany. Zatem filie mogą, lecz nie muszą, być podmiotami całkowicie kontrolowanymi przez spółkę matkę<sup>9</sup>.

W literaturze spotyka się wiele kryteriów podziału bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Poniżej przedstawiono wybrane, jak się wydaje, najważniejsze z nich. Z punktu widzenia form udziału własności BIZ mogą występować w trzech postaciach: (1) w pełni opanowanych filii zagranicznych, tj. 95% lub więcej kapitału zakładowego stanowi własność przedsiębiorstwa macierzystego (przedsiębiorstwa matki); (2) udziałów większościowych w przedsiębiorstwie zagranicznym, tj. od 50% do 95% kapitału zakładowego stanowi własność przedsiębiorstwa macierzystego; (3) udziałów mniejszo-

<sup>8</sup> OECD *Benchmark Definition of Foreign...*, s. 23.

<sup>9</sup> L. Wojciechowski, *Napływ zagranicznych inwestycji...*, s. 18.



ściowych, gdzie udział przedsiębiorstwa macierzystego w kapitale przedsiębiorstwa za granicą nie przekracza 50%<sup>10</sup>.

Według formy zaangażowania inwestycyjnego bezpośrednio inwestycje zagraniczne mogą polegać na podejmowaniu od podstaw samodzielnej działalności gospodarczej za granicą (*greenfield investments*<sup>11</sup>), na przejmowaniu kierownictwa już istniejącego przedsiębiorstwa (fuzje i przejęcia – *cross-border acquisitions and mergers*)<sup>12</sup> lub też na współtworzeniu nowego przedsięwzięcia we współpracy z kapitałem lokalnym (*joint ventures*<sup>13</sup>) (tabela 2). W niektórych przypadkach (m.in. według metodologii stosowanej przez UNCTAD) przejęcia rozważa się wspólnie z fuzjami jako jedną formę inwestycji zagranicznych – inwestycji typu *brownfield*, natomiast *joint-venture* włącza się w formę inwestycji typu *greenfield*<sup>14</sup>. Wśród przejęć wyróżnia się także inwestycje typu *brownfield*, polegające na nabyciu już istniejącego zakładu zagranicznego i następnie dokonaniu jego pełnej restrukturyzacji technicznej, jak np. zainstalowanie wszystkich nowych urządzeń produkcyjnych w fabryce, a także polegające na kontynuacji działalności nabytej firmy zagranicznej bez większej jej restrukturyzacji<sup>15</sup>. Inwestycje typu *greenfield* poprzez tworzenie nowych obiektów mogą przyczyniać się m.in. do akumulacji kapitału i wzrostu produktywności, natomiast inwestycje typu *brownfield*, mogą pozytywnie wpływać na wzrost gospodarczy dzięki transferowi wiedzy i technologii.

<sup>10</sup> Ibidem, s. 20.

<sup>11</sup> Mogą to być nowe przedsiębiorstwa lub oddziały i przedstawicielstwa spółki inwestora zagranicznego.

<sup>12</sup> A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2003, s. 143.

<sup>13</sup> W literaturze spotkać można szczegółowy podział przedsięwzięć *joint ventures*: *joint creation* – tworzone od podstaw przez partnerów, *joint acquisition* – przejęcie już istniejącego lub *partial fusion* – tzw. fuzja przejściowa, polegająca na włączeniu nowego partnera do spółki już istniejącej. Zob. M. Kuzel, *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyfuzji wiedzy i umiejętności*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2007, s. 29–30.

<sup>14</sup> M. Gorynia, *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007, s. 133–134.

<sup>15</sup> K. Puchalska, A. Barwińska-Małajowicz, *Międzynarodowe przepływy...*, s. 16.

Tabela 2. Charakterystyka podstawowych form bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Forma	Opis	
Inwestycje <i>brownfield</i>	Fuzja	Połączenie firm z różnych krajów, w wyniku czego dochodzi na ogół do stworzenia nowego przedsiębiorstwa (konsolidacja jako rodzaj fuzji) lub zachowania tożsamości nabywcy.
	Przejęcie	Przejęcie przedsiębiorstwa przez inwestora zagranicznego dokonuje się poprzez zakup akcji lub majątku w rozmiarach wystarczających do kontroli i zarządzania.
	Wykup	Przypomina przejęcie z zastrzeżeniem, że w przypadku wykupu firma dokonująca tego typu transakcji jest znacznie większa od firmy przejmowanej. W odwrotnej sytuacji, opisaną sytuację określa się jako „odwrotny wykup”.
Inwestycje <i>greenfield</i>	Nowa inwestycja (od podstaw), związana z budową nowego zakładu produkcyjnego, założeniem filii handlowej, konsultanckiej, czy też biura prawnego.	
<i>Joint-venture</i> (wspólne przedsięwzięcie)	Oznacza podmiot stworzony wspólnie przez więcej niż jedną firmę w określonym celu lub dla prowadzenia konkretnej działalności. Współdziałowcy <i>joint-venture</i> dzielą zyski i koszty z prowadzonej wspólnie działalności. W klasycznej formie <i>joint-venture</i> jest stworzone jako odrębne przedsiębiorstwo, do którego tworzące je organizacje wnoszą kapitał zakładowy i którego są współwłaścicielami. W rzeczywistości jednak nie w każdym przypadku <i>joint-venture</i> jest osobno powołaną spółką.	

Źródło: opracowanie na podstawie: M. Woźniak-Miszewska, *Instytucjonalne uwarunkowania rynku pracy w międzynarodowych przepływach kapitału – bezpośrednie inwestycje zagraniczne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, Wydawnictwo Economicus, Szczecin 2015, s. 33.

Ze względu na zróżnicowanie strategii działania inwestorów w krajach goszczących można wyróżnić inwestycje: horyzontalne, wertykalne i konglomeratowe<sup>16</sup>. Z horyzontalnymi (poziomymi) BIZ mamy do czynienia, gdy inwestujące przedsiębiorstwo wchodzi na obcy rynek, aby wytwarzać ten sam produkt, który produkuje w kraju macierzystym. Tego typu inwestycje są charakterystyczne w wypadku sieci handlowo-dystrybucyjnych lub relatywnie prostych procesów produkcyjnych. W ich wyniku do różnych krajów są

<sup>16</sup> Ibidem.

przenoszone względnie samodzielne zakłady produkcyjne, mające dostarczać produkty i/lub usługi na rynek lokalny. W związku z tym, iż powodują one powstanie powiązań lokalnych (popytowych i podażowych) częściej są obserwowane w ich przypadku tzw. efekty *spillover*. Inwestycje poziome podejmowane są głównie ze względu na bariery celne, wysokie koszty transportu i korzyści skali<sup>17</sup>. Natomiast inwestycje pionowe (wertikalne) to działania, w wyniku których do różnych krajów przenoszone są oddziały specjalizujące się w różnych fazach procesu produkcji. Mogą mieć dwojaki charakter: integracji pionowych wstecz (*backward vertical*) i integracji pionowych w przód (*forward vertical*). Integracja pionowa wstecz ma miejsce wówczas, gdy inwestujące przedsiębiorstwo wchodzi na obcy rynek, by wytwarzać półprodukty, które będą służyły jako nakłady w dalszych procesach produkcyjnych w kraju macierzystym. Integracja pionowa w przód polega na produkcji i rozprowadzaniu produktów w zaawansowanych stadiach przez zagranicznego inwestora w kraju goszczącym. Zasadniczo inwestycjom wertykalnym towarzyszy wzrost obrotów handlowych, zatrudnienia, zmniejszenie różnic w wynagrodzeniu pracowników między krajem inwestora i goszczącym, przy czym raczej umiarkowany zakres powiązań BIZ z lokalną gospodarką ogranicza dyfuzję pozytywnych bodźców technologicznych i organizacyjnych do podmiotów na lokalnym rynku. Inwestycje pionowe prowadzą do geograficznej dywersyfikacji ogniw łańcucha produkcyjnego, w odróżnieniu od horyzontalnych, których istotą jest lokalizacja tych samych etapów produkcji w różnych krajach<sup>18</sup>. W przypadku inwestycji konglomeratowych występuje połączenie inwestycji pionowych i poziomych.

Przyjmując za kryterium klasyfikacji zróżnicowanie motywów inwestycyjnej ekspansji przedsiębiorstw, Dunning wyodrębnił cztery główne typy bezpośrednich inwestycji zagranicznych<sup>19</sup>:

<sup>17</sup> L. Wojciechowski, *Napływ zagranicznych inwestycji...*, s. 21.

<sup>18</sup> Ibidem.

<sup>19</sup> J.H. Dunning, *The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions*, „Journal of International Business Studies” 1988, t. 19, z. 1, s. 13.

- inwestycje poszukujące tańszych czynników produkcji (ang. *resource seeking*), motywem kierującym danego inwestora jest redukcja kosztów produkcji;
- inwestycje poszukujące rynków zbytu (ang. *market seeking*), motywem inwestycyjnym jest unikanie barier o charakterze celnym oraz produkcja i sprzedaż na rynku lokalnym;
- inwestycje zorientowane na polepszenie efektywności (*efficiency seeking*), motywem inwestycyjnym jest rozszerzenie działalności na zagraniczne rynki w celu zwiększenia efektywności globalnej wszystkich oddziałów;
- inwestycje poszukujące zasobów strategicznych, długookresowych źródeł przewagi (*strategic assets seeking*), motywem inwestycyjnym jest pozyskanie zasobów *know-how*, technologia, kanały dystrybucyjne.

Dokonany powyżej przegląd definicji i form bezpośrednich inwestycji zagranicznych wskazuje na wielowymiarowy i zróżnicowany charakter tego rodzaju przepływów kapitałowych. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jawią się także jako jedna z najstabilniejszych, a przez to najkorzystniejszych form przepływów kapitałowych w gospodarce światowej. Wielowymiarowy i zróżnicowany charakter BIZ implikuje powstanie różnych efektów w kraju goszczącym tego rodzaju inwestycje.

## 1.2. Motywy i determinanty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w świetle teorii

Prace wybitnych ekonomistów, których celem była i jest identyfikacja motywów lokalizacji działalności na skalę międzynarodową, rozwijane są przede wszystkim na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Podobnie jak w przypadku innych form przepływu kapitału, motywem, który skłania do bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jest chęć osiągnięcia zysku. Jednakże w odróżnieniu od innych form, występowanie nawet istotnej różnicy stopy zysku między rynkiem krajowym a zagranicznym, nie jest kluczowym czynnikiem decydującym o kierunku inwestowania.

Większość teorii wyjaśniających przepływy BIZ rozwinęła się w drugiej połowie XX wieku. Do tego czasu, zapewne z uwagi na znikome rozmiary zjawiska, nauka ekonomii traktowała to zagadnienie marginesowo. Dopiero znaczny wzrost dynamiki międzynarodowych przepływów kapitału na świecie spowodował, iż ekonomiści zaczęli dokładniej badać ten proces, co z kolei zaowocowało powstaniem wielu teorii próbujących go wyjaśnić.

Teorie wyjaśniające przepływ kapitału w skali międzynarodowej można podzielić uwzględniając dorobek wielu zagranicznych i krajowych autorów. W polskiej literaturze możemy je podzielić na<sup>20</sup>: teorie mikroekonomiczne, teorie makroekonomiczne oraz teorie mieszane. Spojrzenie mikroekonomiczne stara się wyjaśnić zjawisko BIZ z punktu widzenia firmy podejmującej te inwestycje. Do tej kategorii możemy zaliczyć następujące teorie: teorię inwestycji portfolio, teorię dywersyfikacji portfela inwestycyjnego, teorię zachowania się przedsiębiorstw, teorię przewagi własnościowej przedsiębiorstwa, teorię transakcji wewnętrznych (internalizacji), teorię zawłaszczalności, teorię reakcji przedsiębiorstwa na warunki konkurencji typu oligopolistycznego. Spojrzenie makroekonomiczne wyjaśnia BIZ z perspektywy całej gospodarki. Do tej grupy zaliczamy: teorię rentowności lokaty kapitału, teorię wolumenu produkcji zagranicznej i chłonności rynków zagranicznych, teorię obszarów walutowych, teorię kształtowania się pozycji inwestycyjnej na rynkach zagranicznych, teorię względnych przesunięć kosztów siły roboczej i kapitału, teorię korzyści komparatywnych, teorię poziomu rozwoju gospodarczego. Teorie mieszane to te, które akcentują zarówno mikro-, jak i makroekonomiczne aspekty inwestycji. Wśród nich wyróżnić należy teorię lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz eklektyczną teorię produkcji międzynarodowej.

Teorie BIZ można klasyfikować również ze względu na to, czy opisują one to zjawisko od strony kraju pochodzenia inwestycji, czy też od strony kraju przyjmującego kapitał. Pierwsza grupa teorii próbuje zatem odpowiedzieć

---

<sup>20</sup> J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa 1990; J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SHG, Warszawa 2005.

na pytanie: dlaczego kraje decydują się na dokonanie inwestycji za granicą, druga zaś: dlaczego kraje próbują przyciągnąć inwestorów z zagranicy. Jak zauważył Grzegorz Górniewicz, powyższe kryterium nie jest zbyt precyzyjne z uwagi na wielowątkowość niektórych klasyfikowanych teorii<sup>21</sup>.

Motyw podjęcia inwestycji, to kolejne kryterium podziału teorii BIZ. Według tego kryterium określamy, czy jest to motyw minimalizacji kosztów (tzw. teorie kosztowe), czy motyw osiągnięcia dodatkowych korzyści (tzw. teorie zyskowe). Do kosztowych przyczyn podejmowania inwestycji zagranicznych zalicza się przede wszystkim: poszukiwanie tańszych źródeł surowców, tańszej niż w kraju macierzystym siły roboczej, potrzeby zdywersyfikowania portfela inwestycyjnego oraz zabezpieczenie przed stratami z tytułu spadku kursu walutowego. Wśród tzw. zyskowych motywów inwestowania za granicą należy przede wszystkim wskazać: poszukiwanie nowych rynków zbytu, omijanie przeszkód w handlu oraz zróżnicowanie poziomu rozwoju kraju inwestora i kraju przyjmującego inwestycje<sup>22</sup>.

Klaus Meyer sklasyfikował teorie BIZ w oparciu o rodzaj analizy, dzieląc je na<sup>23</sup>: teorie statyczne i dynamiczne. Teorie statyczne posiadają jedno istotne ograniczenie, a mianowicie nie wyjaśniają dynamiki BIZ. Modele dynamiczne, stanowiące uzupełnienie analiz statycznych, reprezentują bardziej szczegółowe podejście do BIZ. Koncentrują się na wybranych typach i aspektach BIZ. Niektóre z teorii dynamicznych wywodzą się z teorii statycznych, jak modele rozwojowe BIZ, inne zaś reprezentują całkowicie odmienne podejście do zagadnienia badanego w analizach statycznych. Przykładowe teorie BIZ według tego kryterium zawarto w tabeli 3.

<sup>21</sup> G. Górniewicz, *Konsekwencje międzynarodowych przepływów kapitału dla gospodarki światowej ze szczególnym uwzględnieniem Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego, Bydgoszcz 2007, s. 85.

<sup>22</sup> E. Oziewicz, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN)*, Wydawnictwo UG, Gdańsk 1998, s. 65–67.

<sup>23</sup> K.E. Meyer, *Direct Investment in Economies in Transition*, Edmillian, Toronto 1998, s. 16.

Tabela 3. Teorie BIZ w ujęciu statycznym i dynamicznym

Przedmiot analizy	Analizy statyczne	Analizy dynamiczne
Przepływy finansowe BIZ	Teoria rynków kapitałowych	Teoria kursów walutowych
Lokalizacja produkcji	Teoria lokalizacji, analizy instytucjonalne	Modele rozwojowe, geografia ekonomiczna
Przedsiębiorstwo w warunkach presji konkurencyjnej	Teoria przewag własnościowych, podejście oparte na zasobach	Nowa teoria handlu, teoria organizacji przemysłowej, teoria gier
Zakres działania przedsiębiorstwa	Teoria internalizacji	Modele procesu internacjonalizacji

Źródło: L. Wojciechowski, *Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich a produktywność gospodarek krajów Grupy Wyszehradzkiej*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2019, s. 24.

Wśród zawartych w literaturze klasyfikacji teorii napływu BIZ, warto wymienić też podział dokonany przez Górniewicza. Jako kryterium klasyfikacji przyjmuje on cel podejmowania inwestycji<sup>24</sup>. Taki indyktor zakłada, iż BIZ realizowane są, ponieważ zwiększają możliwości zarobkowania inwestora. Możliwości te wyrastają z dwóch zasadniczych przyczyn. Po pierwsze inwestor wykorzystuje przewagi kraju lokalizacji inwestycji, po drugie zaś poprzez BIZ realizowana jest ekspansywna strategia rynkowa inwestora zagranicznego wynikająca z uwarunkowań firmy.

Do przewag kraju lokalizacji inwestycji zaliczyć można: relatywnie tańsze czynniki produkcji, przewagi z tytułu sprzyjających warunków instytucjonalnych oraz wzrastająca względna nieefektywność dziedzin tradycyjnych wraz z rozwojem kraju eksportera BIZ. Ekspansywną strategię rynkową inwestorzy realizują zaś, aby np. wykorzystać czy zachować pozycję oligopolisty w kraju macierzystym, sprzedać nadwyżki produktów będących w fazie dojrzałości, czy też uniknąć za pośrednictwem filii zagranicznych

<sup>24</sup> G. Górniewicz, *Konsekwencje międzynarodowych...*, s. 86.

dotychczasowych kosztów<sup>25</sup>. Taka klasyfikacja nie znajduje niestety miejsca m.in. dla teorii eklektycznej Dunninga. Jednak spośród dostępnych w literaturze kryteriów taki podział wydaje się najbardziej odpowiednim z punktu widzenia niniejszej rozprawy. Ze względu na powiązanie w tytule pracy zagranicznych inwestycji bezpośrednich z jakością układu instytucjonalnego gospodarki, w dalszych rozważaniach omówione zostaną wybrane teorie wyjaśniające BIZ przez pryzmat kraju lokaty (teoria lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich, modele rozwojowe) oraz teoria eklektyczna Dunninga.

W kontekście krajów rozwijających się szczególne znaczenie mają analizy z wykorzystaniem modeli rozwojowych, które uzależniają napływ inwestycji od postępu w transformacji systemowo-gospodarczej. Zakładają one, że istnieje zależność między poziomem rozwoju gospodarczego kraju inwestora i goszczącego oraz dokonywaniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Między strukturą gospodarki kraju bezpośrednio inwestycji a dokonywanymi w nim inwestycjami istnieje sprzężenie zwrotne związane z tym, że struktura gospodarki stanowi determinantę napływu określonego typu BIZ, inwestycje z kolei mają wpływ na strukturę gospodarki (a zatem i wzrost gospodarczy), w konsekwencji zdolności do dokonywania samodzielnych inwestycji zagranicznych przez kraj będący pierwotnie tylko odbiorcą kapitału. Podstawy tej grupy modeli stanowią teorie:

- 1) cyklu życia produktu Raymonda Vernona (1966, 1979);
- 2) korzyści komparatywnych Kiyoshi Kojimy znana pod nazwą względnych przesunięć kosztów, kapitału i pracy (1978);
- 3) cyklu rozwojowego inwestycji Dunninga (1981).

<sup>25</sup> Do teorii wynikających z uwarunkowań przedsiębiorstwa można zaliczyć: teorię przedsiębiorstwa i przedsiębiorstwa międzynarodowego, teorię przewagi własnościowej przedsiębiorstwa i teorię reakcji oligopolistycznej, teorię zachowań firmy, model uppsalski, teorię transakcji wewnętrznych (internalizacji), teorię dywersyfikacji portfela inwestycyjnego, teorię płynności finansowej filii zagranicznych. Dokładne omówienie tych teorii można znaleźć m.in. w: A. Borowicz, *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność eksportu Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2016.



Teoria przedstawiona przez Vernona<sup>26</sup> stanowi pierwsze dynamiczne ujęcie zależności między produkcją międzynarodową a handlem. W teorii tej produkt-innowacja przechodzi kolejno przez trzy fazy: wprowadzenia na rynek (faza produktu innowacyjnego), dojrzewania, standaryzacji. Model ten wyjaśnia kilka znaczących kwestii dotyczących BIZ. O ile pierwsza faza decyduje o wyborze miejsca wytwarzania produktu w państwie macierzystym przedsiębiorstwa, o tyle dwie kolejne fazy są bodźcem do podejmowania inwestycji zagranicznych. Główną determinantą ich powstawania na etapie produktu dojrzałego jest konieczność rozszerzenia rynków zbytu, dlatego lokalizacja inwestycji zwykle jest dokonywana w państwach o poziomie dochodów podobnym do macierzystego. W trzeciej fazie główną przyczyną podejmowania inwestycji zagranicznych jest dążenie do obniżenia kosztów produkcji. Dlatego inwestycje są wówczas lokalizowane głównie w państwach o niższych dochodach<sup>27</sup>.

Kolejną teorią w kategorii modeli rozwojowych jest teoria względnych przesunięć kosztów siły roboczej i kapitału autorstwa Kojimy (1978)<sup>28</sup>, która nawiązuje w swych rozważaniach do modelu doganiania cyklu produktu autorstwa Kaname Akamatsu (1961, 1962). Model Akamatsu, potocznie nazywany modelem „lejących gęsi” (*flying geese model*)<sup>29</sup>, opisuje proces doganiania krajów wysoko rozwiniętych przez kraje słabiej rozwinięte. W myśl modelu doganiania cyklu życia produktu nowe wyroby (innowacje) produkowane są najpierw w krajach najwyżej rozwiniętych, które dysponują najnowocześniejszymi technologiami, wysokimi umiejętnościami produkcyjnymi i kulturą techniczną oraz dużymi zasobami kapitału. Wszystkie kraje pozostające w tyle za czołówką światową swój popyt krajowy na nowe wyroby najpierw

---

<sup>26</sup> R. Vernon, *International Investment and International Trade in The Product Cycle*, „The Quarterly Journal of Economics” 1966, t. 80, s. 190–207 oraz R. Vernon, *Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of US Enterprises*, New York 1971, s. 64–112.

<sup>27</sup> M. Kluzek, *Znaczenie konkurencji podatkowej...*, s. 163–164.

<sup>28</sup> Zob. K. Kojima, *Direct Foreign Investment. A Japanese Model of Multinational Business Operations*, Croom Helm, London 1978.

<sup>29</sup> Model ten nazywany jest tak, gdyż kształt i układ krzywych ilustrujących główne analizowane wielkości przypominają układ skrzydeł lejących gęsi.

muszą zaspokajać w drodze importu. Następnie podejmują własną produkcję, a w dalszej kolejności są w stanie eksportować takie wyroby lub wytwarzać je w filiach zagranicznych przedsiębiorstw pochodzących z tych krajów<sup>30</sup>.

Kojima rozwinął model opracowany przez Akamatsu poprzez wprowadzenie do niego bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Według koncepcji teoretycznej Kojimy korporacje transnarodowe, uwzględniając istniejące względne różnice kosztów pracy i kapitału, przy podejmowaniu inwestycji zagranicznych w krajach słabo rozwiniętych koncentrują się na działalności pracochłonnej, bo jest tam tania siła robocza. Natomiast inwestycje zagraniczne w krajach wysoko rozwiniętych są dokonywane przede wszystkim w dziedzinach kapitałochłonnych. W ten sposób – zdaniem omawianego autora – następuje „uzgodniona w skali międzynarodowej specjalizacja”, która przynosi korzyści ekonomiczne wszystkim uczestniczącym w niej krajom<sup>31</sup>.

Twórcą następnej teorii wskazującej zależność pomiędzy rozwojem gospodarczym kraju wysyłającego kapitał a jego międzynarodową pozycją w zakresie BIZ jest Dunning (1981). Teoria kształtowania się pozycji inwestycyjnej na rynkach zagranicznych, nazywana także teorią poziomu rozwoju gospodarczego (*IDP-international development path*), wyjaśnia decyzje o lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich za pomocą zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów. Dunning dostrzega współzależność między pozycją inwestycyjną na rynkach zagranicznych (wielkość netto tych inwestycji na jednego mieszkańca – NOI – *net outward investment*) a poziomem rozwoju gospodarczego mierzonego wielkością dochodu narodowego *per capita*<sup>32</sup>. Według tej teorii kraje przechodzą przez cztery etapy rozwoju gospodarczego cechujące się zróżnicowaniem przepływu BIZ<sup>33</sup>:

<sup>30</sup> K. Puchalska, A. Barwińska-Małajowicz, *Międzynarodowe przepływy kapitału...*, s. 22.

<sup>31</sup> Ibidem, s. 23.

<sup>32</sup> J.H. Dunning, *Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 1981, nr 119, s. 30–64.

<sup>33</sup> Dunning dopiero w latach 90. XX wieku dodał do teorii poziomu rozwoju gospodarczego piąty etap. Wynikało to z faktu, że dopiero wtedy był w stanie wyjaśnić

- 1) pierwszą grupę tworzą kraje o bardzo niskim poziomie dochodu *per capita*. Cechuje je zerowa lub wręcz ujemna wielkość netto zagranicznych inwestycji bezpośrednich (NOI *per capita* mniejszy lub równy 0), co oznacza, że kraje te ani same nie dokonują tych inwestycji, ani też nie są dostatecznie atrakcyjnym terenem lokat obcych;
- 2) druga grupa krajów to te, które cechują się średnim poziomem rozwoju. Wartość wskaźnika NOI *per capita* osiąga duże wartości ujemne. Charakterystyczne jest dla nich to, że wzrasta w ich gospodarkach poziom obcych inwestycji (kraje te akumulują BIZ z uwagi na indywidualne korzyści lokalizacyjne), podczas gdy one same inwestują za granicą w ograniczonym zakresie;
- 3) trzecia grupa krajów charakteryzuje się również ujemnym wskaźnikiem, ale w odróżnieniu od poprzedniego typu krajów, wartość tego wskaźnika w sensie bezwzględnym maleje (czyli rośnie od wartości ujemnych do zera). Takie zachowanie nie tylko sugeruje atrakcyjność kraju dla inwestorów zagranicznych, ale pokazuje, że rośnie dynamika krajowych inwestycji za granicą<sup>34</sup>;
- 4) w czwartej grupie znajdują się kraje o dodatnim rosnącym wskaźniku NOI *per capita*. Kraje te prowadzą ekspansywną politykę zagraniczną w kwestii lokowania BIZ. Posiadają dostatecznie duże zasoby kapitałowe aby finansować inwestycje. Przedsiębiorstwa z tych krajów inwestują za granicą więcej niż wynosi napływ kapitału. Dwie pozostałe grupy krajów mają jeszcze wyższe dochody i inwestują coraz więcej poza granicami kraju. Pod tym względem wyróżniają się kraje o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego, które wyraźnie więcej inwestują za granicą niż obcy inwestorzy u nich<sup>35</sup>.

---

zjawisko przepływów inwestycyjnych pomiędzy państwami wysokorozwiniętymi.

<sup>34</sup> Polska i większość krajów ESW obecnie znajduje się w trzeciej fazie rozwoju.

<sup>35</sup> L. Wojciechowski, *Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich...*, s. 39.

Wykorzystując podobne podejście, Terutomo Ozawa (1992)<sup>36</sup> połączył akumulację kapitału fizycznego i ludzkiego w procesie rozwoju gospodarczego kraju z rodzajem generowanych i przyjmowanych przez niego inwestycji. Autor połączył wnioski wynikające z modelu Kojimy w zakresie wpływu BIZ na wolumen handlu oraz koncepcji Portera dotyczącej zależności między wzrostem i transformacją struktury gospodarki a zmianami w jej przewadze komparatywnej. Ozawa (za Michaeliem Porterem) przyjął, iż można określić na jakim etapie rozwoju ekonomicznego znajduje się dany kraj, badając jego wzorzec przewagi komparatywnej oraz jego zmiany w czasie. Wyróżnił cztery etapy rozwoju ekonomicznego kraju<sup>37</sup>:

- rozwój napędzany przez podstawowe czynniki wytwórcze, tzn. pracę, surowce – charakteryzuje się wytwarzaniem towarów surowcochłonnych oraz pracochłonnych, na tych też produktach oparte są przewagi komparatywne;
- rozwój napędzany inwestycjami – cechuje się wytwarzaniem półproduktów, dóbr kapitałowych oraz rozwojem budownictwa infrastrukturalnego, a kraj buduje przewagę komparatywną dzięki towarom kapitałochłonnym produkowanym na dużą skalę, które wymagają zarówno wysokiego wkładu kapitału fizycznego, jak i kapitału ludzkiego;
- rozwój napędzany innowacjami – pojawia się wówczas, kiedy kraj jest zasobny w kapitał ludzki, przejawia aktywność w zakresie badań i rozwoju oraz produkuje towary o wysokim stopniu innowacyjności przy użyciu zaawansowanych technologii, a więc kraj buduje przewagę komparatywną za przyczyną wiedzy i innowacji;
- faza dobrobytu – wyróżnia się rozwojem nowoczesnych przemysłów oraz produkcją towarów zaawansowanych technologicznie, a przewagi komparatywne oparte są na innowacyjności i wysokich technologiach.

Ozawa powiązał powyższe etapy rozwoju ze zjawiskiem BIZ. Stwierdził on, iż wraz z przechodzeniem gospodarki do kolejnych stadiów rozwoju ulega

<sup>36</sup> T. Ozawa, *Foreign Direct Investment and Economic Development*, „Transnational Corporation” 1992, t. 1, nr 1, s. 27–54.

<sup>37</sup> Ibidem, s. 35–37.

zmianie charakter oraz kierunku przepływu BIZ. Kraje znajdujące się w pierwszym stadium rozwoju przyciągają BIZ zorientowane na zasoby, a generowane przez nie inwestycje zagraniczne są niewielkie. W drugim etapie motywem napływu BIZ staje się dostęp do rynku i branż kapitałochłonnych, z kolei zewnętrzne inwestycje poszukują tanich zasobów pracy i surowców. Ostatni, trzeci etap, oznacza dominację napływu i wypływu BIZ zorientowanych na zasoby strategiczne, przede wszystkim w postaci wysoko wykwalifikowanej siły roboczej i technologii<sup>38</sup>.

Kolejną z teorii wyjaśniających napływ BIZ od strony kraju przyjmującego jest teoria lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Nie należy ona do teorii sformalizowanych, a różni jej autorzy prezentują pewne rozbieżności w swoich podejściach. Autorami, którzy w rozwój tej teorii wnieśli istotny wkład, są m.in.: Dunning<sup>39</sup>, Alan M. Rugman<sup>40</sup>, Peter Tesch<sup>41</sup>. Niemniej jednak teoria ta nadal się rozwija i wciąż poszukuje się w jej ramach coraz to nowszych determinant. W teorii lokalizacji uzależnia się podjęcie BIZ od konkurencyjnych przewag danego obszaru, które mogą działać pozytywnie na procesy rozwojowe przedsiębiorstw. Korzyści konkurencyjne uwarunkowane lokalizacją określane są jako czynniki lokalizacyjne. Teoria lokalizacji poszukuje zatem czynników wyznaczających korzystne i niekorzystne dla działalności gospodarczej położenie geograficzne<sup>42</sup>. Głównymi determinantami decydującymi o miejscu lokalizacji BIZ, wymienianymi tradycyjnie przez zwolenników tej teorii są<sup>43</sup>:

---

<sup>38</sup> A. Golejewska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a proces restrukturyzacji gospodarki: aspekt teoretyczny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008, s. 72.

<sup>39</sup> J.H. Dunning, *The Determinants of International Production*, „Oxford Economic Papers” 1973, t. 25, z. 3.

<sup>40</sup> A.M. Rugman, *Internationalization as a General Theory of Foreign Direct Investment. A Re-Appraisal of the Literature*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 1980, t. 116.

<sup>41</sup> P. Tesch, *Die Bestimmungsgründe des Internationalen Handels und der Direktinvestitionen*, Dunker & Humblodt, Berlin 1980.

<sup>42</sup> K. Puchalska, A. Barwińska-Małajowicz, *Międzynarodowe przepływy kapitału...*, s. 28.

<sup>43</sup> G. Górniewicz, *Konsekwencje międzynarodowych...*, s. 90.

- przestrzenna struktura rozmieszczenia czynników wytwórczych (istotnym elementem jest również dostęp do zasobów naturalnych);
- struktura rozmieszczenia rynków zbytu, produkcji i usług;
- jakość zasobów produkcyjnych i ich wydajność;
- kształtowanie się cen produktów;
- koszty transportu i komunikacji;
- zakres i charakter interwencji państw;
- stan infrastruktury gospodarczej, transportowej, instytucjonalnej w kraju lokaty;
- dystans psychologiczny w postaci barier językowych, kulturowych itp.;
- korzyści skali oraz korzyści w zakresie B+R;
- korzyści w sferze produkcji i zbytu.

Powyższa teoria lansuje pogląd, iż głównym motywem podjęcia BIZ są połączone przewagi własnościowe posiadane przez przedsiębiorstwo z przewagami lokalizacyjnymi kraju ekspansji<sup>44</sup>. Trzeba jednak stwierdzić, że teoria lokalizacji jest tylko teorią cząstkową, która może być przydatna w wyjaśnianiu zjawiska BIZ. Niemniej jednak musi być ona rozpatrywana w połączeniu z innymi teoriami, szczególnie z teorią internalizacji i przewag monopolistycznych. Korzyści z lokalizacji BIZ w danym kraju mogą bowiem wystąpić, ale wcale nie muszą, gdyż zależą one nie tylko od zaopatrzenia tego kraju w swoiste czynniki wytwórcze, czasem niedostępne innym krajom, ale również od tego, czy firma dokonująca ekspansji zagranicznej dysponuje określonym rodzajem przewag, które potrafi zinternalizować wewnątrz swojej struktury.

Najbardziej kompleksowe ujęcie analizy motywów przepływu BIZ stanowi eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej Dunninga, zwana też paradygmatem OLI (*Ownership, Location, Internalization*). Zakłada ona, że żadna z istniejących koncepcji nie wyjaśnia w sposób zadowalający zjawiska BIZ i dlatego celowym byłoby stworzenie teorii scalającej dorobek innych

---

<sup>44</sup> Ibidem.

podejść<sup>45</sup>. W teorii eklektycznej, poza podjęciem kwestii występujących w wielu poprzednich teoriach, mających na celu odpowiedź na pytania, jakie firmy dokonują bezpośrednich inwestycji zagranicznych i jakie są motywy podejmowania BIZ, dąży się też do rozstrzygnięcia problemu lokalizacji BIZ. Najnowsze rozszerzenia tej teorii opierają się również o analizę instytucjonalną, co z punktu widzenia przedmiotu badań niniejszej pracy zdaje się być bardzo istotne.

Eklektyczny paradygmat OLI integruje elementy teorii: przewag monopolistycznych, internalizacji oraz czynników lokalizacyjnych<sup>46</sup>. Przy wykorzystaniu głównych wątków tych teorii, Dunning postawił hipotezę, że dane przedsiębiorstwo będzie się angażowało w BIZ dopiero wówczas, gdy zostaną spełnione równocześnie trzy następujące warunki<sup>47</sup>:

- 1) przedsiębiorstwo musi posiadać pewne specyficzne przewagi konkurencyjne nad lokalnymi firmami w kraju goszczącym. Ich źródłem mogą być zasoby i umiejętności w postaci: prawnie zastrzeżonych technologii, opatentowanych znaków firmowych, wiedzy i doświadczenia w zakresie marketingu, zarządzania czy też kontroli wejścia na rynek. Te specyficzne przewagi powinny zrównoważyć dodatkowe koszty związane z prowadzeniem przez to przedsiębiorstwo działalności za granicą;
- 2) przewagi właściwe danej firmie powinny zapewnić jej większe zyski w drodze internalizacji niż poprzez licencje, czy też bezpośrednią sprzedaż patentów, projektów albo eksport produktów finalnych;
- 3) dla danego przedsiębiorstwa bardziej zyskowne musi być połączenie specyficznych przewag, którymi dysponuje oraz korzyści z internalizacji z atutami lokalizacyjnymi kraju, w którym chce ono podjąć BIZ.

---

<sup>45</sup> M. Woźniak-Miszewska, *Instytucjonalne uwarunkowania rynku pracy w międzynarodowych przepływach kapitału – bezpośrednio inwestycje zagraniczne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, Economicus, Szczecin 2015, s. 34.

<sup>46</sup> J.H. Dunning, *Economic Analysis of the Multinational Enterprise*, McMillan, London 1974 oraz J.H. Dunning, *Explaining the International Direct Investment Position of Countries. In Support of the Eclectic Theory of International Production*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 1979, t. 117, nr 1.

<sup>47</sup> J.H. Dunning, *The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future*, „International Journal of the Economics of Business” 2001, t. 8, z. 2, s. 176.

Poszczególne elementy paradygmatu przedstawione zostały w tabeli 4. Znaczenie każdej z tych zalet i konfiguracji między nimi może być specyficzne dla kontekstu, a w szczególności może różnić się w zależności od branży (lub rodzaju działalności o wartości dodanej), regionu lub kraju (wymiar geograficzny) oraz może być inne dla różnych firm.

Tabela 4. Eklektyczny paradygmat produkcji międzynarodowej J.H. Dunninga

Warunki
I. Specyficzna przewaga własnościowa przedsiębiorstwa lub jego filii
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Przewagi, które nie wynikają z międzynarodowej działalności przedsiębiorstwa:           <ul style="list-style-type: none"> <li>• wielkość i pozycja przedsiębiorstw, dywersyfikacja produktu lub procesu produkcji, podział pracy i specjalizacji, pozycja monopolistyczna, lepsze wyposażenie w zasoby i lepsze ich wykorzystanie;</li> <li>• prawnie strzeżona technologia, marka handlowa;</li> <li>• zarządzanie produkcją, sprawny system organizacji i marketingu, posiadany potencjał B+R, zasoby kapitału ludzkiego;</li> <li>• wyłączność lub uprzywilejowanie w dostępie do zasobów: siła robocza, zasoby naturalne, środki finansowe, informacja itp.;</li> <li>• wyłączny lub uprzywilejowany dostęp do rynków zbytu;</li> <li>• protekcjonizm państwa.</li> </ul> </li> <li>2. Przewagi, jakie mają korporacje transnarodowe (KTN) w stosunku do nowo tworzonych przedsiębiorstw:           <ul style="list-style-type: none"> <li>• dostęp na korzystnych warunkach do potencjału administracyjnego, menedżerskiego, B+R, marketingowego itp., będących w dyspozycji przedsiębiorstwa macierzystego;</li> <li>• korzystanie z wewnętrznego rynku KTN;</li> <li>• korzyści wynikające ze scentralizowanych form zakupu czynników wytwórczych, a także z centralizacji potencjału marketingowego, finansowego itp.</li> </ul> </li> <li>3. Korzyści wynikające z prowadzenia przez KTN działalności międzynarodowej:           <ul style="list-style-type: none"> <li>• zdolność przemieszczania produkcji, zarządzania dostawami;</li> <li>• łatwiejszy dostęp do rynków, lepsza wiedza o rynkach międzynarodowych;</li> <li>• większa możliwość wykorzystania różnic w wyposażeniu krajów w czynniki produkcji;</li> <li>• możliwość dywersyfikacji ryzyka, np. przez wykorzystanie różnic w kursach walut dla podniesienia rentowności.</li> </ul> </li> </ol>



---

## Warunki

---

---

### II. Przewaga płynąca z internacjonalizacji

---

- obniżenie kosztów związanych z obsługą transakcji rynkowych;
  - unikanie kosztów związanych z prawną ochroną własności aktywów;
  - zmniejszenie niepewności występującej przy zakupie niektórych czynników wytwórczych;
  - większa swoboda w polityce cenowej na rynkach tych dóbr, na których niemożliwa jest dyskryminacja cenowa;
  - lepsza kontrola i możliwość ochrony jakości wytworzonych dóbr;
  - korzyści ze współzależnych działań (efekt synergii);
  - unikanie lub wykorzystywanie interwencji państwa (cła, kontyngenty, ograniczenia handlowe, różnice w opodatkowaniu);
  - kontrola dostaw i warunków sprzedaży czynników wytwórczych;
  - kontrolowanie (przynajmniej częściowe) sieci zbytu na rynkach;
  - możliwość stosowania praktyk wykorzystywanych w strategii konkurencyjnej, np. subsydiowanie filii przez przedsiębiorstwo macierzyste, stosowanie cen transferowych w rozliczeniach itp.
- 

### III. Przewagi lokalizacyjne

---

- przestrzenne rozmieszczenie zasobów (naturalnych i utworzonych);
  - zdolności technologiczne krajów goszczących;
  - zróżnicowanie cen, jakości, produktywności czynników produkcji;
  - wielkość rynków zbytu i rynków czynników produkcji;
  - koszty transportu i komunikacji;
  - zachęty i bariery do inwestowania;
  - rozwinięty stan infrastruktury transportowej, prawnej, handlowej, społecznej kraju lokaty inwestycji;
  - bliskość kulturowa i psychologiczna (język, uwarunkowania społeczne, zwyczaje handlowe);
  - istnienie wyspecjalizowanych skupisk działalności w zakresie badań i rozwoju, produkcji i marketingu (aglomeracje, klastry);
  - system gospodarczy i klimat inwestowania przyjazne zagranicznym inwestycjom.
- 

Źródło: opracowanie na podstawie: J.H. Dunning, *The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions*, „Journal of International Business Studies” 1988, t. 19, z. 1; J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej...*, s. 238–240; C. Piłarska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2005, s. 42–43; A. Kłysik-Uryszek, *BIZ w gospodarce regionu...*, s. 63.

Ekлекtyczna teoria produkcji międzynarodowej stwarza największe możliwości interpretacyjne zjawiska bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Teoria ta pozwala wyjaśnić różnice między krajami w formach międzynarodowego zaangażowania korporacji transnarodowych. Zarówno właściwe firmie, jak i właściwe danemu krajowi wyposażenie (zasoby naturalne, praca, energia, położenie geograficzne, rynki, polityka rządu) są konieczne dla zaangażowania międzynarodowego. Gdy najbardziej zyskownym posunięciem dla inwestora będzie internalizacja jego przewagi monopolistycznej w kraju obcym, wówczas wskazane będą inwestycje w tym kraju. I ostatecznie, jeżeli występują zarówno przewagi własnościowe i internacjonalizacji oraz gdy przedsiębiorstwo ma możliwość korzystnego połączenia tych przewag z atutami konkretnej lokalizacji, podejmuje inwestycje zagraniczne. W przeciwnym razie firma powinna rozważać eksport lub kooperację kapitałową.

Najnowsze rozszerzenie paradygmatu OLI uwzględnia nowy rodzaj zasobów przedsiębiorstwa, tzw. kapitał relacyjny – *relational assets*<sup>48</sup>. Ma on wyraźnie charakter instytucjonalny. Oznacza on zasób chęci i zdolności przedsiębiorstwa do nawiązywania, angażowania się, podtrzymywania i poprawy relacji korzystnych ekonomicznie. Kapitał relacyjny różni się od pozostałych zasobów przede wszystkim tym, że można go produktywnie wykorzystywać tylko w połączeniu z zasobami pokrewnymi innego przedsiębiorstwa, organizacji lub jednostki. Właściwie używany wpływa na wszystkie dziedziny działalności firmy, od działalności B+R, po produkcję, zarządzanie i marketing. W odróżnieniu od innych zasobów nie ulega uszczupleniu podczas ich wykorzystywania. Nie można go posiadać, można mieć do niego dostęp i kontrolować go tylko w takim stopniu, w jakim jest wykorzystywany i łączony z innymi zasobami. Jego charakter i efektywność różni się w zależności od kultury kraju, w którym dochodzi do jego wdrożenia, oraz firmy, która go tworzy i wykorzystuje. Do kapitału relacyjnego, odgrywającego istotną rolę w działalności innowacyjnej przedsiębiorstw, należą takie wartości i postawy,

---

<sup>48</sup> J.H. Dunning, *Relational Assets, Networks and International Business Activity*, [w:] *Co-operative Strategies and Alliances*, F. Contractor, P. Lorange (red.), Elsevier Science, Amsterdam–Oxford 2002.

jak: entuzjazm, przedsiębiorczość, podejmowanie ryzyka czy skłonność do nauki. W przypadku działalności produkcyjnej istotne będą: pilność, orientacja na pracę w zespole, elastyczność, solidność i nacisk na jakość. Kapitał relacyjny na poziomie kraju można zmierzyć między innymi<sup>49</sup>:

- wskaźnikami świadczącymi o społecznej dysfunkcji, np. przestępczość, korupcja, terroryzm, uchylanie się od płacenia podatków;
- wartościami prezentującymi poziom więzi społecznych i „zdrowia moralnego” społeczności, np. obecnością organizacji charytatywnych, przynależnością do kościołów i klubów;
- socjalnym kapitałem pokrewnym, np. liczbą pracowników socjalnych.

Kapitał relacyjny staje się tak naprawdę pewnym wspólnym mianownikiem dla trzech przewag, ponieważ opisuje relacje w ramach przedsiębiorstwa przy wyborze lokalizacji (instytucje, rynek, inne firmy), w przypadku fuzji i przejęć jest to coś, czego przedsiębiorstwo uczy się w ramach *networkingu*<sup>50</sup>. Wydaje się, że obecność systemu wzajemnych powiązań (*networking*) lub ich brak będą w przyszłości w coraz większym stopniu determinować lokalizację produkcji międzynarodowej<sup>51</sup>.

W 2006 roku Dunning po raz kolejny dość mocno zmodyfikował i wzbogacił własną eklektyczną teorię produkcji międzynarodowej w oparciu o opracowany przez siebie nowy paradygmat rozwoju. Paradygmat ten został przez niego przygotowany przy wykorzystaniu dorobku trzech laureatów nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii, tj. koncepcji celów rozwojowych według teorii ubóstwa Amartya Sena, koncepcji transformacji (w kontekście procesu globalizacji) według podejścia Josepha Stiglitz i roli instytucji w ujęciu Douglasa C. Northa (czyli ekonomii instytucjonalnej)<sup>52</sup>. Dunning, w swojej zmodyfikowanej wersji teorii eklektycznej, do przewag

<sup>49</sup> A. Golejewska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a proces...*, s. 98–99.

<sup>50</sup> A. Borowicz, *Wpływ zagranicznych inwestycji...*, s. 45.

<sup>51</sup> A. Golejewska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a proces...*, s. 100.

<sup>52</sup> Zob. J.H. Dunning, *Towards a New Paradigm of Development: Implications for the Determinants of International Business*, „Transnational Corporations” 2006, t. 15, nr 1, United Nations New York and Geneva, s. 173–227.

własnościowych dodał specyficzne instytucjonalne przewagi komparatywne korporacji transnarodowych, tj. zachęty wykorzystywane przez firmę dla optymalnego wykorzystania jej działań, zasobów i wiedzy. W przypadku przewag lokalizacyjnych znacznie rozszerzona została lista determinant. Uwarunkowania instytucjonalne można znaleźć zarówno w grupie uwarunkowań prawno-politycznych, ekonomicznych, jak i związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. W związku z tym nasuwa się przypuszczenie, iż instytucje są swoistym „paliwem” wpływającym na efektywność pozostałych czynników determinujących napływ BIZ<sup>53</sup>.

### 1.3. Znaczenie BIZ w gospodarce przyjmującej

Wśród badań ekonomistów można znaleźć dosyć skrajne opinie na temat kierunku wpływu BIZ na gospodarkę goszczącą. Wydaje się również, że przedstawienie wszystkich pozytywnych i negatywnych aspektów napływu inwestycji jest niemożliwe. Z uwagi na obrany temat i obszar badawczy, w niniejszej pracy przyjmuje się założenie o przewadze pozytywnych skutków oddziaływania BIZ na gospodarkę przyjmującą nad skutkami negatywnymi. Niemniej jednak autorka nie zapomina o negatywnych konsekwencjach napływu kapitału zagranicznego. W niniejszej pracy uwzględniono następujące sfery oddziaływania BIZ: zasoby (w tym zasoby kapitału), produkcja (PKB), struktura przemysłowa i konkurencyjność, rynek pracy i zatrudnienie, handel, bilans płatniczy, innowacyjność i budżet państwa. Obszary te tworzą swoisty kanał wpływu BIZ na wzrost gospodarczy kraju lokaty. Należy również pamiętać, że w gospodarkach postkomunistycznych dodatkową sferą oddziaływania kapitału zagranicznego na kraj goszczący jest także obszar zmian systemowych. Zwrócono też uwagę na zmiany kulturowe, jakie mogą dokonywać się wraz z transferem kapitału w formie BIZ.

<sup>53</sup> J.H. Dunning, *Institutional Reform, Foreign Direct Investment, and European Transition Economies*, [w:] *International Business and Government Relations in 21st Century*, R. Grosse (red.), Cambridge University Press, United Kingdom 2005, s. 53–55.

Pierwsze teoretyczne analizy skutków międzynarodowych przepływów kapitałowych opierały się na prostym, neoklasycznym modelu<sup>54</sup>, w którym występowały dwa kraje i dwa jednorodne czynniki produkcji (mobilny kapitał i niemobilne pozostałe czynniki wytwórcze). Model zakładał, że jedynym motywem międzynarodowej mobilności kapitału jest różnica w jego krańcowej produktywności. Nie uwzględniał natomiast skutków transferu wiedzy i technologii wraz z napływem kapitału fizycznego. Po raz pierwszy model ten został wykorzystany przez George'a D.A. MacDougalla<sup>55</sup>. Według niego, BIZ doprowadzają w kraju goszczącym do wzrostu produkcji, płac i obniżenia wynagrodzeń właścicieli kapitału krajowego, co w skali globalnej spowoduje efektywniejsze wykorzystanie zasobów, a przez to wzrost ogólnego dobrobytu<sup>56</sup>. MacDougall wskazuje również na potencjalne korzyści związane z napływem BIZ w postaci dodatkowych dochodów z opodatkowania firm zagranicznych<sup>57</sup>.

Praktycznie już dziesięć lat później neoklasyczne analizy bazujące na założeniu o doskonałym funkcjonowaniu rynków, czynników produkcji oraz jednorodności kapitału zagranicznego i krajowego uznane zostały za nierealne<sup>58</sup>. Firmy zagraniczne korzystają bowiem z bardziej wydajnych i kapitałochłonnych technik produkcji niż przedsiębiorstwa krajowe – na co zwrócił uwagę m.in. Raveendra N. Batra<sup>59</sup>. Zaproponowany przez niego

---

<sup>54</sup> Więcej na ten temat: J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa 1990, s. 241.

<sup>55</sup> G.D.A. MacDougall, *The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: A Theoretical Approach*, „Economic Record” 1960, t. 36, z. 73, s. 13–35, za: A. Kłysik-Uryszek, *Bezpośrednie inwestycje...*, s. 81.

<sup>56</sup> Ibidem.

<sup>57</sup> A. Golejewska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a proces...*, s. 103.

<sup>58</sup> Próby uwzględnienia niedoskonałości rynków produkcji w modelu skutków międzynarodowego przepływu kapitału podjęli Harris i Todaro w 1970 roku: J.R. Harris, M.P. Todaro, *Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis*, „American Economic Review” 1970, t. 60, z. 1, s. 126–142.

<sup>59</sup> R.N. Batra, *A General Equilibrium Model of Multinational Corporations in Developing Economies*, Oxford Economic Papers, 1986, nr 38, s. 342–353, za: A. Kłysik-Uryszek, *Bezpośrednie inwestycje...*, s. 81.

model uwzględniał trzy czynniki produkcji: pracę i kapitał oraz specyficzny czynnik określający wyższą wydajność technologii wykorzystywanej przez przedsiębiorstwa zagraniczne. Batra zauważył również, że przedsiębiorstwa zagraniczne, które nie transferują kapitału z kraju macierzystego, a jedynie finansują inwestycje ze źródeł kraju goszczącego (np. kredytów bankowych), mogą ograniczać dostęp przedsiębiorstw lokalnych do kapitału. To zaś przyczynić się może do spadku inwestycji, jak i zatrudnienia w przedsiębiorstwach krajowych. Przyrost zatrudnienia w przedsiębiorstwach zagranicznych ze względu na wyższą kapitałochłonność produkcji nie jest w stanie zrekompensować spadku zatrudnienia w przedsiębiorstwach krajowych, wobec czego całkowite zatrudnienie w gospodarce goszczącej spada. Zdaniem Batry spadek zatrudnienia będzie się przekładał na spadek dochodu narodowego. Efekt ten może być natomiast osłabiony, jeżeli dzięki inwestycjom zagranicznym następuje transfer wiedzy i umiejętności do firm lokalnych<sup>60</sup>.

Prace Batry oraz badania jego następców dały przyczynek do rozwoju bardziej realnego podejścia do badań skutków BIZ. Dlatego też można mówić o drugim nurcie badań wpływu BIZ na gospodarkę kraju goszczącego, który, w odróżnieniu od nurtu klasycznego, nie ogranicza roli BIZ jedynie do importu kapitału, ale zwraca również uwagę m.in. na efekty pośrednie w postaci dyfuzji wiedzy i technologii oraz wpływu inwestycji na strukturę rynku pracy. W związku z tym, trafnym wydaje się być stwierdzenie, iż BIZ mogą wpływać na gospodarkę kraju goszczącego w sposób bezpośredni i pośredni. Pierwszy rodzaj oddziaływania dotyczy wpływu na wielkość i strukturę takich zmiennych ekonomicznych jak: produkcja, inwestycje, zatrudnienie, dochody z podatków, handel itd., z kolei pośredni wpływ dotyczy funkcjonowania firm lokalnych. Chociaż w pewnych sytuacjach lub krajach efekty bezpośrednie mogą okazać się istotne, to w długim okresie większą wagę przypisuje się efektom pośrednim (zewnętrznym), które przede wszystkim związane są z efektem dyfuzji (*spillovers*)<sup>61</sup> m.in. wiedzy, technologii, umiejęt-

<sup>60</sup> A. Kłysik-Uryszek, *Bezpośrednie inwestycje...*, s. 81.

<sup>61</sup> A. Golejewska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a proces...*, s. 109.

ności i innych nienamacalnych aktywów charakterystycznych dla wielkich inwestorów zagranicznych.

W wielu gospodarkach BIZ stanowią ważne źródło uzupełnienia niedoborów kapitałowych wynikających z niedostatecznych oszczędności wewnętrznych. Powszechnie uznaje się je za ważną i częstą formę wypełniania tej luki w krótkim okresie. Kapitał zagraniczny wypełnia, w pewnej mierze, lukę między poziomem oszczędności krajowych a pożądanym poziomem inwestowania. Ma to szczególne znaczenie dla krajów rozwijających się, w których brak dostatecznie dużych oszczędności wewnętrznych ogranicza możliwości inwestowania w rozwój produkcji i usług. Napływ kapitału zagranicznego, zwiększając zasoby inwestycyjne kraju, może więc stać się istotnym czynnikiem stymulującym wzrost gospodarczy<sup>62</sup>.

Kapitał zagraniczny przyczynia się do podnoszenia jakości inwestowanego kapitału, umożliwia modernizację zasobów produkcyjnych, usprawnienie technologii i zarządzania, poprawienie jakości wytwarzanych dóbr oraz zwiększenie ogólnej efektywności firm. Oznacza to, że w wyniku napływu obcego kapitału następuje zwiększenie zasobów w kraju, najczęściej powiązane ze wzrostem ich produktywności<sup>63</sup>. W związku z tym napływ BIZ przyczynia się w dużej mierze do restrukturyzacji przemysłowej gospodarki kraju przyjmującego. Transfer brakujących zasobów za pośrednictwem firm transnarodowych może pomóc w wykorzystaniu lub poprawie jego korzyści komparatywnych. Firmy transnarodowe, przesuwając zasoby wytwórcze między krajami, przyczyniają się do powiązania procesów restrukturyzacji przemysłowej na świecie. Mogą wpływać na poprawę sytuacji ekonomicznej tych krajów, jak również przyspieszać ich procesy dostosowawcze. Inwestycje zagraniczne mogą przyczyniać się do przyspieszania procesu zmian

---

<sup>62</sup> M. Kujawka, *Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla rozwoju regionu*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, W. Karaszewski (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005, s. 254.

<sup>63</sup> R. Moura, R. Forte, *The Effects of Foreign Direct Investment on the Host Country's Economic Growth – Theory and Empirical Evidence*, „The Singapore Economic Review” 2013, t. 58, nr 3, s. 3.

strukturalnych w kraju goszczącym kapitał przez inicjowanie nowych dziedzin działalności, których nie udałoby się skutecznie rozwinąć firmom krajowym, a nawet jeśli, to ich rozwój byłby znacznie wolniejszy niż w wypadku udziału firm zagranicznych. BIZ mogą również prowadzić do rozwoju i poprawy wydajności branż już istniejących na rynku lokalnym. Zgodnie zaś z przyjętą koncepcją proces restrukturyzacji gospodarki powinien doprowadzić do poprawy jej konkurencyjności<sup>64</sup>.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne wpływają na produkt krajowy brutto podobnie jak inwestycje krajowe, dlatego wraz z napływem kapitału zagranicznego wzrasta PKB kraju przyjmującego. Może także uwidocznić się pośredni wpływ BIZ na wysokość produktu globalnego kraju lokaty związany z prawdopodobnym wzrostem produkcji w przedsiębiorstwach kooperujących, a także w tzw. sferze otoczenia gospodarczego. Niemniej jednak warunek zwiększania PKB jest jeden: pojawienie się inwestora zagranicznego nie może spowodować wyparcia z rynku lokalnych wytwórców<sup>65</sup>.

Kraj przyjmujący kapitał zagraniczny może liczyć na wzrost konkurencyjności na własnym rynku poprzez zwiększenie liczby potencjalnych konkurentów. Wejście międzynarodowych firm zwiększa podaż towarów na rynku lokaty, więc lokalne przedsiębiorstwa, aby utrzymać swoje udziały w rynku są pobudzane do wzrostu wydajności, obniżania cen i bardziej efektywnej alokacji zasobów<sup>66</sup>. Z drugiej strony zaś istnieje obawa, że konkurencyjność się zmniejszy, jeżeli kapitał zagraniczny wyprze kapitał krajowy, a nawet doprowadzi do monopolizacji danej gałęzi<sup>67</sup>. Jak zauważa Anna Zorska w przypadku polskiej gospodarki: „zaangażowanie w przemiany sprzyjało interesom głównie samych korporacji, które stały się najsilniejszymi konkurentami na polskim rynku. Świadczy o tym bardzo wysoki niekiedy stopień penetracji krajowego rynku przez KTN, prowadzący nawet do jego oligopolizacji w niektórych

<sup>64</sup> A. Golejewska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a proces...*, s. 106.

<sup>65</sup> K. Puchalska, A. Barwińska-Małajowicz, *Międzynarodowe przepływy...*, s. 37.

<sup>66</sup> R. Moura, R. Forte, *The Effects of Foreign Direct Investment...*, s. 9.

<sup>67</sup> G. Górniewicz, P. Siemiątkowski, *Wprowadzenie do międzynarodowych...*, s. 174.



dziedzinach<sup>68</sup>. Problem ten jest szczególnie widoczny w bardziej rentownych sektorach, w przypadku napływu BIZ poszukujących rynku, w krajach rozwijających się i na małych rynkach, gdzie nie ma miejsca dla kilku firm<sup>69</sup>.

Napływający kapitał zagraniczny może powodować dość istotne zmiany w zatrudnieniu i w zasobach pracy gospodarki goszczącej. Korzystne zmiany na rynku pracy należą do jednych z istotniejszych oczekiwań związanych z napływem BIZ w krajach rozwijających się. Napływ BIZ może prowadzić zarówno do pozytywnych, jak i negatywnych efektów bezpośrednich i pośrednich. Efekty te mogą zachodzić w trzech płaszczyznach: ilościowej, jakościowej i lokalizacyjnej (synteza takiej klasyfikacji znajduje się w tabeli 5). Efekty bezpośrednie najczęściej odczuwane są w krótkim, efekty pośrednie – w długim okresie.

W kraju przyjmującym kapitał napływ BIZ może spowodować bezpośrednio tworzenie nowych miejsc pracy w powstających przedsiębiorstwach<sup>70</sup>. Napływające z zagranicy inwestycje mogą także oddziaływać pośrednio na wzrost zatrudnienia w kraju lokaty kapitału poprzez jego zwiększenie w sferze otoczenia gospodarczego, a także u dostawców półfabrykatów, surowców i materiałów. Równocześnie istnieje jednak niebezpieczeństwo, iż nastąpi zmniejszenie zatrudnienia w przedsiębiorstwach krajowych, które na skutek ekspansji zagranicznych korporacji mogą zostać wyparte przez obcy kapitał. Możliwy jest także spadek zatrudnienia w podmiotach krajowych – potencjalnych kooperantów – wówczas, gdy inwestorzy zagraniczni zaopatrują się importem. Niewykluczony jest również spadek zatrudnienia związany z formą bezpośrednich inwestycji typu *brownfield*. Przejmowanie funkcjonujących już w kraju lokaty przedsiębiorstw związane jest zwykle z ich restrukturyzacją,

<sup>68</sup> A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 74.

<sup>69</sup> T. Vissak, T. Roolaht, *The Negative Impact of Foreign Direct Investment on the Estonian Economy*, „Problems of Economic Transition” 2005, t. 48, nr 2, s. 51.

<sup>70</sup> Globalnego wzrostu zatrudnienia można się spodziewać w sytuacji, gdy BIZ finansowane są całkowicie kapitałem zagranicznym i rozważamy inwestycje zagraniczne typu *greenfield*. Wzrost liczby miejsc pracy w gospodarce będzie wówczas zależał od wartości zainwestowanego kapitału oraz pracochłonności technologii produkcyjnej wykorzystywanej przez inwestorów zagranicznych. Dlatego też inwestycje pracochłonne są szczególnie pożądane w regionach o wysokim bezrobociu.

a przede wszystkim racjonalizacją miejsc pracy i redukcją zatrudnienia. Szczególnie silnie efekt ten jest widoczny w procesie prywatyzacji.

Tabela 5. Efekty BIZ na rynku pracy kraju goszczącego

Strefa oddziaływania	Efekty bezpośrednie		Efekty pośrednie	
	Pozytywne	Negatywne	Pozytywne	Negatywne
Ilość	BIZ tworzą miejsca pracy w rozwojowych przemysłach	BIZ dokonywane przez przejęcia mogą prowadzić do racjonalizacji i redukcji zatrudnienia	BIZ tworzą miejsca pracy przez powiązania kooperacyjne z miejscowymi podmiotami i wywołują efekty mnożnikowe w gospodarce kraju goszczącego	Wykorzystanie przez inwestorów importu jako źródła zaopatrzenia lub efekt wypierania prowadzący do spadku zatrudnienia
Jakość	W podmiotach z udziałem kapitału zagranicznego są wyższe płace i wydajność pracy	Inwestorzy wprowadzają niepożądane praktyki w zakresie zatrudnienia	Przenikanie do podmiotów lokalnych i rozprzestrzenianie się wśród nich dobrych wzorów organizacji i zarządzania pracą	Erozja poziomu płac, jeśli przedsiębiorcy lokalni przystąpią do konkurencji z inwestorami zagranicznymi
Lokalizacja	BIZ tworzą nowe i prawdopodobnie lepsze miejsca pracy w regionach cechujących się wysoką stopą bezrobocia	BIZ przyczyniają się do dalszego zatłoczenia zurbanizowanych obszarów, gdzie występuje kongestia i pogarszają nierównowagę regionalne prowadząc do dywergencji	BIZ zachęcają kooperujące przedsiębiorstwa do migracji, gdzie występuje podaż pracy	BIZ wypiera lokalnych producentów prowadząc do regionalnego bezrobocia, jeśli ma miejsce substytucja miejscowej produkcji lub kiedy źródłem zaopatrzenia staje się import

Źródło: opracowanie na podstawie: J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rynek pracy w kraju przyjmującym – aspekty teoretyczne*, „*Ekonomista*” 2000, nr 5, s. 651.

Napływ kapitału w formie BIZ będzie pociągał za sobą również znaczące skutki w sferze poziomu płac i jakości zasobów pracy w gospodarce goszczącej. Gdy rynek pracy jest liberalny, transfer kapitału – a wraz z nim technologii – może spowodować mieszane efekty. Z jednej strony, gdy inwestycje finansowane będą kapitałem krajowym i wzrośnie kapitałochłonność wykorzystywanych technologii, spadek popytu na pracę zaowocuje obniżeniem płac. Gdy jednak napływowi technologii do przedsiębiorstw z udziałem zagranicznym towarzyszyć będzie także transfer kapitału finansowego oraz nastąpi dyfuzja wiedzy do podmiotów krajowych, wzrost wydajności czynników produkcji spowoduje także podwyższenie płac. Ostateczny efekt zależęć zatem będzie od relacji intensywności wykorzystania kapitału na jednostkę pracy w przedsiębiorstwach krajowych i zagranicznych, stopnia dyfuzji wiedzy oraz napływu kapitału fizycznego<sup>71</sup>.

Wpływ jakościowy na rynek pracy związany jest także z podnoszeniem kwalifikacji pracowników w danym regionie oraz przekazywaniem wzorców i zasad obowiązujących w przedsiębiorstwie. Wynikiem szkoleń oraz kontaktu z nowoczesną organizacją produkcji są wiedza i doświadczenie pracowników, które rozprzestrzeniają się w społeczności lokalnej i w regionie. Wielu pracowników może wykorzystać zdobytą wiedzę do założenia własnej firmy<sup>72</sup>. Dzięki temu w gospodarce goszczącej może kształtować się nowa kultura pracy. Ponadto zaangażowanie inwestora zagranicznego powoduje również przenikanie do przedsiębiorstw krajowych nowoczesnych rozwiązań w dziedzinie zarządzania personelem i organizacji pracy<sup>73</sup>. W przypadku znacznych różnic kulturowych oraz różnic dotyczących zachowań biznesowych obecność odmiennych wzorców może także prowadzić do napięć i niepokojów. Ryzyko dla tego typu konfliktów zależy w znacznym stopniu od polityki kadrowej zagranicznego inwestora i jest wyższe w przypadku etnocentrycznego

<sup>71</sup> A. Cieślak, *Przedsiębiorstwa międzynarodowe a konwergencja płac realnych w warunkach elastycznej podaży pracy w kraju goszczącym*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej. Dynamika konwergencji ekonomicznej*, J.J. Michałek, W. Siwiński, M.W. Socha (red.), PWN, Warszawa 2007, s. 174–196.

<sup>72</sup> R. Moura, R. Forte, *The Effects of Foreign Direct Investment...*, s. 6.

<sup>73</sup> M. Kujawka, *Znaczenie bezpośrednich...*, s. 254–255.

podejścia zarządu spółki<sup>74</sup>. Poza tym negatywny efekt może być widoczny również w przypadku wprowadzania przez firmy zagraniczne niepożądanych praktyk z zakresie zatrudniania, m.in. wydłużania czasu pracy, restrykcji wobec członków związków zawodowych itp.<sup>75</sup>

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne oddziałują również na rynek pracy w sferze lokalizacyjnej – tworząc m.in. nowe miejsca pracy na obszarach dotkniętych bezrobociem. Jeśli jednak ma miejsce substytucja lokalnej produkcji – efekt ten nie jest jednoznaczny. Lokalizacja dużych działalności sprzyja przemieszczaniu się ludzi, prawdopodobnie większej urbanizacji, tworzeniu większych skupisk ludności i problemów z tym związanych (m.in. problemów komunikacyjnych, środowiskowych itp.).

Napływowi BIZ często towarzyszy także wzrost obrotów handlu zagranicznego – szczególnie silny, gdy inwestorzy zagraniczni eksportują swoje produkty na rynki międzynarodowe oraz gdy zaopatrują się na międzynarodowym rynku. Wiele pozycji literaturowych podkreśla związek między wzrostem BIZ i szybką integracją z gospodarką światową poprzez udział w handlu międzynarodowym<sup>76</sup>. Dzięki napływowi BIZ rodzimi wykonawcy mogą zyskać dostęp do rynków zbytu inwestorów zagranicznych. Dzieje się tak wówczas, gdy współpraca firmy zagranicznej z jej oddziałami w innych krajach (w dziedzinie sprzedaży, dystrybucji, rachunkowości czy marketingu) pomaga rozwijać międzynarodową współpracę także innych firm krajowych z zagranicznymi. Ponadto, jeśli firmy lokalne poprawią swoją wydajność w stopniu umożliwiającym udane współistnienie na rynku lokalnym, mogą chcieć rozszerzać swoją działalność na rynki zagraniczne<sup>77</sup>. Istnieje jednak poważne niebezpieczeństwo dotyczące utraty zarówno krajowego rynku zbytu, jak i rynków zagranicznych przez podmioty funkcjonujące w gospodarce przyjmującej inwestycje<sup>78</sup>.

<sup>74</sup> T. Vissak, T. Roolah, *The Negative Impact...*, s. 52.

<sup>75</sup> A. Kłysik-Uryszek, *Bezpośrednie inwestycje...*, s. 85.

<sup>76</sup> R. Moura, R. Forte, *The Effects of Foreign Direct Investment...*, s. 7.

<sup>77</sup> A. Kłysik-Uryszek, *Bezpośrednie inwestycje...*, s. 89.

<sup>78</sup> G. Górniewicz, P. Siemiątkowski, *Wprowadzenie do międzynarodowych przepływów kapitału*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2006, s. 171.

Na skutek wzrostu importu zasobów i produktów niezbędnych do prowadzenia działalności przez inwestora zagranicznego może ulec pogorszeniu bilans handlowy (i bilans płatniczy). Duże uzależnienie od rynków zewnętrznych sprawia, że kraj macierzysty może stać się bardziej podatny na gospodarcze problemy światowe (zwłaszcza krajów, z którymi prowadzi intensywną wymianę handlową). Negatywny wpływ BIZ na bilans płatniczy kraju lokaty pojawia się również wtedy, gdy wartość odpływających zysków przewyższa wartość zaangażowanego kapitału netto<sup>79</sup>. Na przykład Mousumi Duttaray i in. w swych badaniach wskazują, że w dłuższej perspektywie wycofanie zysków jest wyższe niż pozytywny wpływ inwestycji początkowej<sup>80</sup>. Negatywne skutki spowodowane wypływem kapitału, mogą zostać pogłębione, jeżeli dodatkowy kapitał napływający do firm transnarodowych pochodził z kredytów uzyskanych w kraju przyjmującym<sup>81</sup>. Natomiast, w kraju przyjmującym kapitał zagraniczny, napływ BIZ w krótkim okresie wpłynie pozytywnie na bilans płatniczy, ze względu na fakt przepływu samego kapitału. W związku z prawdopodobną zwiększoną skłonnością do eksportu spółek z kapitałem zagranicznym, powinien on się poprawić również w długim okresie.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych może mieć zarówno pozytywne, jak i negatywne konsekwencje w sferze szeroko pojmowanej innowacyjności. Korzyści wynikające z obecności BIZ dzielą się na dwie grupy<sup>82</sup>:

- korzyści związane z transferem technologii w formie namacalnej, nienamacalnej oraz mobilność czynnika ludzkiego;
- korzyści związane z szeroko pojętą dyfuzją technologii/produkcyjności i dostępu do rynku.

<sup>79</sup> W. Karaszewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2004, s. 2.

<sup>80</sup> M. Duttaray, A.K. Dutt, K. Mukhopadhyay, *Foreign Direct Investment and Economic Growth in Less Developed Countries: an Empirical Study of Causality and Mechanisms*, „Applied Economics” 2011, t. 40, z. 13, s. 1933.

<sup>81</sup> R. Moura, R. Forte, *The Effects of Foreign Direct Investment...*, s. 8.

<sup>82</sup> L. Wojciechowski, *Napływ inwestycji bezpośrednich...*, s. 56.

Potencjalna rola firm międzynarodowych w rozprzestrzenianiu wiedzy w krajach goszczących obcy kapitał jest podkreślana w nurcie literatury ekonomicznej związanej z teorią wzrostu gospodarczego (głównie w modelach endogenicznych). Paul Romer uważa, że oprócz braku tradycyjnych czynników produkcji, takich jak kapitał fizyczny, w gospodarkach rozwijających się może również występować tzw. luka ideowa, a jednym z najszybszych i najbardziej wiarygodnych sposobów jej ograniczenia jest stworzenie takiego środowiska gospodarczego, które sprzyjałoby napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych<sup>83</sup>.

Inwestycje zagraniczne to najważniejszy i najtańszy kanał transferu technologii, rozwiązań organizacyjnych i umiejętności menedżerskich, który zarówno w sposób bezpośredni, jak i pośredni może stymulować kreowanie innowacyjności. Korporacje międzynarodowe często postrzegane są jako firmy bardziej rozwinięte technologicznie, chociażby z uwagi na fakt, że większość światowych wydatków w sferze B+R dokonywana jest przez firmy międzynarodowe. W związku z tym, kiedy zakładają swoją filię za granicą, przenoszą owoce swojej rozległej sfery badawczo-rozwojowej: zaawansowany kapitał fizyczny, skuteczny marketing i zarządzanie *know-how*, a także inne aktywa<sup>84</sup>. Okazuje się, że transfer zasobów niewidzialnych, tworzonych przez doświadczenie i umiejętności menedżerów, kreatywność przedsiębiorczą czy zdolności technologiczne odgrywa istotną rolę dla gospodarek goszczących. Zwłaszcza przedsiębiorstwa w krajach rozwijających się, stosując środki nieformalne (np. naśladownictwo), wzmacniają swoją bazę technologiczną i możliwości organizacyjne<sup>85</sup>.

---

<sup>83</sup> P. Romer, *Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development*, „Journal of Monetary Economics” 1993, t. 32, z. 3, s. 543–573, za: A. Golejewska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a proces...*, s. 104.

<sup>84</sup> T. Kemeny, *Does Foreign Direct Investment Drive Technological Upgrading?*, „World Development” 2010, t. 38, z. 11, s. 1544.

<sup>85</sup> R. Ciborowski, *Międzynarodowy transfer technologii a innowacyjność krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Białymstoku, Białystok 2016, s. 139.

Ogólnie rzecz ujmując, transfer technologii może obejmować trzy komponenty, tj. sposoby produkcji ucieleśnione w narzędziach i maszynach (w kapitale rzeczowym), zbiór metod i procedur pozwalających na przekształcenie określonych zasobów w produkty i usługi (np. w postaci licencji na korzystanie z rozwiązań opatentowanych i związanej z nimi wiedzy *know-how*), umiejętności potrzebne do wdrożenia przekazanej wiedzy do praktyki gospodarczej (np. w postaci wymiany pracowników wewnątrz firmy)<sup>86</sup>. Zatem jednym ze skutków transferu technologii do gospodarek goszczących (w tym gospodarek rozwijających się) jest wzrost technologicznego zaawansowania procesów produkcyjnych prowadzący m.in. do wzrostu produktywności w przedsiębiorstwach bezpośredniego inwestowania.

Oddziaływanie napływu BIZ na innowacyjność gospodarki goszczącej może odbywać się również w sposób pośredni, czyli poprzez transfer oraz dyfuzję technologii i wiedzy do firm lokalnych. Efekty te mogą oddziaływać horyzontalnie, czyli głównie do konkurentów z tej samej branży lub w kierunku wertykalnym, głównie w wyniku interakcji firm zagranicznych z firmami lokalnymi jako dostawcami materiałów, produktów bądź usług. Poprawa poziomu zaawansowania technologicznego i konkurencyjności lokalnych przedsiębiorstw niebędących podmiotami bezpośredniego inwestowania wiąże się z występowaniem pięciu efektów zewnętrznych<sup>87</sup>:

- efekt konkurencji – obecność inwestorów zagranicznych zwiększa stopień konkurencji na rynku krajowym, co zmusza lokalne firmy do poprawy jakości wytwarzanych produktów, stosowania bardziej efektywnych rozwiązań techniczno-organizacyjnych oraz podejmowania działań w zakresie działalności badawczo-rozwojowej;
- efekt demonstracji i naśladownictwa – technologie wprowadzane i stosowane przez przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego mogą być imitowane przez przedsiębiorstwa krajowe, ponadto przedsiębiorstwa

<sup>86</sup> A. Wancio, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na innowacyjność gospodarek wschodzących. Przypadek Indii*, Wydawnictwo Naukowe Semper, Warszawa 2018, s. 66.

<sup>87</sup> Za: R. Ciborowski, *Międzynarodowy transfer technologii...*, s. 159.

krajowe przejmują standardy jakości i standardy techniczne oraz wzorce zarządzania zasobami ludzkimi od przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego;

- efekt mobilności pracy – pracownicy, którzy zdobyli nowe kwalifikacje w firmach z udziałem kapitału zagranicznego, mogą podjąć zatrudnienie w firmach lokalnych lub założyć własną działalność gospodarczą;
- efekt kooperacji między firmami z udziałem kapitału zagranicznego a firmami lokalnymi – korporacje transnarodowe wymuszają poprawę jakości u poddostawców, w związku z tym firmy krajowe, które są potencjalnymi dostawcami półproduktów lub podzespołów, są zmuszone do udoskonalenia swojej technologii i podnoszenia kwalifikacji pracowników;
- efekt *spillover* – korporacje transnarodowe przekazują wiedzę innym podmiotom krajowym niż bezpośredni odbiorca inwestycji, co pozwala na szybsze rozprzestrzenianie się nowych technologii i wiedzy.

Działalność innowacyjna poprawia sytuację w gospodarce kraju lub regionu poprzez wyższą wydajność filii zagranicznych, a także poprzez stymulowanie wzrostu wydajności miejscowych przedsiębiorstw. Często samo dostarczanie zagranicznych technologii i wiedzy stwarza szanse na ich zaadaptowanie w gospodarce, gdyż w innym wypadku byłyby one w ogóle niedostępne<sup>88</sup>. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią jeden z kluczowych instrumentów międzynarodowego transferu technologii, wpływając tym samym na wyższą innowacyjność gospodarek oraz na zmianę struktury gospodarek „technologicznie zapóźnionych”. Doskonałym przykładem empirycznym są tutaj kraje Europy Środkowo-Wschodniej, w których proces konwergencji technologicznej wymagał i wciąż wymaga importu gotowych technologii oraz *know-how* związanego z ich wykorzystaniem<sup>89</sup>.

<sup>88</sup> R. Ciborowski, *Systemy gospodarcze a efektywność procesów innowacyjnych*, [w:] *Szoiki technologiczne w gospodarce światowej*, E. Mińska-Struzik, T. Rynarzewski (red.), Wydawnictwo UE w Poznaniu, Poznań 2009, s. 23.

<sup>89</sup> R. Ciborowski, *Międzynarodowy transfer technologii...*, s. 164.



Skutkiem napływu BIZ może być także powstawanie zagranicznych centrów naukowo-badawczych, których efekty „promieniują” na gospodarkę lokalną. Czasami może się jednak zdarzyć, że lokalne centra badawcze są likwidowane pod naporem zagranicznej konkurencji. Podobnie, jeżeli wprowadzona do danej gospodarki technologia okaże się zbyt nowoczesna, może się okazać, iż krajowe podmioty nie poradzą sobie z jej wykorzystaniem. Poza tym istnieje również ryzyko napływu tzw. niebezpiecznych, czy „brudnych” (przestarzałych, kapitałochłonnych i degradujących środowisko naturalne) technologii<sup>90</sup>. Istnieje również zagrożenie uzależnienia gospodarki goszczącej od technologii wprowadzanych przez międzynarodowe korporacje. Taka sytuacja może mieć miejsce, gdy firmy międzynarodowe nie wykazują zainteresowania współpracą z lokalnymi przedsiębiorstwami w zakresie realizacji nowych pomysłów<sup>91</sup>. Jak wskazują liczne badania empiryczne, skutki (korzyści bądź też zagrożenia) działalności inwestorów zagranicznych dla ogólnie ujmowanej sfery innowacyjności gospodarki przyjmującej BIZ zależą od wielu zmiennych, w tym od stopnia rozwoju technologicznego gospodarki przyjmującej, od tzw. luki technologicznej między gospodarką przyjmującą a eksportującą kapitał oraz od strategii samego inwestora<sup>92</sup>.

Również wpływ BIZ na budżet państwa kraju przyjmującego jest wielowymiarowy. Jako pierwszy i najważniejszy kierunek oddziaływania inwestycji w tym zakresie można wskazać potencjalny wzrost wpływów do budżetu z tytułu płaconych podatków związanych z powstawaniem nowych podmiotów gospodarczych<sup>93</sup>. Chodzi tu zarówno o podatki bezpośrednie płacone przez przedsiębiorstwo oraz zatrudnionych w nich pracowników, ale także podatki pośrednie związane ze sprzedażą wytworzonych produktów. BIZ mogą także powodować obniżenie zakładanych wpływów budżetowych.

<sup>90</sup> R. Moura, R. Forte, *The Effects of Foreign Direct Investment...*, s. 5.

<sup>91</sup> T. Vissak, T. Roolaht, *The Negative Impact of Foreign...*, s. 50.

<sup>92</sup> Więcej na temat skutków bezpośrednich inwestycji zagranicznych na innowacyjność gospodarki przyjmującej w: A. Wancio, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na innowacyjność...*

<sup>93</sup> P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1998, s. 162.

Najczęściej jest to spowodowane stosowaniem przez inwestorów zagranicznych cen transferowych, które mają służyć zmniejszeniu obciążeń fiskalnych w kraju goszczącym poprzez wykazanie mniejszego zysku do opodatkowania. Ponadto inwestorzy kontrolowani przez rządy obcych państw w przypadku kłopotów biznesowych są bardziej skłonni do ograniczenia działalności (zwolnienia pracowników, ograniczenia produkcji czy wręcz zamykania zakładów) w kraju goszczącym niż na rodzimym rynku<sup>94</sup>. Kolejny potencjalnie negatywny wpływ BIZ na budżet kraju przyjmującego ujawnia się wówczas, kiedy spółki z kapitałem zagranicznym transferują wypracowane zyski za granicę, nie opodatkowując ich uprzednio w kraju lokaty kapitału. Może być to wynikiem z jednej strony przepisów podatkowych, które na to pozwalają, z drugiej strony zaś wprowadzaniem przez spółki z kapitałem zagranicznym fikcyjnych kosztów polegających na zawyżaniu opłat na rzecz korporacji macierzystych za dzierżawę marki, wynajem technologii produkcji, patentów itp.<sup>95</sup> Czasami rządy państw przyjmujących, by podnieść atrakcyjność inwestycyjną swego kraju, ponoszą dodatkowe wydatki (np. infrastrukturalne lub w postaci różnych zachęt, pomocy publicznej)<sup>96</sup>. W efekcie odcięte zostaje wsparcie dla krajowych firm, które niejednokrotnie potrzebują go znacznie bardziej<sup>97</sup>.

Niektórzy badacze zwracają uwagę również na sferę realizacji polityki gospodarczej (w kraju goszczącym), która to może być przedmiotem zarówno pozytywnego, jak i negatywnego oddziaływania BIZ<sup>98</sup>. Napływ BIZ może spowodować spadek autonomii władz lokalnych. Można bowiem zauważyć, że siła coraz bardziej mobilnego rynku kapitałowego staje się większa niż siła

<sup>94</sup> K. Puchalska, A. Barwińska-Małajowicz, *Międzynarodowe przepływy...*, s. 37.

<sup>95</sup> G. Górniewicz, P. Siemiątkowski, *Wprowadzenie do międzynarodowych...*, s. 175–176.

<sup>96</sup> Na koszty funkcjonowania BIZ, w tym koszty zachęt inwestycyjnych i promocji BIZ oraz na politykę ograniczania tych kosztów, zwraca uwagę Z. Zimny, [w:] Z. Zimny, *Polityka wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ograniczanie kosztów*, Wydawnictwo Vistula, Warszawa 2018.

<sup>97</sup> T. Vissak, T. Roolaht, *The Negative Impact of Foreign...*, s. 51.

<sup>98</sup> R. Moura, R. Forte, *The Effects of Foreign Direct Investment...*, s. 11.

jakiegokolwiek kraju. Wymusza ona na państwach dostosowanie się do jego wymogów. Wiąże się to z presją na dokonanie przekształceń systemowych, mających na celu zbliżenie standardów w zakresie norm prawnych i reguł polityki gospodarczej poszczególnych państw do standardów panujących w krajach wysoko rozwiniętych<sup>99</sup>. „Władza” korporacji transnarodowych przejawia się tym, że dysponują one kapitałem finansowym i intelektualnym oraz nowoczesnymi technologiami, czyli tym, czego brakuje gospodarkom słabiej rozwiniętym, a co w procesie ich rozwoju ma zasadnicze znaczenie. Dlatego większość z nich zabiega o dokonywane przez korporacje inwestycji, a podjęte decyzje polityczne nie zawsze są „dobre” dla lokalnego społeczeństwa<sup>100</sup>.

Badacze zajmujący się problematyką napływu kapitału zagranicznego do krajów transformujących się podkreślają, że zarówno w Polsce, jak i innych krajach regionu środkowoeuropejskiego w końcu lat 90. XX wieku wyłonił się bezprecedensowy wariant kapitalizmu transnarodowego. Jego zasadniczym wyróżnikiem stało się szybkie przejście kontroli przez zagraniczne korporacje nad usługami finansowymi, sektorami eksportowymi i handlem. Już od połowy lat 90. XX wieku korporacje transnarodowe stały się w Europie Środkowej i Wschodniej nowym, bardzo znaczącym podmiotem gospodarki, zdolnym do przejmowania największych przedsiębiorstw oraz kontroli najbardziej rentownych sektorów gospodarki. W warunkach ciągłego deficytu krajowego kapitału inwestycyjnego, liberalizacji gospodarki oraz akcesji do Unii Europejskiej korporacje te weszły w rolę głównego czynnika kształtującego profile przemysłowe oraz wybory polityki gospodarczej

---

<sup>99</sup> Przykładem może być pośrednie oddziaływanie KTN na decyzje związane z kształtowaniem się stóp podatkowych w poszczególnych krajach, które konkurując o kapitał zagraniczny, obniżają stopy podatkowe lub stosują inne ulgi w tym zakresie. Więcej w: M. Kluzek, *Znaczenie konkurencji podatkowej dla rozmieszczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Unii Europejskiej*, UE w Poznaniu, Poznań 2012.

<sup>100</sup> K. Piórko, *Władza korporacji transnarodowych w stosunkach międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe Grado, Toruń 2008, s. 89–91.

większości państw postsocjalistycznych<sup>101</sup>. Zasadniczym wymiarem zmian instytucjonalnych w gospodarkach postsocjalistycznych stało się tempo przekształceń własnościowych – zwłaszcza prywatyzacji – związanych z aktywnością inwestorów zagranicznych<sup>102</sup>.

Na zakończenie warto wskazać na skutki oddziaływania BIZ na sferę społeczną i kulturową kraju przyjmującego. W wymiarze kulturowym inwestorzy zagraniczni wprowadzają nowe wzory zachowań związane z przyjętymi standardami nadzoru korporacyjnego i społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR), które „humanizują” także inne obszary życia społecznego. W aspekcie strukturalnym ich dynamizm, propagowane style życia, wzory konsumpcji stanowią istotny czynnik kształtowania się nowych klas średnich i elit gospodarczych<sup>103</sup>.

Tabela 6. Pozytywne i negatywne efekty bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla kraju przyjmującego – podsumowanie

Obszar oddziaływania	Efekty pozytywne	Efekty negatywne
GOSPODARCZY	zasoby	<ul style="list-style-type: none"> <li>• zmniejszenie stopy oszczędności krajowych, osłabienie motywacji do powiększania krajowych oszczędności;</li> <li>• napływ kapitału spekulacyjnego;</li> </ul>
	produkcja, struktura produkcyjna gospodarki	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wzrost PKB w wyniku wzrostu inwestycji;</li> <li>• inicjowanie nowych dziedzin działalności gospodarczej;</li> <li>• restrukturyzacja i modernizacja gospodarki;</li> </ul>

<sup>101</sup> K. Jasiołkowski, *Kapitalizm po Polsku. Między modernizacją a peryferiami Unii Europejskiej*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2013, s. 222–223.

<sup>102</sup> Ibidem, s. 229.

<sup>103</sup> Ibidem, s. 227.

	Obszar oddziaływania	Efekty pozytywne	Efekty negatywne
GOSPODARCZY	rynek pracy	<ul style="list-style-type: none"> <li>wzrost zatrudnienia w przypadku inwestycji <i>greenfield</i>;</li> <li>wzrost wydajności pracy;</li> <li>wzrost poziomu wykształcenia pracowników;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>redukcja zatrudnienia np. w przypadku restrukturyzacji przedsiębiorstw przejmowanych lub w wyniku upadku przedsiębiorstw lokalnych;</li> </ul>
	konkurencyjność	<ul style="list-style-type: none"> <li>ilościowy wzrost dostępnych na rynku dóbr i usług;</li> <li>dostarczanie pozytywnych i efektywnych wzorców dotyczących przedsiębiorczości i zarządzania;</li> <li>zmuszenie lokalnych firm do większej efektywności i innowacyjności;</li> <li>ograniczenie roli monopolii krajowych i negatywnych skutków ich występowania;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ryzyko nieuczciwej konkurencji w stosunku do firm krajowych;</li> <li>wypieranie z rynków zagranicznych krajowych producentów;</li> <li>absorcja przez kapitał zagraniczny krajowych zasobów kredytowych;</li> <li>ryzyko monopolizacji niektórych gałęzi gospodarki;</li> </ul>
	handel zagraniczny i bilans płatniczy	<ul style="list-style-type: none"> <li>wypełnienie luki między potrzebami importowymi a dochodami z eksportu;</li> <li>poprawa salda obrotów bieżących;</li> <li>umocnienie krajowej waluty;</li> <li>poprawa wizerunku kraju i jego pozycji w rankingach międzynarodowych;</li> <li>integracja z gospodarką światową;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>wzrost importu;</li> <li>pogarszanie się salda bilansu handlowego i płatniczego;</li> </ul>
	innowacyjność	<ul style="list-style-type: none"> <li>rozwój sfery naukowo-badawczej, budowa centrów B+R;</li> <li>transfer nowoczesnych technologii i wiedzy;</li> <li>podnoszenie kwalifikacji kadr krajowych;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>likwidowanie/redukowanie krajowego zaplecza B+R;</li> <li>drenaż wysoko wykwalifikowanej kadry krajowej do central firm zagranicznych;</li> <li>ryzyko napływu „brudnych” i przestarzałych technologii;</li> </ul>

Obszar oddziaływania		Efekty pozytywne	Efekty negatywne
GOSPODARCZY	budżet państwa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• zwiększenie wpływów budżetowych z tytułu podatków;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wysokość podatków płaconych przez inwestorów zagranicznych może być niższa od przyznanych im świadczeń;</li> <li>• możliwość transferu przez BIŻ wypracowanych zysków za granicę bez uprzedniego ich opodatkowania w kraju lokaty kapitału;</li> <li>• wzrost wydatków ze strony państwa związany z przygotowaniem terenów inwestycyjnych;</li> </ul>
POLITYCZNO-PRAWNY	I	<ul style="list-style-type: none"> <li>• presja na przejrzystość, stabilność i jakość infrastruktury prawnej, informacyjnej i komunikacyjnej;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• możliwość wywierania wpływu na decyzje polityczne w kraju goszczącym w celu wymuszenia korzystnych dla inwestora regulacji;</li> <li>• ograniczenie suwerenności i skuteczności krajowej polityki makroekonomicznej;</li> </ul>
SPOŁECZNY	I	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wpływy z podatków płaconych przez inwestorów zagranicznych umożliwiają finansowanie wydatków rządowych;</li> <li>• promocja pozytywnych wzorców kulturowych i konsumpcyjnych.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• pogłębienie podziałów społecznych ze względu na poziom wynagrodzenia i pracę w nowoczesnym sektorze.</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie m.in. K. Jasiołki, *Kapitalizm po Polsku. Między modernizacją a peryferiami Unii Europejskiej*, Wydawnictwo IFIS PAN, Warszawa 2013.

Reasumując, istnieje kilka kanałów, przez które bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą oddziaływać na wzrost gospodarczy kraju lokaty. Podsumowanie rozważań dotyczące potencjalnych skutków napływu kapitału zagranicznego do kraju goszczącego, w podziale na obszary: gospodarczy, polityczno-prawny i społeczny zawarto w tabeli 6. Jednak jak wykazano,

niemożliwe jest jednoznaczne określenie wpływu BIZ na gospodarkę kraju goszczącego, gdyż skutki napływu tych inwestycji mogą być pozytywne i/lub negatywne. Doświadczenia światowe wskazują, że w skutkach, jakie generują BIZ przewyższają efekty pozytywne<sup>104</sup>, niemniej jednak i tutaj należy zastrzec, że stopień pozytywnego wpływu inwestycji zagranicznych zależy od poziomu rozwoju danej gospodarki: kraje rozwinięte skorzystają najbardziej, rozwijające się mniej, a słabo rozwinięte najmniej<sup>105</sup>. Generalnie uznaje się, że pozytywny wpływ BIZ na wzrost gospodarczy krajów goszczących uwarunkowany jest m.in.: jakością kapitału ludzkiego, systemem inwestycyjnym, stopniem otwartości gospodarki, warunkami gospodarczymi i technologicznymi, prawodawstwem czy stabilnością polityczną. Przewaga efektów pozytywnych lub efektów negatywnych zależy także od rozwiązań przyjętych przez inwestora zagranicznego<sup>106</sup>.

#### 1.4. Dynamika i struktura napływu BIZ do Polski

Analiza danych o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych zamieszczanych w różnego rodzaju raportach i publikacjach, a także w literaturze przedmiotu zaskakuje skalą rozbieżności podawanych wielkości, niejednokrotnie nasuwając wątpliwości co do poprawności formułowanych na ich podstawie wniosków. Jedną z przyczyn tych rozbieżności jest stosowanie różnych metod ewidencjonowania BIZ. Podstawowym źródłem informacji o wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych w poszczególnych państwach

---

<sup>104</sup> M. Jaworek, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność polskiej gospodarki*, [w:] *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, M. Haffer, W. Karaszewski (red.), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2009, s. 479.

<sup>105</sup> T. Lankauskiene, M. Tvaronaviciene, *Interrelation of Countries' Developmental Level and Foreign Direct Investments Performance*, „Journal of Business Economics and Management” 2011, t. 12, z. 3, s. 546–565.

<sup>106</sup> J. Różański, *Przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce. Rozwój. Finansowanie. Ocena*, PWE, Warszawa 2010, s. 95.

członkowskich Unii Europejskiej są dane z ich bilansów płatniczych. Na arenie światowej gromadzeniem danych na temat BIZ zajmuje się UNCTAD, OECD oraz EUROSTAT. Dodatkowe źródło informacji na temat międzynarodowych fuzji i przejęć stanowi firma Thomson Financial Securities Data (TFSD). Przygotowane raporty i opracowania przez ww. organizacje stanowią ważne i wartościowe źródło informacji o przepływach BIZ na świecie.

Jednak, jak zauważa Katarzyna Bąkowska<sup>107</sup>, dane wyjściowe mogą zawierać, poza podstawowymi komponentami BIZ, także inne składniki. Statystyki niektórych państw obejmują również takie dane, jak międzynarodowe transfery kapitałów związane z działaniami przedsiębiorstw mającymi na celu optymalizację ponoszonych przez nie kosztów (tzw. kapitał w tranzycie). Transakcje te dokonywane są przez tzw. podmioty specjalnego przeznaczenia (PSP)<sup>108</sup>. Stosowana przez wiele firm optymalizacja podatkowa zniekształca strukturę geograficzną BIZ. Dane dotyczące kapitału w tranzycie publikują Węgry i Polska, natomiast na Cyprze i Malcie podmioty specjalnego przeznaczenia nie są objęte odpowiednią sprawozdawczością i dane tych krajów nie zawierają kapitału w tranzycie. Na Węgrzech udział transakcji tego typu w całości napływu jest dużo większy niż w Polsce. W przypadku obydwu tych krajów transakcje związane z kapitałem w tranzycie dotyczą transferu środków poza terytorium Unii Europejskiej. Miarodajne porównanie napływu

<sup>107</sup> K. Bąkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w państwach Unii Europejskiej*, Unia Europejska.pl, 2014, nr 2 (225), s. 12.

<sup>108</sup> PSP (podmioty specjalnego przeznaczenia) w statystyce związanej z bilansem płatniczym i międzynarodową pozycją inwestycyjną są to podmioty tworzone w celu prowadzenia działalności finansowej na rzecz pozostałych przedsiębiorstw z grupy kapitałowej. Są one tworzone z kilku powodów. Może to być m.in. chęć utajnienia informacji o właścicielach, korzyści podatkowe w przypadku zbycia inwestycji lub optymalizacja dochodów z inwestycji. Transakcje dokonywane przez te podmioty mogą ujawniać się w różnych komponentach BIZ – zarówno w kapitale udziałowym, jak i w pozostałym kapitale (poprzez różne instrumenty dłużne, np. pożyczki udzielane między spółkami z grupy podmiotów powiązanych kapitałowo). Do grupy podmiotów powiązanych kapitałowo mogą należeć zarówno nierezydenci, jak i rezydenci. Więcej na ten temat: NBP, *Polskie i zagraniczne inwestycje bezpośrednie w 2012 r.*, Departament Statystyki, Warszawa, styczeń 2014.



inwestycji bezpośrednich powinno zatem dotyczyć przepływów z wyłączeniem kapitału w tranzycie. Ponadto nie wszystkie kraje uwzględniają także strumienie BIZ wynikające z obrotu nieruchomościami (nabycia i zbycia nieruchomości za granicą) oraz reinwestowane zyski<sup>109</sup>. Z uwagi na niedoskonałość danych wszelkie uzyskane wyniki należy traktować z dużą ostrożnością.

W Polsce monitorowaniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych zajmują się głównie: Narodowy Bank Polski, Główny Urząd Statystyczny i Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIiH). Każda z tych instytucji stosuje inną metodykę zbierania danych o napływie kapitału zagranicznego do Polski w postaci inwestycji bezpośrednich. Powoduje to, że wielkości obrazujące głównie skalę, ale też strukturę napływu BIZ do Polski, w zależności od źródła ich pochodzenia mogą mieć różne wartości.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych nie jest zjawiskiem nowym. Już w okresie międzywojennym inwestorzy zagraniczni lokowali w Polsce kapitały w postaci inwestycji bezpośrednich. Dla przykładu można podać, iż w 1928 roku działało tu 61 spółek zagranicznych. Wartość ich kapitału zaangażowanego w Polsce wyniosła prawie 214 mln zł. Najwięcej z nich prowadziło działalność w górnictwie, handlu towarami, przemyśle włókienniczym, ubezpieczeniach. Po drugiej wojnie światowej kapitał zagraniczny zaczął napływać dopiero w połowie lat 70., co wiązało się z pierwszymi próbami otwierania gospodarki<sup>110</sup>. Jednakże wartość tych inwestycji w tamtych

---

<sup>109</sup> Kraje, takie jak Dania, Francja, Japonia, Hiszpania, Singapur, Tajlandia, nie zbierają danych o reinwestowanych zyskach, bądź zbierają je, ale nie publikują, albo też zbierają takie dane, ale tylko dla inwestycji wychodzących lub tylko dla napływających, za: K. Bąkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w państwach Unii Europejskiej...*, s. 12.

<sup>110</sup> Możliwość bezpośredniego inwestowania kapitału zagranicznego w Polsce stworzyły regulacje prawne z 1976 i 1979 roku z późniejszymi modyfikacjami. Od 1986 roku prawo zezwalało na tworzenie spółek *joint ventures* firm zagranicznych z przedsiębiorstwami gospodarki uspołecznionej. Jednak ograniczenia kapitałowe, prawne i organizacyjne działalności tego typu firm, określanych początkowo jako „przedsiębiorstwa polonijne” (oficjalnie miały sprzyjać współpracy gospodarczej z Polonią), powodowały, iż w praktyce bazowały one na wykorzystaniu różnic kursów walutowych i stanowiły w znacznej mierze formę legalizacji

latach była znikoma. Chociaż zmiany ustrojowe stworzyły nowe możliwości napływu inwestycji zagranicznych, to jeszcze w 1994 roku tego typu spółki dysponowały łącznie 8,9% majątku trwałego, 14% majątku obrotowego i zatrudniały 7% ogółu pracujących. W następnych latach aktywność inwestorów zaczęła bardzo dynamicznie wzrastać. Ten wysoki napływ BIZ, w drugiej połowie lat 90. XX wieku, spowodowany był przede wszystkim szybko realizowanym procesem prywatyzacji, w którym inwestorzy zagraniczni brali czynny udział poprzez przejmowanie prywatyzowanych spółek. Ponadto polska gospodarka w latach 90. zyskiwała w oczach inwestorów jako wiarygodny partner i dobre miejsce lokowania inwestycji. Początki XXI wieku charakteryzowały się spadkami na polskim, jak i globalnym rynku przepływów kapitałowych. Na globalny trend spadkowy w zakresie dokonywanych BIZ w 2001 i w 2002 roku miały wpływ: pęknięcie bańki internetowej (tzw. bańki *dotcomów*) oraz zamach terrorystyczny na WTC z 11 września 2001 roku. Spadek napływu BIZ do Polski mógł dodatkowo wynikać z wprowadzania przepisów unijnych wymaganych od przyszłych członków. Nowe regulacje powodowały wzrost kosztów prowadzenia działalności m.in. w dziedzinie ochrony środowiska, czy warunków pracy. Ponadto od 2002 roku nastąpiło zahamowanie procesów prywatyzacyjnych<sup>111</sup>.

Począwszy od wstąpienia Polski do Unii Europejskiej, wartość nowo zainwestowanego kapitału zagranicznego w Polsce ulegała znacznym wahaniom (wykres 1). W pierwszych latach akcesji możemy zaobserwować dynamiczny wzrost napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Tak intensywny wzrost był niewątpliwie wynikiem procesu integracji gospodarczej. Reorganizacja produkcji wynikająca początkowo z kreacji handlu, korzyści z utworzenia rynku wewnętrznego oraz wzrost efektywności związany z redukcją kosztów oraz intensyfikacją konkurencji stały się impulsem do inwestowania.

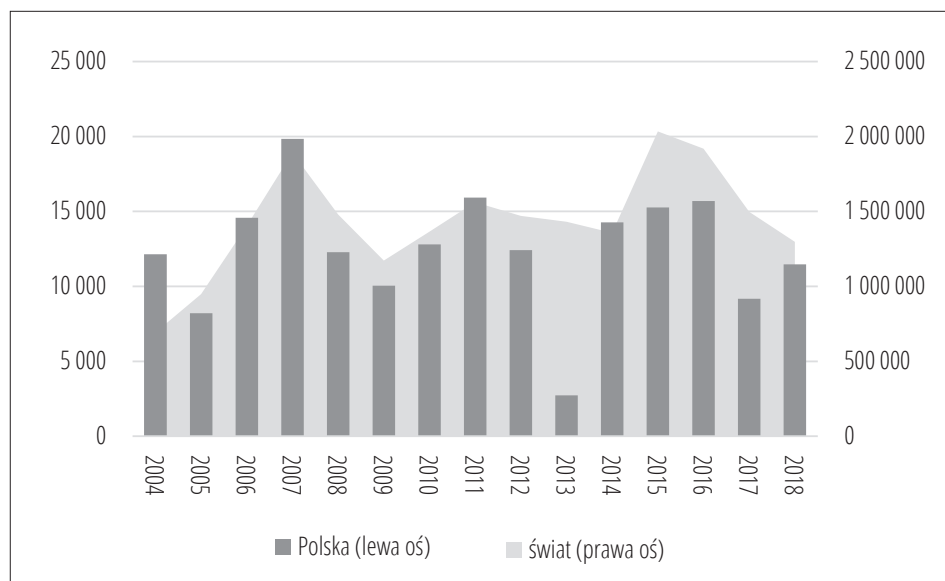
---

gospodarki nieformalnej w niektórych niszach rynkowych, za: K. Jasiocki, *Kapitalizm po polsku...*, s. 223.

<sup>111</sup> A. Borowicz, *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność eksportu polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2016, s. 58–59.

Tendencja wzrostowa napływu BIZ do Polski trwała (z przerwą w 2005 roku) do 2007 roku, kiedy to wartość napływu BIZ osiągnęła swoje maksimum (ponad 19 836 mln USD). Bardzo dynamiczny wzrost wartości napływających BIZ w tym okresie można zaobserwować również w gospodarce światowej. W 2007 roku osiągnęły one wartość niemal 1,9 bln USD.

Wykres 1. Napływ BIZ do Polski w latach 2004–2018 na tle światowego napływu kapitału (w mln USD)



Źródło: obliczenia na podstawie bazy danych Unctadstat, <https://unctadstat.unctad.org/EN> [data pobrania: 25.02.2020].

Kryzys gospodarczy odcisnął piętno również na przepływach kapitałowych dokonywanych w polskiej gospodarce. W 2008, a następnie 2009 roku odnotowano spadek napływu kapitału zagranicznego w Polsce. Mimo niesprzyjających warunków zewnętrznych Polska, po kryzysie z 2008 roku, postrzegana była jako wyróżniający się kraj o silnych fundamentach gospodarczych i finansowych (według agencji ratingowych Polska utrzymywała status „bezpiecznej przystani w regionie”). Jednak według danych zebranych przez UNCTAD, jak na razie nie udało się Polsce osiągnąć takiego napływu BIZ, jaki miał miejsce przed 2008 rokiem. Jedynie w latach 2011, 2015, 2016

wartość napływu kapitału zagranicznego w formie BIZ przekroczyła w Polsce wartość 15 mld USD. Z kolei rok 2013 okazał się dla polskiej gospodarki najsłabszym, jeśli chodzi o napływ kapitału w formie BIZ. Wartość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tymże roku wyniosła 2 734 mln USD. Jak podaje NBP w 2013 roku miały miejsce znaczne wycofania kapitału głównie o charakterze finansowym, a nie produkcyjnym. Dotyczyły one likwidacji PSP, wycofania kapitału w tranzycie o wartości 7,1 mld USD, sprzedaży udziałów kapitałowych w sektorze bankowym zagranicznym inwestorom portfelowym, o wartości 2,8 mld USD. W bilansie płatniczym te transakcje odjęto od napływu BIZ do Polski. Tendencję spadkową w napływie kapitału dostrzec można zarówno po roku 2007, 2011 i 2016. Ogólnie napływ BIZ do Polski w okresie po wstąpieniu do Unii Europejskiej, tj. w latach 2004–2018, ma tendencję spadkową. Zmniejsza się także udział naszej gospodarki w przyciąganiu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. O ile jeszcze napływ BIZ do Polski w 2004 roku stanowił 1,75% światowego napływu kapitału, o tyle w 2018 roku zmalał do 0,88%. Dane UNCTAD pokazują też, że nie zawsze trendy światowe przekładają się na sytuację w poszczególnych krajach, w tym w Polsce. Przykładowo, gospodarka światowa w 2015 roku osiągnęła najwyższą wartość napływu BIZ (ponad 2 bln USD), przekroczyła tym samym wielkość sprzed kryzysu, czego do tej pory, jak już wspomniano, nie zaobserwowano w Polsce. Statystyki potwierdzają więc istniejący w początkach XXI wieku trend związany z ekspansją korporacji transnarodowych na tzw. rynki wschodzące m.in. krajów Dalekiego Wschodu.

Mimo istniejących wahań w napływie kapitału oraz zmniejszającego się udziału Polski w przyciąganiu BIZ, zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce zwiększają swoją wartość. W 2018 ich wartość była niemal trzykrotnie większa niż wartość z 2004 roku. Średnia dynamika wzrostu zasobów BIZ w analizowanym okresie wyniosła 8%. Wartość bezwzględna środków zagranicznych, które zasilają gospodarkę polską, jest największa w porównaniu do innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Nadmienić też trzeba, że Polska, na tle krajów ESW jest zdecydowanym liderem, jeśli chodzi o wartość napływających BIZ (tabela 7).

**Tabela 7. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do krajów ESW w latach 2004–2018**

Kraj	Napływ BIZ (w mln USD)													Suma		
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016		2017	2018
Polska	12 140,25	8 203,22	14 577,50	19 836,22	12 283,04	10 039,32	12 796,27	15 925,14	12 423,52	2 734,02	14 268,74	15 270,83	15 690,15	9 178,51	11 476,25	186 842,97
Czechy	4 974,50	11 653,25	5 462,63	10 443,82	6 451,00	2 926,81	6 140,58	2 317,55	7 984,11	3 639,13	5 492,00	465,10	9 814,77	9 521,68	9 478,89	96 765,83
Węgry	4 265,73	7 708,96	6 817,54	3 950,84	6 327,19	1 995,32	2 192,81	6 300,12	14 409,22	3 402,08	7 806,55	-14 797,35	-5 752,95	3 260,87	6 389,34	54 276,27
Słowacja	4 028,99	3 109,64	5 803,09	4 017,25	4 868,02	-6,08	1 769,76	3 491,29	2 981,69	-604,08	-512,14	106,10	805,35	2 276,70	475,10	32 610,67
Estonia	957,12	2 799,17	1 334,41	2 311,21	1 829,68	1 839,44	1 508,54	1 004,60	1 564,94	768,89	684,46	35,60	1 095,75	1 712,19	1 309,36	20 755,38
Łotwa	607,18	706,36	1 663,44	2 324,00	1 264,14	94,47	378,79	1 452,69	1 108,84	902,86	780,12	707,58	173,66	732,48	879,38	13 775,99
Litwa	762,15	685,71	1 831,72	1 984,38	1 964,46	-13,71	799,40	1 446,42	700,04	469,06	-23,32	870,35	263,88	652,29	905,07	13 297,90
Słowenia	675,46	561,65	706,28	757,29	1 218,41	-475,83	105,37	1 087,42	339,33	-151,18	1 049,84	1 674,41	1 245,09	781,95	1 418,68	10 994,16
<b>Napływ BIZ per capita (USD)</b>																
Kraj	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Średnia
Estonia	701,92	2 064,82	988,97	1 719,56	1 365,73	1 377,00	1 132,45	756,22	1 181,15	581,81	519,18	27,07	834,89	1 307,38	1 001,97	1 037,34
Czechy	485,81	1 136,00	530,44	1 008,42	618,87	279,09	582,80	219,28	754,16	343,49	518,19	43,86	924,97	896,72	892,11	615,62
Łotwa	266,44	313,66	747,54	1 057,07	582,05	44,03	178,77	694,24	536,61	442,41	386,94	355,09	88,13	375,69	455,65	434,96
Słowacja	746,19	575,97	1 074,94	744,16	901,68	-1,13	327,47	645,36	550,42	-111,35	-94,27	19,51	147,93	417,92	87,18	402,13
Węgry	421,72	764,29	677,96	394,14	633,28	200,35	220,87	636,49	1 459,95	345,68	795,50	-1 512,41	-589,85	335,43	659,45	362,86
Słowenia	339,18	281,35	352,47	376,10	601,82	-233,78	51,52	529,56	164,69	-73,17	506,96	807,03	599,22	375,94	681,65	357,37
Polska	316,18	213,83	380,21	517,52	320,49	261,95	333,90	415,57	324,23	71,37	372,62	399,08	410,47	240,46	301,18	325,27
Litwa	225,41	205,04	554,45	608,69	611,10	-4,33	255,90	469,64	230,49	156,49	-7,87	296,85	90,74	225,68	314,65	282,20
<b>Napływ BIZ jako odsetek PKB (w %)</b>																
Kraj	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Średnia
Estonia	7,94	19,99	7,86	10,40	7,57	9,36	7,74	4,34	6,79	3,06	2,61	0,16	4,70	6,61	4,44	6,90
Łotwa	4,22	4,17	7,76	7,52	3,55	0,36	1,59	5,10	3,94	2,98	2,49	2,62	0,63	2,40	2,52	3,46
Czechy	4,17	8,55	3,51	5,52	2,74	1,42	2,96	1,02	3,85	1,74	2,64	0,25	5,03	4,41	3,92	3,45
Słowacja	9,36	6,35	10,17	5,22	5,04	-0,01	1,98	3,56	3,19	-0,61	-0,51	0,12	0,90	2,38	0,45	3,17
Polska	4,76	2,68	4,23	4,62	2,30	2,28	2,67	3,01	2,48	0,52	2,62	3,20	3,32	1,74	1,96	2,83
Węgry	4,10	6,82	5,91	2,83	4,00	1,53	1,67	4,48	11,27	2,52	5,57	-12,02	-4,57	2,33	4,11	2,70
Litwa	3,37	2,62	6,06	4,99	4,10	-0,04	2,15	3,32	1,63	1,01	-0,05	2,10	0,61	1,37	1,70	2,33
Słowenia	1,96	1,55	1,78	1,57	2,19	-0,95	0,22	2,12	0,73	-0,31	2,10	3,88	2,79	1,61	2,62	1,59

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych UNCTAD: <https://unctadstat.unctad.org/EN> [data pobrania: 20.02.2020].

Do końca 2018 roku do Polski napłynął kapitał o łącznej wartości ponad 231 848 mln USD, co stanowiło ponad 2% zasobów BIZ zgromadzonych przez wszystkie kraje Unii Europejskiej oraz ponad 38% zasobów krajów ESW<sup>112</sup>. Jednakże, o ile Polska przyciągnęła największą wartość kapitału zagranicznego spośród wszystkich nowych państw członkowskich Unii<sup>113</sup>, o tyle w relacji do liczby mieszkańców relacja ta jest najmniejszą w regionie (patrz tabela 7 i tabela 8).

Tabela 8. Zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce na tle krajów ESW

Zasoby BIZ (mln USD)		Zasoby BIZ <i>per capita</i> (USD)			
1	Polska	231 848,07	1	Estonia	18 627,50
2	Czechy	155 023,73	2	Czechy	14 590,13
3	Węgry	88 736,05	3	Słowacja	10 479,13
4	Słowacja	57 109,31	4	Węgry	9 158,58
5	Estonia	24 342,20	5	Łotwa	8 969,28
6	Litwa	17 747,98	6	Słowenia	8 076,16
7	Łotwa	17 310,16	7	Litwa	6 170,05
8	Słowenia	16 808,58	8	Polska	6 084,48

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/EN> [data pobrania: 25.02.2020].

Zdecydowanie maleje również udział strumienia inwestycji bezpośrednich w tworzeniu PKB. Tendencja ta jest charakterystyczna dla większości krajów Unii Europejskiej z regionu ESW. W 2018 roku napływ BIZ do Polski stanowił niecałe 2% PKB, podczas gdy w Węgrzech, Estonii czy Czechach

<sup>112</sup> Obliczenia własne na podstawie bazy danych UNCTAD; <https://unctadstat.unctad.org/EN> [data pobrania: 25.02.2020].

<sup>113</sup> Wartość zasobów BIZ w 2018 roku w Polsce przekraczała również wartość zasobów BIZ ulokowanych na Cyprze, tj. w jednym z tzw. rajów podatkowych.

udział ten kształtował się w okolicach 4% PKB (tabela 7). Z kolei wciąż znaczny udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w nakładach inwestycyjnych ogółem świadczy o luce kapitałowej w polskiej gospodarce<sup>114</sup>. Mimo iż w 2017 roku BIZ stanowiły 9,84% nakładów brutto na środki trwałe, to był to wynik związany jedynie ze spadkiem napływu kapitału zagranicznego do gospodarki polskiej. W 2016, czy w 2015 roku udział ten kształtował się na poziomie, kolejno: 18,4% i 15,9% (patrz tabela 9).

Tabela 9. Udział BIZ w PKB i nakładach na środki trwałe w Polsce w latach 2004–2018

Udział BIZ w:	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
nakładach na środki trwałe	25,92	14,16	20,71	20,57	9,96	10,64	13,15	
PKB	32,97	28,21	33,59	38,31	27,80	38,06	39,14	
Udział BIZ w:	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
nakładach na środki trwałe	14,55	12,54	2,77	13,26	15,92	18,46	9,84	Bd.
PKB	31,09	39,76	44,26	38,78	38,94	39,98	45,32	39,57

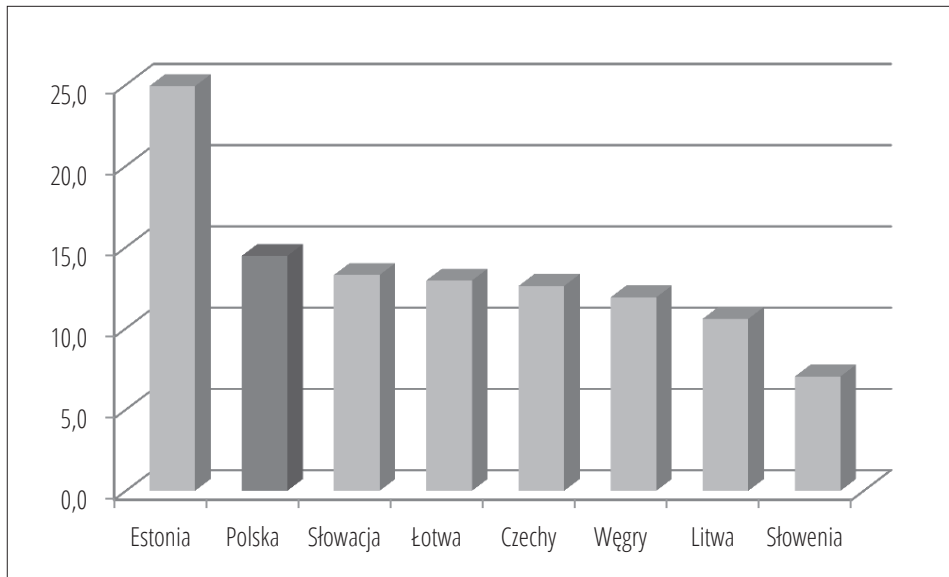
Źródło: obliczenia na podstawie bazy danych UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/EN> [data pobrania: 25.02.2020].

Zauważyć można, że w wysokorozwiniętych krajach europejskich, niebędących rajami podatkowymi, udział ten kształtuje się na poziomie niższym niż 10%. Porównując tę relację do odnotowanych w innych krajach z regionu ESW, okazuje się, że skala udziału środków zagranicznych w tworzeniu kapitału w Polsce jest jedną z największych w regionie. Jedynie Estonia odnotowała jeszcze większy, niemal 25% udział tych środków w akumulacji kapitału (wykres 2). Można jednak zauważyć, że niemal wszystkie kraje regionu osiągają ten wskaźnik powyżej 10%. A zatem kraje te, podobnie jak Polska, borykają się

<sup>114</sup> E. Gruszewska, *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013, s. 77.

z relatywnym niedoborem wewnętrznych źródeł finansowania inwestycji. Wszystkie korzystają z kapitału zagranicznego, dzięki czemu mogą podnieść wartość inwestycji ponad środki zakumulowane w kraju<sup>115</sup>. W związku z tym wydaje się, że nadal istnieje w nich potrzeba intensyfikowania prac związanych z przyciąganiem kapitału zagranicznego.

Wykres 2. Średni udział BIZ w inwestycjach w środki trwałe (w %) w krajach ESW w latach 2004–2017



Źródło: obliczenia na podstawie bazy danych UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/EN> [data pobrania: 25.02.2020].

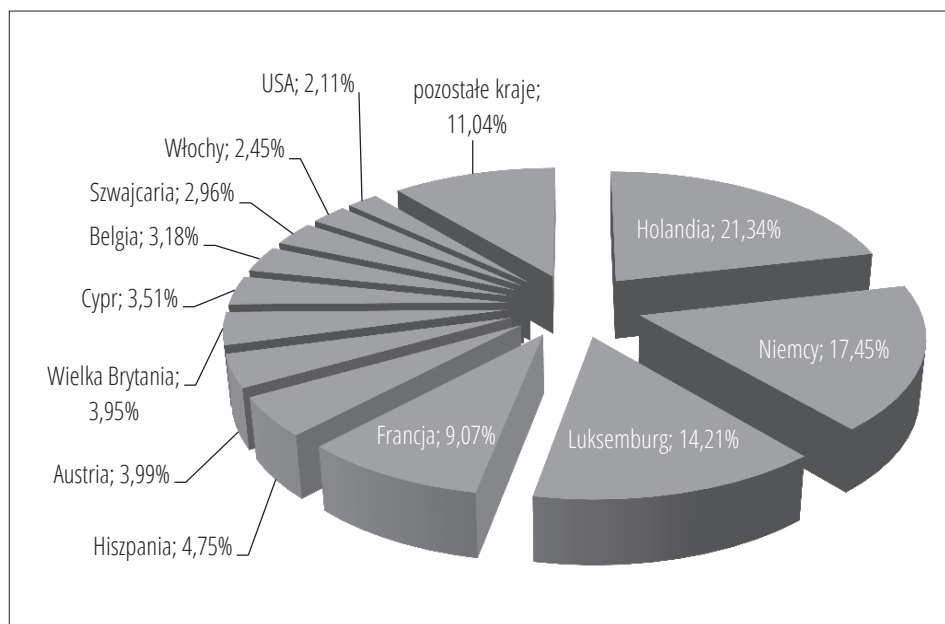
Struktura geograficzna napływu BIZ do Polski od wielu lat praktycznie nie ulega większym zmianom. Naszymi głównymi inwestorami są w głównej mierze nasi najbliżsi sąsiedzi oraz kraje członkowskie Unii Europejskiej, w tym strefy euro. W 2018 roku największy napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich odnotowano z Niderlandów (8 749,4 mln USD), Luksemburga (2 59,6 mln USD), Niemiec (1 864,7 mln USD) i Malty (1 665,4 mln USD). Największe dezinvestycje (wycofanie się inwestorów bezpośrednich) dotyczyły

<sup>115</sup> Ibidem, s. 78.



Hiszpanii (–1 993,5 mln USD) oraz Szwecji (–691,5 mln USD).<sup>116</sup> Jak ukazują dane zebrane na wykresie 3 największa wartość zainwestowanego jak do tej pory kapitału zagranicznego należy do Niderlandów (ponad 21% wszystkich zobowiązań Polski z tytułu BIZ). Na dalszych pozycjach znajdują się Niemcy (ok. 17,5% zobowiązań), Luksemburg (ok. 14%), Francja (9,07%) i Austria (prawie 4%). Cechą wspólną krajów, które są naszymi głównymi inwestorami jest: położenie geograficzne – większość z nich leży niedaleko granic naszego państwa; podobieństwo rynków; podobieństwo gustów konsumentów oraz wykorzystanie już istniejących powiązań biznesowych<sup>117</sup>.

Wykres 3. Udział poszczególnych krajów w zobowiązaniach Polski z tytułu BIZ (w %) – stan na koniec 2018 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2018 roku*, plik xlsx, tryb dostępu: <https://www.nbp.pl> [data pobrania: 30.03.2020].

<sup>116</sup> NBP, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2018 roku*, plik xlsx, tryb dostępu: <https://www.nbp.pl> [data pobrania: 30.04.2020].

<sup>117</sup> T. Sporek, *Atrakcyjność inwestycyjna Polski w latach 1990–2015 – trendy, struktura, perspektywy*, Studia Europejskie-Studies in European Affairs, 2017, nr 4, s. 103.

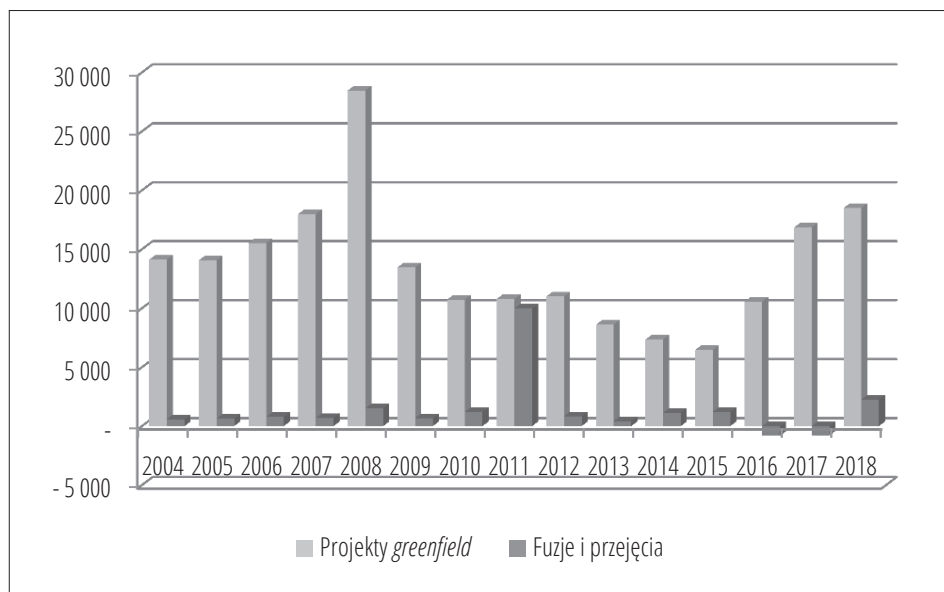
W analizowanym okresie zachodziły też istotne zmiany w strukturze rodzajowej BIZ realizowanych w Polsce<sup>118</sup>. W latach 2004–2018 widać zdecydowaną przewagę inwestycji typu *greenfield* nad inwestycjami *brownfield* (wykres 4). Największy ich napływ miał miejsce w 2008 roku (28 464 mln USD). Również wtedy odnotowano największą średnią wartość inwestycji przypadającą na jeden projekt *greenfield*, tj. 69,26 mln USD. W okresie 2009–2015 zarówno ilość, jak i wartość inwestycji od podstaw malała, by znów rosnąć i osiągnąć wartość 18 495 mln USD w 2018 roku. Również w tym roku zrealizowano najwięcej, bo 440 inwestycji typu *greenfield*. Największa wartość międzynarodowych fuzji i przejęć netto<sup>119</sup> (*net M&A*) w Polsce miała miejsce w 2011 roku. Wyniosła wówczas ponad 9 962 mln USD. Tak duża wartość wynikała m.in. ze sprzedaży Polkomtelu, polskich aktywów szwedzkiej firmy Vattenfall, N-Vision, Kamis, Polbank EFG, TP Emitel, Żabka Polska<sup>120</sup>. Natomiast w latach 2016 i 2017 zanotowano ujemną wartość transakcji. Świadczy ona o wyższej wartości sprzedaży zagranicznych podmiotów zależnych do firm krajowych niż wartość sprzedaży przedsiębiorstw w gospodarce przyjmującej zagranicznym przedsiębiorstwom wielonarodowym. Z kolei w latach 2015 i 2016 miało miejsce najwięcej międzynarodowych transakcji fuzji i przejęć (w 2015 roku było to 105 transakcji, w 2016 – 101).

<sup>118</sup> Różnice między napływem BIZ ogółem a sumą inwestycji typu *greenfield* i M&A (fuzje i przejęcia) wynikają z różnic w metodyce zbierania danych oraz istnienia innych komponentów BIZ (m.in. reinwestowanych zysków). Dane o inwestycjach ogółem pochodzą głównie z bilansów płatniczych państw, zaś dane o inwestycjach *greenfield* i M&A są danymi szacunkowymi opartymi na ogłoszonych w danym roku transakcjach, publikowanych przez fDi Markets Financial Times oraz Thomson Reuters.

<sup>119</sup> Wszystkie wartości i liczby odnoszące się do transgranicznych fuzji i przejęć w Światowym Raportcie Inwestycyjnym 2019 i w tabelach do niego załączonych, są przedstawione w ujęciu netto. Transakcje fuzji i przejęć netto są obliczane z uwzględnieniem sprzedaży przedsiębiorstw w gospodarce przyjmującej zagranicznym przedsiębiorstwom wielonarodowym. Wartość ta nie obejmuje sprzedaży zagranicznych podmiotów zależnych (już będących własnością zagranicznych KTN) innym zagranicznym KTN.

<sup>120</sup> *Emerging Europe: M&A Report 2011*, CMS and DealWatch, 2012, s. 20–24.

Wykres 4. Napływ BIZ do Polski w latach 2004–2018 według różnych form



Źródło: UNCTAD, *World Investment Report: Annex Table 5*, UNCTAD, *World Investment Report: Annex Table 14*, <https://unctad.org> [data pobrania: 30.03.2020].

Dane UNCTAD wskazują również na istotną pozycję Polski w przyciąganiu projektów *greenfield*. Okazuje się bowiem, że wartość inwestycji od podstaw dokonanych w Polsce w latach 2004–2018 średniorocznie stanowiła nieco ponad 8% inwestycji *greenfield* dokonanych w krajach UE. Wyższe wartości notują jedynie: Wielka Brytania (23%), Niemcy (8,93%) i Hiszpania (8,03%). Wartość fuzji i przejęć dokonanych w tych latach w Polsce nie miała już tak dużego znaczenia na tle UE (a tym bardziej świata). Średnioroczny udział tego typu inwestycji wyniósł 0,69% inwestycji dokonywanych w Unii. Czołówkę stanowiły tu znowu: Wielka Brytania (35%), Niemcy (10,94%), Niderlandy (9,92%), Francja (9,09) i Hiszpania (8,27%)<sup>121</sup>.

<sup>121</sup> Obliczeń dokonano na podstawie: UNCTAD, *World Investment Report: Annex Table 5*, UNCTAD, *World Investment Report: Annex Table 14*, <https://unctad.org> [data pobrania: 30.03.2020].

Taka struktura inwestycji (znaczący udział inwestycji od podstaw a znikomy lub niski – fuzji i przejęć) z jednej strony może świadczyć o stosunkowo dobrym klimacie inwestycyjnym naszego kraju, związanym z istnieniem licznych zachęt dla inwestorów tworzących nowe przedsiębiorstwa i nowe miejsca pracy, z drugiej strony zaś może oznaczać niski rozwój kapitałowy polskich przedsiębiorstw. Założenie to wynika m.in. z motywów podejmowania określonej formy inwestycji. Inwestycje *greenfield* będą preferowane, gdy: proces produkcyjny jest pracochłonny (wysoka intensywność pracy obniża relatywne koszty inwestycji), firma inwestująca i jej produkty są już szeroko znane na rynku kraju docelowego lub koszty restrukturyzacji przejmowanej firmy mogłyby się okazać wyższe od założenia nowego przedsiębiorstwa, albo kiedy nierozwiązane stosunki własnościowe mogłyby stanowić utrudnienie przejęcia istniejącego przedsiębiorstwa. Fuzje i przejęcia będą preferowane jeśli przejmowane przedsiębiorstwo charakteryzuje się dużą kapitałochłonnością lub lokalny producent posiada znaczący udział w rynku, dobre rozpoznanie marki oraz dobrze rozwiniętą sieć zaopatrzenia i dystrybucji<sup>122</sup>. W związku z tym można stwierdzić, że mimo wysokiej wartości zainwestowanego kapitału w formie BIZ, struktura tych inwestycji w Polsce charakterystyczna jest dla gospodarek niedojrzałych, rozwijających się.

Reasumując, bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią jeden z najważniejszych czynników wzrostu gospodarek rozwijających się – a do takich niewątpliwie należy polska gospodarka. Ich obecność sprzyja transferowi nowoczesnych technologii oraz poprawia sytuację lokalnych rynków pracy. Znaczenie inwestycji zagranicznych w naszej gospodarce, jak pokazują dane statystyczne, jest ważne również ze względu na niedobór własnych środków finansowych uniemożliwiający podejmowanie inwestycji.

Polska na tle regionu ESW od wielu lat stanowi atrakcyjne miejsce do lokowania kapitału w formie BIZ. Świadczą o tym dane dotyczące napływu BIZ, jak i skumulowanych jego zasobów. Dotychczasowy napływ kapitału zagranicznego pozwolił też na zmodernizowanie wielu sektorów naszej

---

<sup>122</sup> M. Woźniak-Miszewska, *Instytucjonalne uwarunkowania rynku pracy...*, s. 36.

gospodarki, a także podniesienie ich produktywności i konkurencyjności<sup>123</sup>. Jednak ostatnie lata wskazują na spadek napływu tej formy inwestycji zagranicznych. Taka tendencja może odbić się na zmniejszeniu dynamiki polskiej gospodarki, w tym dynamiki poprawy poziomu technologicznego i wzrostu wydajności. Skutkować to może zahamowaniem procesów konwergencji. Dlatego bardzo ważne jest poszukiwanie czynników/warunków istotnych z punktu widzenia lokalizacji inwestycji zagranicznych, których poprawa mogłaby spowodować odwrócenie tej tendencji spadkowej. Wśród wielu czynników oddziałujących na napływ BIZ wymienia się w literaturze jakość instytucji, dlatego poświęcono im kolejny rozdział.

---

<sup>123</sup> R. Ciborowski, *Międzynarodowy transfer technologii...*, s. 164.

## Rozdział 2

# ZNACZENIE INSTYTUCJI W GOSPODARCE

### 2.1. Pojęcie i istota instytucji

Definiowanie instytucji następuje wiele problemów, zarówno ekonomistom, jak i przedstawicielom innych nauk społecznych. Instytucje są bowiem terminem używanym zarówno w ekonomii, prawie, politologii czy socjologii. Każda z ww. nauk kładzie nacisk na inny obszar definicji omawianego przedmiotu badań. Ogólnospołeczna natura instytucji i jej wykorzystanie w szeroko rozumianych naukach społecznych powoduje, iż stają się one transdyscyplinarnym zjawiskiem wpływającym na niemalże wszystkie społeczne działania<sup>1</sup>.

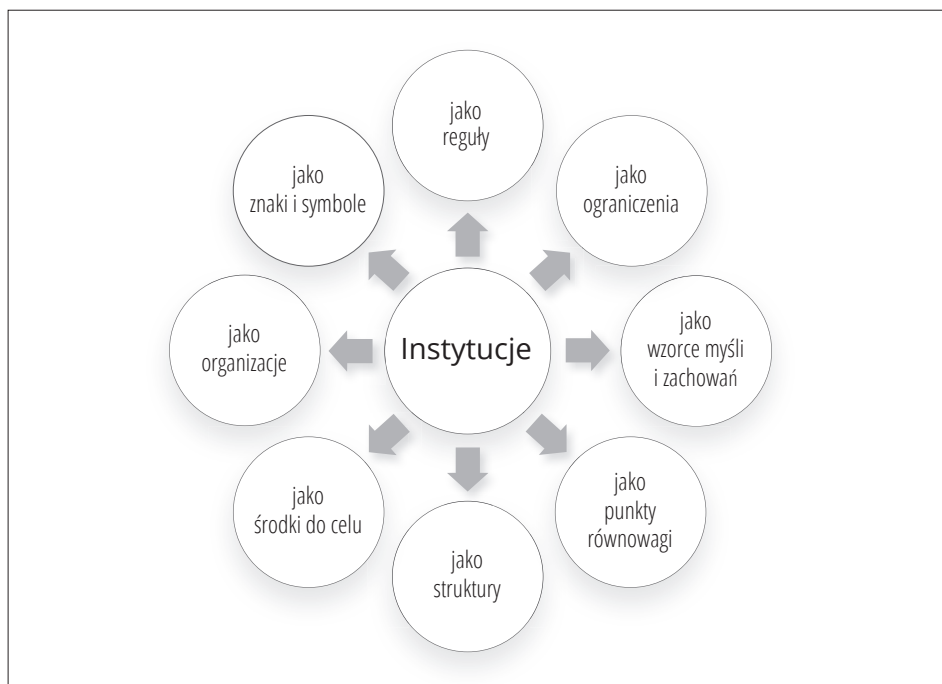
W literaturze dostrzec możemy mnogość sposobów rozumienia i wyjaśnienia terminu instytucji. Sławomir Czech podaje osiem ujęć tego pojęcia (patrz rysunek 1), stwierdzając jednocześnie, że dokonany przez niego podział nie wyczerpuje tematu, ale pozwala na dostrzeżenie szerokiej użyteczności analitycznej tej kategorii<sup>2</sup>. Należy zaznaczyć, że dokonana przez niego konceptualizacja wykracza poza podejście *stricte* ekonomiczne, traktując instytucje jako kategorię społeczną.

---

<sup>1</sup> S. Czech, *Od konfliktu do kooperacji. Instytucjonalizacja konfliktu interesów zbiorowych w szwedzkim modelu gospodarczym*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2019, s. 32.

<sup>2</sup> *Ibidem*, s. 33.

Rysunek 1. Konceptualizacja pojęcia instytucji w literaturze



Źródło: opracowanie na podstawie: S. Czech, *Od konfliktu do kooperacji. Instytucjonalizacja konfliktu interesów zbiorowych w szwedzkim modelu gospodarczym*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2019, s. 33–37.

Jedną z najczęściej używanych definicji instytucji jest określenie, że są one regułami współżycia społecznego. Instytucje to normy, zasady porozumienia, konwencje i rutyny, które strukturyzują zachowania ludzi<sup>3</sup>. Takie podejście możemy znaleźć np. u Geoffreya Hodgsona: „Instytucje to stabilne systemy utrwalonych i społecznie uznanych reguł, które tworzą społeczne interakcje. Ograniczają i zarazem umożliwiają ludzkie zachowania (...). Język, systemy pieniądza, prawa, wagi i miary, przepisy ruchu drogowego, zasady zachowania przy stole, (...) – to wszystko są instytucje”<sup>4</sup>. Stosunkowo

<sup>3</sup> S. Czech, *Od konfliktu do kooperacji...*, s. 33.

<sup>4</sup> G.M. Hodgson, *The Evolution of Institutional Economics. Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*, Routledge, London–New York 2004, s. 424–425.

popularną w tym rozumieniu stała się również definicja D.C. Northa, mówiąca, że instytucje są „regułami gry w społeczeństwie”<sup>5</sup>, czy inaczej: „Instytucje są (...) zestawem moralnych i etycznych norm zachowań, które wskazują granice tworzenia i egzekwowania zasad i regulacji”<sup>6</sup>. Podobnie postrzega je Oliver E. Williamson sugerując, że instytucje to jednocześnie instytucjonalne otoczenie (w sensie reguł gry) oraz sposoby zarządzania zasobami i transakcjami<sup>7</sup>. Również Elinor Ostrom definiuje instytucje jako zasady, czy praktyczne reguły pozwalające na określone zachowania jednostek, czy podmiotów gospodarczych funkcjonujących w szeroko rozumianym otoczeniu lub zakazujące ich. Reguły te dotyczą: wskazania podmiotów uprawnionych do podejmowania decyzji w danej sferze gospodarowania, wskazania decyzji i działań dozwolonych i niedozwolonych, określenia niezbędnych i przestrzeganych procedur, podziału informacji na jawne i utajnione oraz przypisaniu danych wypłat różnym działaniom jednostek i podmiotów<sup>8</sup>. Bożena Klimczak zwraca uwagę na jeszcze jeden element definiowania instytucji jako reguły: „Instytucją można nazwać pewien zestaw reguł lub zasad postępowania w życiu społecznym i gospodarczym wraz z mechanizmem jego egzekwowania”<sup>9</sup>. W tak rozumianej definicji instytucji, sankcja nabiera równie istotnego znaczenia co sama reguła. Sankcja ma bowiem za zadanie wymusić stosowanie zasad przez osoby, do których instytucja się odnosi. Postępowanie w obrębie obszaru zakazanego jest nielegalne i zgodnie ze stanowionymi regułami odstępstwo wymaga kary. Prawo nie miałoby sensu, gdyby nie było egzekwowane. Sankcje za niestosowanie się do zewnętrznych zasad muszą być odpowiednie

---

<sup>5</sup> D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, The Cambridge University Press, 1990, s. 3.

<sup>6</sup> Ibidem, s. 68.

<sup>7</sup> O. Williamson, *The Institutions of Governance*, „The American Economic Review” 1998, t. 88, nr 2, s. 75, za: S. Czech, *Od konfliktu do kooperacji...*, s. 33.

<sup>8</sup> E. Ostrom, *Understanding Institutional Diversity*, Princeton University Press, Princeton and Oxford, 2005, za: Z. Staniek, *Ekonomia instytucjonalna. Dlaczego instytucje są ważne?*, Difin, Warszawa 2017, s. 33.

<sup>9</sup> B. Borkowska, M. Klimczak, B. Klimczak, *Ekonomia instytucjonalna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2019, s. 71.



i wymagają sprawnego aparatu wymiaru sprawiedliwości<sup>10</sup>. Nieformalne normy kontrolowane są w nieco inny sposób. Poparte są systemem sankcji, wśród których możemy wyróżnić: wykluczenie ze społeczności, utratę reputacji, napiętnowanie, ostracyzm.

Rozumienie instytucji jako reguł gry, bliskie jest również pojęciu instytucji na gruncie prawnym. W ujęciu encyklopedycznym instytucja prawna to zespół norm prawnych łącznie regulujących określony stosunek społeczny (np. małżeństwo, warunkowe zawieszenie wykonania kary). Według prawa przedmiotem regulacji jest konkretny stosunek prawny pomiędzy co najmniej dwoma podmiotami. Reguły te zawierają pewne uprawnienia i obowiązki określone przez prawo. Ten zbiór to właśnie instytucja w rozumieniu prawnym. Instytucje prawne nie wyczerpują zatem zakresowo wszystkich zasad i norm, lecz tylko te, które są tworzone przez państwo i przez nie egzekwowane<sup>11</sup>.

Stosunkowo zbieżne z poprzednią definicją jest postrzeganie instytucji jako społecznie wytworzonych i zewnętrznych wobec jednostki ograniczeń. Takie rozumienie instytucji przedstawił między innymi North, określając dalej w swej definicji: „Instytucje to (...) opracowane przez ludzi ograniczenia, które kształtują ich wzajemne interakcje”<sup>12</sup>. Na ograniczającą ludzkie zachowania istotę instytucji zwraca uwagę również – w przytoczonej wyżej definicji – Hodgson czy Ostrom. Instytucje mają na celu regulowanie postępowania pojedynczych osób w pewnym określonym obszarze<sup>13</sup>. Jednak, jak twierdzi Czech, reguły gry są czymś innym od ograniczeń właściwych danej grze. Instytucje mogą być traktowane jako zewnętrzne ograniczenia określające obszar, w ramach którego toczy się gra, ale w żaden sposób nie determinują one wówczas jej przebiegu lub właściwości rozgrywki<sup>14</sup>. Stworzone przez ludzi ograniczenia zapewniają poczucie bezpieczeństwa

<sup>10</sup> M. Aoki, *Endogenizing Institutions and Institutional Changes*, „Journal of Institutional Economics” 2007, nr 3 (1), s. 4–5.

<sup>11</sup> B. Borkowska, M. Klimczak, B. Klimczak, *Ekonomia instytucjonalna...*, s. 71.

<sup>12</sup> D.C. North, *Institutions, Institutional Change...*, s. 3.

<sup>13</sup> B. Borkowska, M. Klimczak, B. Klimczak, *Ekonomia instytucjonalna...*, s. 71.

<sup>14</sup> S. Czech, *Od konfliktu do kooperacji...*, s. 33.

i przewidywalności świata społecznego, redukują niepewność w relacjach międzyludzkich na poziomie społecznym i gospodarczym, szczególnie wówczas, gdy ograniczenia te są gwarantowane przez wiarygodne podmioty polityczne lub gospodarcze<sup>15</sup>.

Wśród wymienionych, ciekawym sposobem rozumienia instytucji jest postrzeganie ich jako upowszechnionych sposobów i wzorców myślenia i zachowania, podzielanych przez szersze zbiorowości ludzkie. Takie podejście jest bliskie twórczości Thorsteina Veblena, przedstawiciela tzw. starej szkoły instytucjonalnej, który uważał, że „instytucje społeczne to w swej istocie dominujące sposoby myślenia uwzględniające poszczególne warunki społeczne, poszczególne funkcje jednostki i społeczności. (...) Instytucje społeczne – czyli nawyki myślowe, czy sposoby ujmowania zjawisk – które kierują ludzkim życiem, pochodzą z przeszłości. Są wytworami przeszłości, dostosowanymi do ówczesnych warunków, dlatego nigdy nie są w całkowitej zgodzie z wymogami teraźniejszości”<sup>16</sup>.

Podobnie instytucje ujmował socjolog Émile Durkheim. Twierdził, iż instytucje to „wszelkie wierzenia i sposoby postępowania ustanowione przez zbiorowość, których funkcją jest utrwalanie grupy przez zapewnienie w niej przewagi sił dośrodkowych nad odśrodkowymi”. Również w definicji zaproponowanej przez Masaniko Aokiego instytucje to samowystarczalne, istotne wzorce społecznych interakcji<sup>17</sup>. Instytucje w takim ujęciu tworzone są głównie oddolnie w sposób spontaniczny, gdyż podmioty wiedzą, że działania w tych ramach lepiej realizują ich własne interesy. Człowiek będący częścią społeczeństwa uczy się zasad od urodzenia, zdobywając wiedzę o nich z wielu źródeł. Z jednej strony wychowanie i edukacja, a z drugiej doświadczenie zdobywane w kontaktach z innymi ludźmi stają się płaszczyznami poznawczymi kształtującymi stosunek do otoczenia. Zdobyta wiedza

---

<sup>15</sup> Ibidem.

<sup>16</sup> T. Veblen, *Teoria klasy próżniaczej*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa 2008, s. 161.

<sup>17</sup> M. Aoki, *Endogenizing Institutions and Institutional Changes*, „Journal of Institutional Economics” 2007, nr 3 (1), s. 6.

społeczna pozwala ludziom w określony sposób reagować na bodźce płynące z otoczenia zewnętrznego. Kształtują się wzorce mentalne, według których postępują jednostki. Reguły te zwykle są podporządkowane normom ogólnym. Wynikiem reakcji na niezgodne z wyznawanymi zasady zewnętrzne jest skłonność do oportunistu i przeciwstawiania się niewygodnym regułom<sup>18</sup>.

Badania Aokiego znacznie częściej kojarzone są z wykorzystaniem instrumentarium teorii gier. Dlatego też stosowana przez niego definicja instytucji bliższa jest traktowaniu ich jako punktu równowagi społecznej. Równowagowe ujęcie znajdujemy jeszcze u Aunera Greifa. Takie podejście zakłada bowiem, że instytucje mają charakter samowdrażający oraz samoegzekwujący jako wynik zagregowanych zachowań jednostek. Gdy wiele ludzi wykonuje daną czynność w określony sposób, to krystalizują się wówczas normy i praktyki, stając się instytucjami w równowadze i pozostają nimi dopóty, dopóki jakiś ruch lub czynnik zewnętrzny ich z niej nie wytrąci<sup>19</sup>. Aoki definiuje instytucje jako „stabilne i współdzielone systemy przekonań o oczekiwanym zachowaniu innych członków społeczności w różnych przypadkach”. Greif z kolei pisze, że „instytucje to system reguł, przekonań, norm i organizacji, które wspólnie tworzą pewną regularność zachowań społecznych”. Częścią wspólną tych definicji jest to, że instytucje są identyfikowane nie poprzez reguły, które wymuszają pewne zachowania, lecz przez same równowagowe wzory zachowań. W stanie równowagi osoba jest ograniczona zarówno przez pochodzące z zewnątrz fizykalno-technologiczne ograniczenia, jak również przez normy endogeniczne<sup>20</sup>.

Traktowanie instytucji jako struktur społecznych bliskie jest badaniom socjologicznym. W ujęciu socjologicznym instytucje mają pewien społeczny cel, który sprawia, że są one strukturami i mechanizmami porządku społecznego. Struktury społeczne narzucają jednostkom określone zachowania, role społeczne i sposoby postrzegania świata. W tym ujęciu struktura wyraźnie

<sup>18</sup> E. Gruszevska, *Instytucje a proces tworzenia kapitału...*, s. 107.

<sup>19</sup> S. Czech, *Od konfliktu do kooperacji...*, s. 34–35.

<sup>20</sup> B. Borkowska, M. Klimczak, B. Klimczak, *Ekonomia instytucjonalna...*, s. 84.

dominuje nad jednostką, która najwyżej nadaje jej indywidualny wymiar, ale nie zmienia jej właściwości. Instytucje są tutaj narzędziem socjalizowania i kształtowania jednostek w sposób zgodny z rolą i statusem oferowanym przez daną strukturę społeczną. Wśród struktur społecznych wymienia się m.in. rodziny, religie, klasy społeczne. Instytucje jako struktury są więc pierwotnie egzogeniczne wobec jednostki, choć te mogą z czasem je zmieniać<sup>21</sup>.

Instytucje niekiedy mogą być traktowane również jako narzędzie służące realizacji określonych interesów grup lub jednostek (najczęściej tzw. grup nacisku). Okazuje się bowiem, że grupy, które dysponują odpowiednią siłą ekonomiczną i polityczną mogą wpływać na proces stanowienia i egzekwowania formalnych praw i regulacji. Instytucje służą zatem do celowego zmuszania innych graczy do konkretnych zachowań, natomiast ich trwałość uzależniona jest od ich przydatności do realizacji danych interesów<sup>22</sup>.

Niektórzy badacze, zwłaszcza przedstawiciele nauk politycznych, czy socjologzy, traktują organizacje jako instytucje. Oznacza to, że regulacje i podmioty regulacji traktuje się tak samo. Podobieństwo instytucji i organizacji wynika z tego, że obie kategorie działają na rzecz tworzenia struktur ludzkich interakcji. Trudno więc czasem oddzielić wynik działania instytucji od działania organizacji<sup>23</sup>. Takie ujęcie instytucji jest właściwe jedynie dla tzw. „typów idealnych” w postaci np. parlamentów, związków zawodowych, kościołów lub korporacji, które narzucają jednostkom określone sposoby zachowań i realizacji postawionych przed nimi zadań. Ludzie działają zatem w ramach odpowiednio zinstytucjonalizowanych organizacji, podążając za specyficznymi regułami i normami, które są przez nie narzucane. Tym samym

---

<sup>21</sup> S. Czech, *Od konfliktu do kooperacji...*, s. 35; S. Czech, A. Zachorowska-Mazurkiewicz, *Instytucje w społeczeństwie i gospodarce*, [w:] *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne*, A. Ząbkowicz, M. Miszewski, P. Chmielnicki, S. Czech (red.), Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Forum Myśli Instytucjonalnej, Sosnowiec–Kraków 2018, s. 41.

<sup>22</sup> S. Czech, *Od konfliktu do kooperacji...*, s. 36; S. Czech, A. Zachorowska-Mazurkiewicz, *Instytucje w społeczeństwie i gospodarce*, [w:] *Zrozumieć kapitalizm...*, s. 41–42.

<sup>23</sup> E. Gruszewska, *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce...*, s. 105–106.

pewne organizacje mogą spełniać takie same funkcje w różnych krajach, choć specyfika ich działania może być różna<sup>24</sup>.

Zdecydowana większość współczesnych instytucjonalistów wyraźnie odróżnia pojęcie instytucji od organizacji<sup>25</sup>. North rozróżnia instytucje i organizacje w ten sposób, że te pierwsze tworzą zasady gry, natomiast drugie są graczami. Relację tę określa jako: *rules and players*<sup>26</sup>. Dla Northa to rozróżnienie jest zasadnicze dla zrozumienia dynamiki instytucjonalnej. Jego zdaniem odróżnienie podstawowych zasad kształtowania ludzkich stosunków od strategii jednostek jest koniecznym warunkiem budowy teorii instytucji oraz ich dynamiki. Organizacje są podmiotami zmiany, której przedmiotem jest układ instytucjonalny w danej gospodarce<sup>27</sup>. Organizacje same wpływają na: instytucje, ich kształt, efektywność, jak i zmianę. Instytucje bowiem mają charakter wewnętrznych zasad i są rezultatem osiągniętym w procesie interakcji i negocjacji uczestników gry, którymi mogą być jednostki lub organizacje<sup>28</sup>. Organizacjami często nazwane są różnorodne struktury regulacyjne i zarządzające (*governance structure*), z których korzystają ludzie, aby wspierać produkcję i wymianę. Obejmują one rynki i przedsiębiorstwa oraz inne formy przejściowe między nimi, które tworzą i rozwijają jednostki, aby ułatwić przeprowadzenie transakcji<sup>29</sup>. Hodgson twierdzi z kolei, że istnienie zasad w organizacji powoduje, iż muszą być one traktowane jako swego rodzaju instytucje. Organizacje dotyczą struktury lub sieci, a te nie mogą funkcjonować bez zasad komunikacji, członkostwa czy suwerenności. W pewnych

<sup>24</sup> S. Czech, *Od konfliktu do kooperacji...*, s. 36 i S. Czech, A. Zachorowska-Mazurkiewicz, *Instytucje w społeczeństwie i gospodarce...*, s. 42.

<sup>25</sup> A. Słomka-Gołębiowska, *Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój gospodarczy*, [w:] S. Rudolf, *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Administracji, Kielce 2009, s. 120–121.

<sup>26</sup> D.C. North, *Institutions, Institutional Change...*, s. 5.

<sup>27</sup> M. Owczarczuk, *Zmiany instytucjonalne w gospodarce – wybrane aspekty teoretyczne*, „Optimum. Studia ekonomiczne” 2013, nr 2 (62), s. 35–38.

<sup>28</sup> M. Gancarczyk, *Instytucja a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2002, nr 5–6, s. 83.

<sup>29</sup> A. Słomka-Gołębiowska, *Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój gospodarczy...*, s. 120–121.

okolicznościach możliwe jest traktowanie organizacji jak aktorów (graczy) i możliwe jest uważanie ich ogólnie za instytucje. Indywidualni aktorzy działają w ramach organizacyjnych zasad instytucjonalnych. Z kolei, w pewnych warunkach, organizacje mogą być traktowane jak podmioty w ramach innych obejmujących je systemów reguł instytucjonalnych. Z jednej strony organizacje zapewniają instytucjonalne zasady dla jednostek, a z drugiej strony te same organizacje mogą być również traktowane jako podmioty w ramach szerszych ram instytucjonalnych<sup>30</sup>.

Instytucje mogą wreszcie przyjmować formę znaków kulturowych i symboli, a także skryptów poznawczych, mitów, tabu, czy świętości, które wpływają na sposób postrzegania rzeczywistości społecznej przez jednostki, nadają sens ich decyzjom i podejmowanym działaniom, wpływają na wzorce myślowe i postawy. Jest to podejście często wykorzystywane na gruncie badań socjologicznych lub antropologicznych. Tego rodzaju instytucje służą zazwyczaj podtrzymywaniu określonych struktur społecznych poprzez zapewnienie im legitymizacji, a także nadawaniu znaczenia im lub samej egzystencji człowieka. Mogą one przyjmować obrazy zbiorowego wyobrażenia lub percepcji, które wpływają na konkretne formy zachowań lub przekonań<sup>31</sup>.

Uogólniając: na gruncie socjologii i starego instytucjonalizmu akcentuje się, że instytucje to wzory zachowania i postrzegania świata narzucane jednostce przez zbiorowość, które zostały utrwalone przez doświadczenie i nabrały cech reguł działania godnego naśladowania. Natomiast z punktu widzenia ekonomii i nowej ekonomii instytucjonalnej eksponuje się, że instytucje to normy współżycia społecznego pozwalające rozwiązywać konflikty interesów powstające na tle ograniczoności zasobów przyrody oraz ułomności intelektualnej i moralnej człowieka<sup>32</sup>.

<sup>30</sup> G.M. Hodgson, *What are Institutions?* „Journal of Economic Issues” 2006, t. 40, nr 1, s. 10.

<sup>31</sup> S. Czech, *Od konfliktu do kooperacji...*, s. 36.

<sup>32</sup> J. Godłów-Legiędź, *Instytucje i koszty transakcji jako podstawowe pojęcia nowej ekonomii instytucjonalnej*, [w:] *Instytucje i transformacja*, J. Godłów-Legiędź (red.), Toruń 2009, s. 1.

Z podanych przykładów definiowania instytucji wynika, że niełatwo jest wyłonić jedną powszechnie akceptowaną definicję. Z drugiej strony zaś prawdopodobnie nie ma takiej potrzeby, gdyż każda z wyżej wymienionych konceptualizacji może służyć opisaniu innego wymiaru społecznych zachowań, umożliwiając tym samym wieloaspektowe i bardziej kompleksowe spojrzenie na badaną rzeczywistość. Konieczne jest również założenie, że instytucje nie wpływają na jednostki w tym sensie, że przekształcają ich funkcję preferencji, lecz powodują określone wybory i nakładają określone ograniczenia. W momencie powstania instytucje tworzą się na podstawie indywidualnych zachowań i przybierają postać zewnętrznych konwencji, obowiązków i uprawnień, którym podlegają osoby<sup>33</sup>. Na potrzeby analitycznej niniejszej rozprawy przyjęto traktować instytucje jako zbiór względnie trwałych reguł określających zachowania poszczególnych podmiotów gospodarczych. Istniejący w gospodarce zbiór wzajemnie powiązanych instytucji tworzy ramy, w których funkcjonują poszczególne podmioty, oraz w których kształtują się ich zachowania ekonomiczne i pozaekonomiczne. Ten system instytucji generuje bodźce lub ograniczenia, które oddziałują na aktywność gospodarczą.

## 2.2. Rodzaje instytucji. Instytucje formalne a instytucje nieformalne

Układ instytucjonalny jest strukturą składającą się z wielu różnorodnych instytucji o zróżnicowanej sile i kierunkach działania. Tak jak brak jest jednej definicji instytucji, tak też różne są rodzaje i kryteria ich klasyfikacji. Najbardziej ogólnym kryterium podziału instytucji jest obszar badania (analizy). Wyróżnia się tu instytucje<sup>34</sup>: ekonomiczne (gospodarcze), polityczne, prawne,

---

<sup>33</sup> T. Gaweł, M. Klimczak, *Pojęcie instytucji w prawie i ekonomii*, [w:] *Ład instytucjonalny*, J. Boehlke (red.), Toruń 2005, s. 81.

<sup>34</sup> A. Jakubowska, A. Grabowska-Powaga, *Instytucje a aktywność gospodarcza podmiotów – wybrane aspekty*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej” 2016, z. 97: „Organizacja i Zarządzanie”, nr 1964, s. 404.

społeczne. Pod pojęciem instytucji ekonomicznych (gospodarczych) rozumie się wszelkie reguły (przepisy), wpływające na produkcję, alokację i proces dystrybucji dóbr oraz usług, włączając rynki. Instytucje polityczne z kolei związane są z różnymi typami ustrojów politycznych, przepisami wyborczymi i samymi wyborami, składem rządu, opozycją polityczną, pomiarem kontroli i równowagi oraz stabilnością polityczną. Instytucje prawne odwołują się z kolei do typów systemów prawnych, definiowania i egzekwowania praw własności. Instytucje społeczne związane są z zasadami (przepisami), które pozwalają na dostęp do edukacji, służby zdrowia, zarządzania bezpieczeństwem socjalnym. Mają one wpływ na równość płci i zarządzanie bardziej ogólnymi relacjami pomiędzy poszczególnymi podmiotami.

Jednym z ujęć instytucji w nowej ekonomii instytucjonalnej, pozwalającym zrozumieć strukturę ich systemu, jest podział, w ramach którego wyodrębniane są trzy grupy<sup>35</sup>:

- 1) normy: religia, tradycje, zwyczaje, przyjęte wzory zachowań, normy etyczne i moralne, prawo, uprawnienia własnościowe;
- 2) rynki: towarów, usług, pracy, kapitału, ziemi (rynki rozumiane są tutaj jako mechanizmy regulacji i koordynacji zachowań podmiotów);
- 3) organizacje: rodzina, przedsiębiorstwo, organizacja przestępcza, szkoła, samorząd lokalny, tj. związki jednostek i grup mających wspólne interesy i cechy dominujących zachowań.

Daron Acemoglu oraz James Robinson w książce *Dlaczego narody przegrywają* wprowadzają podział instytucji na: włączające (*inclusive*) i wyzyskujące (*extractive*)<sup>36</sup>, wyróżniając jednocześnie wśród nowego podziału instytucje

<sup>35</sup> M. Iwanek, J. Wilkin, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1997, s. 21–22.

<sup>36</sup> W literaturze spotykamy m.in. krytykę takiego tłumaczenia. Według Dzionek-Kozłowskiej i Matery lepszym tłumaczeniem *extractive institutions* byłyby „instytucje wykluczające” lub „instytucje umożliwiające wyzyskiwanie”. Autorzy tłumaczą bowiem, że „instytucje włączające zwiększają poziom partycypacji jednostek w życiu odpowiednio politycznym i gospodarczym, podczas gdy instytucje wykluczające ograniczają go”. Zobacz w: J. Dzionek-Kozłowska, R. Matera,



gospodarcze i polityczne. Autorzy instytucje gospodarcze opisali następująco: „(...) Włączające instytucje gospodarcze, które bronią prawa własności, tworzą pole gry z regułami jednakowymi dla uczestników, a także zachęcają do inwestowania w nowe technologie i umiejętności, bardziej przyczyniające się do wzrostu gospodarczego niż gospodarcze instytucje wyzyskujące, które nastawione są na przejmowanie zasobów wielu ludzi przez nieliczną grupę, nie chronią praw własności ani nie zachęcają do aktywności gospodarczej”<sup>37</sup>. Konsekwencją ich badań i rozważań jest myśl, że włączające instytucje polityczne i gospodarcze są niezbędne do rozwoju gospodarczego i poprawy poziomu życia.

Szczegółowo instytucje włączające różnią się od wyzyskujących w trzech obszarach<sup>38</sup>:

- 1) systemu politycznego – w ramach instytucji włączających system polityczny będzie stawiał na udział i wkład członków społeczności, natomiast w przypadku instytucji wyzyskujących system polityczny będzie podważał wysiłki członków społeczności i wykluczał tych, którzy nie należą do wąskiego kręgu elit wspierających taki system;
- 2) systemu bodźców – w instytucjach włączających system bodźców dotyczy wszystkich członków społeczności, a w związku z tym każdy ma możliwość wpływania na swój standard życia. Systemy bodźców mogą zachęcać np. do wynalazczości i postępu technologicznego. W instytucjach wyzyskujących system bodźców jest skierowany jedynie do wąskiej grupy osób popierających system. W takich wypadkach postęp nie jest mile widziany, bo może się wiązać z twórczą destrukcją: postęp technologiczny implikuje możliwość rozwoju społecznego i zastąpienia aktualnych elit innymi;

---

*O poszukiwaniu przyczyn bogactwa i nędzy narodów w teorii Darona Acemoglu i Jamesa A. Robinsona, „Gospodarka Narodowa” 2016, nr 5 (285), s. 18.*

<sup>37</sup> D. Acemoglu, J.A. Robinson, *Dlaczego narody przegrywają: źródła wiedzy, pomyślności i ubóstwa*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2014, s. 477.

<sup>38</sup> B. Borkowska, M. Klimczak, B. Klimczak, *Ekonomia instytucjonalna...*, s. 90–91.

3) zrównoważonego rozwoju zabezpieczonego postępowaniem technologicznym – choć dzięki instytucjom wyzyskującym możliwy jest wzrost gospodarczy to nie będzie on ani zrównoważony, ani trwały. Długookresowy wzrost gospodarczy jako skutek postępu technologicznego, jest możliwy jedynie w procesie twórczej destrukcji, a innowacje mogą być czynione również na gruncie społeczno-instytucjonalnym. Instytucje wyzyskujące nie zabezpieczają postępu technicznego z powodu braku bodźców i swojego ograniczenia do wspierania elit. Instytucje włączające promują z kolei przedsiębiorczość i postęp technologiczny, a przez to stymulują pozytywne efekty gospodarcze. Istnieją więc tutaj dwa mechanizmy stabilności instytucjonalnej: pierwszy – włączający, polegający na osiąganiu stałej poprawy, która zapewnia trwałość, drugi – wyzyskujący, trwałość osiąga przez kontrolę, brak wsparcia, a często przez środki i aparat przymusu.

Z kolei Grzegorz Kołodko dzieli instytucje na<sup>39</sup>: objaśniające, kontrolujące, równoważące, dynamizujące, dostosowujące. Instytucje objaśniające dotyczą ram zawierania kontraktów i zasad ich egzekwowania jak np. prawo handlowe, bankowe. Instytucje kontrolujące na bieżąco monitorują zachowania podmiotów gier rynkowych i informują o tendencjach, jak i zakłóceniach relacji (np. urzędy nadzoru finansowego czy urzędy typu URE). Podstawowym zadaniem instytucji równoważących typu prawo antymonopolowe czy systemy regulacji kursów walutowych jest sprzyjanie procesom dynamicznej równowagi i bilansowania przepływów w gospodarce. Instytucje dynamizujące to instytucje wspierające efektywność bezpośrednich czynników wzrostu, zwłaszcza akumulację i postęp techniczny. Do tych instytucji można zaliczyć przykładowo giełdy, jak i prawo własności intelektualnej. Instytucje dostosowujące typu WTO czy arbitraż gospodarczy wymuszają odpowiednie dostosowania podmiotów gospodarczych do warunków długiego okresu i interesu ogółu podmiotów<sup>40</sup>.

<sup>39</sup> G.W. Kołodko, *Wędrujący świat*, Wydawnictwo Prószyński i S-ka, Warszawa 2008, s. 296.

<sup>40</sup> Z. Staniek, *Ekonomia instytucjonalna...*, s. 34.

W badaniach wykorzystujących zmienne instytucjonalne często spotkać można podział instytucji na struktury instytucjonalne i otoczenie instytucjonalne. Te pierwsze odnoszą się do różnych norm, które wpływają na zachowania ludzi jako podmiotów gospodarczych. Struktury instytucjonalne można określić też jako struktury utworzone z podstawowych elementów interakcji ekonomicznych, jakimi są transakcje. Otoczenie instytucjonalne zaś stanowi ramy dla powstawania i funkcjonowania struktur instytucjonalnych. Otoczenie instytucjonalne składa się z różnorodnych norm (reguł), które określają jednostkom zasady działania w interakcjach społecznych. Dlatego też zasadniczą funkcją społeczną instytucji jest określenie, co członkom grup społecznych wolno w określonych warunkach, a co jest niedopuszczalne<sup>41</sup>. Taki podział uznaje, iż organizacje należą również do instytucji, a dokładnie do struktur instytucjonalnych.

Podobny podział możemy znaleźć u Anny Chmielak, która – biorąc za kryterium podziału ich zawartość – dzieli instytucje na trzy powiązane ze sobą kategorie: ogólny porządek prawny i jego składniki (konstytucja, prawo własności, prawo zobowiązań, prawo o przedsiębiorstwach, prawo wyborcze, karne i inne), struktury instytucjonalne określane organizacjami (typ organizacji i zasięg występowania zależą od ogólnego porządku prawnego), instytucjonalnie zdeterminowane mechanizmy społeczne i polityczne (działania i oddziaływania ludzi w ramach ram prawnych i istniejących struktur społecznych i politycznych, np. wybory demokratyczne, rynek)<sup>42</sup>.

Stefan Voigt, obierając za kryterium podziału podmiot sankcjonujący przestrzeganie zasad, podzielił instytucje na wewnętrzne i zewnętrzne. Jeśli przestrzeganie reguł jest sankcjonowane „poza społeczeństwem” (np. przez państwo) wówczas mamy do czynienia z instytucjami zewnętrznymi, jeśli zaś przestrzeganie reguł sankcjonują członkowie społeczeństwa wówczas mówimy o instytucjach wewnętrznych. W ramach instytucji wewnętrznych można jeszcze dokonać podziału w zależności od tego, kto dokonuje tej sankcji: czy

---

<sup>41</sup> M. Iwanek, J. Wilkin, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii...*, s. 34.

<sup>42</sup> A. Chmielak, *Instytucjonalne podstawy trwałości rozwoju gospodarczego*, WSiFZ w Białymstoku, Białystok 2002, s. 106.

aktorzy niezorganizowani, czy organizacje (np. kościoły, izby handlowe, sądy arbitrażowe itp.). Wobec tego instytucje wewnętrzne to obyczaje, tradycje, normy, zasady itp.<sup>43</sup> W tabeli 10 zaprezentowana została jego propozycja dokładniejszej taksonomii instytucji wraz z przykładami. Podobny podział zastosował też Aoki przy opisywaniu zmiany instytucjonalnej. Zauważył on, że w literaturze instytucje traktowane są głównie jako zasady egzogeniczne, takie jak przepisy prawne czy normy społeczne, ustalone poza odbywającą się transakcją. Według tego autora ważne jest traktowanie zinstytucjonalizowanych reguł jako czegoś spontanicznego i/lub endogenicznie kształtowanego „w powtarzanych czynnościach tej samej gry”<sup>44</sup>.

Tabela 10. Typy instytucji wewnętrznych i zewnętrznych według S. Voigta

Lp.	Typ instytucji	Reguła	Rodzaj zabezpieczenia	Przykład
1.	Wewnętrzna typu 1.	Konwencja	Samo wyegzekwowanie instytucji	Reguły gramatyczne języka
2.	Wewnętrzna typu 2.	Reguła etyczna	Samozobowiązanie – wewnętrzne egzekwowanie	Dziesięć przykazań
3.	Wewnętrzna typu 3.	Zwyczaj	Nieformalna kontrola społeczna	Reguły etykiety
4.	Wewnętrzna typu 4.	Reguła prywatna	Zorganizowane egzekwowanie reguł z powództwa prywatnego	Reguły stworzone przez kupców (np. sądy arbitrażowe)
5.	Zewnętrzna	Prawo stanowione	Zorganizowane egzekwowanie reguł przez państwo	Prawo cywilne i karne

Źródło: S. Voigt, *How (Not) to Measure Institutions*, „Journal of Institutional Economics” 2013, t. 9, nr 1, s. 6.

<sup>43</sup> S. Voigt, *How (Not) to Measure Institutions*, „Journal of Institutional Economics” 2013, t. 9, nr 1, s. 8.

<sup>44</sup> M. Aoki, *Endogenizing Institutions and Institutional Change*, „Journal of Institutional Economics” 2007, t. 3, z. 1, s. 2.

W oparciu o mnogość definicji i zróżnicowaną interpretację terminu „instytucje” Saeed Parto do podstawowych rodzajów instytucji zalicza<sup>45</sup>:

- instytucje koordynujące (*associative*) – instytucje jako mechanizmy ułatwiające interakcje między podmiotami o różnych interesach prywatnych i publicznych – np. grupy interesów, stowarzyszenia czy sieci biznesowe;
- instytucje behawioralne (*behavioral*), tj. dominujące zwyczajowe sposoby funkcjonowania czy obowiązujące normy społeczne, np. nawyki, rutyny, artefakty, wspólne przekonania, wierzenia;
- instytucje kognitywne (*cognitive*) – instytucje jako modele mentalne, konstrukty lub definicje – manifestowane przede wszystkim w oczekiwaniach społeczeństwa co do jednostek, np. wartości kulturowe i społeczne, przesady, „mądrość życiowa”;
- instytucje regulacyjne (*regulative*) – instytucje jako przepisy i zakazy, np. pisane i niepisane reguły, państwo, rząd, sędziowie i organy ścigania;
- instytucje konstytutywne (*constitutive*) – instytucje wyznaczające granice relacji społecznych, np. prawa własności czy sposoby działań zbiorowych, małżeństwo, rodzina.

Podstawowa i zarazem wykorzystana w wielu dotychczasowych badaniach typologia instytucji została zaproponowana przez Northa, który dzieli je na instytucje formalne i nieformalne<sup>46</sup>. W ogólnym rozumieniu instytucje formalne stanowią wszelkiego rodzaju normy prawne i konstytucyjne, które są efektem działań organów tworzących prawo, a których zadaniem jest regulowanie stosunków ekonomicznych i politycznych. W literaturze prawniczej możemy znaleźć określenie takiego rodzaju instytucji mianem prawa stanowionego (*ius civile*). Jest to więc zbiór norm regulujących stosunki majątkowe między równorzędnymi podmiotami, które zostały ustanowione przez organy państwowe, ustawodawcze, uwzględniając normy ogólnie przyjęte

---

<sup>45</sup> S. Parto, *Economic Activity and Institutions: Taking Stock*, „Journal of Economic Issues” 2005, t. 39, nr 1, s. 39.

<sup>46</sup> D.C. North, *Institutions, Institutional Change...*, s. 4, 36.

w danym społeczeństwie. Państwo gwarantuje przestrzeganie tego typu prawa. Prawo stanowione niektórzy określają jako prawo pozytywne, gdyż jest wolne od ocen moralnych i tylko jego należy przestrzegać. Wśród instytucji formalnych szczególną rolę odgrywa prawo własności i prawo kontraktowe. Instytucje formalne obejmują system praw własności (wynikający z prawa stanowionego i z tradycji), prawo (stanowione, normatywne) oraz regulacje (publiczne, społeczne, dotyczące sfery realnej i sektora finansowego)<sup>47</sup>. Jednak do instytucji formalnych zalicza się wszystkie reguły postępowania mające postać pisaną. Na ogół funkcjonują one w strukturze hierarchicznej, obejmującej jako akt nadrzędny konstytucję, różne zbiory aktów prawnych, reguły administracyjne, techniczne, ekonomiczne. W pewnym sensie takimi instytucjami ogólnymi mogą być też umowy, jeśli dotyczą szerszego kręgu zainteresowanych i mogą być wykorzystywane przy formułowaniu innych umów<sup>48</sup>.

Instytucje formalne, z uwagi na ich zasadnicze znaczenie dla współpracy między podmiotami gospodarczymi, teoretycznie powinny odpowiadać potrzebom gospodarczym i dawać możliwość jak najdalej idącej stabilizacji współpracy. W praktyce istnieją jednak przynajmniej dwa powody, dla których instytucje formalne nie odpowiadają w pełni potrzebom społeczeństwa i gospodarki. Po pierwsze, normy te często są efektem presji grup interesu (zwłaszcza potężnych podmiotów gospodarczych i ugrupowań politycznych). Sam North podkreśla, że instytucje formalne promują pewne rodzaje transakcji wymiennych, ale nie wszystkie transakcje, co oznacza, że instytucje służą określonym interesom i są wyrazem tych interesów. Po drugie, poszczególne regulacje prawne są na ogół tak silnie powiązane między sobą, że zmiana jednej z nich musiałaby wywołać falę zmian pozostałych, co ostatecznie wiąże się

<sup>47</sup> B. Fiedor, *Instytucje formalne i nieformalne w kształtowaniu trwałego rozwoju*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego” 2015, t. 2, nr 40, s. 94.

<sup>48</sup> M. Lissowska, *Instytucje a polityka gospodarcza*, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego Szkoły Głównej Handlowej” 2017, nr 99: „Perspektywy polityki gospodarczej”, s. 114.

z mnożeniem przepisów prawnych<sup>49</sup>. Stąd, jeśli koszty niedostosowania instytucji formalnych do potrzeb gospodarczych nie są zbyt wysokie, często toleruje się pewną „przestarzałość” norm<sup>50</sup>.

Instytucje nieformalne są to zarówno reguły, jak i normy społeczne, które przestrzegane są przez członków pewnych grup podczas realizacji wspólnych celów. Przybierają bardzo często postać niepisanego kodeksu norm i zasad zachowania. Istnieją jako różnego rodzaju zalecenia, zakazy, powinności; określają czego inni członkowie społeczeństwa oczekują, jakie zachowania są pożądane, jakie tolerowane, a jakie stanowczo wykluczone<sup>51</sup>. Instytucje nieformalne są wynikiem historycznego procesu przekazywania z pokolenia na pokolenie, drogą uczenia i naśladowania, wiedzy oraz wartości i innych czynników wpływających na ludzkie zachowania. Mnogość, różnorodność i powszechność występowania instytucji nieformalnych jest jedną z najbardziej oczywistych cech struktury społecznej. Instytucje nieformalne tworzone są spontanicznie i żywiołowo. Ludzie od momentu tworzenia pierwszych zorganizowanych zbiorowości tworzyli pewne zasady i normy postępowania: *ubi societas, ibi ius* („gdzie społeczeństwo, tam prawo”). Znaczenia instytucji nieformalnych dowodzi fakt, że te same reguły formalne wprowadzone w różnych społeczeństwach dają różne efekty. Dodatkowo North zauważa istnienie instytucji nieformalnych, które są tworzone jako uzupełnienia i dodatki do zasad formalnych, a także normy zachowań, które mogą stać w sprzeczności z instytucjami formalnymi<sup>52</sup>. Normy prawne mogą konsolidować powstałe

---

<sup>49</sup> Przykładem jest ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej, która zastąpiła cztery inne ustawy. Taki proces ostatecznie spowodował powstanie znacznie większej liczby przepisów niż wcześniej obowiązujących czterech ustaw (327 artykułów – wobec poprzednio – łącznie: 247). Ten i inne przykłady związane z „inflacją prawa” oraz oddziaływaniem grup interesu na jego kształtowanie w: P. Chmielnicki, *Podjęmowanie decyzji w warunkach prawnego i prawniczego potopu informacyjnego*, Roczniki Administracji i Prawa, 2012, nr 12.

<sup>50</sup> M. Lissowska, *Instytucje a polityka gospodarcza...*, s. 115.

<sup>51</sup> M.K. Tomass, *Religious Identity, Informal Institutions, and the Nation-States of the Near East*, „Journal of Economic Issues”, September 2012, t. 46, nr 3, s. 720.

<sup>52</sup> D.C. North, *Institutions, Institutional Change...*, s. 5.

w społecznościach lub grupach powtarzające się praktyki i odwrotnie – normy nieformalne mogą być uzupełnieniem norm prawnych.

Wśród najważniejszych czynników różnicujących instytucje formalne i nieformalne można wymienić: 1) powód, przyczynę powstania; 2) zakres występowania; 3) proces i czas powstawania; 4) skutki nieprzestrzegania przyjętych instytucji; 5) stopień ich trwałości, a tym samym odporności na zmiany. Dokładny opis przyjętego rozróżnienia instytucji formalnych i nieformalnych zawiera tabela 11.

*Tabela 11. Porównanie instytucji formalnych i instytucji nieformalnych według wybranych kryteriów*

Kryterium rozróżnienia	Instytucje formalne	Instytucje nieformalne
Powód/przyczyna powstania	Powoływane są celowo, a ich powstaniu przyświeca określony cel, wyrażający się w ułatwieniu funkcjonowania danej grupie społecznej;	Mogą powstać w wyniku ceremonialnego powielania określonych zachowań;
Zakres występowania	Niewielki, choć bardzo ważny wycinek rzeczywistości;	Występują w dużej liczbie i odmianach w społeczeństwie;
Proces i tempo powstawania	Powołane w krótkim okresie, krótki okres zmian (nawet z dnia na dzień);	Powstają w procesie stopniowego zakorzenienia, wykształcają się i zmieniają się bardzo wolno;
Charakter, nieuchronność i dotkliwość kar nakładanych na jednostki, które łamią ustalone reguły gry	Jasno określone skutki nieprzestrzegania ustalonych reguł. Skuteczność i nieuchronność sankcjonowania jest ściśle uzależniona od sprawnego funkcjonowania aparatu kontroli i przymusu w państwie.	Brak jest określonych konsekwencji łamania zwyczajowych reguł. Najdotkliwsze skutki to: wykluczenie z danej społeczności, napiętnowania, ostracyzm.

Źródło: opracowanie na podstawie: B. Stępień, *Rola instytucji nieformalnych w kształtowaniu ładu gospodarczego – przykład transformacji w Polsce*, [w:] *Ekonomia wczoraj, dziś jutro*, I. Bludnik, M. Ratajczak, J. Wallusch (red.), Poznań 2011, s. 326–327.

Hierarchia instytucji, uporządkowana z punktu widzenia czasu ich trwania, również rozdziela instytucje nieformalne od formalnych. Ze względu na



trwałość instytucji w czasie Williamson wyróżnił cztery poziomy analizy instytucjonalnej. Jest to jednocześnie klasyfikacja charakteryzująca właściwości poszczególnych rodzajów instytucji. Wyodrębnione podsystemy instytucji stanowią dopełniającą się całość systemu instytucjonalnego oddziałującego na procesy gospodarcze. Wśród poziomów analizy instytucjonalnej wymienia się<sup>53</sup>:

- 1) poziom pierwszy, czyli zakorzenienie (otoczenie społeczne), tworzone przez instytucje nieformalne, zwyczaje, tradycje, religie;
- 2) poziom drugi stanowi otoczenie instytucjonalne, tj. instytucje formalne (zwłaszcza prawa własności), wraz z mechanizmem ich egzekwowania (system sądownictwa);
- 3) poziom trzeci stanowi koordynacja, tj. dostosowanie struktur zarządczych do właściwości transakcji (np. wykonywanie umów, dostosowanie się do zmieniających się warunków);
- 4) poziom czwarty tworzą decyzje alokacyjne na poziomie mikroekonomicznym, w tym m.in. kształtowanie cen, wielkości transakcji; czas zmiany wynika z bieżących dostosowań.

Ewolucja instytucji przebiega w obliczu reakcji na zmiany w procesach realnych, ale także w samych instytucjach. Wszystkie wymienione poziomy zjawisk są ze sobą powiązane. Poziomy o niższych numerach nakładają ograniczenia na stan i rozwój poziomów o numerach wyższych. Uznaje się również, że te podporządkowane poziomy w pewnym, znacznie słabszym stopniu, wpływają na przekształcenia poziomów nadrzędnych<sup>54</sup>.

Im niższy poziom, tym wolniejsze są zachodzące w nim zmiany i tym mniejsza jest możliwość świadomego kształtowania tych zmian. Najwolniej zmienia się szeroko rozumiane otoczenie społeczne – kulturowe, polityczne, poznawcze. Czas zmiany instytucji na poziomie pierwszym wynosi 100–1000 lat. Chociaż wiadomo, że zmiany te mają miejsce, to jednak mechanizm

<sup>53</sup> O.E. Williamson, *The New Institutional Economics: Taking Stocks, Looking Ahead*, „Journal of Economics Literature” 2000, t. 38, z. 3, s. 597–600.

<sup>54</sup> M. Lissowska, *Instytucje a polityka gospodarcza...*, s. 114.

tych zmian i przyczyny inercji nie są dokładnie wyjaśnione. Warunki otoczenia społecznego traktowane są, przez większość przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej, jako dany i w miarę trwały element instytucjonalnego otoczenia gospodarki<sup>55</sup>.

W przypadku drugiego poziomu formalnych reguł gry, najczęściej skodyfikowanych w postaci norm prawnych i uważanych za infrastrukturę instytucjonalną działalności społeczno-gospodarczej, to ich zmiany są szybsze, ale też na ogół mają charakter kumulatywny. Przyczyną inercji jest komplementarność poszczególnych reguł. Tym niemniej reguły poziomu drugiego mogą być świadomie kształtowane, np. dla polepszenia efektywności działań społeczno-gospodarczych<sup>56</sup>. Reguły te mogą też podlegać gwałtownym, zrywającym ciągłość zmianom, np. w wyniku wojny czy rewolucji. Z uwagi na przyjęty w niniejszej pracy temat badań, to właśnie ten poziom analizy instytucjonalnej zostanie dalej wykorzystany. Omawianą infrastrukturę instytucjonalną działalności gospodarczej tworzyć będą instytucje formalne takie jak: prawo, system praw własności i regulacje. Czas zmiany tych instytucji wynosi 10–100 lat.

Poziom trzeci i czwarty analiz instytucjonalnych tworzą najszybciej zmieniające się instytucje. Czas zmian w poziomie trzecim określany jest na 1–10 lat, w poziomie czwartym – wynika z bieżących dostosowań.

Otoczający nas świat jest zbiorem instytucji formalnych i nieformalnych. Ich wszechobecność powoduje, że zazwyczaj ich nie dostrzegamy, nie zdajemy sobie sprawy z ich istnienia, zwłaszcza dopóki funkcjonują prawidłowo. Jedne i drugie są prawnymi, administracyjnymi i zwyczajowymi ustaleniami, które mają zastosowanie w powtarzalnych interakcjach międzyludzkich. Jedne i drugie kontrolują ludzkie działania. Mówiąc o instytucjach często myślimy jedynie o formalnych regulatorach (nazywanych również twardymi regulatorami życia społeczno-gospodarczego) w postaci systemu prawnego, systemu politycznego, systemu egzekwowania reguł (sądownictwo, policja),

---

<sup>55</sup> A. Zenka, *Wpływ państwa na równowagę systemu instytucjonalnego*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, S. Rudolf (red.), WSEiP w Kielcach, Kielce 2009, s. 239.

<sup>56</sup> *Ibidem*.

które porządkują życie społeczno-gospodarcze i wpływają na zachowania ludzi. Ponadto istnieje pogląd, że we współczesnych społecznościach normy formalne mają znacznie większe znaczenie niż normy nieformalne. Przyczyną tego jest m.in. skala obecnych społeczeństw, które są bardzo duże, oparte na anonimowości, w których nieformalne uzgadnianie interesów i egzekwowanie wykonywania norm nieformalnych byłoby niemożliwe. Niezbędne są normy formalne i istnienie systemu kontroli (monitorowania) ich przestrzegania przez podmioty oraz karania w przypadku naruszania norm<sup>57</sup>. Druga sfera – instytucji nieformalnych – pełni niejako funkcję społecznego zakorzenienia, kulturowej podstawy powstawania, egzekwowania i prawidłowego funkcjonowania instytucji formalnych.

Przedstawione powyżej klasyfikacje są próbą usystematyzowania tak szerokiego obszaru badań, jakim są instytucje. Poziom hierarchii, stopień formalności czy charakter instytucji, to dość znane i często wykorzystywane w badaniach klasyfikacje. Można też dostrzec, że w niektórych z omówionych podziałów instytucji występują też podmioty-organizacje typu giełdy, urzędy regulacyjne, sieci, banki, partie polityczne. Autorzy wciąż poszukują nowych klasyfikacji, które w ich analizach mogłyby najpełniej opisać i ująć wybrany obszar badawczy. Należy bowiem pamiętać, że analiza instytucji może dotyczyć zarówno skali mikro, jak i makroekonomicznej.

### 2.3. Gospodarcze znaczenie instytucji

Przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej przyjmują stwierdzenie, że instytucje mają znaczenie, głosząc hasło: *institutions do matter*<sup>58</sup>. Od drugiej połowy lat 90. XX wieku przeprowadzono dziesiątki badań empirycznych zmierzających do poparcia niniejszego stwierdzenia<sup>59</sup>, zauważalne jest bowiem rosnące znaczenie związków między gospodarką i polityką, między rynkiem

<sup>57</sup> M. Lissowska, *Instytucje a polityka gospodarcza...*, s. 116.

<sup>58</sup> O.E. Williamson, *The New Institutional Economics: Taking Stock...*, s. 595.

<sup>59</sup> S. Voigt, *How (not) to Measure Institutions...*, s. 2.

i państwem jako układami, których wzajemne powiązania rozstrzygają o zdolności rozwojowej społeczeństwa<sup>60</sup>. Przeświadczenie o istotnej roli instytucji oznacza, że nie można w sposób prawidłowy zrozumieć rzeczywistości gospodarczej, jeżeli pomija się otoczenie instytucjonalne. Gospodarka i rynek nie funkcjonują przecież w próżni instytucjonalnej, ale w ramach wyznaczonych reguł. Instytucjonaliści są przekonani, że instytucje warunkują procesy gospodarcze i wpływają na kondycję zarówno społeczeństwa, jak i gospodarki. Twierdzą, że „wydajnością gospodarki rządzą rozwiązania instytucjonalne”<sup>61</sup>. Zdanie „instytucje mają znaczenie” sugeruje również, że poszczególne podmioty gospodarcze zachowują się zdecydowanie odmiennie w różnych środowiskach instytucjonalnych<sup>62</sup>. Również dziś teza, że instytucje są jednym z głównych czynników wyjaśniających rewolucję przemysłową oraz różnice w rozwoju gospodarczym na całym świecie jest powszechnie akceptowana w kręgach naukowych i politycznych<sup>63</sup>.

Znaczenie instytucji w gospodarce polega na dostarczeniu podstawy do podejmowania decyzji, kształtowaniu oczekiwań i przekonań podmiotów gospodarczych. Dzięki instytucjom jednostka gospodarcza może rozumieć i przewidywać zachowania innych podmiotów. Instytucje są ważne, ponieważ pełnią funkcję koordynacyjną i kognitywną. Z jednej strony ograniczają możliwości ludzkich zachowań, czyniąc je bardziej przewidywalnymi, czyli zmniejszają niepewność wynikającą z relacji międzyludzkich. Z drugiej strony – decydują o występowaniu określonej struktury bodźców. Są tym, co ogranicza i kieruje zachowaniem.

Relacje między poszczególnymi podmiotami w społecznym procesie gospodarowania przyjmują charakter z jednej strony – współpracy, z drugiej zaś – rywalizacji. Nieodzownym elementem gospodarowania jest więc kontraktowanie. Transakcje i kontrakty obejmują swym zakresem: poszukiwanie

<sup>60</sup> K. Jasiołkowski, *Kapitalizm po polsku...* s. 258.

<sup>61</sup> R.H. Coase, *Nowa ekonomia instytucjonalna*, „Gospodarka Narodowa” 1999, nr 3, s. 103.

<sup>62</sup> S. Voigt, *How (not) to Measure Institutions...*, s. 2.

<sup>63</sup> L. Angeles, *Institutions, Property Rights, and Economic Development in Historical Perspective*, „KYKLOS” 2011, t. 64, nr 2, s. 158.

przedmiotu i partnerów transakcji, zawieranie kontraktów i umów, realizację umów, renegecje umów, nadzór i dochodzenie swoich praw. Centralnym problemem społecznej koordynacji jest więc egzekwowanie i przenoszenie praw własności. Koszty związane z przenoszeniem praw własności z jednego uczestnika wymiany na drugiego określane są często jako tzw. koszty transakcyjne.

Koszty transakcyjne dzielą się na trzy rodzaje<sup>64</sup>: rynkowe koszty transakcji, menedżerskie koszty transakcji, polityczne koszty transakcji. Na koszty transakcyjne jako koszty funkcjonowania rynku składają się: koszty przygotowania kontraktu (koszty poszukiwania informacji, partnerów), koszt zawarcia umów (koszt negocjacji i podejmowania decyzji), koszt monitorowania i egzekwowania zobowiązań umownych (rozstrzygnięcia ewentualnych roszczeń związanych z realizacją kontraktu, koszty związane z niepewnością, np. zmianą ceny i upadłością dostawcy), a także koszty zawiązywania i utrzymywania relacji społecznych. Menedżerskie koszty transakcji obejmują tworzenie, utrzymywanie i zmiany struktur organizacyjnych firmy, koszty prowadzenia organizacji, w tym nadzór właścicielski, ustalanie i zmiany cen, ocenę pracowników oraz koszty fizycznego transferu dóbr i usług. Do politycznych kosztów transakcji zaliczymy koszty tworzenia, utrzymania i zmian organizacji politycznej systemu, w tym m.in. wydatki na sądownictwo, tworzenie prawa, edukację, administrację i wojsko, a także koszty prowadzenia polityki, w tym funkcjonowania partii politycznych, związków zawodowych, organizacji pracodawców i wszelkich grup nacisku<sup>65</sup>.

Konieczność kontraktowania i występowanie kosztów transakcyjnych są dwoma podstawowymi czynnikami tworzenia instytucji ekonomicznych. Zarówno konkurencja, jak i kooperacja wymaga istnienia instytucji niezbędnych do rozwiązywania problemów wspólnych dla jednostek, podmiotów gospodarczych, grup społecznych. Nadrzędną rolą instytucji jest redukcja niepewności poprzez ukształtowanie względnie trwałych reguł dla zachowań

<sup>64</sup> E.G. Furubotn, R. Richter, *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, University of Michigan Press, Ann Arbor 2005, s. 51.

<sup>65</sup> *Ibidem*, s. 51–58.

ludzi i podmiotów gospodarczych. Dzięki nim zachowania jednostek stają się bardziej przewidywalne, a ryzyko i koszty transakcyjne ujawniające się przy okazji wymiany dóbr czy usług zmniejszają się. Przy braku zaufania między stronami transakcji, tylko za ich pośrednictwem może dochodzić do współpracy<sup>66</sup>. Instytucje zarówno formalne, jak i nieformalne decydują o jakości kooperacji w procesach gospodarczych i wpływają w rezultacie na znaczną część kosztów produkcji.

Zatem jedną z podstawowych funkcji instytucji jest obniżanie kosztów transakcyjnych oraz ułatwianie dostępu do informacji. Jednak wraz z pogłębianiem się specjalizacji i kooperacji w działalności gospodarczej koszty transakcji wykazują tendencję wzrostową. Istnieją trzy główne przyczyny wzrostu (marginalnych) kosztów transakcyjnych w rozwijającej się gospodarce<sup>67</sup>. Przede wszystkim poprzez poprawę i rozbudowę infrastruktury i technologii informacyjnych oraz postępujący proces integracji zwiększa się zasięg rynku, osiągając w coraz większym stopniu wymiar globalny. Ekspansja rynku powoduje, że ludzie coraz częściej wchodzą w interakcje (np. handlują) z całkiem nieznanymi partnerami. Podnosi to nie tylko koszty zdobywania informacji dotyczących np. potencjalnych kontrahentów i negocjacji, ale też koszty egzekwowania kontraktu. Przyczyną tego może być zwiększona ludzka skłonność do oszukiwania osób, których się nie zna. Oszukiwanie osób znajomych może się wiązać z utratą dobrego imienia. Po drugie, zmiany technologiczne mogą pociągać za sobą rozrost przedsiębiorstw. To powoduje podwyższenie kosztów zarządzania firmami, wywołując potrzebę zmian organizacyjnych. Wreszcie w chwili podziału zysków z handlu, ludzie mogą spierać się co do ich podziału. Takiej walce dystrybucyjnej towarzyszą koszty transakcyjne, które obniżają zasoby wykorzystywane do celów produkcyjnych. Tak więc zasady gry i struktury współrzędzenia niedostosowane do zmieniającej się

<sup>66</sup> A. Słomka-Gołębiowska, *Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój gospodarczy...*, s. 120.

<sup>67</sup> J. Platje, *Transformacja gospodarcza krajów Europy Środkowo-Wschodniej w kontekście instytucjonalnych uwarunkowań rozwoju*, [w:] *Ekonomia rozwoju*, B. Fiedor, K. Kociszewski (red.), Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 2010, s. 313.

sytuacji mogą prowadzić do stagnacji gospodarczej. Rosnący trend kosztów transakcyjnych wymaga zmian instytucjonalnych.

Nieodłącznym elementem procesów wymiany są koszty transakcyjne, które z jednej strony mają odzwierciedlenie w oficjalnych rachunkach<sup>68</sup>, z drugiej strony zaś wiążą się ze stratami związanymi z procedurami formalno-prawnymi wymaganymi przy prowadzeniu działalności gospodarczej, czy z czasem i środkami poświęconymi zdobywaniu informacji o jakości i cenach dostępnych produktów. Z punktu widzenia teorii kosztów transakcji, kosztem jest także niepodejmowanie produkcji z powodu utrudnień instytucjonalnych<sup>69</sup>. Maria Lissowska u źródeł wysokich kosztów transakcyjnych dostrzega braki w formalnej strukturze instytucjonalnej (niestabilność prawa) oraz niesprzyjające efektywności ekonomicznej instytucje nieformalne (postawy pracowników ukształtowane np. w systemie socjalistycznym, lekceważący stosunek do zobowiązań podatkowych). Według niej, ważnym czynnikiem wysokich kosztów transakcyjnych jest także brak skutecznego egzekwowania prawa, co jest efektem zarówno formalnych, jak i nieformalnych elementów układu instytucjonalnego<sup>70</sup>. Zatem mnogość procedur związanych z podejmowaniem działalności gospodarczej, egzekwowaniem prawa własności, przestrzeganiem umów i wszelkich regulacji rządowych – to potencjalne źródła wysokich kosztów transakcji. Niepewność polityczna, niesprawność biurokratyczna, korupcja i przestępczość – to przejawy braku

---

<sup>68</sup> Pionierską próbę mierzenia kosztów transakcji podjęli D.C. North i J.J. Wallis, którzy w strukturze rachunku dochodu narodowego wydzielili sektor produkcji składający się z produkcji rolnej i przemysłowej, górnictwa, budownictwa i transportu oraz sektor transakcji, do którego zaliczyli bankowość, ubezpieczenia, rynek nieruchomości, handel hurtowy i detaliczny. Wielkość kosztów transakcyjnych określona została przez udział sektora usług transakcyjnych w PKB. Zobacz w: J.J. Wallis, D.C. North, *Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970*, [w:] *Long-Term Factors in American Economic Growth*, Stanley L. Engerman, Robert E. Gallman (red.), University of Chicago Press, Chicago 1986.

<sup>69</sup> J. Godłów-Legiędź, *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi?*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 158.

<sup>70</sup> M. Lissowska, *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 241.

instytucji warunkujących sprawne, społeczne interakcje i poważne źródła marnotrawienia zasobów i wytwarzania kosztów mieszczących się w formule kosztów transakcji. Koszty te w znaczącej części mają charakter nierynkowy, nieujmowany w statystykach dochodu narodowego<sup>71</sup>.

Efektywność rynków, a w konsekwencji wysokość kosztów transakcji zależy od instytucji. W raporcie Banku Światowego wyróżniono trzy kluczowe aspekty instytucjonalnego wsparcia gospodarki, wymagające współpracy administracji publicznej i różnych środowisk społecznych<sup>72</sup>:

- instytucje tworzą kanały informacji o kondycji rynku, jego produktach, funkcjonowaniu i uczestnikach. Dobra informacja pomaga w identyfikacji partnerów biznesowych, a także w efektywnej analizie, weryfikacji i regulacji działalności gospodarczej. Przykładem mogą być biura informacji kredytowej monitorujące rynek lub regulacje mediów ograniczające możliwość dezinformacji;
- instytucje definiują i egzekwują prawa własności oraz wykonywanie kontraktów, bez czego nie może efektywnie rozwijać się gospodarka rynkowa. Gwarantują prawa sektora prywatnego w relacjach z państwem i redukują ryzyka związane z realizacją kontraktów. Ich kształt określają rozwiązania konstytucyjne i efektywność wymiaru sprawiedliwości, obejmujące swoim zasięgiem sieć kontaktów społecznych;
- instytucje wzmacniają lub osłabiają reguły konkurencji rynkowej. Mogą sprzyjać przyspieszaniu wzrostu gospodarczego poprzez wspieranie innowacyjności, lecz także wytwarzać sploty zależności korzystne dla ograniczonej grupy przedsiębiorców. Przykładem są instytucje antymonopolowe bądź regulacje ograniczające wejście na rynek.

Obszar działania instytucji jest stosunkowo szeroki. Za teren ich działania przyjmuje się gospodarkę, prawo, politykę i społeczeństwo, tj. zespół działań społecznych. Również zależności między instytucjami a dynamiką gospodarki

<sup>71</sup> J. Godłów-Legiędź, *Współczesna ekonomia...*, s. 159.

<sup>72</sup> *Building Institutions for Markets, World Development Report*, World Bank, Oxford University Press, New York 2002.



są stosunkowo złożone. Nie ulega wątpliwości, że instytucje wpływają na bodźce ekonomiczne do inwestowania w kapitał rzeczowy, kapitał ludzki i efektywne technologie. Tworząc stabilne ramy dla interakcji między podmiotami, redukują niepewność na rynku oraz pozwalają na dokonanie wyceny ryzyka. Instytucje kształtują zdolności wykonywania różnych prac, określają również stosunek ludzi do pracy. Z kolei badanie otoczenia instytucjonalnego gospodarki w celu ustalenia, które instytucje mają znaczenie i w jaki sposób wpływają na tradycyjne czynniki wzrostu, może pomóc w odpowiedzi na pytanie, jak reformować instytucje, aby pomagały skuteczniej osiągać pożądane wyniki ekonomiczne.

## 2.4. Determinanty efektywnego systemu instytucjonalnego gospodarki

Każdą gospodarkę cechuje odmienny system instytucjonalny. Systemy te charakteryzuje określona efektywność, którą trudno porównywać w odniesieniu do poszczególnych krajów, gdyż dane rozwiązania są wynikiem historycznych doświadczeń, specyfiki warunków gospodarowania, tradycji itd. Różnym systemom instytucjonalnym może towarzyszyć zbliżone tempo wzrostu gospodarczego. Wobec tego pojawia się pytanie, które instytucje i dlaczego mają znaczenie? Jednoznaczne określenie tzw. „dobrych” instytucji nastęrcza badaczom jednak wiele problemów. Trudności te wynikają głównie ze złożoności świata społecznego oraz wieloznacznej interpretacji instytucji<sup>73</sup>.

W literaturze ekonomicznej najczęściej przyjmuje się założenie, że dobre instytucje powinny przyczyniać się do wyższego i bardziej stabilnego tempa wzrostu gospodarczego na poziomie makroekonomicznym oraz zwiększenia efektywności gospodarowania na poziomie mikroekonomicznym. Według Kołodki „(...) dobre instytucje – służące rozwojowi – to takie, które przede wszystkim gwarantują bezpieczeństwo obrotu gospodarczego oraz sprzyjają postępowi technicznemu i społecznemu. Kraje, które zapewniają

---

<sup>73</sup> S. Czech, *Od konfliktu do kooperacji...*, s. 63.

ich stabilność, ale zarazem potrafią zatroszczyć się o ich niezbędną elastyczność, umożliwiającą płynne dostosowanie się do zmieniających się naturalnych i kulturowych warunków gospodarowania, są krajami sukcesu”<sup>74</sup>. Z kolei Danuta Miłaszewicz twierdzi, iż „z ekonomicznego punktu widzenia dobre instytucje powinny przyczyniać się do zapewnienia równego dostępu do rynku, stabilizacji makroekonomicznej oraz gwarantować prawo własności czynników produkcji”<sup>75</sup>.

Do określenia, które instytucje są odpowiednie, czyli silniej niż inne sprzyjają aktywności gospodarczej, zwiększaniu potencjału wytwórczego, niezbędne jest ustalenie obiektywnego sposobu pomiaru wpływu instytucji na poszczególne składniki wzrostu. Okazuje się jednak, że ocena sprawności układu instytucjonalnego, a tym bardziej użycie odpowiednich miar w celu jej dokonania, nie jest łatwym zadaniem. Analizę instytucjonalnych determinant procesów gospodarczych cechuje<sup>76</sup>:

- interpersonalne i holistyczne ujęcie procesów gospodarczych;
- przyjęcie tezy, że zachowanie uczestników jest określane charakterem istniejących instytucji, a procesy ekonomiczne, społeczne i polityczne wpływają na ewolucję tych instytucji będąc zarazem ich rezultatem;
- połączenie pozytywnego i normatywnego podejścia do ekonomii;
- ewolucyjny charakter procesu gospodarowania i ekonomii jako nauki;
- twierdzenie, że proces gospodarowania jest systemem otwartym i jest też częścią kultury społeczeństwa, a w wyznaczaniu procesu osiągania pożądanych wyników gospodarczych istotne znaczenie ma również system władzy, przymus i konflikt interesów oraz potrzeba osiągania konsensusu społecznego.

Najogólniej sprawność (efektywność) instytucjonalna może być określona jako zdolność instytucji do pobudzania lub ograniczania działań podmiotów

<sup>74</sup> G. Kołodko, *Wędrujący świat...*, s. 294.

<sup>75</sup> D. Miłaszewicz, *Jakość instytucji a wzrost gospodarczy*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego” 2011, nr 19, s. 15.

<sup>76</sup> A. Chmielak, *Instytucjonalne podstawy trwałości...*, s. 110.

gospodarczych w procesach osiągania założonych celów<sup>77</sup>. System instytucji ekonomicznych i politycznych, który wywołuje niski poziom „tarć” w gospodarce, gdzie zawieranie umów i przeprowadzanie transakcji odbywa się przy niskim koszcie, umożliwia efektywne działanie rynków oraz pozwala podmiotom na skuteczne działania na rzecz realizacji ich celów. W przeciwnym wypadku, gdy pozyskiwanie i przetwarzanie informacji związane z transakcjami, a także ich kontrola, obarczone są wysokimi kosztami transakcyjnymi, utrudnia to spontaniczność oraz sprawność działania mechanizmu rynkowego<sup>78</sup>. Analiza wszelkich działań zbiorowych, tudzież układu instytucjonalnego gospodarki, wymaga więc rozważenia złożonych kwestii, jakie czynniki i dlaczego pobudzają bądź ograniczają osiąganie przez ludzi (ewentualnie podmioty) zamierzonych celów. Oznacza to, że przy danych nakładach i środkach instytucje służące osiągnięciu analogicznych celów mogą przynosić różne rezultaty. Mogą sprzyjać wzrostowi osiągniętych korzyści lub obniżać efektywność działania danego podmiotu. Ze sprawnością instytucji, jak twierdzi Piotr Chmielewski, wiąże się również problem relacji między partykularnymi instytucjami a instytucjami działającymi na rzecz zbiorowej społecznej racjonalności<sup>79</sup>.

Efektywny system instytucjonalny wymaga spójnego układu instytucjonalnego zwiększającego stopień adaptacji systemu ekonomicznego jako całości. Kształtowanie proefektywnościowego układu instytucjonalnego wymaga spełnienia wielu warunków, w tym odpowiedniej relacji między instytucjami (politycznymi, społecznymi), dystrybucją zasobów a decyzjami ekonomicznymi. Pomędzy różnymi instytucjami tworzą się sieci zależności i współpracy cechujące się względną trwałością sił oddziaływania<sup>80</sup>. Istotna jest też kwestia relacji między „dobrymi” instytucjami a sferą polityki. Okazuje się, że system polityczny i gospodarka są ze sobą nierozzerwalnie powiązane: instytucje

<sup>77</sup> P. Chmielewski, *Homo agens. Instytucjonalizm w naukach społecznych*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2011, s. 204.

<sup>78</sup> E. Gruszevska, *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce...*, s. 149.

<sup>79</sup> P. Chmielewski, *Homo agens...*, s. 205–206.

<sup>80</sup> Z. Staniek, *Ekonomia instytucjonalna...*, s. 69.

gospodarki i polityki rozwijają się równolegle i w ramach wzajemnej interakcji<sup>81</sup>. To sfera polityki decyduje zarówno o powstaniu określonych instytucji (tych korzystnych i tych niekorzystnych dla wzrostu), jak i o ich trwaniu w długim okresie. Dobre ekonomiczne instytucje występują wtedy, gdy siła polityczna należy do grup i podmiotów o nastawieniu proinwestycyjnym, grup o wyższej skłonności do ryzyka, do oszczędzania i inwestowania, zdolnych do wdrażania zmian instytucjonalnych będących efektem konsultacji społecznych. Zatem można też twierdzić, że o funkcjonowaniu „dobrych instytucji” w czasie decyduje nie tyle efektywność ekonomiczna, ile istnienie określonego układu politycznego, który podziela system przekonań leżących za ich wdrożeniem i funkcjonowaniem.

Immanentną cechą każdego systemu instytucjonalnego jest jego zmienność. Stale odbywa się przekształcanie instytucji w kierunku odpowiadającym nowym warunkom gospodarczym, społecznym, politycznym. Zmiany są bowiem konsekwencją życia każdego społeczeństwa dążącego do zaspokojenia stale rosnących potrzeb<sup>82</sup>. Dlatego też, efektywność instytucji oznaczać może zdolność instytucji do dostosowywania się do zmieniającego się otoczenia i rozwiązywania problemów w relacjach między podmiotami gospodarczymi. Zależy ona nie tylko od jakości poszczególnych instytucji, lecz również od ich wzajemnego dopasowania i współdziałania. W literaturze tak rozumiana efektywność instytucji określona została mianem efektywności adaptacyjnej<sup>83</sup>. Efektywność adaptacyjna znajduje wyraz w elastyczności układu instytucjonalnego i ujawnia się w perspektywie długookresowej jako zdolność do gromadzenia wiedzy, tworzenia form współpracy i postaw kreatywności sprzyjających wzrostowi dobrobytu<sup>84</sup>. Dla dobrej jakości instytucji duże znaczenie ma ich komplementarność. W stabilnym systemie powoduje ona wzajemne wzmacnianie się poszcze-

<sup>81</sup> A. Tylecote, *Institutions Matter: but Which Institutions? And How and Why do They Change?*, „Journal of Institutional Economics” 2016, t. 12, z. 3, s. 721.

<sup>82</sup> E. Gruszewska, *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce...*, s. 156.

<sup>83</sup> D.C. North, *Institutions, Institutional Change...*, s. 25.

<sup>84</sup> J. Godłów-Legiędź, *Współczesna ekonomia...*, s. 75.

gólnych instytucji lub potrafi zrekomensować istniejące niedociągnięcia i braki pojedynczych instytucji<sup>85</sup>.

Instytucje zmieniają się w różnym tempie<sup>86</sup>. Proces zmian instytucji nieformalnych jest z natury długotrwały, często niezauważalny. Zmiany te są wynikiem przemian w myśleniu i życiu ludzi, wiążą się ze zmianą norm społecznych silnie zakorzenionych w kulturze i historii. Ich przekształcenia mają charakter spontaniczny, mogą dokonywać się bez żadnego konkretnego przewidywalnego czy zakładanego rezultatu. Instytucje te zmieniają się bardzo powoli, ponieważ nadbudowują nowe elementy na istniejące i łączą przeszłość z terażniejszością i przyszłością. Z kolei instytucje formalne zmieniają się szybciej. Należy więc na nie patrzeć jako na produkt stanowienia przez grupę reprezentantów danej społeczności, efekt działania człowieka, kreowany świadomie i celowo. Efekty zmian instytucji formalnych, które byłyby pożądane z punktu widzenia gospodarki zależą od podłoża społecznego<sup>87</sup>. Badania potwierdzają, że kultura uwzględniona w zbiorze nieformalnych zasad determinuje sukces lub niepowodzenie formalnych instytucji gospodarczych, działając jako filtr efektywności wolności gospodarczej i kapitalizmu<sup>88</sup>.

Instytucje komplementarne wiążą się z istnieniem zbieżnych celów pomiędzy regułami formalnymi i nieformalnymi. Normy prawne określają zasady i granice postępowania akceptowanego i nieakceptowanego przez państwo. Przekroczenie tych granic wiąże się z sankcjami ze strony władzy. Normy moralne, etyczne i formalne (prawne) w znacznym stopniu się pokrywają. Podstawowe normy prawne nie mogą istnieć bez oparcia w zinternalizowanych

---

<sup>85</sup> J.L. Campbell, O.K. Pedersen, *Institutional Competitiveness in the Global Economy: Denmark, the United States, and the Varieties of Capitalism*, „Regulation & Governance” 2007, t. 1, s. 233.

<sup>86</sup> Patrz omówiona w poprzednim podrozdziale hierarchia instytucji O. Williamsona: O. Williamson, *The New Institutional Economics...*, s. 597.

<sup>87</sup> M. Owczarczuk, *Kulturowe przejawy niespójności systemów instytucjonalnych krajów Europy Środkowej i Wschodniej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2017, nr 493, s. 51–63.

<sup>88</sup> A. Petrou, I. Daskalopoulou I., *Is Greece a Rent Seeking Society? A Research on the Relationship Between Entrepreneurship, Trust and Institutions*, „Social Indicators Research” 2014, t. 119, z. 32014, s. 1500.

normach etycznych i moralnych. Svetozar Pejovich sformułował „tezę o interakcji”, w myśl której wzajemne oddziaływanie formalnych i nieformalnych instytucji jest zasadniczym czynnikiem oddziałującym na stabilność ekonomiczną i stopę wzrostu gospodarczego. Stwierdził bowiem: „Jeśli zmiany formalnych reguł są w harmonii z powszechnie przyjętymi regułami nieformalnymi, to interakcje między ich bodźcami będą redukować w społeczeństwie koszty transakcyjne i porządkować zasoby tak, aby sprzyjały tworzeniu bogactwa. Gdy nowe reguły formalne znajdują się w konflikcie z regułami nieformalnymi, to interakcje między ich bodźcami będą zwiększać koszty transakcyjne i ograniczą możliwość tworzenia bogactwa w społeczności”<sup>89</sup>.

Wyróżnić zatem można różne poziomy relacji między instytucjami formalnymi a nieformalnymi<sup>90</sup>: 1) formalne instytucje tłumią, lecz nie zmieniają nieformalnych instytucji; 2) formalne zasady bezpośrednio kolidują z ograniczeniami nieformalnymi; 3) formalne reguły są ignorowane lub neutralne w stosunku do nieformalnych reguł; 4) formalne i nieformalne reguły współpracują ze sobą. W tym zakresie, w którym normy moralne oraz prawne są zgodne, presja wewnętrzna i zewnętrzna na postępowanie jednostek jest większa i bardziej jednoznaczna. Od stopnia zgodności norm zinternalizowanych i prawnych zależy stopień przestrzegania prawa<sup>91</sup>. Harmonia między tymi dwoma rodzajami reguł warunkuje sukces gospodarczy w długim okresie, jednak rozbieżność może przeważać w różnym stopniu. Instytucje nieformalne mogą spowolnić pozytywne skutki nowych zasad formalnych, ale mogą również ograniczyć negatywne skutki nowych, niejednokrotnie błędnych instytucji formalnych<sup>92</sup>.

---

<sup>89</sup> S. Pejovich, *The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development*, „Journal of Markets&Morality” 1999, t. 2, nr 2, s. 171.

<sup>90</sup> B. Chavance, *Formal and Informal Institutional Change: the Experience of Post-socialist Transformation*, „The European Journal of Comparative Economics” 2010, t. 5, nr 1, s. 60.

<sup>91</sup> J.W. Bossak, *Instytucje, rynki i konkurencja we współczesnym świecie*, SGH, Warszawa 2008, s. 25.

<sup>92</sup> B. Chavance, *Formal and Informal Institutional Change...*, s. 61.

Zmiana elementów układu instytucjonalnego każdego kraju jest wpisana w rozwój gospodarczy. Dzięki stopniowym, spontanicznym albo celowym, stanowionym zmianom instytucje coraz lepiej pełnią swoje funkcje. Instytucje określają rodzaj funkcjonujących w danym społeczeństwie organizacji, a przedsiębiorcze jednostki działające w organizacjach, wskutek nieuniknionej konieczności konkurencji o rzadkie zasoby, inicjują zmiany instytucjonalne. Bodźce do zmiany instytucji pojawiają się wraz z kształtowaniem nowych wyobrażeń dotyczących nowych okazji i możliwości kształtujących się w wyniku zewnętrznych zmian środowiskowych i zmian cen relatywnych<sup>93</sup>.

Dynamika poprawy jakości instytucji zależy od zdarzeń oraz instytucji występujących obecnie i w przeszłości. Dość istotną rolę przypisuje się tutaj zjawisku *path dependence*, tj. zjawisku zależności od ścieżki rozwojowej, czyli uzależnienia obecnych instytucji od rozwiązań wcześniejszych. Ścieżka zależności nie oznacza jednak, że rozwój społeczny jest zdeterminowany przeszłym rozwojem danego społeczeństwa. Jeśliby tak było, szybka zmiana instytucjonalna nie byłaby możliwa. Raczej twierdzenie zależności od ścieżki podkreśla znaczenie kontekstu historycznego i społecznego oraz konieczności rozważania tych aspektów w tworzeniu polityki gospodarczej. Konkretnie rozwiązania instytucjonalne mogą się bowiem okazać nieskuteczne, kiedy zostaną wprowadzone w innym środowisku społecznym. Oczywiście wydaje się, że zjawisko zależności od ścieżki wynika głównie z istnienia różnych instytucji nieformalnych<sup>94</sup>. Zmiana (usprawnienie) danej instytucji ma zaś sens tylko wówczas, gdy komplementarne instytucje również ulegają zmianie<sup>95</sup>. Problem dopasowania instytucji do siebie pojawia się zwłaszcza w warunkach przeszczepiania obcych instytucji formalnych na nie do końca podatny, pasujący grunt instytucji nieformalnych. Taki proces miał miejsce m.in. w Polsce

<sup>93</sup> J. Godłów-Legiędź, *Współczesna ekonomia...*, s. 75.

<sup>94</sup> J. Zweynert, N. Goldschmidt, *The Two Transitions in Central and Eastern Europe as Processes of Institutional Transplantation*, „Journal of Economic Issues” 2006, t. 40, z. 4, s. 898.

<sup>95</sup> O.E. Williamson, *Market and Hierarchies. Analysis and Anti-Trust Implications*, Free Press, New York 1975, s. 1–5.

i w innych krajach transformacji<sup>96</sup>. Precedens dotyczący transformacji krajów postsocjalistycznych wskazuje też, że na pełną zmianę instytucji formalnych potrzeba czasu, w którym następuje substytucja i dopasowanie różnych norm stanowionych. Część instytucji jest zastępowana zupełnie nowymi, które przejmują ich funkcje. Budowaniu „dobrych” instytucji powinno towarzyszyć usuwanie poprzednich, ponieważ w przeciwnym wypadku układ instytucjonalny będzie generował sprzeczne bodźce. W innych przypadkach wystarczy tylko modyfikacja instytucji istniejących<sup>97</sup>.

Zatem za czynnik rozstrzygający o kierunku przystosowań instytucjonalnych i w rezultacie o tzw. efektywności adaptacyjnej instytucji uznaje się to, jaki rodzaj działań faworyzuje matryca instytucjonalna<sup>98</sup>. W każdym społeczeństwie istnieje taki zestaw instytucji bazowych, który stanowi o istocie całego systemu. Zagrożeniem wzrostu gospodarczego jest taka matryca instytucjonalna, która sprawia, że wysoko wynagradzane są działania o charakterze redystrybucyjnym. Jednostki wówczas uczą się, jak skutecznie przejmować bogactwo od innych, zamiast koncentrować się na działalności produkcyjnej<sup>99</sup>.

Ostatecznie ocena jakości instytucji może być przeprowadzana z różnych perspektyw<sup>100</sup>:

- z punktu widzenia wypełniania przez nie funkcji, dla której zostały powołane;

<sup>96</sup> O wielu przejawach i skutkach niedopasowania tempa procesu transformacji gospodarczej w Polsce do kształtu instytucji nieformalnych można znaleźć m.in. w: E. Gruszewska, *Instytucje formalne i nieformalne. Skutki antynomii*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2017, nr 493: „Instytucje w teorii i praktyce”, s. 36–50; M. Jarosz, M. Kozak, *Poza systemem. Instytucje i społeczeństwo*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Oficyna Naukowa, Warszawa 2016.

<sup>97</sup> E. Gruszewska, *Instytucje a proces tworzenia kapitału...*, s. 161.

<sup>98</sup> Matrycę instytucjonalną tworzą elementy, które są najbardziej podstawowe, z których wyrastają, kreuja się bądź są stanowione inne instytucje dookreślające, rozwijające, dopełniające budowę systemu.

<sup>99</sup> D.C. North, *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton–Oxford 2005, s. 61.

<sup>100</sup> M. Brzozowski i in., *Instytucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2006, s. 22.



- z punktu widzenia kwestii dystrybucyjnych;
- z punktu widzenia tworzenia przez instytucje bodźców redukujących niepewność i wspierających efektywne rynki.

Jednym z elementów oceny efektywności instytucji może być pełnienie przez instytucje funkcji, dla której zostały ukształtowane. Z jednej strony instytucje powinny zmniejszać koszty transakcyjne i ograniczać niepewność wszelkich interakcji, z drugiej strony zaś ułatwiać koordynację czynników produkcji<sup>101</sup>. Jednak instytucje często zmieniają się spontanicznie, bez wiedzy i woli ich twórców. Niejednokrotnie trudno jest określić, w jakim konkretnym celu powstały. Rzeczywiście funkcjonujące instytucje mogą pełnić funkcje przekraczające te, dla których zostały powołane. Wszystko to jest źródłem trudności w ocenie instytucji z tego punktu widzenia.

Z punktu widzenia kwestii dystrybucyjnych wątpliwości mogą budzić takie instytucje, które wspierają jedynie wąskie grupy społeczne w danej gospodarce. W tym podejściu zwraca się także uwagę na związek między biedą a jakością instytucji. Słabe, źle funkcjonujące instytucje zazwyczaj w większym stopniu obciążają ubogie grupy społeczne, a narastanie dysproporcji społecznych jest powodowane na przykład brakiem wykształcenia, środków finansowych na usługi prawnicze i ochronę przeciw przestępczości. Natomiast dobrze funkcjonujące instytucje mogą i powinny poprawiać poziom życia ubogich obywateli (np. przekazanie formalnych tytułów własności ludziom, których prawa nie były dotychczas uznawane, może pozwolić im na zaciąganie pożyczek i inwestowanie; przez określenie praw rynkowych, takich jak wprowadzenie regulacji wspierających konkurencję, instytucje mogą ograniczyć rentę producenta i ochronić konsumentów przed zbyt wysokimi cenami)<sup>102</sup>.

Z punktu widzenia ostatniej perspektywy – oceny jakości instytucji – podkreśla się, że sprawne instytucje to te, które tworzą strukturę bodźców

<sup>101</sup> J.A. Alonso, C. Garcimartín, *The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate*, CREDIT Research Paper, University of Nottingham, 2009, nr 4, s. 4.

<sup>102</sup> D. Miłaszewicz, *Jakość instytucji a wzrost gospodarczy...*, s. 14.

redukujących niepewność i wspierających efektywne rynki dóbr i czynników produkcji, a w ten sposób przyczyniają się do poprawy wyników gospodarowania. Ważne jest to, że instytucje odgrywają ogromną rolę w kształtowaniu kosztów transakcyjnych. Struktura instytucji, której wynikiem są niskie koszty transakcyjne, pozwala na efektywne działanie rynków, a więc wspiera wzrost gospodarczy. Wysokie koszty transakcyjne związane z uzyskiwaniem informacji, zabezpieczeniem uprawnień własnościowych i konkurencją mogą ograniczać powstawanie rozwiniętych rynków<sup>103</sup>. W szczególności podkreśla się fakt, że wysoki poziom kosztów transakcyjnych jest dowodem niedoskonałości funkcjonowania rynków, co ma bezpośredni wpływ na efektywność ekonomiczną i funkcjonowanie podmiotów gospodarczych. Stąd potrzeba minimalizacji kosztów transakcyjnych jest niezbędna dla budowania nowoczesnych systemów instytucjonalnych<sup>104</sup>. Istnieje wiele sposobów na obniżenie kosztów transakcyjnych, do których można zaliczyć m.in. konkurencyjne rynki i precyzyjnie określone prawa własności, kapitał społeczny, wolność gospodarczą, rozwój transportu, infrastrukturę i systemy logistyczne oraz wydajne instytucjonalne struktury współrzędzenia (brak biurokracji, wydajny system sądowniczy, brak korupcji).

Z przeprowadzonych wyżej rozważań można stwierdzić, że tylko instytucje zdolne do ciągłego dostosowywania się do potrzeb realnych zmian zachodzących w obrębie rynków oraz do rozwiązywania problemów w relacjach między podmiotami gospodarczymi, zasługują na miano efektywnych.

Efektywne otoczenie instytucjonalne musi składać się z określonych, wzajemnie dopasowanych i współdziałających instytucji, o odpowiedniej jakości i stabilności. Dani Rodrik, analizując źródła niepowodzeń gospodarczych krajów słabo rozwiniętych, wskazał na konieczność zmian i poprawy w pięciu grupach instytucji. W jego opinii bez sprawnych instytucji, które stoją u podstaw gospodarki rynkowej, kraje te mają nikłe szanse na długookresowy

<sup>103</sup> M. Brzozowski i in., *Instytucje a polityka...*, s. 23.

<sup>104</sup> D. Petrović, M. Krstić, *Transaction Costs and the Efficiency of Institutions*, „Economics and Organization. Facta Universitatis” 2011, t. 8, nr 4, s. 380.

rozwój, a wręcz skazane są na stagnację. Do tzw. grup „dobrych” instytucji gospodarek rynkowych zaliczył<sup>105</sup>:

- 1) dobrze chronione prawa własności (kontrola) – są one warunkiem koniecznym podjęcia działalności gospodarczej. Przedsiębiorcy nie będą mieli motywacji do akumulowania kapitału i modernizowania produkcji, jeśli nie będą posiadali odpowiedniej kontroli nad zwrotem z aktywów;
- 2) instytucje regulacyjne – sprawiają, że gospodarka łatwiej radzi sobie z szokami ekonomicznymi, wtedy gdy rynek działa niesprawnie. Gospodarka rynkowa jest wspierana za pomocą zestawu mechanizmów regulacyjnych, które porządkują rynki czynników wytwórczych i dóbr finalnych;
- 3) instytucje wspierające stabilizację makroekonomiczną – ograniczają ryzyko występowania szoków finansowych, ekonomicznych, łagodzą przebieg cykli koniunkturalnych. Wszystkie kraje rozwinięte dysponują instytucjami fiskalnymi i monetarnymi, które oddziałują łagodząco na znaczne odchylenia wielkości makroekonomicznych;
- 4) instytucje wspierające zabezpieczenie społeczne – rozwinięte gospodarki rynkowe odnotowały ogromny rozwój programów publicznych zabezpieczenia społecznego, tymczasem kraje słabo rozwinięte zwykle mają bardzo słabe systemy zabezpieczenia na starość i na wypadek chorób;
- 5) instytucje rozstrzygania sporów – skuteczniejsze, mniej kosztowne i szybsze rozstrzygnięcie sporów zmniejsza niepewność działania innych, zwiększa efektywność alokacji zasobów i prowadzi do wzrostu aktywności gospodarczej.

Uznać zatem należy, że efektem działania sprawnych instytucji jest dobrobyt ekonomiczny. Trzeba jednak zaznaczyć, że nie ma jednej wspólnej miary dla sprawności instytucji, zwłaszcza gdy przyjmujemy, że system instytucjonalny tworzą zarówno instytucje formalne, jak i nieformalne. Każdą z tych instytucji charakteryzują inne właściwości, lecz każda niewątpliwie jest

---

<sup>105</sup> D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, tłum. S. Szymański, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2011, s. 208–215.

zmienną jakościową. Dlatego też wszelka próba zmierzenia ich sprawności niejednokrotnie będzie się opierała na subiektywnych wielkościach, w związku z tym będzie obciążona pewnym błędem. Z powyższych rozważań wynika, iż sprawne instytucje można badać przez pryzmat następujących kryteriów<sup>106</sup>:

- wydajności statycznej, czyli zdolności do promowania zachowań, które redukują społeczne koszty;
- wiarygodności (słuszności), czyli zdolności instytucji do tworzenia normatywnych ram wpływających i określających działania podmiotów;
- bezpieczeństwa (przewidywalności), czyli zdolności instytucji do wypełniania swoich funkcji, w tym zmniejszania niepewności związanej z wzajemnym ludzkim oddziaływaniem;
- adaptacyjności (efektywności adaptacyjnej, dynamicznej), czyli instytucjonalnej zdolności do przewidywania zmian społecznych lub przynajmniej zdolności do generowania bodźców, które ułatwiają podmiotom dopasowanie do tych zmian.

Uznać należy, że sprawny system instytucjonalny powinien być spójny, przejrzysty, przewidywalny i przede wszystkim komplementarny. Bez otoczenia instytucjonalnego, zapewniającego odpowiednią transparentność wymiany i ochronę praw własności oraz sprzyjającego uczciwej konkurencji, trudno o rozwój rynków.

---

<sup>106</sup> J.A. Alonso, C. Garcimartín, *The Determinants of Institutional Quality...*, s. 4.

## Rozdział 3

# OCENA POLSKIEGO OTOCZENIA INSTYTUCJONALNEGO W ŚWIETLE RANKINGÓW MIĘDZYNARODOWYCH

### 3.1. Mierniki jakości otoczenia instytucjonalnego

Renesans ekonomii instytucjonalnej zaznaczający się od lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku spowodował, że wagę instytucji zaczęto doceniać w wielu obszarach badań ekonomicznych, w tym m.in. w teorii wzrostu, czy teorii przepływów kapitału. Włączenie czynników instytucjonalnych w zakres analiz ekonomicznych spowodowało, że podjęto próby skwantyfikowania czynników instytucjonalnych wpływających na różne kategorie i procesy ekonomiczne. Zaowocowało to pojawieniem się wielu baz danych mierzących jakość otoczenia instytucjonalnego, a w dalszej kolejności opartych o nie badań empirycznych.

Miary instytucji można podzielić na opisujące cechy instytucji i ich funkcjonowanie (oceniające efekty ich działania). Takie rozróżnienie jest bardzo istotne, ponieważ charakterystyki instytucji (np. obecność lub brak praw konstytucyjnych) nic nie mówią o wpływie tych instytucji na wyniki gospodarcze. Miary jakości instytucji ukazują natomiast, jak efektywnie działają istniejące instytucje. Charakterystyki społeczne (np. zróżnicowanie narodowościowe i religijne, zróżnicowanie dochodów) i polityczne (np. system prawny, typ i trwanie reżimu politycznego) oraz miary niestabilności politycznej (np. przewroty polityczne czy wojny domowe) mogą wpływać na efektywność instytucji formalnych i nieformalnych. Wywierają zatem pośredni

wpływ na warunki gospodarowania. Miary jakości instytucji (np. stopień wdrażania uprawnień własnościowych, zabezpieczenie umów i uprawnień własnościowych) oraz miary jakości kapitału społecznego (np. zasięg aktywności społecznej i organizowania się, wolności obywatelskie) mogą mieć bezpośredni wpływ na warunki aktywności gospodarczej i wzrostu gospodarczego.

Mimo wielu różnic w ujmowaniu jakości otoczenia instytucjonalnego za pomocą zagregowanych wskaźników oraz znaczących przy tym niedoskonałości, ich użyteczność jest znaczna. Wskaźniki te najczęściej dostarczają danych na temat rozwoju gospodarki danego państwa, tym samym stanowiąc informację i przesłankę podejmowania decyzji przez inwestorów. W tym aspekcie wskaźniki jakości instytucji i konkurencyjności określają poziom ryzyka związanego z inwestowaniem lub ulokowaniem działalności w danym państwie, a także określają jakość administracji. Ze względu na rosnące znaczenie sprawności państwa dla rozwoju gospodarczego danego kraju<sup>1</sup>, wskaźniki te mogą być stosowane jako kryterium decyzji inwestycyjnych.

Informacja na temat jakości instytucji jest nie tylko użyteczna dla sektora prywatnego, ale także dla rządów, administracji i instytucji publicznych państw uwzględnianych w rankingach. Wskaźniki te pozwalają oszacować pozycję danego kraju, zdiagnozować obszary problemowe, czy też zarysować możliwe kierunki rozwoju i wyznaczyć jego priorytety. Są one przytaczane także w międzynarodowych debatach politycznych i skłaniają rządzących do podejmowania eksperymentów lub reform w obszarze rządzenia publicznego i w systemach administracji publicznej. Problematyka pomiaru procesu rządzenia jest też istotna z punktu widzenia efektywności pomocy rozwojowej oferowanej przez organizacje międzynarodowe<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Coraz częściej możemy spotkać się z opinią zarówno polityków, obywateli, przedsiębiorców czy inwestorów, iż dobre rządzenie jest kluczem do złagodzenia ubóstwa i poprawy klimatu inwestycyjnego.

<sup>2</sup> E. Wojciechowski, A. Podgórnai-Krzykacz, *Jakość rządzenia – Polska w międzynarodowej perspektywie porównawczej*, „Zarządzanie Publiczne” 2007, nr 2 (2), s. 76.

Wśród powszechnie znanych prób zmierzenia jakości otoczenia instytucjonalnego wymienić można m.in. takie mierniki zagregowane, jak<sup>3</sup>:

- rankingi konkurencyjności globalnej: (*The World Competitiveness Scoreboard*) Międzynarodowego Instytutu Rozwoju Zarządzania (IMD) w Lozannie tworzone dla 63 krajów od 1989 roku oraz rankingi oparte na indeksie globalnej konkurencyjności (*The Global Competitiveness Index – GCI*) Światowego Forum Ekonomicznego (WEF) w Genewie, publikowane od 2006 roku i zawierające dane dla 144 gospodarek;
- rankingi wolności gospodarczej: *Index of Economic Freedom (IEF)* sporządzone przez amerykańską Heritage Foundation, indeks jest publikowany od 1995 roku i zawiera dane dla 186 gospodarek oraz *Economic Freedom of the World (EFW)* publikowany przez Fraser Institute, indeks obejmuje lata 1970–2017 i zawiera dane dla 161 gospodarek;
- rankingi cech otoczenia gospodarczego publikowane w serii *Doing Business* Banku Światowego. Raport jest emitowany od 2004 roku i zawiera dane dla 190 gospodarek;
- rankingi oceniające jakość rządów (*World Governance Indicators – WGI*), których autorami są Kaufmann, Kraay, Mastruzzi, publikowane przez Bank Światowy. Baza zawiera dane dla 218 gospodarek i obejmuje lata 1996–2018;
- ranking mierzący jakość praw własności (*IPRI – International Property Rights Index*) obliczany jest od 2007 roku przez Property Right Alliance w ramach programu Hernando de Soto. Raport z 2019 roku obejmuje ocenę 129 krajów;
- rankingi praworządności tworzone na podstawie *Rule of Law Index* przygotowywanego przez The World Justice Project (WJP). Ranking konstruowany jest od 2015 roku i obejmuje 126 państw;
- rankingi postrzegania korupcji (*Corruption Perception Index – CPI*) międzynarodowej organizacji Transparency International z siedzibą w Berlinie publikowane od 1995 roku dla 180 krajów.

---

<sup>3</sup> Informacje związane z latami dostępności rankingów, liczbą krajów ocenianych w poszczególnych raportach zebrane zostały na dzień 29 czerwca 2020 roku.

Niektóre wskaźniki konkurencyjności gospodarek mierzą jakość instytucji, jako jedną ze swych składowych. Przykładem takiego wskaźnika jest *Global Competitiveness Index* (GCI) opracowany przez World Economic Forum, oceniający zdolność konkurencyjną krajów w wymiarze podstawowych wymagań (w tym jakości instytucji, infrastruktury, środowiska makroekonomicznego, ochrony zdrowia i szkolnictwa podstawowego), środków zwiększających wydajność (szkolnictwo wyższe, efektywność rynku dóbr, efektywność rynku pracy, rozwój rynku finansowego, gotowość technologiczna, wielkość rynku) i czynników innowacyjnych. W indeksie uwzględnia się czynniki uznane za kluczowe we wspieraniu wysokiego tempa wzrostu gospodarczego. Poprawa pozycji konkurencyjnej kraju oznacza względne zwiększenie jego potencjału rozwojowego. Znaczna poprawa miejsca w rankingu GCI jest tożsama z silnym wzrostem potencjału i dynamiki rozwojowej, a spadek z pogorszeniem. Ocena instytucji w GCI oparta jest wyłącznie na ankietach skierowanych do kadry zarządzającej. Składa się z siedmiu subindeksów złożonych z 20 elementów. Pierwszy wskazuje na efektywność działania prawa i wywiązywania się z umów. Drugi związany jest z oceną wykorzystywania pozycji instytucji i polityki do osiągania korzyści finansowych. W założeniu ma mierzyć rozległość korupcji i łapówkarstwa w sferze eksportu, importu i ściągania podatków. Indeks GCI nie jest w istocie obiektywną oceną opartą na twardych danych lecz percepcją instytucji przez kadrę zarządzającą. W porównaniu z indeksem wolności gospodarczej (Heritage Foundation lub Fraser Institute) nie uwzględnia też wielu charakterystyk instytucji.

Powszechnie stosowanym miernikiem jakości instytucji są mierniki wolności gospodarczej. Od 1995 roku amerykański instytut Heritage Foundation systematycznie opracowuje raporty na temat czynników, które mają największy wpływ na wolność gospodarczą, prywatyzację, przedsiębiorczość i dobrobyt społeczny. Określa też tendencje zmian i wolność gospodarczą. Autorzy raportu definiują wolność gospodarczą jako brak ograniczeń działalności produkcyjnej, konsumpcji towarów i usług poza poziom niezbędny do jej ochrony i podtrzymania. Stwierdzają, że podstawowe instytucje, które chronią wolność jednostki do realizowania własnych interesów gospodarczych, skutkują



większym dobrobytem społeczeństwa<sup>4</sup>. Wychodzą też z założenia, że nie jest możliwe określenie poziomu wolności i zestawu czynników najistotniejszych dla rozwoju gospodarczego<sup>5</sup>. Indeks wolności gospodarczej przedstawia całość instytucjonalnych uwarunkowań wolności danego społeczeństwa.

Indeks opracowywany przez Heritage Foundation umożliwia określenie stopnia względnej łatwości prowadzenia działalności gospodarczej i wielkość kosztów transakcyjnych, które wpływają na poziom i efektywność inwestycji. Obejmuje on subiektywne rankingi efektywności uprawnień własnościowych i poziomu biurokracji. Wskaźnik ten ocenia wybrane aspekty efektywności rynków w zakresie dwunastu obszarów „wolności”, które przyporządkowane są do czterech kategorii składających się na ogólną wolność ekonomiczną. Każda z dwunastu swobód gospodarczych w ramach tych kategorii jest oceniana w skali od 0 do 100. Ogólny wynik danego kraju jest uzyskiwany poprzez uśrednienie przyjętych czynników, przy czym każdemu z nich przypisuje się taką samą wagę. Wśród kategorii Indeksu Wolności Gospodarczej wyróżnia się<sup>6</sup>:

- 1) rządy prawa (ang. *rule of law*), w którego skład wchodzi:
  - a) stopień ochrony prawnej praw własności prywatnej w danym kraju i egzekwowania tych praw (ang. *property rights*);
  - b) powszechność różnorodnych form korupcji politycznej i takich praktyk jak przekupstwo, wymuszenia, nepotyzm, koleśiostwo, protekcja, defraudacja i wyłudzenie (ang. *government integrity*);
  - c) stopień skuteczności i sprawiedliwości sądownictwa, w szczególności w odniesieniu do prawa własności (ang. *judicial effectiveness*);
- 2) wielkość sektora publicznego (ang. *government size*) – w ramach tej kategorii pod uwagę brane są:
  - a) krańcowe stawki podatku od osób fizycznych i prawnych oraz ogólny poziom opodatkowania (w tym podatki bezpośrednie i pośrednie

<sup>4</sup> B. Borkowska, M. Klimczak, B. Klimczak, *Ekonomia instytucjonalna...*, s. 252.

<sup>5</sup> J.W. Bossak, *Systemy gospodarcze a globalna konkurencja*, SGH w Warszawie, Warszawa 2006, s. 101.

<sup>6</sup> T. Miller, A.B. Kim, J.M. Roberts, *2019 Index of Economic Freedom. 25th Anniversary Edition*, The Heritage Foundation, Washington 2019, s. 9–13.

- nakładane przez wszystkie szczeble administracji) jako odsetek PKB (ang. *tax burden*);
- b) obciążenia związane z wydatkami rządowymi, w tym konsumpcję przez państwo i wszystkie płatności transferowe związane z różnymi programami świadczeń (ang. *government spending*);
- c) stabilność i zrównoważenie polityki fiskalnej (ang. *fiscal health*);
- 3) efektywność regulacji (ang. *regulatory efficiency*), która zawiera:
- a) koszty, czas i swobodę otwierania, prowadzenia i zamykania działalności gospodarczej (ang. *business freedom*);
- b) ingerencję w prawa pracownicze, takie jak płaca minimalna, przepisy zapobiegające zwolnieniom, wymagania dotyczące odpraw oraz wymierne ograniczenia regulacyjne dotyczące zatrudniania i przepracowywanych godzin, a także wskaźnik aktywności zawodowej jako orientacyjną miarę możliwości zatrudnienia na rynku pracy (ang. *labor freedom*);
- c) stabilność cen i zakres interwencji ekonomicznych (ang. *monetary freedom*);
- 4) otwartość rynków (ang. *open markets*); w ramach tego miernika uwzględnia się:
- a) zakres, w jakim bariery taryfowe i pozataryfowe wpływają na przywóz i wywóz towarów i usług do i z kraju (ang. *trade freedom*);
- b) w jakim stopniu swobodny lub ograniczony jest przepływ kapitału inwestycyjnego osób fizycznych i firm (ang. *investment freedom*);
- c) efektywność i niezależność sektora bankowo-finansowego oraz wolność od nadmiernych regulacji (ang. *financial freedom*).

Do mierników ukazujących stopień wolności gospodarczej zalicza się także miernik *Economic Freedom of the World* opracowany przez Fraser Institute. Podstawą wolności gospodarczej jest tutaj: 1) osobisty wybór, 2) wymiana koordynowana przez mechanizm rynkowy, 3) swoboda wejścia na rynek i konkurencji oraz 4) ochrona osób i ich mienia przed agresją ze strony innych. Metodyka badań Fraser Institute opiera się na eksperckiej ocenie i obliczaniu średnich ważonych w poszczególnych obszarach, które z kolei stanowią ważne składniki oceny ogólnej. Na poszczególne elementy składają się:

- wielkość sektora publicznego (ang. *size of government*) – jako średnia rządowych wydatków na konsumpcję, wielkość subsydiów mierzonych odsetkiem PKB, średnia udziału państwa w inwestycjach, zakresu kontroli cen, najwyższej stopy podatku dochodowego i wydatków na armię;
- system prawny i ochrona praw własności (ang. *legal system and security of property rights*), oceniany przez pryzmat ryzyka, konfiskaty mienia, zakresu bezstronności sądownictwa i stopnia ochrony prawnej obywatela, egzekucji kontraktu i stopnia spójności systemu prawa;
- stabilny pieniądz (ang. *sound money*) jako średnia wzrostu podaży pieniądza, standardowe odchylenie od stopy inflacji, stopa inflacji z ostatniego roku, dostęp obywateli do kont walutowych w kraju i za granicą;
- wymiana międzynarodowa (ang. *freedom to trade internationally*), na którą składa się wysokość taryf celnych i jej zmiana w ciągu ostatnich lat, rozbieżność między faktyczną a planowaną skalą wymiany handlowej, wielkość przychodów netto z obrotu z zagranicą, różnica pomiędzy oficjalnym a czarnorynkowym kursem walut, kontrola przepływu kapitału i ludzi;
- obszar regulacji (ang. *regulation*), w którym zawiera się swoboda działania i zakres wolności w sektorze finansowym (tu m.in. udział procentowy organizacji prywatnych w sektorze, odsetek udzielanych kredytów sektorowi prywatnemu, charakter kontroli stóp procentowych oraz zakres swobody obywateli w angażowanie się w transakcje kapitałowe z obcokrajowcami), regulacje rynku pracy oraz zakres regulacji związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej.

W badaniach ekonomicznych często wykorzystywanym miernikiem oceny jakości otoczenia gospodarczego jest *Wskaźnik Łatwości Prowadzenia Działalności Gospodarczej (Doing Business)* publikowany przez Bank Światowy. W ramach tego wskaźnika agreguje się dziesięć kategorii podstawowych oraz dwie dodatkowe. Do podstawowych wskaźników zalicza się<sup>7</sup>:

---

<sup>7</sup> *Doing Business 2020*, World Bank Group, International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, Washington 2020, s. 19.

- rozpoczynanie działalności gospodarczej, w którym mieści się liczba procedur potrzebnych do założenia przedsiębiorstwa, czas wymagany do rozpoczęcia i minimalny wymóg kapitałowy;
- uzyskanie pozwoleń na budowę – liczba procedur związanych z budową, oddawaniem obiektów do użytku, czas wymagany do rozpoczęcia eksploatacji oraz koszty związane z tymi działaniami;
- uzyskiwanie dostępu do energii elektrycznej – procedury wymagane dla firm ubiegających się o przyłączenie do sieci elektrycznej, liczba umów, potrzebny czas oraz koszty przyłączenia;
- rejestracja własności – liczba procedur potrzebnych do nabycia nieruchomości, przeciętny czas związany z przejściem wszystkich formalności oraz koszty z tym związane;
- uzyskiwanie kredytu – łatwość uzyskania kredytu wynikająca z dostępności informacji o różnych formach kredytowania oraz z siły i jakości zabezpieczeń umów kredytowych (także postępowania w razie niewypłacalności kredytobiorcy);
- ochronę inwestorów mniejszościowych – przejrzystość transakcji z podmiotami powiązanymi, odpowiedzialność zarządu przed udziałowcami oraz możliwość pociągnięcia zarządu do odpowiedzialności prawnej w razie wykroczeń;
- płacenie podatków – liczba obciążeń podatkowych firmy (scenariusz poboru podatków, jego złożoność), ich stawki, czas potrzebny do złożenia zeznań;
- handel międzynarodowy – wymogi proceduralne dotyczące eksportu i importu, liczba wymaganych dokumentów i czasu oraz koszty z tym związane;
- egzekwowanie umów – liczba procedur, czas i koszty egzekwowania umów dłużnych, pomiar efektywności systemu sądownictwa w warunkach sporów gospodarczych;
- zakończenie działalności gospodarczej (ogłoszenie niewypłacalności/upadłości) – wymagany czas i koszty postępowania upadłościowego, stopa odzysku, skuteczność i przejrzystość norm prawnych dotyczących niewypłacalności.

Do dodatkowych wskaźników zaliczono:

- zatrudnienie pracowników – regulacje związane z zatrudnieniem i zwalnianiem pracowników (w tym koszty), trudności pozyskania odpowiednich pracowników, długość czasu pracy, płaca minimalna;
- zawieranie umów z rządem – czas i liczba procedur związana z uzyskaniem zamówień publicznych na budowę infrastruktury.

Miarą sprawności instytucji formalnych są wskaźniki jakości regulacji w ramach *Worldwide Governance Indicators* opracowywane również przez Bank Światowy. Ocena ich poziomu dokonywana jest przez ekspertów z 33 organizacji. Wskaźnik ten odnosi się do sześciu aspektów tzw. dobrego rządzenia (*good governance*)<sup>8</sup>:

- głos obywateli i rozliczalność rządzących – odpowiedzialność demokratyczna (ang. *voice and accountability*) – ocenia zakres możliwości uczestnictwa obywateli w wyborach władz państwa, wolność stowarzyszania się i słowa oraz niezależność mediów;
- polityczna stabilność i niewystępowanie przemocy/terroryzmu – stabilność polityczna (ang. *political stability and absence of violence/terrorism*) – ocenia prawdopodobieństwo destabilizacji rządu albo obalenia go w sposób niekonstytucyjny lub gwałtowny, obejmuje politycznie umotywowaną przemoc i terroryzm;
- skuteczność rządu (ang. *government effectiveness*) – ocenia jakość usług publicznych i kompetencje publicznej administracji oraz jej niezależność od nacisków politycznych, efektywność zarządzania budżetem i zadłużeniem publicznym, jakość formułowanej polityki oraz wiarygodność rządu;
- jakość regulacji (ang. *regulatory quality*) – ocenia zakres zdolności rządu do formułowania i wdrażania polityki i reguł, które pozwalają na rozwój prywatnego sektora oraz wiarygodność rządowych zobowiązań;

---

<sup>8</sup> D. Kaufmann, A. Kraay, M. Mastruzzi, *The Worldwide Governance Indicators. Methodology and Analytical Issues*, World Bank Policy Research Working Papers, 2010, nr 5430, <http://ssrn.com/abstract=1682130>.

- rządy prawa (ang. *rule of law*) – ocenia zakres, w jakim przedstawiciele władz cieszą się zaufaniem oraz przestrzegają obowiązujących reguł, szczególnie kontraktów, praw własności oraz niezależność i przewidywalność wymiaru sprawiedliwości;
- kontrola korupcji (ang. *control of corruption*) – ocenia, w jakim zakresie struktury państwa są wykorzystywane do realizacji prywatnych interesów, wliczając tu różne formy korupcji i podporządkowania państwa interesom grup nacisku.

Każdy wskaźnik ocenia jeden z sześciu wymiarów jakości instytucji w skali od -2,5 (słabe instytucje) do +2,5 (mocne instytucje).

Jednym z raportów, uwzględniających w szczególności prawa własności jest tworzony przez Property Rights Alliance raport pt. *The International Property Rights Index* (IPRI). Raport ten jest międzynarodową analizą porównawczą, mierzącą ochronę praw własności w szerokim ujęciu oraz jej wpływ na dobrobyt gospodarczy. W skład wskaźnika IPRI wchodzi trzy ważne aspekty związane z ochroną praw majątkowych<sup>9</sup>: obszar otoczenia prawnego i politycznego (LP), obszar ochrony materialnych praw własności (PPR) i obszar ochrony praw własności intelektualnej (IPR). Informacje odnoszące się do wartości poszczególnych części ogólnego wskaźnika IPRI pochodzą z różnych raportów, m.in. z *Globalnego Raportu Konkurencyjności* czy *Raportu Doing Business*. W ramach poszczególnych komponentów umieszczono dziesięć wskaźników, które pozwalają na przedstawienie szczegółowych charakterystyk oraz porównania praw własności w badanych krajach lub grupach krajów. Wydaje się, że jest to najszerszy indeks dotyczący praw własności i ich egzekwowania spośród wymienionych. W dłuższej perspektywie dane te mogą zostać wykorzystane w badaniach (modelach) przedstawiających długookresowe zależności między prawami własności a różnymi aspektami działalności gospodarczej<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> *International Property Rights Index 2018*, Property Rights Alliance, Washington 2018, s. 5.

<sup>10</sup> E. Gruszevska, *Instytucje a proces tworzenia kapitału...*, s. 343.

Rysunek 2. Składniki Międzynarodowego Indeksu Praw Własności (IPRI)



Źródło: *International Property Rights Index 2018*, Property Rights Alliance, Washington 2018, s. 5.

Innym z wyżej wymienionych mierników jakości otoczenia instytucjonalnego jest *The World Justice Project Rule of Law Index*. *World Justice Project* jest międzynarodową organizacją obywatelską, której misją jest „działanie na rzecz rozwoju praworządności na całym świecie”. Stąd też jednym z głównych zadań tej organizacji jest pomiar praworządności. Praworządność, według autorów, powinna być ucieleśniona w czterech uniwersalnych zasadach<sup>11</sup>:

- odpowiedzialności (ang. *accountability*) – rząd oraz jego urzędnicy i przedstawiciele ponoszą odpowiedzialność z mocy prawa;
- prawa (ang. *just laws*) – przepisy prawa są jasne, publiczne, stabilne i sprawiedliwe oraz chronią prawa podstawowe, w tym bezpieczeństwo osób i mienia;
- otwartego rządu (ang. *opening government*) – proces uchwalania, administrowania i egzekwowania prawa jest przejrzysty, skuteczny i sprawiedliwy;
- dostępnego i bezstronnego rozstrzygania sporów (ang. *accessible and impartial dispute resolution*) – sprawiedliwość jest zapewniana przez kompetentnych, etycznych i niezależnych przedstawicieli i podmioty neutralne, których jest wystarczająco dużo, posiadają oni odpowiednie zasoby i odzwierciedlają skład społeczności, której służą.

W oparciu o powyższe zasady skonstruowany został *Rule of Law Index* mierzący przestrzeganie zasad państwa prawa. Do elementów indeksu należy osiem czynników: ograniczenia uprawnień rządowych, wolność od korupcji, otwarty rząd, fundamentalne prawa, porządek i bezpieczeństwo, egzekwowanie przepisów, wymiar sprawiedliwości, sądownictwo karne. Elementy te dodatkowo zdezagregowano na 44 subindeksy. Indeks przyjmuje wartości od 0 do 1, gdzie 0 – oznacza słabe przestrzeganie praworządności, 1 – silne przestrzeganie praworządności<sup>12</sup>. Z uwagi na stosunkowo krótki

<sup>11</sup> *The World Justice Project Rule of Law Index 2019*, World Justice Project, Washington 2019, s. 9.

<sup>12</sup> *Ibidem*, s. 10–13.



okres obliczania i publikowania rankingu jego wyniki nie będą analizowane w niniejszej rozprawie. Niemniej jednak warto mieć świadomość, iż wciąż istnieją poszukiwania i próby konstrukcji coraz to nowszych (i miejmy nadzieję, że doskonalszych) mierników jakości instytucji.

Jednym ze wskaźników ukazujących m.in. szczerność prawa i tym samym odzwierciedlającym wysoką jakość instytucji jest *Indeks Percepcji Korupcji*, tworzony przez Transparency International – międzynarodową organizację działającą na rzecz przejrzystości i uczciwości w życiu publicznym i gospodarczym. Indeks ma charakter wieloźródłowy, powstaje w oparciu o ankiety uzupełniane przez przedstawicieli środowisk biznesowych, a także o oceny sporządzane przez ekspertów z danego kraju. Każdy kraj oceniany jest w skali od 100 (największa przejrzystość) do 0 (największa korupcja). Ranking układowany jest według liczby uzyskanych punktów, od największej do najmniejszej. Najwyższa lokata w rankingu oznacza najmniejszą korupcję. *Indeks Percepcji Korupcji* jest wykorzystywany do obliczenia wielu innych, również wyżej wskazanych, mierników oceny jakości instytucji.

Niektórzy z badaczy wskazują na wady wyżej wymienionych mierników<sup>13</sup>. Po pierwsze, większość z nich opiera się na subiektywnych opiniach menedżerów firm, międzynarodowych urzędników i uczonych, a próby nie zawsze są reprezentatywne. Po drugie, wskaźniki często oceniają wartości, które nie są wyraźnie określone. Ponadto zdarza się, że we wskaźnikach tych mylone są (lub zamiennie stosowane) miary instytucji i polityki. Uważa się, że jest mało prawdopodobne, by jakość danych wykorzystywanych do budowy wskaźników była jednorodna w poszczególnych krajach. Jednakże obiektywny pomiar jakości instytucji czy zakresu wolności, jakiej doświadczają społeczeństwa, nie jest możliwy, dlatego też należy uznać, że wymienione wskaźniki niosą ze sobą istotne treści informacyjne dotyczące oceny jakości instytucji analizowanych krajów.

---

<sup>13</sup> J.A. Alonso, C. Garcimartín, *The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate*, CREDIT Research Paper, University of Nottingham, 2009, nr 4, s. 5.

### 3.2. Rankingi konkurencyjności

Jakość otoczenia instytucjonalnego w Polsce na tle innych państw jest przedmiotem badań od wielu lat. Najczęściej rozpatruje się ją z punktu widzenia międzynarodowej konkurencyjności gospodarki i zmniejszania luki istniejącej w tym zakresie między krajowymi instytucjami gospodarczymi a światową czołówką. Doskonałym przykładem miernika konkurencyjności, oceniającego również jakość instytucji, jest *Global Competitiveness Index*<sup>14</sup>. Nawiązując do czynnikowej definicji konkurencyjności można wskazać, że konkurencyjność instytucjonalna to zdolność krajowych instytucji gospodarczych do generowania wzrostu w warunkach zmian w gospodarce światowej przez kreowanie możliwości dla działalności podmiotów rynkowych<sup>15</sup>. Podejście to skupia się wokół problematyki oceny źródeł konkurencyjności gospodarki, które w przyszłości mogą odzwierciedlać konkretną pozycję konkurencyjną danego kraju.

Uwzględniając ogólny, globalny wskaźnik konkurencyjności (GCI 4.0) najbardziej konkurencyjną gospodarką w 2019 roku była gospodarka Singapuru. Osiągając wynik 84,1<sup>16</sup> wyprzedziła Stany Zjednoczone (drugie miejsce), Hongkong (trzecie miejsce), Holandię (czwarte miejsce) i Szwajcarię (piąte miejsce). Ranking z 2019 roku ukazuje również duże zróżnicowanie zdolności konkurencyjnej krajów Unii Europejskiej (tabela 12). Najbardziej konkurencyjna Holandia zajęła czwarte miejsce (z wynikiem 82,4), zaś najmniej konkurencyjna w grupie – Chorwacja zajęła 63 miejsce (z wynikiem 61,9). Wyniki osiągnięte nawet przez najlepsze gospodarki na świecie są oddalone od wzorca (ideału) prawie o 20 punktów.

Analiza indeksu GCI pozwala zauważyć, że od 2013 roku maleje skala przetasowań w rankingu. W raporcie z 2019 jak i 2018 roku Polska zajęła 37 miejsce

<sup>14</sup> Ze względu na szerszą charakterystykę, większą liczbę badanych gospodarek oraz powszechną dostępność w dalszych analizach wykorzystano tylko indeks konkurencyjności GCI konstruowany przez Światowe Forum Ekonomiczne.

<sup>15</sup> N. Mańkowska, *Konkurencyjność instytucjonalna a kapitał ludzki: wybrane aspekty*, „Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego” 2011, nr 25, s. 480.

<sup>16</sup> Wskaźnik główny oraz jego subindeksy przyjmują wartości od 0 do 100, gdzie 100 to górna granica konkurencyjności, stan idealny.

z wynikiem 68,9, przy czym – w niektórych składnikach indeksu – obserwowalny jest wzrost, w innych – brak zmian, a w jeszcze innych – spadek notowanej wartości. Polska w stosunku do innych krajów ESW cechuje się przeciętną konkurencyjnością. Wyprzedzają nas: Estonia, Czechy i Słowenia. Dodatkowo należy zauważyć, że mimo trzydziestoletniego okresu gospodarki rynkowej, w tym lat transformacji gospodarki polskiej, nie zdołaliśmy dogonić krajów Europy Zachodniej pod względem globalnej, makroekonomicznej konkurencyjności. Wciąż wyprzedza nas 14 krajów z tego regionu.

Tabela 12. Globalny Wskaźnik Konkurencyjności 2019 (GCI 4.0) w krajach UE-28

Globalny Wskaźnik Konkurencyjności 2019 (GCI 4.0)			Filar I. Indeksu GCI – Instytucje		
Miejsce w rankingu	Kraj	Wartość indeksu GCI 4.0	Miejsce w rankingu	Kraj	Wartość
4.	Holandia	82,4	1.	Finlandia	81,2
7.	Niemcy	81,8	4.	Holandia	78,6
8.	Szwecja	81,2	7.	Dania	77,4
9.	Wielka Brytania	81,2	9.	Luksemburg	75,9
10.	Dania	81,2	10.	Szwecja	75,2
11.	Finlandia	80,2	11.	Wielka Brytania	74,4
15.	Francja	78,8	14.	Austria	73,5
18.	Luksemburg	77,0	16.	Irlandia	73,0
21.	Austria	76,6	18.	Niemcy	72,4
22.	Belgia	76,4	21.	Estonia	70,2
23.	Hiszpania	75,3	22.	Francja	70,0

Globalny Wskaźnik Konkurencyjności 2019 (GCI 4.0)			Filar I. Indeksu GCI – Instytucje		
Miejsce w rankingu	Kraj	Wartość indeksu GCI 4.0	Miejsce w rankingu	Kraj	Wartość
24.	Irlandia	75,1	23.	Belgia	69,5
30.	Włochy	71,5	28.	Hiszpania	65,1
31.	Estonia	70,9	30.	Portugalia	64,5
32.	Czechy	70,9	31.	Cypr	64,0
34.	Portugalia	70,4	33.	Słowenia	63,4
35.	Słowenia	70,2	34.	Litwa	63,3
<b>37.</b>	<b>Polska</b>	<b>68,9</b>	41.	Malta	61,3
38.	Malta	68,5	44.	Czechy	60,9
39.	Litwa	68,4	47.	Łotwa	59,3
41.	Łotwa	67,0	48.	Włochy	58,6
42.	Słowacja	66,8	52.	Rumunia	58,1
44.	Cypr	66,4	57.	Bułgaria	56,8
47.	Węgry	65,1	<b>60.</b>	<b>Polska</b>	<b>56,4</b>
49.	Bułgaria	64,9	61.	Słowacja	56,3
51.	Rumunia	64,4	63.	Węgry	55,7
59.	Grecja	62,6	77.	Chorwacja	51,8
63.	Chorwacja	61,9	85.	Grecja	50,5

Źródło: *The Global Competitiveness Report 2019*, K. Schwab (red.), World Economic Forum, Genewa 2019, s. XVIII, 70–580.

Niewątpliwie jedną z trwalszych podstaw budowania konkurencyjności gospodarek jest stabilność, przejrzystość i wysoka jakość układu instytucjonalnego gospodarki. W konstrukcji wskaźnika konkurencyjności, jakość instytucji tworzy tzw. pierwszy filar, należąc tym samym do grupy wskaźników „wymagań podstawowych”. Autorzy wskaźnika GCI definiują instytucje przez pryzmat dwóch podstawowych atrybutów. Po pierwsze, instytucje są to ustanowione formalnie, prawnie wiążące ograniczenia, takie jak: zasady, prawa i konstytucje wraz z powiązаныmi z nimi mechanizmami egzekwowania. Po drugie, instytucje to również nieformalne ograniczenia, takie jak normy zachowania, konwencje i narzucone przez jednostki kodeksy postępowania, takie jak etyka biznesowa, czy normy ładu korporacyjnego<sup>17</sup>.

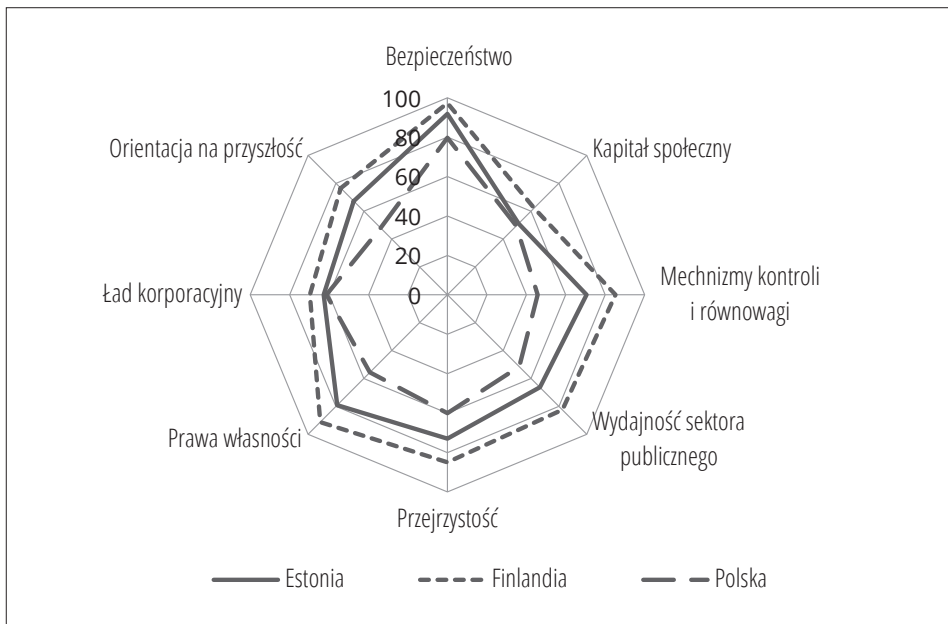
Jakość instytucji według indeksu konkurencyjności w krajach Unii Europejskiej przedstawia się dość różnorodnie. W roku 2019 pierwszą pozycję w rankingu pod względem jakości instytucji osiągnęła Finlandia. W pierwszej dziesiątce znajdują się także: Holandia (czwarte miejsce), Dania (siódme miejsce), Luksemburg (dziewiąte miejsce) i Szwecja (dziesiąte miejsce). Spośród krajów Europy Środkowo-Wschodniej najwyżej sytuuje się Estonia (21 miejsce), najniżej zaś Węgry (63 miejsce), uzyskawszy przewagę nad jednym z krajów strefy euro – Grecją.

Na podstawie danych z *Globalnego Raportu Konkurencyjności* można dostrzec, że polska gospodarka – mimo stosunkowo wysoko ocenionej zdolności konkurencyjnej – charakteryzuje się już dość niską oceną jakości instytucji. W 2019 roku z wynikiem 56,4 zajęła 60 miejsce wśród 141 gospodarek na świecie. W przypadku krajów europejskich, w omawianym filarze konkurencyjności, Polska wyprzedza jedynie Słowację, Węgry, Chorwację i Grecję. Porównując poszczególne elementy subindeksu – „instytucje” z najlepszym krajem w rankingu i najlepszym państwem spośród gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej – można zauważyć, że niemal w każdym z obszarów Polska osiąga zdecydowanie słabsze wyniki. Jedynie w obszarach: ładu korporacyjny i kapitał społeczny polskie wyniki osiągają wielkości zbliżone do estońskich.

<sup>17</sup> *The Global Competitiveness Report 2015–2016*, K. Schwab (red.), World Economic Forum, Genewa 2015, s. 44.

Analizując konkurencyjność Polski pod kątem jakości instytucji (tzw. konkurencyjność instytucjonalną), można za Dominiką Brzęczek-Nester<sup>18</sup> przyjąć, że pozycja rankingowa w ramach składowych poszczególnych subindeksów wyższa niż średni ogólny wynik dla Polski, tj. miejsca od 1 do 36, to przewagi konkurencyjne, jakie Polska odnotowała w danych czynnikach konkurencyjności. Z kolei największe trudności/problemy w zakresie konkurencyjności będą wyznaczane poprzez pozycje rankingowe w ramach składowych poszczególnych subindeksów gorsze/niższe niż miejsce 100 (tj. miejsca od 100 do 141), jakie Polska odnotowała w poszczególnych czynnikach konkurencyjności wskaźnika GCI.

Wykres 5. Profil konkurencyjności instytucjonalnej gospodarki Polski na tle Finlandii i Estonii według *Global Competitiveness Index (GCI 4.0 2019)*



Źródło: *The Global Competitiveness Report 2019*, K. Schwab (red.), World Economic Forum, Geneva 2019, s. 70–580.

<sup>18</sup> D. Brzęczek-Nester, *Ocena międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki według wybranych rankingów konkurencyjności*, „Zeszyty Naukowe DWSPiT. Studia z Nauk Społecznych” 2015, nr 7, s. 105.

Jeśli przyjmiemy to założenie w ramach subindeksu instytucji, wówczas okaże się, że naszą przewagą konkurencyjną są jedynie: wskaźnik zabójstw na 100 tys. mieszkańców, przejrzystość budżetu państwa, e-administracja, brak korupcji, dostępność pożyczek związanych z ochroną środowiska. Natomiast wśród najsłabszych, uwzględnionych w raporcie elementów otoczenia instytucjonalnego, obniżających naszą konkurencyjność wymienić można: niezawisłość sądów, skuteczność ram prawnych w rozwikłaniu trudnych przepisów, ciężar regulacji rządowych, skuteczność ram prawnych w rozstrzyganiu sporów, niską stabilność polityczną, brak długoterminowej wizji i strategii działania rządu. Stosunkowo nisko oceniony został również obszar praw własności (90 miejsce), co można zauważyć również na wykresie 5.

Warto również zwrócić uwagę na zmiany wskaźnika konkurencyjności w czasie. Należy jednak zaznaczyć, że szczegółowa ocena dynamiczna tego wskaźnika jest nieco utrudniona ze względu na zmianę metody badania i prezentowania przez Światowe Forum Ekonomiczne danych dotyczących konkurencyjności poszczególnych gospodarek. Według Światowego Forum Ekonomicznego polska gospodarka od 2007 roku nieznacznie zwiększyła swój potencjał konkurencyjny w zakresie rozwoju instytucji (wykres 6). Na podstawie danych z raportu możemy zauważyć, iż jedyny większy wzrost wskaźnika konkurencyjności w obszarze instytucji obserwowany był w latach 2009–2010 (wzrost w wartościach względnych o ok. 7 p.p. w stosunku do roku ubiegłego). W pozostałych latach mieliśmy do czynienia z niewielkimi fluktuacjami tego wskaźnika. Najwyższą wartość wskaźnika osiągnięto w 2010 i 2011 roku.

Mimo iż w każdym badaniu (i rankingu) ocenie poddana jest inna liczba państw, możemy dostrzec pewne prawidłowości nawet na podstawie miejsca Polski w rankingu. Jak się okazuje, obszar instytucji w Polsce w badanym okresie oceniony był dość nisko. W każdym analizowanym roku nasz kraj sytuowany był na miejscu dalszym niż kraje Unii Europejskiej (tabela 13). Stosunkowo niska i niestety niepoprawiająca się jakość instytucji w Polsce może obniżać konkurencyjność naszej gospodarki, utrudniając tym samym starania o kapitał zagraniczny.

**Tabela 13.** Ocena instytucji w Polsce i krajach UE według Indeksu GCI w latach 2007–2019

Rok	Polska			Średnia UE		
	Wartość indeksu*	Wartość indeksu ujednolicona do 100**	Miejsce w rankingu	Wartość indeksu*	Wartość indeksu ujednolicona do 100**	Miejsce w rankingu
2007	3,65	52,08	82	4,56	65,15	47
2008	3,63	51,82	88	4,59	65,58	48
2009	3,90	55,66	66	4,57	65,28	46
2010	4,18	59,68	54	4,51	64,47	48
2011	4,17	59,56	52	4,52	64,56	49
2012	4,11	58,78	55	4,54	64,87	48
2013	4,01	57,32	62	4,56	65,08	48
2014	4,02	57,43	56	4,61	65,89	46
2015	4,07	58,13	58	4,65	66,48	44
2016	3,99	56,95	65	4,74	67,72	42
2017	3,84	54,90	72	4,72	67,40	39
2018	57,10	57,10	53	65,22	65,22	34
2019	56,40	56,40	60	65,62	65,62	34

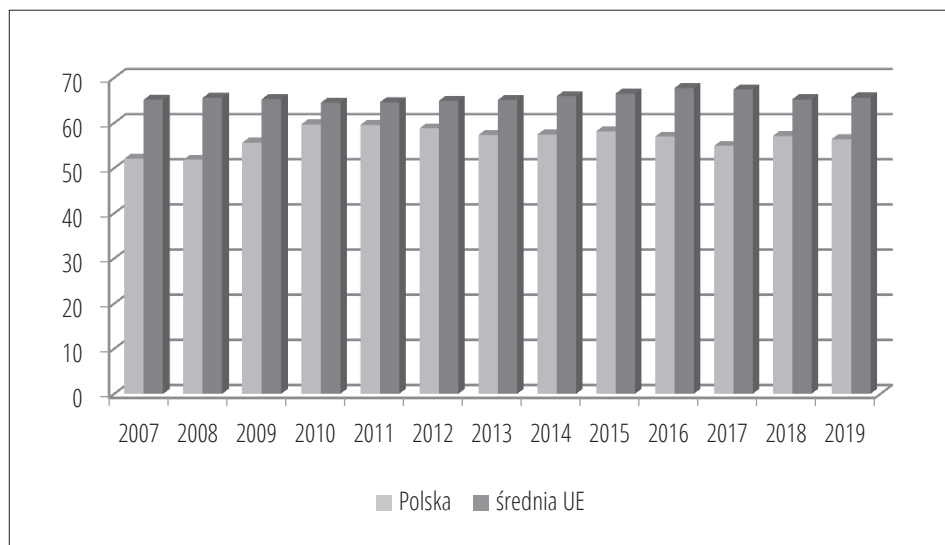
\* W latach 2007–2017 indeks przyjmował wartości 0–7 (7 – najlepsza ocena), w latach 2018–2019 indeks przyjmował wartości 0–100 (100 – najlepsza ocena).

\*\* Dla lat 2007–2017 wartość indeksu ujednolicono do 100.

Źródło: <https://www.worldbank.org> [data pobrania: 2.03.2020].



Wykres 6. Ujednolicona wartość wskaźnika GCI dla filaru 1. Instytucje w Polsce i w UE w latach 2007–2019



Źródło: opracowano na podstawie tabeli 13.

### 3.3. Rankingi wolności gospodarczej

Jakość prowadzenia działalności często utożsamiana jest z wolnością bądź jej brakiem w gospodarowaniu. W warunkach całkowitej swobody gospodarczej przedsiębiorcy zagraniczni mają pełną możliwość wytwarzania dóbr i usług oraz inwestycji, tak, by zgodnie z ich subiektywnymi opiniami odbywało się to w sposób jak najbardziej produktywny. Na wolność gospodarczą, która wiąże się z istnieniem sprawnych instytucji formalnych, składają się np. przyjazne przedsiębiorcom procedury zakładania, prowadzenia i likwidacji firm, korzystne rozwiązania podatkowe i ich stabilność, wysoki stopień egzekucji prawa, czego wyrazem jest niski poziom korupcji i stabilna polityka monetarna<sup>19</sup>.

<sup>19</sup> B. Stępień, *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009, s. 214.

Wśród najbardziej wolnych gospodarczo krajów na świecie, zarówno w raporcie przygotowanym przez Heritage Foundation, jak i Fraser Institute znajdują się: Hongkong, Singapur, Nowa Zelandia, Szwajcaria, USA. Spośród krajów Unii Europejskiej w pierwszej dziesiątce znajdują się: Wielka Brytania, Irlandia, Dania oraz Estonia (tabela 14).

Tabela 14. Polska na tle najbardziej wolnych gospodarek na świecie według rankingu Heritage Foundation i Fraser Institute

Indeks Wolności Gospodarczej – Fraser Institute			Indeks Wolności Gospodarczej – Heritage Foundation		
Lp.	Kraj	Wartość indeksu	Lp.	Kraj	Wartość indeksu
1	Hongkong	8,91	1	Singapur	89,4
2	Singapur	8,71	2	Hongkong	89,1
3	Nowa Zelandia	8,50	3	Nowa Zelandia	84,1
4	Szwajcaria	8,40	4	Australia	82,6
5	USA	8,19	5	Szwajcaria	82,0
6	Irlandia	8,13	6	Irlandia	80,9
7	Wielka Brytania	8,09	7	Wielka Brytania	79,3
8	Kanada	8,08	8	Dania	78,3
9	Mauritius	8,07	9	Kanada	78,2
9	Australia	8,07	10	Estonia	77,2
59	Polska	7,24	46	Polska	69,1

Źródło: [www.heritage.org](http://www.heritage.org) [data pobrania: 30.03.2020], [www.fraserinstitute.org](http://www.fraserinstitute.org) [data pobrania: 30.03.2020]; T. Miller, A.B. Kim, J.M. Roberts, *2020 Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation, Washington 2020, s. 376; *Economic Freedom of the World: 2019 Annual Report*, Fraser Institute, Vancouver 2019, s. 8–9.

Osiągane przez Polskę wartości wskaźników sytuują nasz kraj w grupie krajów o umiarkowanej wolności gospodarczej. W raporcie przygotowa-

nym przez Heritage Foundation z 2020 roku uzyskany wynik plasuje Polskę na 46 miejscu na świecie i 25 w Europie (na 45 europejskich badanych krajów). Począwszy od 2012 roku, Estonia, Litwa i Czechy osiągnęły według tego wskaźnika wartości wyższe niż rozwinięte kraje Unii Europejskiej (kraje tzw. piętnastki), uzyskując kategorię państw „w zasadzie wolnych”. Od 2016 roku również Łotwa dołączyła do tej grupy krajów (tabela 14). Podobne wnioski można wyciągnąć z analizy danych przygotowanych przez Instytut Frasera (tabela 15).

Tabela 15. Wskaźnik wolności gospodarczej według Fraser Institute w krajach ESW w latach 2004–2017

Kraj	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Czechy	7,19	7,26	7,32	7,47	7,49	7,44	7,47	7,50	7,64	7,56	7,67	7,72	7,77	7,76
Estonia	7,96	8,02	8,02	7,92	7,83	7,80	7,91	7,83	7,78	7,74	7,83	7,97	7,93	7,87
Litwa	7,31	7,44	7,46	7,51	7,30	7,35	7,44	7,46	7,52	7,71	7,94	7,89	7,87	7,87
Łotwa	7,64	7,66	7,82	7,78	7,68	7,51	7,45	7,53	7,65	7,75	7,90	7,86	7,76	7,73
Polska	6,96	6,99	7,05	7,00	7,09	7,23	7,22	7,34	7,41	7,32	7,50	7,42	7,27	7,24
Słowacja	7,60	7,72	7,68	7,76	7,73	7,53	7,58	7,59	7,49	7,50	7,55	7,38	7,41	7,51
Słowenia	6,99	6,98	7,05	7,06	7,11	7,11	6,93	7,00	7,00	6,86	7,13	7,19	7,13	7,15
Węgry	7,36	7,37	7,32	7,31	7,34	7,42	7,44	7,44	7,36	7,27	7,35	7,24	7,27	7,27
Średnia UE	7,65	7,66	7,65	7,65	7,56	7,51	7,55	7,57	7,56	7,53	7,64	7,63	7,59	7,61
Średnia UE-15	7,80	7,77	7,75	7,74	7,63	7,54	7,60	7,63	7,60	7,62	7,71	7,68	7,62	7,63
Średnia ESW	7,38	7,43	7,46	7,48	7,45	7,42	7,43	7,46	7,48	7,46	7,61	7,58	7,55	7,55

Źródło: [www.fraserinstitute.org](http://www.fraserinstitute.org) [data pobrania: 30.03.2020]; *Economic Freedom of the World: 2019 Annual Report*, Fraser Institute, Vancouver 2019, s. 8–9.

Według tego raportu Polska, z wynikiem 7,24, znalazła się na 59 miejscu na świecie. Analizując osiągnięte indeksy z ostatniego dostępnego raportu (2019 rok) widzimy, że Polska wypada umiarkowanie na tle pozostałych krajów europejskich. Również średnia wartość wskaźników w analizowanych latach w krajach Europy Środkowo-Wschodniej okazuje się być wyższa niż w Polsce.

*Tabela 16.* Wskaźnik wolności gospodarczej według Heritage Foundation w krajach ESW w latach 2004–2020

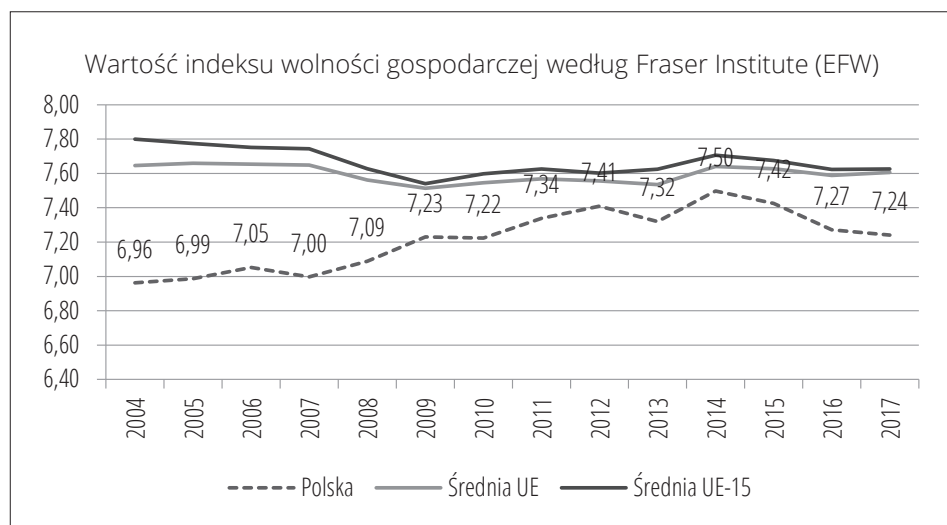
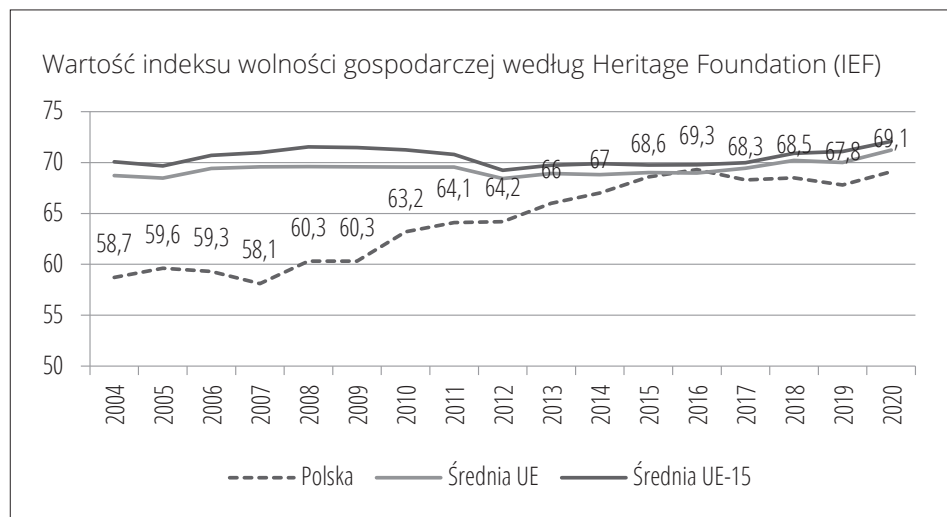
Kraj	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Czechy	67,0	64,6	66,4	67,4	68,1	69,4	69,8	70,4	69,9	70,9	72,2	72,5	73,2	73,3	74,2	73,7	74,8
Estonia	77,4	75,2	74,9	78,0	77,9	76,4	74,7	75,2	73,2	75,3	75,9	76,8	77,2	79,1	78,8	76,6	77,7
Litwa	72,4	70,5	71,8	71,5	70,9	70,0	70,3	71,3	71,5	72,1	73,0	74,7	75,2	75,8	75,3	74,2	76,7
Łotwa	67,4	66,3	66,9	67,9	68,3	66,6	66,2	65,8	65,2	66,5	68,7	69,7	70,4	74,8	73,6	70,4	71,9
Polska	58,7	59,6	59,3	58,1	60,3	60,3	63,2	64,1	64,2	66,0	67,0	68,6	69,3	68,3	68,5	67,8	69,1
Słowacja	64,6	66,8	69,8	69,6	70,0	69,4	69,7	69,5	67,0	68,7	66,4	67,2	66,6	65,7	65,3	65,0	66,8
Słowenia	59,2	59,6	61,9	59,6	60,2	62,9	64,7	64,6	62,9	61,7	62,7	60,3	60,6	59,2	64,8	65,5	67,8
Węgry	62,7	63,5	65,0	64,8	67,6	66,8	66,1	66,6	67,1	67,3	67,0	66,8	66,0	65,8	66,7	65,0	66,4
Średnia ESW	66,2	65,8	67,0	67,1	67,9	67,7	68,1	68,4	67,6	68,6	69,1	69,6	69,8	70,3	70,9	69,8	71,4
Średnia UE	68,7	68,5	69,4	69,6	69,6	69,6	69,6	69,6	68,4	68,9	68,8	69,0	69,0	69,4	70,2	70,0	71,2
Średnia UE-15	70,1	69,7	70,7	71,0	71,5	71,5	71,2	70,8	69,3	69,7	69,9	69,8	69,8	70,0	70,9	71,1	72,1

Źródło: [www.heritage.org](http://www.heritage.org) [data pobrania: 30.03.2020]; T. Miller, A. B. Kim, J. M. Roberts, 2020 *Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation, Washington 2020, s. 376.

Biorąc pod uwagę dwa najpopularniejsze raporty wolności gospodarczej można zauważyć wzrostowy trend wskaźnika wolności gospodarczej w Polsce,

notowany zarówno przez Heritage Foundation (wskaźnik IEF), jak i Fraser Institute (wskaźnik EFW) (wykres 7).

Wykres 7. Wartości wskaźników wolności gospodarczej IEF i EFW w Polsce w latach 2004–2020



Źródło: [www.heritage.org](http://www.heritage.org) [data pobrania: 30.03.2020]; [www.fraserinstitute.org](http://www.fraserinstitute.org) [data pobrania: 30.03.2020]; T. Miller, A. B. Kim, J. M. Roberts, 2020 *Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation, Washington 2020, s. 376; *Economic Freedom of the World: 2019 Annual Report*, Fraser Institute, Vancouver 2019, s. 8–9.

Jednak ostatnie cztery lata (2017, 2018, 2019, 2020) ukazują, iż wprowadzane regulacje w Polsce mają coraz bardziej restrykcyjny charakter, czego przejawem jest spadek oceny poziomu wolności gospodarczej w wyżej wymienionych rankingach.

Na podstawie omawianych wskaźników możemy dostrzec, że w latach 2007–2014<sup>20</sup> Polska zmniejszała dystans do średniej krajów Unii Europejskiej, w tym krajów tzw. „starej piętnastki”, jednak od 2014 roku dystans ten znów się powiększa, co jeszcze bardziej obrazują dane pochodzące z Instytutu Frasera. Z jednej strony trend ten jest zgodny z panującym trendem światowym dotyczącym zmniejszania wolności i liberalizacji w gospodarce. Z drugiej strony zaś obserwowane od 2015 roku zmiany regulacyjne w dużym stopniu związane są ze zmianami politycznymi w Polsce.

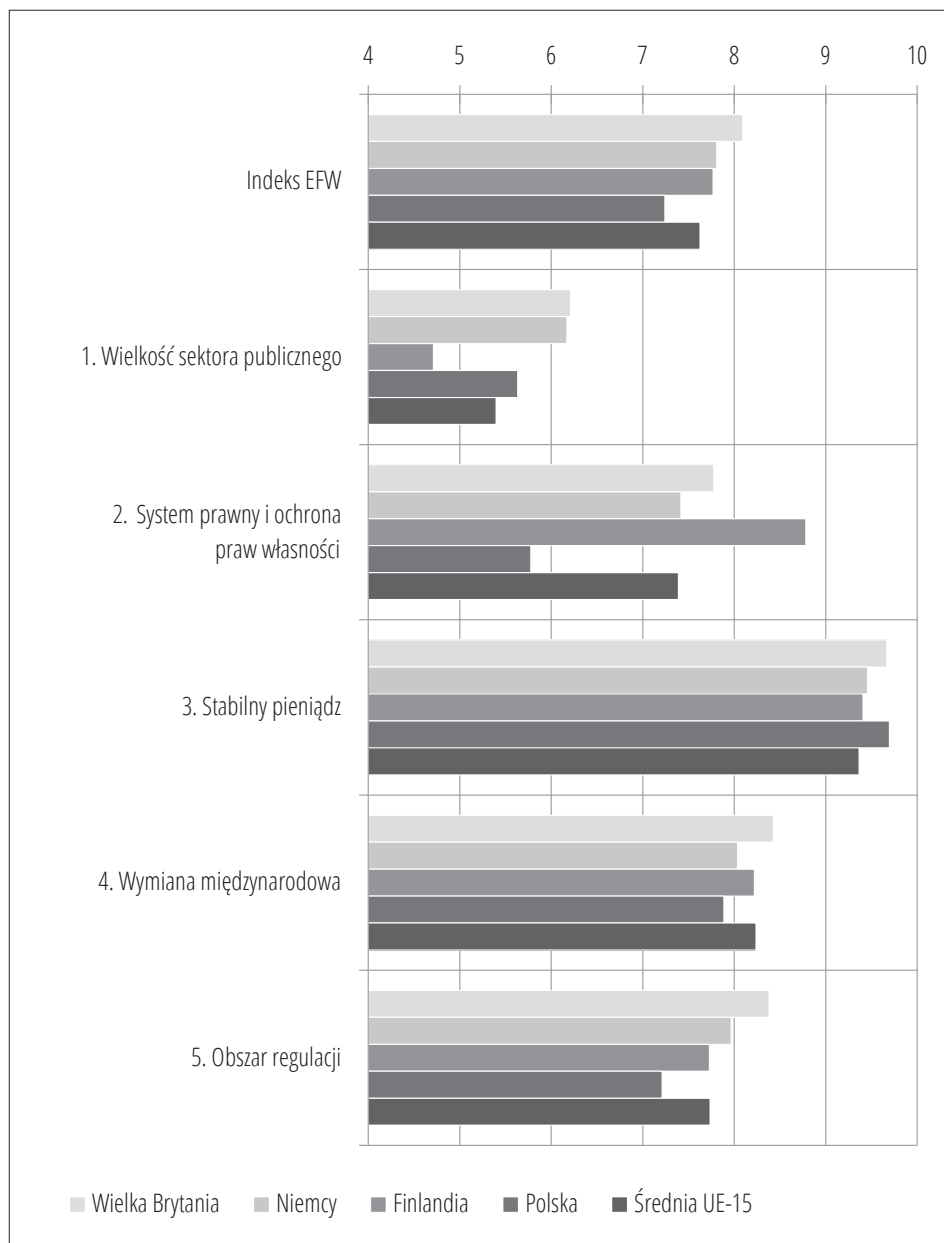
Ta ogólna ocena Polski jest zróżnicowana w ramach ocen szczegółowych poszczególnych wskaźników. W najnowszym raporcie sporządzanym przez Fraser Institute (z 2019 roku) najwyżej ocenionym i przez to najbardziej wolnym gospodarczo był obszar stabilności pieniądza (wartość subindeksu wyniosła 9,70), zaś najgorzej ocenionym i tym samym najmniej wolnym – wielkość sektora publicznego (5,63) (wykres 8 i 9).

Okazuje się też, że jedynie obszar stabilności pieniądza osiągnął wynik wyższy niż średnia rozwiniętych krajów unijnych (średnia UE-15), jak i krajów Europy Środkowo-Wschodniej (średnia ESW). Pozostałe składowe wskaźnika: wielkość sektora publicznego, system prawny i ochrona praw własności, wymiana międzynarodowa i obszar regulacji uplasowały się poniżej wspomnianych średnich.

---

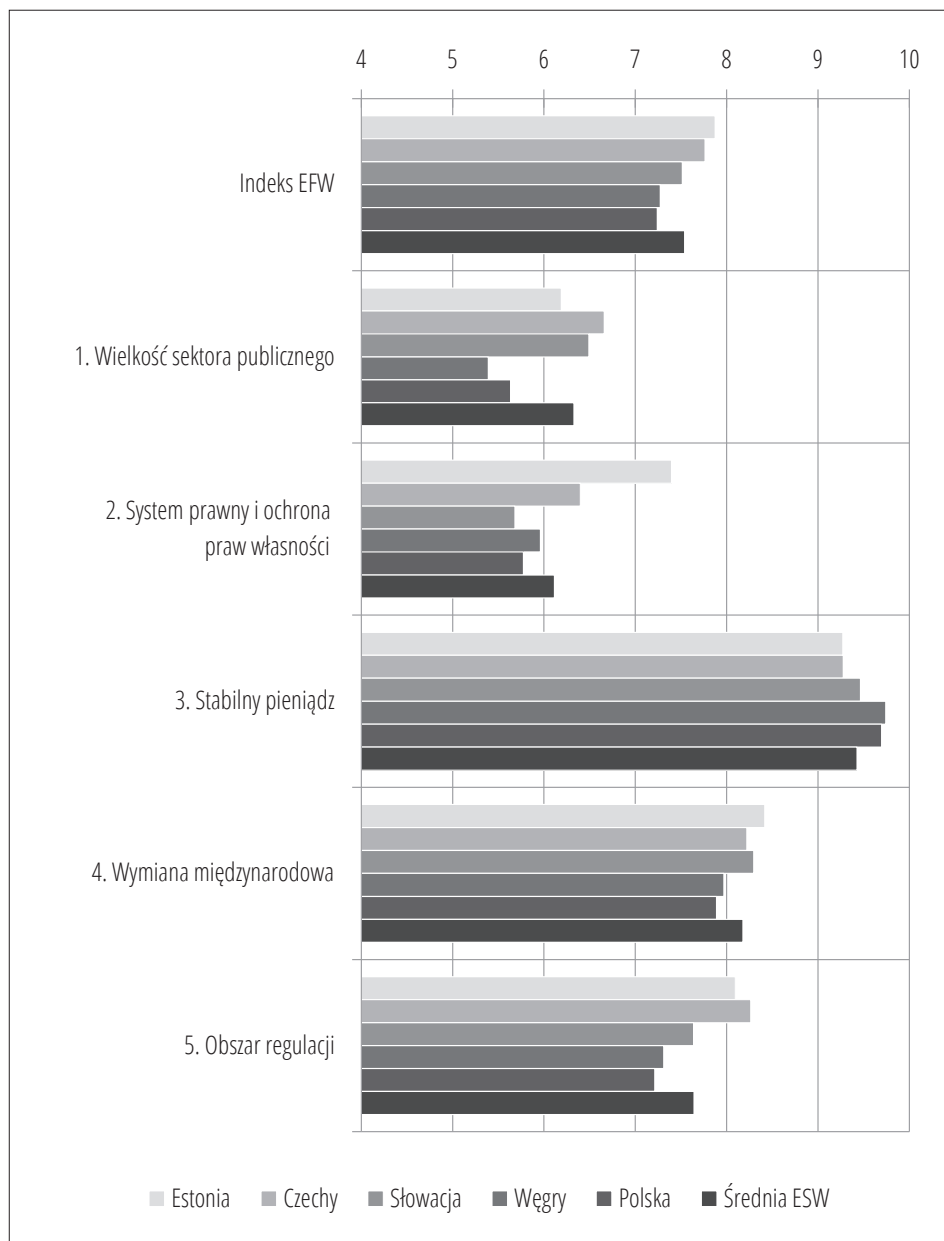
<sup>20</sup> Heritage Foundation, publikując swoje raporty, w tytule i w indeksach używa roku wydania publikacji. Należy jednak pamiętać, że wskaźniki te są konstruowane w oparciu o dane historyczne, pochodzące sprzed 1,5–2 lat, czyli w raporcie z 2020 roku mamy dane z 2018 roku.

Wykres 8. Indeks wolności gospodarczej (EFW) i jego składniki w Polsce i wybranych wysokorozwiniętych krajach UE w 2017 roku



Źródło: *Economic Freedom of the World: 2019 Annual Report*, Fraser Institute, Vancouver 2019, s. 8-14.

Wykres 9. Indeks wolności gospodarczej (EFW) i jego składniki w Polsce i wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2017 roku



Źródło: *Economic Freedom of the World: 2019 Annual Report*, Fraser Institute, Vancouver 2019, s. 8–14.



Zmiany poszczególnych składowych wskaźnika EFW w Polsce w latach 2004–2017 nie były znaczące. Na koniec 2017 roku jedynie w pierwszym obszarze, tj. wielkość sektora publicznego, wartość wskaźnika była niższa niż w 2004 roku. Praktycznie ciągły wzrost wskaźnika, równoznaczny z powiększaniem wolności gospodarczej, zauważalny jest w obszarze stabilnego pieniądza i wymiany międzynarodowej. Z kolei w obszarach drugim i piątym, tj. systemu prawnego i ochrony praw własności oraz regulacji, po stosunkowo szybkim wzroście, od 2012 roku zaczęto notować delikatny spadek tych wskaźników. Ostatecznie, mimo iż w niektórych subindeksach dostrzegaliśmy wzrost wskaźnika, nie jest on na tyle duży, by prześcignąć inne kraje.

Tabela 17. Indeks Wolności Gospodarczej EFW i jego składniki w Polsce w latach 2004–2017

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Indeks Wolności Gospodarczej (EFW)	6,96	6,99	7,05	7,00	7,09	7,23	7,22	7,34	7,41	7,32	7,50	7,42	7,27	7,24
1. Wielkość sektora publicznego	5,81	5,86	5,61	5,74	6,01	6,04	5,82	5,91	6,17	5,94	6,00	6,01	5,97	5,63
2. System prawny i ochrona praw własności	5,55	5,53	6,11	5,51	5,73	6,16	6,21	6,32	6,24	5,92	5,99	5,79	5,56	5,78
3. Stabilny pieniądz	9,15	9,27	9,31	9,22	9,21	9,32	9,39	9,53	9,55	9,59	9,71	9,62	9,65	9,70
4. Wymiana międzynarodowa	7,51	7,28	7,31	7,46	7,50	7,42	7,42	7,34	7,35	7,61	8,04	7,95	7,91	7,89
5. Obszar regulacji	6,79	7,00	6,91	7,06	6,99	7,20	7,27	7,58	7,73	7,53	7,75	7,75	7,27	7,21

Źródło: *Economic Freedom of the World: 2019 Annual Report*, Fraser Institute, Vancouver 2019, s. 146; [www.fraserinstitute.org](http://www.fraserinstitute.org) [data pobrania: 30.03.2020].

Gospodarki różnią się między sobą stopniem wolności gospodarczej. Niejednokrotnie przyjmuje się, że najwyższy jej poziom osiągają te, w których system instytucjonalny okazuje się najsprawniejszy w generowaniu skutecznych bodźców dla działalności gospodarczej oraz nie tworzy barier

dla tej aktywności. Efektem tego działania jest wysoka dynamika gospodarki i sektora przedsiębiorstw. Ma to również znaczenie w obszarze przepływów kapitałowych w formie BIZ. Swoboda wyboru rodzajów oraz miejsca prowadzenia działalności umożliwia dokonywanie alokacji zasobów w sposób zapewniający korzyści danemu podmiotowi, ale też całej gospodarce<sup>21</sup>.

Tabela 18. Wskaźnik łatwości prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce w latach 2010–2020

Lp.	Wskaźnik łatwości prowadzenia biznesu	2010	2015	2020
		65,1	74,1	76,4
1.	Rozpoczynanie działalności gospodarczej	78,5	82,6	82,9
2.	Uzyskanie pozwolenia na budowę	54,8	75,5	76,4
3.	Uzyskiwanie dostępu do energii elektrycznej	61,4	77,9	82,3
4.	Rejestracja własności	54,1	80,3	63,9
5.	Uzyskiwanie kredytów	93,8	75,0	75,0
6.	Ochrona inwestorów mniejszościowych	60,0	66,0	66,0
7.	Płacenie podatków	53,3	72,3	76,4
8.	Handel międzynarodowy	80,6	81,8	100,0
9.	Egzekwowanie umów	56,8	64,8	64,4
10.	Ogłoszenie niewypłacalności	57,4	69,7	76,5

Źródło: <https://www.doingbusiness.org/en/data> [data pobrania: 15.04.2020].

Ocenę swobody gospodarowania, a więc krajowych uwarunkowań dla biznesu (oraz atrakcyjność inwestycyjną w danym kraju) oceniają raporty Banku Światowego *Doing Business*. W raportach porównuje się klimat dla przedsiębiorczości w wybranych krajach, oceniając obowiązujące przepisy i re-

<sup>21</sup> E. Gruszewska, *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce...*, s. 460–461.

gulacje prawne. Jak ukazują liczne analizy, skuteczność regulacji dotyczących firm krajowych jest dość silnie skorelowana z regulacjami wpływającymi na BIZ. W najnowszym raporcie *Doing Business 2020* wskazywane są m.in. badania Corcoran i Gillanders (2015), Munemo (2014), Lawless (2013)<sup>22</sup>. Autorzy ci na podstawie badań panelowych znajdują silną korelację między inwestycjami zagranicznymi a łatwością prowadzenia działalności gospodarczej. Stoją na stanowisku, że reformy przepisów dotyczących rozpoczynania działalności gospodarczej odgrywają istotną rolę w zwiększaniu komplementarności między zagraniczną a krajową działalnością gospodarczą. Wskazują również na kluczową rolę złożoności systemów podatkowych w przyciąganiu BIZ<sup>23</sup>.

Wśród dziesięciu państw, w których według raportu *Doing Business 2020* odnotowano najwyższy wskaźnik łatwości prowadzenia działalności gospodarczej, znajdują się (w kolejności od pierwszego miejsca): Nowa Zelandia (wskaźnik 86,8), Singapur (86,2), Hongkong (85,3), Dania (85,3), Korea Południowa (84), USA (84), Gruzja (83,7), Wielka Brytania (83,5), Norwegia (82,6) i Szwecja (82). Na miejscu 11 z wynikiem 81,6 znalazła się Litwa, wyprzedzając wiele wysokorozwiniętych krajów Unii Europejskiej. Polska, na 190 ocenianych państw, zajęła 40 miejsce z wynikiem 76,4. Wyprzedziła m.in. takie kraje, jak Czechy, Słowację i Węgry. Wynik ten uległ jednak nieznacznemu pogorszeniu w stosunku do roku 2019, gdzie wskaźnik wynosił 76,9. Przyczyną tego były negatywne zmiany dotyczące transferu praw własności. W Polsce wydłużył się czas potrzebny na złożenie wniosku o rejestrację w księdze wieczyste<sup>24</sup>.

<sup>22</sup> A. Corcoran, R. Gillanders, *Foreign Direct Investment and the Ease of Doing Business*, „Review of World Economics” 2015, 151 (1), s. 103–126; J. Munemo, *Business Start-Up Regulations and the Complementarity between Foreign and Domestic Investment*, „Review of World Economics” 2014, 150 (4), s. 745–761; M. Lawless, *Do Complicated Tax Systems Prevent Foreign Direct Investment?*, „Economica” 2013, 80 (317), s. 1–22, za: *Doing Business 2020*, World Bank Group, Washington 2020, s. 38.

<sup>23</sup> Badania M. Lawless (2013) ukazały, że liczba płatności i czas na spełnienie zobowiązań podatkowych mają znaczący negatywny wpływ na napływ inwestycji zagranicznych. W szczególności stwierdziła ona, iż 10-procentowe obniżenie złożoności podatkowej jest porównywalne z jednoprocetowym obniżeniem efektywnej stawki podatku od osób prawnych. Zobacz: M. Lawless, *Do Complicated Tax Systems Prevent Foreign Direct Investment?*, „Economica” 2013, nr 80 (317), s. 1–22.

<sup>24</sup> *Doing Business 2020*, World Bank Group, Washington 2020, s. 117.

Mimo zmian metodologicznych dotyczących liczenia wskaźnika i jego składowych<sup>25</sup>, w Polsce w latach 2010–2020 można zauważyć niemal ciągły wzrost każdego ze składników miernika łatwości prowadzenia działalności gospodarczej (tabela 18). Świadczy to o poprawie otoczenia instytucjonalnego związanego z zakładaniem, prowadzeniem oraz zamykaniem przedsiębiorstwa. Jednak mimo wprowadzenia wielu zmian usprawniających i przyspieszających wymagane w prowadzeniu biznesu procedury, istnieją obszary dość kłopotliwe, długotrwałe czy kosztowne, powodujące tym samym obniżenie konkurencyjności naszej gospodarki wobec innych krajów. Wśród nich znajdują się m.in.: obszar regulacji koniecznych do założenia przedsiębiorstwa, rejestrowania praw własności, czy płacenia podatków. Według raportu z 2020 roku czas założenia spółki z o.o. w Polsce wynosi 37 dni, zaś koszt takiej czynności stanowi 11,6% dochodu narodowego *per capita*; 135 dni należy czekać na rejestrację praw własności, zaś przedsiębiorca poświęca aż 334 dni na czynności niezbędne z rozliczeniami podatkowymi. Są to przykłady ograniczeń istotnie obniżających atrakcyjność inwestycyjną naszego kraju.

### 3.4. Rankingi sprawności państwa i jakości rządzenia

Sprawność państwa uważana jest za jeden z kluczowych aspektów stymulowania rozwoju kraju oraz czynnik wpływający na napływ kapitału zagranicznego. O tym, jak działa i jakie jest państwo, z jednej strony decyduje model ustrojowy, z drugiej zaś sposoby i filozofia rządzenia. W wielu dokumentach strategicznych zwraca się uwagę na kwestie związane z efektywnością

---

<sup>25</sup> Z powodu zmian w metodzie badania *Doing Business* niektórych elementów wskaźnika nie można do siebie porównać. Utrudnione jest porównanie wszystkich obszarów wskaźnika z latami wcześniejszymi, stąd w tabeli zawarto jedynie lata 2010–2020. Należy jednak zauważyć, że ułatwianie procedur związanych z prowadzeniem działalności, likwidowanie barier z tym związanych i poprawę instytucjonalnego otoczenia przedsiębiorstw zauważamy w Polsce zdecydowanie wcześniej. Szerzej na temat zmian metodologicznych: <https://www.doingbusiness.org/en/methodology> [data pobrania: 15.04.2020].

państwa, wskazując m.in. na kierunki reform administracyjnych w kraju wraz ze sposobami jego realizacji. W myśl strategii „Polska 2030”, państwo dla tworzenia optymalnych warunków rozwoju w XXI wieku, musi spełniać kilka krytycznych funkcji, w tym w szczególności<sup>26</sup>:

- odpowiedzialnie zarządzać finansami publicznymi;
- posiadać sprawnie funkcjonującą administrację publiczną;
- efektywnie dostarczać wysokiej jakości pożądane usługi publiczne;
- zapewnić spójne prawo dobrej jakości, bez nadregulacji;
- posiadać sprawnie funkcjonujący wymiar sprawiedliwości;
- zapewnić obywatelowi stabilność prawną i bezpieczeństwo;
- prowadzić nowoczesną komunikację z obywatelem oraz wewnątrz administracji;
- zapewnić właściwe warunki edukacji;
- zapewnić efektywną opiekę zdrowotną i profilaktykę w kontekście nowych wyzwań demograficznych;
- odpowiedzialnie zarządzać środowiskiem naturalnym.

Zatem najważniejszymi cechami sprawnego państwa są: przejrzystość (prawa, procedur i procesu decyzyjnego), efektywność (np. komunikacja i wymiana dokumentów), szeroka współpraca (między rządem, samorządem terytorialnym i organizacjami pozarządowymi), zaangażowanie i uczestnictwo obywateli w procesie podejmowania decyzji przez administrację publiczną<sup>27</sup>.

Sprawność państwa może być kojarzona ze sposobem rządzenia (*governance*) i jego jakością, przy czym w obecnych dyskusjach dotyczących dobrego rządzenia w sferze publicznej nie kładzie się nacisku wyłącznie na sprawność tej sfery, ale także na efektywność, koordynację, jakość oraz zorientowanie na obywatela<sup>28</sup>. Według wielu badaczy, w ujęciu instytucjonalnym koncepcja

<sup>26</sup> *Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności. Długookresowa strategia rozwoju kraju*, Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji, Warszawa 2013.

<sup>27</sup> M. Woźniak-Miszewska, *Instytucjonalne uwarunkowania rynku...*, s. 92; *Strategia Sprawne Państwo 2020*, Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji, Warszawa 2012.

<sup>28</sup> D. Miłaszewicz, *Zróżnicowanie jakości rządzenia w krajach Unii Europejskiej*, „Przełęcz Zachodniopomorski” 2014, R. XXIX (LVIII), t. 1, z. 3, s. 107.

dobrego rządzenia (*good governance*) powinna być odnoszona „do trzech typów aktorów” – rządu jako ustawodawcy, administracji jako wykonawcy oraz społeczeństwa jako uczestnika. W ujęciu procesualnym odnosi się do postulatu współuczestnictwa tych trzech aktorów w procesie sprawowania władzy, co ma gwarantować wysoką jakość rządzenia, rozumianą jako optymalne połączenie kompromisowych procedur i pożądaných efektów<sup>29</sup>.

Jednym z podstawowych narzędzi oceny jakości rządzenia w danym kraju jest opracowany przez Bank Światowy wskaźnik efektywności rządzenia – *Worldwide Governance Indicators* (WGI)<sup>30</sup>. Wskaźnik podawany jest dla sześciu obszarów dobrego rządzenia. Liderami w tym rankingu są: Nowa Zelandia, Szwajcaria, Norwegia, Finlandia, Luksemburg, Szwecja, Holandia. Należy jednak zauważyć, że w żadnym z powyższych państw wartość ogólnego wskaźnika nie przekroczyła 2<sup>31</sup>. Polska z notą 0,647 znalazła się dopiero na 49 miejscu na świecie. W grupie krajów Unii Europejskiej wyprzedzamy jedynie Włochy, Węgry, Chorwację, Grecję i Bułgarię. Oznacza to, że do liderów, jak i do średniej unijnej dzieli nas wciąż duży dystans w tym obszarze.

Zgodnie z analizami Banku Światowego (tabela 19) najwyższą odpowiedzialnością demokratyczną, odzwierciedlającą prawo wyrażania opinii i wpływ obywateli, w 2018 roku uzyskały: Norwegia, Nowa Zelandia oraz Szwajcaria. Największą stabilnością polityczną charakteryzowały się: Grenlandia, Monako, Nowa Zelandia, Singapur; wśród krajów Unii Europejskiej wymienić należy Luksemburg. Do krajów o najwyższej skuteczności rządu zaliczyć należy Singapur, Szwajcarię, Finlandię, Andorę czy Hong Kong. Wysoka jakość regulacji to domena Hong Kongu, Singapuru, Holandii i Nowej Zelandii. Finlandia to kraj o najwyższym wskaźniku zarówno rządów prawa, jak i kontroli korupcji.

<sup>29</sup> Ibidem.

<sup>30</sup> Bank Światowy definiuje sposób rządzenia jako zbiór procesów i instytucji, poprzez które sprawowana jest władza w danym kraju, a coroczne badania jakości rządzenia przeprowadza z wykorzystaniem koncepcji dobrego rządzenia (*good governance*).

<sup>31</sup> Bank Światowy bezpośrednio nie podaje całkowitej wartości wskaźnika WGI, lecz wartości dla poszczególnych badanych obszarów, dlatego też utworzony do niniejszej monografii ranking stworzono na podstawie średniej arytmetycznej wskaźników osiągniętych przez poszczególne kraje w poszczególnych obszarach jakości rządzenia.

Tabela 19. Ocena wymiarów jakości rządu w krajach o najwyższych wartościach i w Polsce w 2018 roku według WGI

Odpowiedzialność demokratyczna			Stabilność polityczna			Skuteczność rządu		
Miejsce	Państwo	Wskaźnik	Miejsce	Państwo	Wskaźnik	Miejsce	Państwo	Wskaźnik
1	Norwegia	1,73	1	Grenlandia	1,94	1	Singapur	2,23
2	Nowa Zelandia	1,62	2	Monako	1,61	2	Szwajcaria	2,04
3	Szwajcaria	1,62	3	Nowa Zelandia	1,54	3	Finlandia	1,98
4	Finlandia	1,61	4	Singapur	1,51	4	Andora	1,94
5	Dania	1,61	5	Lichtenstein	1,48	5	Hong Kong	1,90
6	Szwecja	1,61	6	Tuwalu	1,43	6	Norwegia	1,89
7	Holandia	1,60	7	Andora	1,43	7	Dania	1,87
8	Luksemburg	1,57	8	Islandia	1,41	8	Holandia	1,85
9	Kanada	1,52	9	Luksemburg	1,37	9	Szwecja	1,83
10	Australia	1,43	10	Aruba	1,37	10	Luksemburg	1,78
58	Polska	0,72	67	Polska	0,55	48	Polska	0,66

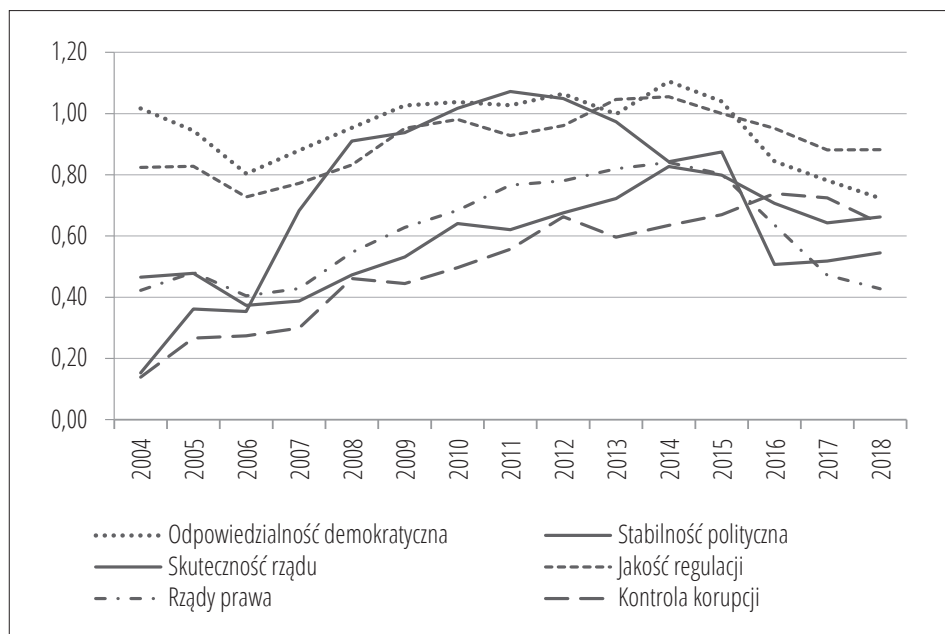
Jakość regulacji			Rządy prawa			Kontrola korupcji		
Miejsce	Państwo	Wskaźnik	Miejsce	Państwo	Wskaźnik	Miejsce	Państwo	Wskaźnik
1	Hong Kong	2,21	1	Finlandia	2,05	1	Finlandia	2,21
2	Singapur	2,13	2	Norwegia	1,97	2	Nowa Zelandia	2,17
3	Holandia	2,02	3	Szwajcaria	1,93	3	Singapur	2,17
4	Nowa Zelandia	1,98	4	Szwecja	1,90	4	Dania	2,15
5	Australia	1,93	5	Nowa Zelandia	1,88	5	Szwecja	2,14
6	Szwecja	1,80	6	Austria	1,88	6	Norwegia	2,09
7	Finlandia	1,79	7	Singapur	1,84	7	Luksemburg	2,09
8	Szwajcaria	1,78	8	Dania	1,83	8	Szwajcaria	2,01
9	Wielka Brytania	1,76	9	Holandia	1,82	9	Holandia	2,01
10	Norwegia, Luksemburg	1,76	10	Luksemburg	1,81	10	Lichtenstein	2,01
44	Polska	0,88	64	Polska	0,43	49	Polska	0,64

\* Wskaźniki przyjmują wartości od -2,5 do 2,5; wyższej wartości odpowiada lepsza ocena zjawiska.

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych Banku Światowego *Worldwide Governance Indicators*, <https://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Reports> [data pobrania: 14.04.2020].

Obserwując wartość z 2018 roku, jak i zmianę wskaźników dla Polski (wykres 10), można wysnuć mało satysfakcjonujące wnioski.

Wykres 10. Ocena wymiarów jakości rządzenia w Polsce według badania WGI w latach 2004–2018



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych Banku Światowego Worldwide Governance Indicators, <https://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Reports> [data pobrania: 14.04.2020].

W 2018 roku w Polsce wartość wszystkich wskaźników kształtowała się poniżej 1. Najgorzej oceniony został obszar rządów prawa, najlepiej zaś – jakość regulacji.

Oceny w poszczególnych kategoriach jakości rządzenia w Polsce kształtują się na niskim poziomie, a dodatkowo w analizowanym okresie jedynie w przypadku wskaźnika „kontrola korupcji” czy „skuteczność rządu” widać tendencję wzrostową. Wskaźniki odpowiedzialności demokratycznej czy jakości regulacji są w Polsce ocenianymi najlepiej, zarówno na początku analizowanego okresu, tj. w 2004 roku, jak i na jego końcu, jednak zmniejsza się zakres demokratycznych praw obywatelskich i związanych z nimi



odpowiedzialności (wartość wskaźnika „odpowiedzialność demokratyczna” w 2004 roku wyniosła 1,02; w 2018 roku 0,72). W przypadku pięciu wskaźników, po roku 2013 dostrzegamy obniżenie ich wartości, co świadczy o pogorszeniu jakości rządu w tych obszarach. Spadek ten dostrzegalny jest w sferach: stabilności politycznej, odpowiedzialności demokratycznej, jakości regulacji, rządów prawa i jego skuteczności.

Ze względu na wielowymiarowy wyraz sposobu rządzenia przez państwo, istotne znaczenie czynników jakościowych i ocen subiektywnych – przytaczane miary i indeksy zawsze będą jedynie przybliżeniem wartości pomiaru faktycznej jakości rządzenia. Mimo to posługiwanie się opisywanymi miarami ma charakter diagnostyczny i informacyjny, stanowi też jedną z przesłanek podejmowania decyzji zarówno publicznych, jak i biznesowych.

Na podstawie analizowanych powyżej wskaźników otoczenia instytucjonalnego należy stwierdzić, iż Polska na tle pozostałych państw członkowskich Unii Europejskiej, w tym w wielu przypadkach – również krajów Europy Środkowo-Wschodniej – cechuje się niską jakością instytucji. Zarówno wskaźniki oceniające jakość rządzenia, stanowienie prawa, jego ochronę oraz egzekucję przyjmują niskie wartości, ukazując Polskę jako kraj o wciąż słabym, nietrwałym systemie instytucjonalnym. Tym bardziej jest to niepokojące, gdyż silna ochrona i zabezpieczenie, zwłaszcza praw własności, jest podstawą podejmowania decyzji gospodarczych w gospodarkach rynkowych.

## Rozdział 4

# ANALIZA WYBRANYCH INSTYTUCJONALNYCH DETERMINANT NAPŁYWU BIZ DO POLSKI

### 4.1. Prawno-regulacyjne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego

Wśród instytucji uznanych jako szczególnie istotne z punktu widzenia dynamiki gospodarki wymienia się regulacje rynku<sup>1</sup>. W praktyce każdy obszar działalności w gospodarce wymaga większego czy mniejszego zakresu regulacji dostosowanej do specyfiki danego rynku. Decyzje regulacyjne powinny być zawsze poprzedzone analizą korzyści i kosztów regulacji (deregulacji) osiągniętych i ponoszonych przez zainteresowane podmioty. Sytuacja może być zróżnicowana w zależności od rodzaju działalności gospodarczej: w jednym przypadku wymagana jest większa regulacja (np. w obszarze funkcjonowania monopolii naturalnych), w innych deregulacja<sup>2</sup>. Nie powinno się też stawiać znaku równości między regulacją a interwencją państwa. Niekiedy, im rynek jest bardziej konkurencyjny, tym większy musi być wkład instytucji regulacyjnych, aby takim pozostawał<sup>3</sup>. Z drugiej strony zaś aktywności regulacyjnej państwa nie zawsze towarzyszy jakość – cóż bowiem znaczą

---

<sup>1</sup> D. Rodrik, *Jedna ekonomia wiele recept...*, s. 208–215.

<sup>2</sup> Z. Staniek, *Ekonomia instytucjonalna. Dlaczego instytucje są ważne?...*, s. 204.

<sup>3</sup> D. Rodrik, *Jedna ekonomia wiele recept...*, s. 210.

przepisy, których nikt nie egzekwuje?<sup>4</sup> Efektem skutecznych działań regulacyjnych powinny być korzystne warunki dla funkcjonowania rynków<sup>5</sup>. Zatem skutkiem oddziaływania regulacji na gospodarkę powinna być jak największa sprawność jej działania.

Regulacje mają różne formy, jak np. ograniczenia prawne ogłoszone przez władze rządowe, samoregulacje stowarzyszeń gospodarczych, normy społeczne, *governance* i regulacje rynkowe. Wśród przyczyn uzasadniających regulacje najczęściej wymienia się: niedoskonałości rynku, w tym ryzyko zaistnienia monopolu, działania zbiorowe i dobro publiczne, asymetrię informacji i występowanie efektów zewnętrznych. Przeciwdziałanie regulujące wywołuje także zmieniający się system preferencji społecznych, zwłaszcza jeśli dotyczy to znaczących grup społecznych. Pojawianie się regulacji jest wyjaśniane także potrzebą ingerencji w struktury zawodowe, ich zróżnicowanym doświadczeniem życiowym oraz potrzebą zachowania dyscypliny społecznej. Regulacje występują też w tych sferach, w których przewiduje się negatywne następstwa poczynań aktualnej generacji dla przyszłych pokoleń<sup>6</sup>.

Szczegółowość regulacji prawnych, jak i ograniczenia swobody zawierania umów, zatrudniania, zwalniania, podejmowania działalności gospodarczej, wysokie koszty działań związanych z zakładaniem przedsiębiorstwa ujemnie wpływają na atrakcyjność inwestycyjną danego kraju. Niska sprawność instytucji formalnych przejawia się również w częstych i zasadniczych zmianach porządku prawnego. Nowe regulacje prawne wymagają bowiem czasu na zapoznanie się z nimi, jak i dostosowania do nich.

Podstawowe uwarunkowania prawno-regulacyjne BIZ stanowią zasady i regulacje dotyczące wejścia i funkcjonowania inwestorów zagranicznych, standardy traktowania podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego oraz

---

<sup>4</sup> S. Czech, M. Moszyński, *Państwo, jako element instytucjonalnego porządku kapitalizmu*, [w:] *Zrozumieć kapitalizm. Podejście instytucjonalno-ewolucyjne...*, s. 245.

<sup>5</sup> E. Gruszevska, *Instytucje a proces tworzenia kapitału...*, s. 363.

<sup>6</sup> W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, wyd. 3 uzupełnione, Warszawa 2012, s. 223.

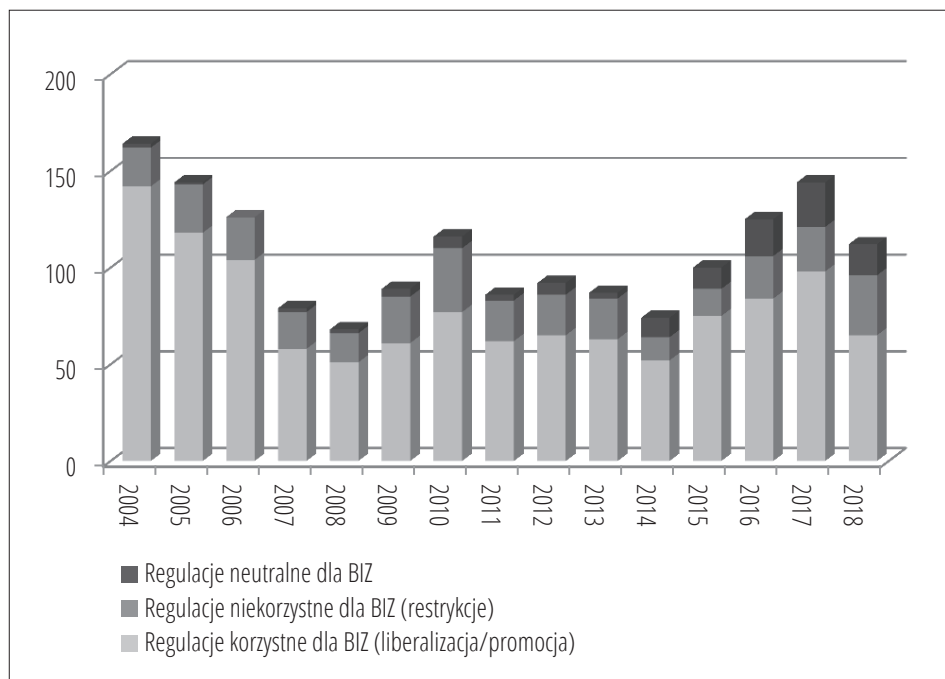
reguły dotyczące funkcjonowania rynku, szczególnie zasady konkurencji i zasady fuzji i przejęć. Uwarunkowania te są o tyle istotne, że umożliwiają w ogóle dokonanie inwestycji. Wywierają one jednak dwuznaczny wpływ na lokalizację, tzn. zmiany nakierowane na zwiększenie otwartości kraju, stwarzają warunki, ale nie gwarantują napływu BIZ, z kolei brak takich zmian powoduje istotne ograniczenia, a nawet brak BIZ. Do najbardziej znanych środków zachęcających zagranicznych inwestorów należą: zmiany legislacyjne umożliwiające transfer kapitału, redukcje podatkowe, uproszczone procedury i pomoc przy rozpoczęciu działalności gospodarczej, tworzenie specjalnych stref ekonomicznych, przygotowanie terenów inwestycyjnych pod względem technicznym i prawnym, a także umowy międzynarodowe promujące współpracę i integrację, w tym bilateralne umowy inwestycyjne, porozumienia o wolnym handlu i unikaniu podwójnego opodatkowania<sup>7</sup>.

Według UNCTAD regulacje dotyczące BIZ mogą całkowicie lub częściowo ograniczyć napływ kapitału zagranicznego do niektórych sektorów gospodarki, m.in. poprzez ograniczenie udziału własności zagranicznej w sektorze. Mogą również wiązać wejście inwestycji zagranicznych ze spełnieniem przez inwestora określonych warunków. Innym narzędziem regulacyjnym jest kontrola określonych inwestycji zagranicznych ze względu na bezpieczeństwo narodowe lub inne zagrożenia publiczne. W niektórych państwach, w tym w Polsce, ustanowiony został odrębny, szczegółowy zbiór zasad i procedur, zgodnie z którymi planowana inwestycja jest oceniana pod kątem bezpieczeństwa narodowego lub innych podstawowych interesów publicznych. Ostatecznie wiele regulacji dotyczących BIZ wiąże się z kontrolą i ochroną konkurencji w przypadku fuzji i przejęć dokonywanych również przy udziale kapitału zagranicznego<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> M. Wajda-Lichy, *Znaczenie uwarunkowań instytucjonalnych dla efektywności wykorzystania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w procesie konwergencji*, [w:] *Instytucje a polityka ekonomiczna w krajach o średnim poziomie rozwoju*, A. Wojtyna (red.), PWE, Warszawa 2008, s. 95.

<sup>8</sup> *World Investment Report 2019: Special Economic Zones*, UNCTAD, New York 2019, s. 92.

Wykres 11. Liczba nowych regulacji w obszarze bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie w latach 2004–2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie *World Investment Report 2019...*, s. 84.

Opublikowane przez UNCTAD dane (wykres 11) wskazują, iż w gospodarce światowej przeważa wprowadzanie przez poszczególne gospodarki regulacji sprzyjających BIZ. Jednak od kryzysu zapoczątkowanego w 2007 roku zauważyć można, iż zdecydowanie spadła liczba wprowadzanych regulacji, przy jednoczesnym wzroście udziału restrykcji w stosunku do BIZ w ogólnej liczbie przepisów. Ostatnie lata niepewności i niestabilności gospodarczej zmusiły rządy poszczególnych państw do zaostrzenia prowadzonej przez siebie polityki, również w stosunku do zagranicznego kapitału. Niektóre z tych działań były skutkiem zacieśnienia polityki fiskalnej, a przez to zwiększenia obciążeń podatkowych lub zmniejszenia ulg podatkowych i dotacji na rzecz przedsiębiorstw, inne z obawy przed utratą bezpieczeństwa narodowego wiązały się z blokowaniem przez rządy transakcji fuzji i przejęć dotyczących m.in. sektora obronnego, nieruchomości mieszkalnych czy tzw. wrażliwych

aktywów biznesowych. Mimo iż w gospodarce światowej dość długo dominował trend liberalizacji, również przepływów kapitałowych, to zakres deregulacji jest różny w poszczególnych gospodarkach.

Zgodnie z zasadą suwerenności terytorialnej, oznaczającej prawo państwa do sprawowania jurysdykcji nad swym terytorium oraz wszystkimi podmiotami tam się znajdującymi, każda z części przedsiębiorstwa międzynarodowego działająca w danym państwie podlega obowiązującym tam normom prawnym. Zasada ta potwierdzona została przez ONZ w Karcie Ekonomicznych Praw i Obowiązków Państw z 1974 roku (*Charter of Economic Rights and Duties of States*), w której przyznaje się państwu prawo do regulowania i sprawowania władzy nad inwestycjami zagranicznymi, regulowania i nadzorowania działalności korporacji międzynarodowych oraz zapewnienia, by była ona podporządkowana jego ustawodawstwu, prawom i zarządzeniom oraz była zgodna z jego polityką gospodarczą i społeczną. Jedyne ograniczenia powyższych uprawnień wynikać mogą z norm międzynarodowego prawa publicznego, które określa granice jurysdykcji każdego z państw<sup>9</sup>.

Polska gospodarka włączyła się w międzynarodowy system gospodarczy i finansowy relatywnie późno. Dopiero transformacja systemowa pozwoliła Polsce na wdrażanie swobód przepływu kapitałów między Polską a otoczeniem zewnętrznym. W ogłoszonym w październiku 1989 roku tzw. Programie Gospodarczym znalazły się m.in. ułatwienia dla inwestorów zagranicznych i zagwarantowanie im stabilnych warunków inwestowania (spółki z kapitałem zagranicznym miały być traktowane w taki sam sposób jak spółki z kapitałem krajowym), zapewnienie inwestorom zagranicznym możliwości nabywania akcji polskich przedsiębiorstw oraz tworzenia przedsiębiorstw z wyłącznym udziałem kapitału zagranicznego i uregulowanie problemu transferu dewiz, stanowiących udział z zysku prawem dewizowym i dwustronnymi umowami o ochronie inwestycji<sup>10</sup>. Tym samym, dając prawne udogodnienia inwestorom

<sup>9</sup> M. Wajda-Lichy, *Znaczenie uwarunkowań instytucjonalnych...*, s. 50–51.

<sup>10</sup> J. Bilski, M. Janicka, P. Wdowiński, I. Maciejczyk-Bujnowicz, *Import kapitału a sfera realna polskiej gospodarki*, Polskie Wydawnictwa Ekonomiczne, Warszawa 2018, s. 63–64.

zagranicznym, państwo zachęcało ich do podejmowania działalności w Polsce i uczestniczenia w prywatyzacji przedsiębiorstw.

Lata 90. XX wieku stanowiły okres nasilenia procesu globalizacji rynków finansowych, w tym znoszenia ograniczeń istniejących wobec swobody przepływów kapitałowych. Polska, w obliczu zagrożenia marginalizacją naszego kraju również w kwestii uzyskania pomocy finansowej ze strony międzynarodowych instytucji, włączyła się w system gospodarki światowej i rozpoczęła działania liberalizacyjne w procesie przepływów kapitałowych. Nie ulega też wątpliwości, że największy wpływ na tempo i zakres liberalizacji przepływów kapitałowych w Polsce wywarły relacje Polski najpierw z EWG, a później z Unią Europejską. Należy także pamiętać o współpracy z MFW i OECD, która także przyczyniła się do zdynamizowania procesu otwierania się polskiej gospodarki na otoczenie zewnętrzne. Uzyskanie w 1996 roku członkostwa w OECD zapewniło naszemu krajowi wprowadzenie przepisów wobec inwestorów zagranicznych stosowanych w krajach zachodnich.

*Tabela 20.* Sekwencja liberalizacji procesów przepływów kapitałowych w Polsce w latach 1990–2007

Rok	Przyjęte zmiany
1990	Wprowadzenie wewnętrznej wymienialności złotego; częściowa liberalizacja obrotów bieżących, prohibicja eksportu kapitału z Polski, częściowa liberalizacja importu kapitału do Polski (głównie BIZ)
1991	Wprowadzenie możliwości nabywania papierów wartościowych dopuszczonych do publicznego obrotu przez niezwydentów
1995	Przyjęcie wymienialności według art. VIII Statutu MFW, pełna liberalizacja obrotów bieżących, brak istotnych zmian w zakresie swobody dokonywania transakcji notowanych na rachunku obrotów finansowych
1996	Zmniejszenie restrykcji wobec eksportu kapitału (m.in. możliwość nabywania za granicą nieruchomości o ograniczonej wartości przez rezydentów, akcji i udziałów w spółkach mających siedzibę w krajach OECD) i importu kapitału (np. dopuszczenie do sprzedaży na polskim rynku długoterminowych zagranicznych papierów dłużnych i papierów własnościowych o ograniczonej wartości)

Rok	Przyjęte zmiany
1999	Poszerzenie zakresu liberalizacji w zakresie importu i eksportu kapitału – generalnie utrzymano ograniczenia wobec transakcji o charakterze krótkoterminowym i transakcji przeprowadzanych z podmiotami z krajów innych niż kraje OECD, utrzymano zakaz posiadania przez rezydentów kont w bankach usytuowanych za granicą Wprowadzenie po raz pierwszy możliwości nałożenia ograniczeń na przepływy kapitałowe w przypadku pojawienia się sytuacji kryzysowej na polskim rynku kapitałowym lub w polskiej gospodarce
2002	Wprowadzenie pełnej liberalizacji przepływów kapitałowych z krajami UE, EOG, OECD (utrzymanie trzech wyjątków), utrzymanie ograniczeń wobec transakcji kapitałowych przeprowadzanych z krajami trzecimi
2009	Znaczące poszerzenie zakresu liberalizacji wobec transakcji kapitałowych z krajami trzecimi

Źródło: J. Bilski i in., *Import kapitału a sfera realna polskiej gospodarki*, PWE, Warszawa 2018, s. 68.

W latach 1990–2002 Polska zniosła *gros* ograniczeń przepływów finansowych – przeszła od stanu niemal całkowitego zamknięcia do praktycznie pełnego otwarcia na przepływy kapitałowe<sup>11</sup> (tabela 20). Ponadto pojawiły się regulacje określające zasady i formy wspierania finansowego przedsiębiorstw dokonujących inwestycji lub tworzących nowe miejsca pracy związane z tymi inwestycjami. Kluczowe zobowiązania i zasady ustalone przez kraje członkowskie OECD dotyczące BIZ zawarte są w Kodeksie Liberalizacji Obrotów Kapitałowych, Kodeksie Liberalizacji Transakcji Niewidzialnych i kodeksie określającym Zasady Traktowania Narodowego. Kodeksy te są instrumentami międzynarodowej współpracy gospodarczej i mają status prawny decyzji OECD. Są wiążące dla wszystkich jej członków oraz zapewnić mają stabilne i bezpieczne warunki inwestowania w krajach członkowskich OECD<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> Pełne otwarcie nastąpiło względem krajów członkowskich UE, EOG, OECD, czyli względem wiodących krajów gospodarki globalnej.

<sup>12</sup> M. Woźniak-Miszewska, *Instytucjonalne uwarunkowania rynku pracy...*, s. 77.



Z dniem 1 maja 2004 roku na mocy Traktatu o przystąpieniu do Unii Europejskiej zaczęło obowiązywać w Polsce prawo unijne (na tzw. zasadzie nadrzędności, gdzie prawo pierwotne oraz akty prawne wydawane na jego podstawie będą stosowane przed prawem krajowym). W związku z tym od tego momentu w zakresie większości uregulowań prawnych, prawo w obszarze działalności gospodarczej było i jest zastępowane prawem unijnym. Dotyczy to między innymi przepisów odnoszących się do prowadzenia działalności gospodarczej. Występujące ciągle różnice usankcjonowane traktatem akcesyjnym dotyczą np. ograniczeń nabywania przez obcokrajowców gruntów rolnych. Przystosowywanie prawa krajowego do prawa Unii następuje bądź bezpośrednio, bądź wymaga wdrożenia do krajowego systemu prawnego (Ogłoszenie Prezesa Rady Ministrów z dnia 11 maja 2004, M.P. nr 20, poz. 359).

Dynamiczny wzrost przepływów kapitałowych na świecie w dużej mierze wynika z istnienia między krajami wielostronnych porozumień liberalizujących przepływy BIZ. Główną zmianę w tym obszarze w krajach unijnych (w tym w Polsce) wprowadził traktat lizboński, który rozszerzył wyłączne kompetencje Unii Europejskiej w ramach wspólnej polityki handlowej również o zakres bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Wraz z przyjęciem traktatu lizbońskiego (1 grudnia 2009) Unia Europejska znacząco zwiększyła swoje uprawnienia w procesie negocjowania traktatów inwestycyjnych, ograniczając jednocześnie możliwości w tym zakresie jej poszczególnych państw członkowskich. Jednocześnie Komisja uznała, że w celu uniknięcia wszelkiej prawnej niepewności w odniesieniu zarówno do działań unijnych inwestorów za granicą, jak i inwestycji i inwestorów zagranicznych w państwach członkowskich powinien być zachowany okres przejściowy. W okresie przejściowym mogą być stosowane wcześniej zawarte dwustronne umowy inwestycyjne (tzw. BITy – *bilateral investment treaties*) do momentu zastąpienia ich przez umowy Unii dotyczące tego samego przedmiotu. Ogólnie, umowy te mają dostarczyć krajom europejskim określonych gwarancji dotyczących traktowania swoich inwestorów w kraju trzecim, jak i inwestorów z krajów trzecich w krajach europejskich. Te gwarancje ochrony inwestycji w niniejszych umowach

stanowią ważny element budowania zaufania zabezpieczenia prawnego, niezbędnego do podejmowania trafnych decyzji inwestycyjnych. Dlatego też tego rodzaju umowy o ochronie inwestycji są uważane za skuteczny sposób na promocję i przyciągnięcie inwestycji.

Większa otwartość na inwestorów zagranicznych nie zawsze przynosi oczekiwane korzyści. Dzieje się tak m.in. wówczas, gdy inwestorzy zagraniczni kierują się niehandlowymi zamiarami, w tym chęcią uzyskania dostępu do danych i informacji chronionych. Odrębną kwestią jest brak wzajemności w dostępie do rynków kontroli korporacyjnej w krajach trzecich, m.in. w Chinach, z których napływają duże i rosnące systematycznie BIZ. Dlatego obserwujemy na świecie, w tym w Unii Europejskiej i Stanach Zjednoczonych, inicjatywy zwiększenia kontroli napływu BIZ. Zaostrzenia regulacji wobec zagranicznych inwestorów są wyrazem bardziej krytycznego stosunku do zagranicznych przejęć, które mogłyby prowadzić do sprzedaży krajowych aktywów strategicznych lub też doprowadzić do znacznych zwolnień pracowników na rynku krajowym. Selektywne podejście do inwestycji, koncentrujące się na strategicznych sektorach i przedsiębiorstwach uzasadniane jest przede wszystkim względami bezpieczeństwa narodowego<sup>13</sup>.

Najistotniejszym aktem prawnym regulującym tworzenie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego i ich funkcjonowanie na terenie Polski jest ustawa o zasadach uczestnictwa przedsiębiorców zagranicznych w obrocie gospodarczym na terytorium RP z 6 marca 2018 roku. W świetle tej ustawy podmioty zagraniczne z krajów członkowskich Unii Europejskiej mogą podejmować, wykonywać i kończyć działalność gospodarczą na terytorium RP na takich samych zasadach jak obywatele polscy. Obywatele pozostałych krajów również mogą skorzystać z tego przywileju, jednakże muszą otrzymać zezwolenie na pobyt stały, zezwolenie na pobyt rezydenta długoterminowego Unii Europejskiej, zezwolenie na pobyt czasowy (w określonych

---

<sup>13</sup> K. Bąkowska, *Próba zwiększenia kontroli napływu do Unii Europejskiej bezpośrednich inwestycji zagranicznych z krajów trzecich*, UniaEuropejska.pl, 2017, nr 4 (245), s. 32.

okolicznościach, przewidzianych w ustawie o cudzoziemcach), status uchodźcy, ochronę uzupełniającą, zgodę na pobyt ze względów humanitarnych lub zgodę na pobyt tolerowany. Inne osoby mogą jedynie prowadzić działalność gospodarczą w formie spółki: komandytowej, komandytowo-akcyjnej, z ograniczoną odpowiedzialnością albo akcyjnej. Niekiedy umowy międzynarodowe mogą przyznawać osobom spoza powyższego katalogu szersze uprawnienia<sup>14</sup>.

Prawo polskie oferuje przedsiębiorcom szeroki wybór form prawnych prowadzenia działalności gospodarczej: indywidualne prowadzenie działalności gospodarczej, spółka cywilna, spółki handlowe (osobowe i kapitałowe). Formą prawną preferowaną przez inwestorów zagranicznych są spółki z ograniczoną odpowiedzialnością<sup>15</sup>. Przedsiębiorca zagraniczny, zakładając spółkę w Polsce, staje się polskim przedsiębiorcą z kapitałem zagranicznym.

Ponadto przedsiębiorcy zagraniczni mogą prowadzić działalność gospodarczą w formie oddziału lub przedstawicielstwa na terenie Polski<sup>16</sup>. Oddziałem będzie wyodrębniona i samodzielna organizacyjnie część działalności gospodarczej wykonywana przez przedsiębiorcę poza jego siedzibą lub głównym miejscem prowadzenia działalności. Rozpoczęcie takiej działalności wymaga wpisu do KRS i m.in. wskazania osoby upoważnionej w oddziale do reprezentacji przedsiębiorcy zagranicznego. Oddziały określane są jako podmioty nieposiadające osobowości prawnej. Firma taka może być firmą prowadzącą stałą działalność na danym rynku zagranicznym, biurem, spółką bez osobowości prawnej lub spółką *joint-venture*. Do tej kategorii zalicza się także udział majątkowy w innej firmie w postaci sprzętu, majątku trwałego, niematerialnych aktywów będących w posiadaniu inwestora zagranicznego lub

<sup>14</sup> Ustawa z dn. 6.03.2018 roku o zasadach uczestnictwa przedsiębiorców zagranicznych i innych osób zagranicznych w obrocie gospodarczym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. 2018, poz. 649.

<sup>15</sup> M. Woźniak-Miszewska, *Instytucjonalne uwarunkowania rynku pracy...*, s. 80.

<sup>16</sup> M. Stawicka, *Rola państwa w kształtowaniu regulacji dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych w polskiej gospodarce*, [w:] *Własność i kontrola w teorii i praktyce*, cz. 2, B. Polszakiewicz, J. Boehlke (red.), „Ekonomia i prawo”, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2008, s. 261.

sprzętu wykorzystywanego dłużej niż jeden rok. Zakres działalności przedstawicielstwa może obejmować wyłącznie prowadzenie działalności w zakresie reklamy i promocji przedsiębiorcy zagranicznego<sup>17</sup>. Przedstawicielstwo nie jest jednostką samodzielną pod względem majątkowym, a jeśli przedsiębiorca dokonał wyodrębnienia majątkowego, ma ono charakter jedynie organizacyjny<sup>18</sup>.

Ważnymi wyznacznikami swobody funkcjonowania inwestorów zagranicznych w otoczeniu prawnym danego kraju są także obowiązujące przepisy dotyczące zatrudniania cudzoziemców, nabywania nieruchomości przez cudzoziemców, czy przepisy prawne zapewniające dostateczną ochronę transferu technologii. Należy przy tym pamiętać, że inwestorzy zagraniczni będą podlegać zarówno ogólnym przepisom regulującym aktywność gospodarczą w kraju goszczącym, jak również specyficznym regułom dotyczącym BIZ.

Przepisy prawne kraju goszczącego wyznaczają zatem zakres dopuszczalnych rozwiązań i praktyk, zgodnych z funkcjonującym w danym państwie systemem prawnym i gospodarczym. Przedsiębiorstwa funkcjonujące w określonych warunkach instytucjonalnych, w swej codziennej działalności napotykać szereg wyzwań, którym sprostanie może być niekiedy znaczącym elementem ich egzystencji na rynku. Dlatego też jakość otoczenia instytucjonalnego, w tym prawnego i regulacyjnego otoczenia prowadzenia działalności gospodarczej, ma istotny wpływ na decyzje przedsiębiorców.

#### 4.2. Jakość instytucji regulacyjnych a napływ kapitału zagranicznego

Tworzenie klimatu inwestycyjnego sprzyjającego międzynarodowym transferom kapitału obejmuje zmniejszenie lub eliminację barier wejścia i działalności na rynku dla zagranicznych inwestorów, polepszenie

<sup>17</sup> Artykuł 22 Ustawy o zasadach uczestnictwa przedsiębiorców zagranicznych i innych osób zagranicznych w obrocie gospodarczym na terytorium RP z dnia 6 marca 2018 r., Dz.U. 2018, poz. 649.

<sup>18</sup> M. Woźniak-Miszewska, *Instytucjonalne uwarunkowania rynku pracy...*, s. 81.

standardów ich traktowania przez kraje goszczące oraz wzmocnienie mechanizmów zapewniających właściwe funkcjonowanie rynków. W związku z tym kreowanie odpowiedniego klimatu inwestycyjnego przez państwo będzie polegało m.in. na stabilizowaniu prawnych, instytucjonalnych i finansowych warunków działania dla kapitału zagranicznego. Większość tych działań podejmowana jest na szczeblu narodowym.

Liczne badania i analizy wskazują, że prawa własności i regulacje to dwa najważniejsze czynniki kształtujące decyzje lokalizacyjne korporacji transnarodowych<sup>19</sup>. Trwałe i stabilne otoczenie regulacyjne zmniejsza niepewność, chroniąc przedsiębiorstwa wielonarodowe i umożliwiając zagraniczną konkurencję poprzez eliminację niedoskonałości rynku, co równocześnie sprzyja zwiększaniu wydajności i poprawie rentowności<sup>20</sup>. Sprawne instytucje regulacyjne redukują koszty transakcyjne. Przychody z inwestycji zależą również od kosztów transakcyjnych, dlatego też ich wysokość będzie uwzględniana przez przedsiębiorstwa rozważające dokonanie inwestycji za granicą. W tym kontekście efektywność (wysoka jakość) otoczenia regulacyjnego odnosi się do zdolności do minimalizacji kosztów transakcji. Koszty te mogą powstać z powodu nieodpowiednio chronionych praw własności, braku odpowiednio regulowanego systemu instytucjonalnego, powszechnej korupcji, nierozwiniętych rynków finansowych lub słabych struktur

<sup>19</sup> Można tu wskazać badania m.in.: F.J. Contractor, R. Dangol, N. Nuruzzaman, S. Raghunath, *How do Country Regulations and Business Environment Impact Foreign Direct Investment (FDI) Inflows?*, „International Business Review” 2020, t. 29, z. 2; E. Asiedu, D. Lien, *Democracy, Foreign Direct Investment and Natural Resources*, „Journal of International Economics” 2011, nr 84; J.J. Choi, S.M. Lee, A. Shoham, *The Effects of Institutional Distance on FDI Inflow: General Environmental Institutions (GEI) Versus Minority Investor Protection Institutions (MIP)*, „International Business Review” 2016, 25 (1), s. 114–123; N. Bailey, *Exploring the Relationship Between Institutional Factors and FDI Attractiveness: A Meta-Analytic Review*, „International Business Review” 2018, t. 27 (1), s. 139–148; H. Tanaka, T. Iwaisako, *Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment: a Welfare Analysis*, „European Economic Review” 2014, t. 67, s. 107–124.

<sup>20</sup> N. Bailey, *Exploring the Relationship Between Institutional Factors and FDI Attractiveness...*

motywacyjnych<sup>21</sup>. Przed wejściem na rynek zagraniczny takie koszty są dla wielu przedsiębiorstw niejasne i często niedoceniane, a w niektórych przypadkach być może nawet ignorowane; po założeniu przedsiębiorstwa i rozpoczęciu codziennej działalności koszty te stają się jednak bardziej widoczne<sup>22</sup>. Zmniejszenie kosztów transakcji zwiększa zaufanie, wzajemność i zaangażowanie przedsiębiorstw, podnosi konkurencyjność i zapewnia zaangażowanie kraju przyjmującego w zapewnienie stabilnego i rozwiniętego środowiska biznesowego<sup>23</sup>. Zbyt rozbudowany obszar regulacji i kontroli napływającego kapitału zagranicznego zniechęca inwestorów do lokowania kapitału w tym kraju. Zarówno duża liczba procedur, jak i długi czas związany z rozpoczęciem działalności za granicą wpływa negatywnie na napływ BIZ<sup>24</sup>. W literaturze znajdujemy też analizy związane z wpływem regulacji konkretnego rynku lub obszaru związanego z działalnością gospodarczą na napływ BIZ. Coraz częściej analizowany jest np. wpływ regulacji środowiskowych<sup>25</sup> na atrakcyjność gospodarki goszczącej.

Najszerze wskaźniki, którymi określa się jakość instytucji gospodarki rynkowej, to indeksy wolności gospodarczej, oceniające strukturę i cha-

<sup>21</sup> J.H. Dunning, *Institutional Reform, FDI, and European Transition Economies*, „Economics and Management Discussion Papers” 2004, s. 14.

<sup>22</sup> O.G. Aziz, *Institutional Quality and FDI Inflows in Arab Economies*, „Finance Research Letters” 2018, t. 25, s. 113.

<sup>23</sup> S. Tomassen, G.R.G. Benito, *The Costs of Governance in International Companies*, „International Business Review” 2009, t. 18, z. 3, s. 292–304; S. Tomassen, G.R.G. Benito, R. Lunnan, *Governance Costs in Foreign Direct Investments: A MNC Headquarters Challenge*, „Journal of International Management” 2012, t. 18, z. 3, s. 233–246.

<sup>24</sup> L. Dawis, C.R. Williamson, *Open Borders for Business? Causes and Consequences of the Regulation of Foreign Entry*, „Southern Economic Journal” 2018, t. 85, z. 2.

<sup>25</sup> L. Liguó, S. Wei, *Location Choice of FDI Firms and Environmental Regulation Reforms in China*, „Journal of Regulatory Economics”, October 2016, t. 50, z. 2; Y. Kim, D-E Rhee, *Do Stringent Environmental Regulations Attract Foreign Direct Investment in Developing Countries? Evidence on the ‘Race to the Top’ from Cross-Country Panel Data*, „Emerging Markets Finance and Trade” 2019, t. 55, z. 12.

rakter otoczenia instytucjonalnego danego kraju z perspektywy kreowania przyjaznych warunków do prowadzenia i rozwijania działalności gospodarczej. W tym miejscu ocenie będą podlegały wybrane subindeksy wskaźników omawianych w rozdziale 3, dotyczące obszaru regulacji, to jest EFW, IEF, DB.

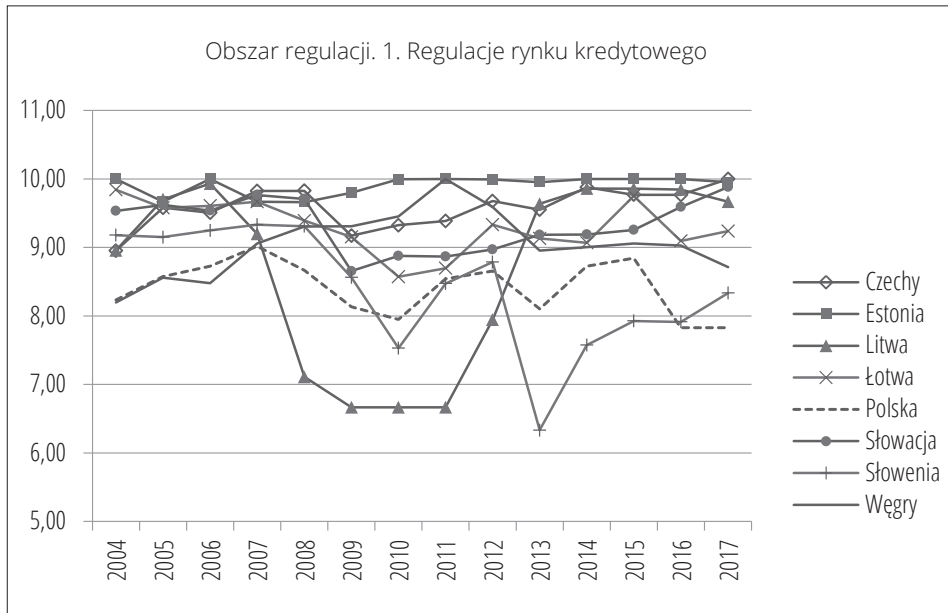
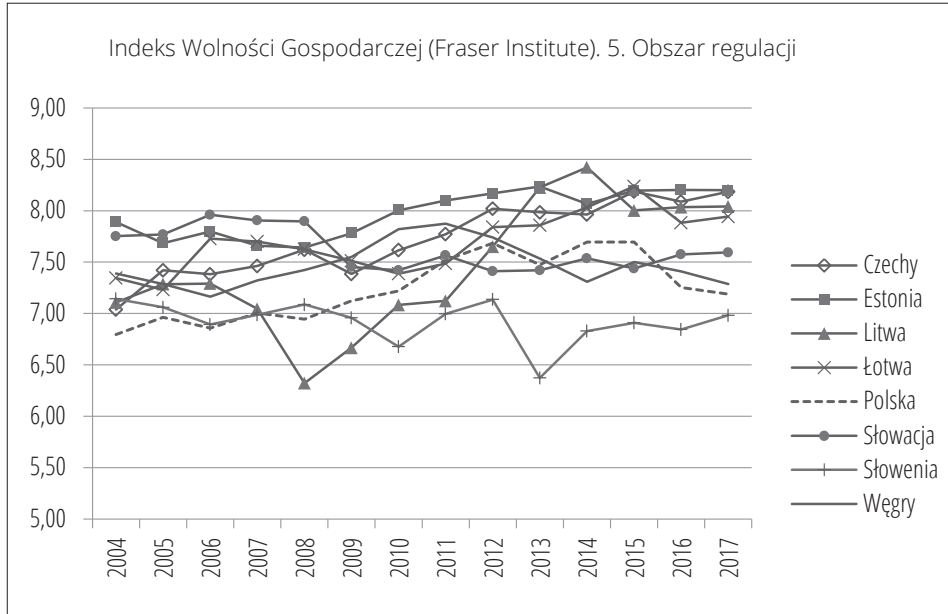
Według Fraser Institute subindeks regulacji odzwierciedla jakość regulacji w trzech obszarach: rynku kredytowego, rynku pracy, działalności gospodarczej. Heritage Foundation w trzecim filarze wolności gospodarczej, tj. jakości regulacji (*regulatory effectiveness*) analizuje obszar wolności biznesowej, wolności na rynku pracy oraz stabilności pieniądza. Jak możemy zauważyć, zarówno w jednym, jak i drugim wskaźniku obszary włączone do wskaźnika oceniającego jakość regulacji się pokrywają. Nieco szerszą i bardziej szczegółową charakterystykę posiada wskaźnik wolności gospodarowania sporządzany przez Fraser Institute, dlatego też w dalszej części wykorzystano dane pochodzące jedynie z tej organizacji.

Analiza Indeksów Regulacji (Instytutu Frasera) oraz jego składowych za okres 2004–2017 zarówno w Polsce, jak i w krajach regionu ESW wskazuje na stopniową poprawę oceny regulatorów większości przypadków (wykres 12).

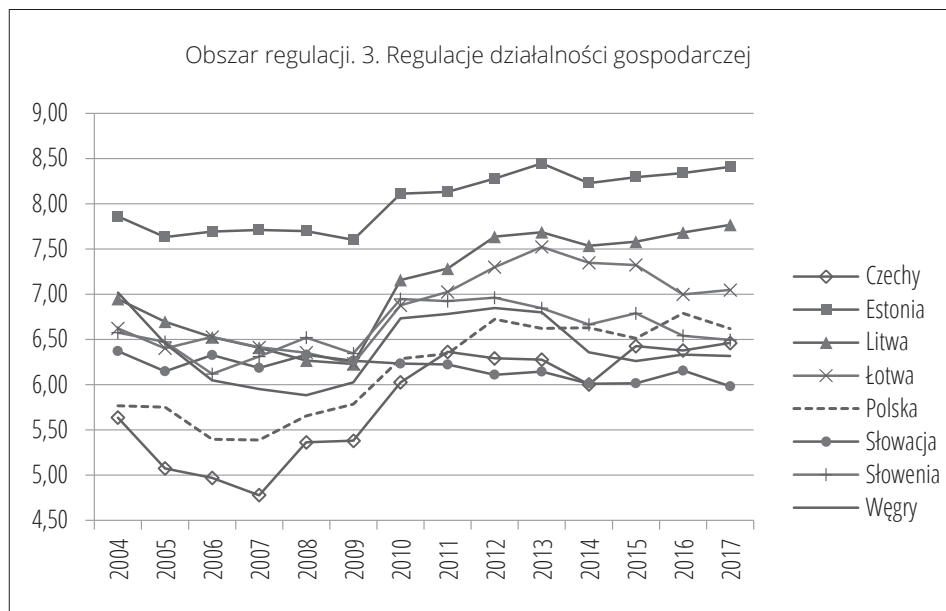
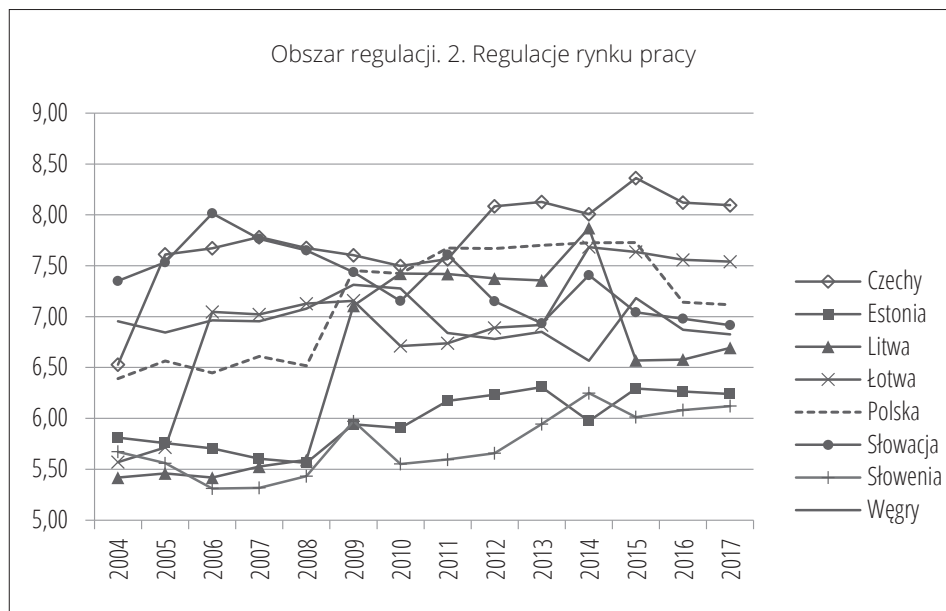
Estonia okazuje się być niekwestionowanym liderem pod względem jakości regulacji. W dwóch z trzech obszarów analizy tj. w obszarze regulacji rynku kredytowego oraz regulacji działalności gospodarczej prześcignęła wszystkie gospodarki z regionu. Jedynie ocena obszaru regulacji rynku pracy wypadła w tym kraju stosunkowo słabo. Wysokie noty w ocenie poszczególnych obszarów regulacji uzyskały również Czechy, Słowacja i Łotwa.

Polska, mimo sukcesywnego podnoszenia się oceny jakości regulacji w obszarze rynku pracy czy działalności gospodarczej, na tle pozostałych krajów ESW, wypadła dość słabo. W większości przypadków wskaźnik jest niższy niż średnia dla tejże grupy krajów, a obszar regulacji rynku kredytowego w 2017 roku został oceniony nawet niżej niż w 2004 roku. Tym samym, w porównaniu do krajów ESW, stajemy się krajem o mniejszej atrakcyjności inwestycyjnej.

Wykres 12. Indeks Regulacji (Fraser Institute) i jego składowe w Polsce i krajach ESW w latach 2004–2017



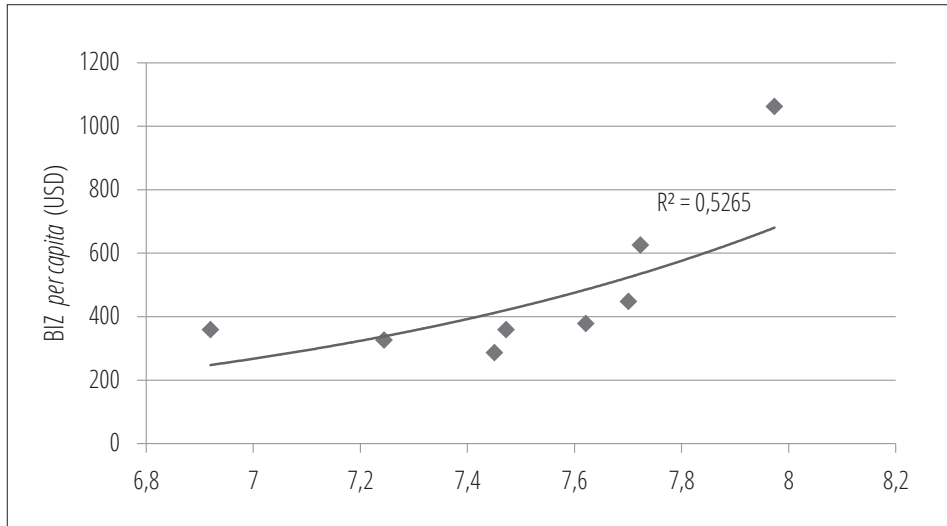




Źródło: *Economic Freedom of the World: 2019 Annual Report*, Fraser Institute, Vancouver 2019, s. 146; [www.fraserinstitute.org](http://www.fraserinstitute.org) [data pobrania: 30.03.2020].

Posługując się tym indeksem można wskazać zależność między jakością regulacji rynków a rozmiarami BIZ *per capita* czy BIZ jako odsetek PKB w omawianych krajach i w Polsce. Indeks Regulacji (piąty obszar indeksu wolności gospodarczej) w ponad 52% może objaśnić zmienność wielkości BIZ *per capita* oraz w 80% zmienność udziału BIZ w PKB krajów ESW (wykresy 13 i 14). Również analizy ilościowe wskazują na pozytywną relację związku jakości regulacji z napływem BIZ. Okazuje się więc, że kraje ESW, w których jakość regulacji oceniana jest wyżej, odnotowują również wyższe wartości względne związane z napływem kapitału zagranicznego.

Wykres 13. Indeks Regulacji (Fraser Institute) a BIZ *per capita* w krajach ESW w latach 2004–2018

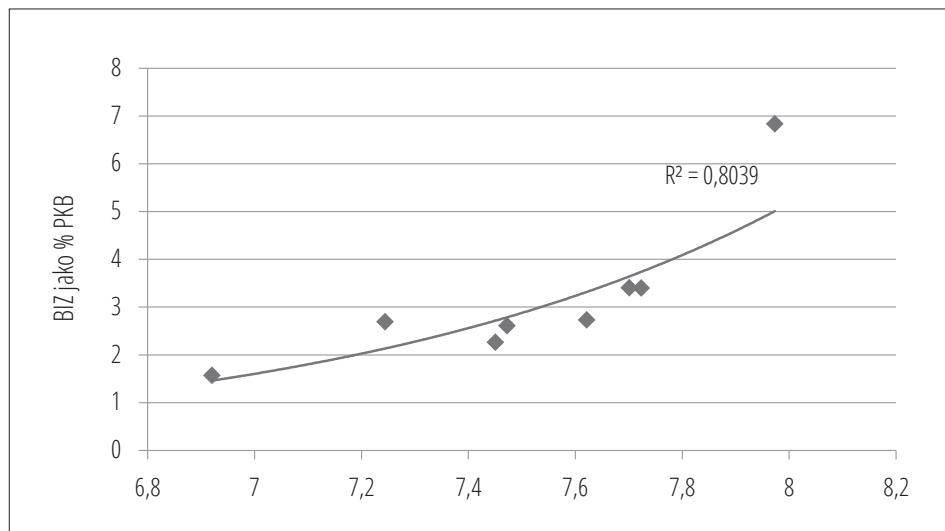


Źródło: *Economic Freedom of the World: 2019 Annual Report*, Fraser Institute, Vancouver 2019, s. 146; [www.fraserinstitute.org](http://www.fraserinstitute.org) [data pobrania: 30.03.2020].

Wprowadzenie mechanizmu rynkowego w 1989 roku skutecznie, choć nie całkowicie, zmieniło charakter dzisiejszych instytucji formalnych sfery regulacji w Polsce. Podstawowe ramy swobód gospodarowania zostały zagwarantowane, ale stale widoczny jest niedowład tychże instytucji, co zostaje zauważone również przez zagranicznych przedsiębiorców. W badaniu „Klimat inwestycyjny w Polsce” przeprowadzonym przez PAiH w 2019 roku, spośród

24 czynników zaproponowanych przez autorów raportu, zagraniczni inwestorzy po raz kolejny najniżej ocenili te związane z legislacją, biurokracją oraz systemem podatkowym<sup>26</sup>.

Wykres 14. Indeks Regulacji (Fraser Institute) a udział BIZ w PKB (w %) w krajach ESW w latach 2004–2018



Źródło: *Economic Freedom of the World: 2019 Annual Report*, Fraser Institute, Vancouver 2019, s. 146; [www.fraserinstitute.org](http://www.fraserinstitute.org) [data pobrania: 30.03.2020].

#### 4.3. Prawa własności jako kluczowy czynnik lokowania kapitału zagranicznego

Nieodłącznym elementem analiz instytucjonalnych jest badanie jakości praw własności. Stanowią one bardzo ważny składnik systemu instytucji formalnych, choć ich kształt i ochrona w dużej mierze jest wypadkową instytucji nieformalnych. Jak twierdzi Maciej Bałtowski mogą one być określane jedynie w ramach danego systemu gospodarczego, bo ich egzekwowanie wymaga

<sup>26</sup> PAiH, *Klimat inwestycyjny w Polsce*, PAiH, Grant Thornton oraz bank HSBC, czerwiec 2019, s. 18, [https://www.paih.gov.pl/publikacje/o\\_polsce/klimat\\_inwestycyjny\\_w\\_polsce](https://www.paih.gov.pl/publikacje/o_polsce/klimat_inwestycyjny_w_polsce) [data pobrania: 22.04.2020].

odpowiednich instytucji formalnych i nieformalnych. W tym zaś sensie, prawa własności są ściśle związane nie tylko z formą własności, ale nawet z ustrojem politycznym<sup>27</sup>. Wiele różnic w ścieżkach rozwoju poszczególnych państw, a nawet systemów gospodarczych, zaczęto tłumaczyć sprawnymi/niesprawnymi prawami własności<sup>28</sup>. Uznano bowiem, że bezpieczne prawa własności stwarzają podstawową zachętę dla jednostek do inwestowania w kapitał oraz w nowe i bardziej wydajne sposoby organizacji istniejących zasobów. Wszelkie próby inwestycyjne zostaną poczynione wówczas, gdy inwestorzy będą mieli pewność, że mają pełną wolność w dysponowaniu, używaniu i korzystaniu ze swoich dóbr majątkowych czy intelektualnych.

Zgodnie z tezą Pejovicha, przedstawiciele różnych nurtów ekonomii, czy to klasycy, czy marksiści, uważają, że ekonomiczną bazą społeczeństwa jest system instytucjonalny gospodarki z prawami własności, jako najważniejszym dla gospodarki typem instytucji<sup>29</sup>. North definiuje prawa własności jako zasób praw związanych z wykorzystaniem zasobu, uzyskaniem z niego dochodu i zmianą właściwości<sup>30</sup>. Prawa własności są to relacje powstające między ludźmi na tle posiadania i użytkowania zasobów. Ich istotą jest podjęcie określonych działań wobec dóbr. Jest to wiązka konkretnych uprawnień związanych z posiadaniem własności oraz sposób realizowania tych uprawnień. W aspekcie prawnym mówi się o trzech uprawnieniach: posiadaniu, korzysta-

<sup>27</sup> M. Bałtowski, *Zmiana własnościowa jako element transformacji gospodarczej – ramy teoretyczno-analityczne*, [w:] *Ekonomia wczoraj, dziś, jutro*, I. Budnik, M. Ratajczak, J. Wallusch (red.), Wydawnictwo UE w Poznaniu, Poznań 2011, s. 38.

<sup>28</sup> O znaczeniu praw własności w rozwoju krajów Europy Zachodniej i Ameryki Północnej w XX wieku pisali m.in.: H. de Soto, *Tajemnica kapitału*, Fijorr Publishing, Chicago–Warszawa 2002; N. Ferguson, *Cywilizacja. Zachód i reszta świata*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2013.

<sup>29</sup> S. Pejovich, K. Marks, *Property Right School and the Process of Social Change*, „KYK-LOS” 1982, t. 35, s. 383, za: M. Zalesko, *Wybrane aspekty teorii praw własności*, [w:] *Własność i kontrola w teorii i praktyce*, cz. 1: *Ekonomia i Prawo*, t. 3, B. Polzakiewicz, J. Boehlke (red.), Wydawnictwo UMK w Toruniu, Toruń 2007, s. 63–64.

<sup>30</sup> D.C. North, *Institutions, Institutional Change...*, s. 3, 36, 46; D.C. North, *Understanding Economic Change*, [w:] *Transforming Post-Communist Political Economies*, J.M. Nelson, C. Tilly, L. Walker (red.), Washington 1997, s. 2.

niu, dysponowaniu<sup>31</sup>. Dokładne badanie praw własności powinno obejmować wszystkie efekty, jakie generują poszczególne uprawnienia, tj. korzyści i koszty (zarówno bezpośrednie, jak i pośrednie) dotyczące jednostek-właścicieli lub też innych podmiotów. Jednak to, w jaki sposób będzie alokowany zasób, nie wynika z samego prawa własności, ale zależy od potencjalnych korzyści, które można osiągnąć z jego zastosowania<sup>32</sup>.

Prawo własności można określić jako egzekwowlalne uprawnienie do podejmowania aktywności przez jednostki w określonym zakresie<sup>33</sup>. Mowa tu o takich działaniach, które osoby fizyczne mogą poczynić wobec innych osób w odniesieniu do jakiejś rzeczy (która jest przedmiotem własności). W sytuacji, gdy jedna osoba ma prawo własności jakiegoś zasobu, pozostałe mają obowiązek przestrzegania tego prawa<sup>34</sup>. Zatem dzięki prawom własności ulega ograniczeniu niepewność działań gospodarczych, następuje większa stabilizacja interakcji międzyludzkich, zwiększa się motywacja do akumulowania i inwestowania w społeczeństwie<sup>35</sup>.

Bez praw własności trudno o inwestycje w kapitał rzeczowy, jak i ludzki, wdrażanie postępu technicznego i zmiany organizacyjne. Ekonomiści za aksjomat uznają pogląd, iż podstawą systemu kapitalistycznego jest poszanowanie praw własności prywatnej. Brak tego prawa bądź jego nieprzestrzeganie skutecznie zniechęca do podejmowania inwestycji, gdyż inne podmioty mogą czerpać z owoców czyjejś pracy nie płacąc za to. Przedsiębiorcy bowiem nie będą akumulować, inwestować i wprowadzać innowacji, jeśli nie będą

---

<sup>31</sup> M. Pietrzak, *Własność wspólna w kapitalizmie*, [w:] *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne...*, s. 110.

<sup>32</sup> E. Gruszewska, *Ekonomiczne aspekty praw własności. Perspektywa instytucjonalna*, [w:] *Instytucjonalne i strukturalne aspekty rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Księga poświęcona pamięci dr hab. Adama Sadowskiego, prof. UwB*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2020, s. 46.

<sup>33</sup> Ibidem, s. 47.

<sup>34</sup> E. Ostrom, *How Types of Goods and Property Rights Jointly Affect Collective Action*, „*Journal of Theoretical Politics*” 2003, t. 15, nr 3, s. 249.

<sup>35</sup> A. Adamska, *Własność i kontrola. Perspektywa akcjonariuszy spółek publicznych*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2013, s. 31.

mieli adekwatnej kontroli nad zwrotem z aktywów, które zostały w ten sposób wyprodukowane lub udoskonalane.

Prawidłowo określone i przypisane prawa własności oraz skuteczna ich ochrona przez władze publiczne obniża koszty transakcyjne działalności prywatnych podmiotów, co sprzyja wzrostowi efektywności w skali mikro oraz rozwojowi gospodarstwu i dobrobytowi w skali makro. Efektywność zwiększa się w miarę jak jednostki (podmioty) same ponoszą koszty, mając oczywiście na uwadze zyski. Dlatego jako sprawne prawa własności określa się zazwyczaj te, które chronią własność prywatną. Wysoka jakość praw własności jest gwarancją wolności gospodarczej i dynamiki podmiotów. Prawa własności bowiem muszą być wyłączne, co skutkuje odpowiedzialnością i korzystaniem z dochodów z przedmiotu własności, oraz odstępowalne (transferowalne), co pozwala istnieć rynkom efektywnym. Wymiana dóbr w procesie gospodarowania jest właśnie transferem praw własności<sup>36</sup>.

Niewątpliwie bezpieczeństwo, nieograniczoność i jasność praw własności mają wpływ na przedsięwzięcia, jakie mogą i chcą podejmować podmioty. Prawa własności mają zasadnicze znaczenie z punktu widzenia inwestorów zagranicznych. Generalnie, im bardziej bezpieczne i wyłączne jest dysponowanie przychodami, tym silniejsza tendencja do długookresowego, efektywnego użytkowania zasobów. Ponieważ wymiana praw własności wymaga formy umownej, cechy praw własności mają wpływ na proces przygotowania kontraktu, a zwłaszcza na koszty zapewnienia jego wykonania (*enforcement*). Jeśli można się spodziewać, że koszty te będą wysokie, po pewnym czasie wzrosną również wysiłki i koszty negocjacyjnej fazy kontraktu. Typowym przykładem wpływu rodzaju praw własności na parametry transakcji jest niepewność praw własności, która staje na przeszkodzie długookresowym umowom, ocenianym jako zbyt ryzykowne<sup>37</sup>. Jeśli prawa własności nie zapewniają wolności

<sup>36</sup> K. Nowakowski, *Własność a negatywne aspekty kapitału społecznego*, [w:] *Własność i kontrola w teorii i praktyce*, cz. 1: „Ekonomia i Prawo”, t. 3, B. Polzakiewicz, J. Boehlke (red.), Wydawnictwo UMK w Toruniu, Toruń 2007, s. 102–103.

<sup>37</sup> M. Lissowska, *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 125.

gospodarczej, a przez to ryzyko związane z wywłaszczeniem lub kradzieżą praw autorskich na danym terenie jest wysokie, znacząco zniechęca to przedsiębiorstwa do inwestowania<sup>38</sup>.

Liczne badania ilościowe potwierdzają również, że szybkość i skuteczność rozstrzygnięcia prywatnych sporów jest pozytywnie skorelowana z napływem BIZ. James Choi (i in.)<sup>39</sup> stwierdzają, że skuteczna praworządność w połączeniu ze stabilnym otoczeniem instytucjonalnym są niezbędnymi warunkami do rozpoczęcia lub kontynuowania działalności gospodarczej. Hussain G. Rammal i Ralf Zurbruegg<sup>40</sup>, analizując pięć krajów azjatyckich, stwierdzili, że pogorszenie egzekwowania przepisów inwestycyjnych znacząco ogranicza napływ BIZ. Kalle Pajunen<sup>41</sup> argumentuje, że wsparcie przepisów pracy, solidny system sądowiczy, skuteczna praworządność i ogólna sprawiedliwość są ważnymi czynnikami instytucjonalnymi, zachęcającymi do napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Wskaźniki ukazujące jakość praw własności, ich ochrony i egzekucji, niestety w przypadku Polski nie są zadowalające, co częściowo ukazała analiza składowych wskaźników wolności gospodarczej przeprowadzona w rozdziale 3.3. Z kolei, dokonując pogłębionej analizy Międzynarodowego Indeksu Praw Własności, możemy zauważyć, że najsłabszym obszarem w zakresie analizowanych instytucji praw własności jest obszar sądownictwa i jego niezależności. Okazuje się, że ocena ta, a wobec tego i postrzeganie niezależności sądownictwa, uzależnione jest od szeregu zmian i reform, jakie mają miejsce od 2015 roku w polskim systemie sprawiedliwości. Równie nisko ocenione zostały: obszar ochrony praw własności oraz postrzeganie ochrony własności intelektualnej. Trudno znaleźć bezpośrednią przyczynę takiej sytuacji, ponieważ po wejściu Polski do Unii Europejskiej system prawny

<sup>38</sup> L. Angeles, *Institutions, Property Rights...*, s. 160.

<sup>39</sup> J.J. Choi, S.M. Lee, A. Shoham, *The Effects of Institutional Distance on FDI Inflow...*

<sup>40</sup> H.G. Rammal i R. Zurbruegg, *The Impact of Regulatory Quality on Intra-Foreign Direct Investment Flows in the ASEAN Markets*, „International Business Review” 2006, t. 15, z. 4.

<sup>41</sup> K. Pajunen, *Institutions and Inflows of Foreign Direct Investment: A Fuzzy-Set Analysis*, „Journal of International Business Studies” 2008, t. 39, z. 4.

związany z ochroną praw własności nie uległ istotnym zmianom. Wydaje się, że największym problemem w Polsce jest brak właściwej i szybkiej egzekucji praw wynikających z ochrony praw własności, która jest wsparta niepisanim społecznym przyzwoleniem na korzystanie z cudzej własności, szczególnie własności intelektualnej. Znaczenie wagi ochrony własności prywatnej wydaje się ciągle nie do końca właściwie i poważnie pojmowane również przez wymiar sprawiedliwości oraz odpowiednie instytucje wspierające jej ochronę<sup>42</sup>. Niesprawny system wymiaru sprawiedliwości podważa zaufanie do państwa prawa i może zmniejszyć atrakcyjność inwestycyjną kraju w nie mniejszym stopniu niż złe regulacje. Jakość oraz wartość praw i uprawnień uczestników obrotu zależy w równym stopniu od tego, w jaki sposób zostały one sformułowane, jak i od możliwości ich egzekucji i ochrony przed sądem. Pewność, że normy prawne są w pełni przestrzegane, przekłada się bezpośrednio na przekonanie o bezpieczeństwie inwestycji w danej gospodarce. Niewątpliwie wynika stąd, że niezależny i wydajny wymiar sprawiedliwości zwiększa atrakcyjność inwestycyjną i biznesową kraju.

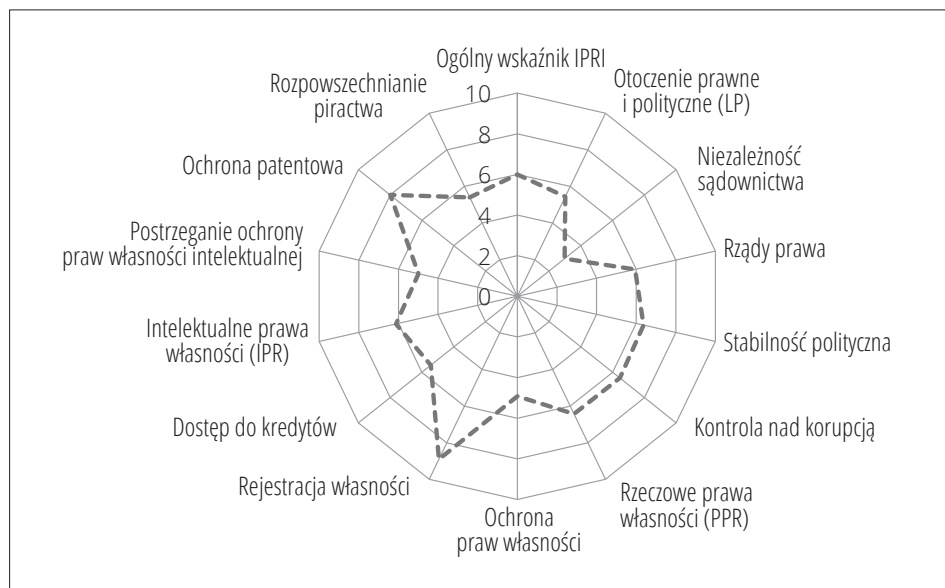
Niska sprawność organizacji egzekwujących prawo w Polsce została zauważona również przez inwestorów zagranicznych. Według badania przeprowadzonego przez PAiH w 2018 roku wśród inwestorów zagranicznych, efektywność sądownictwa gospodarczego stanowi drugi, po stałości i przewidywalności prawa, najgorzej oceniony obszar kształtujący klimat inwestycyjny kraju<sup>43</sup>.

<sup>42</sup> D. Bochańczyk-Kupka, *Ochrona praw własności w Polsce w latach 1995–2014*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, 2015, nr 211, s. 131.

<sup>43</sup> Na pytanie Jak ocenia Pan/Pani poszczególne czynniki wpływające na klimat inwestycyjny w Polsce?, efektywność sądownictwa gospodarczego otrzymało średnio 2,73 punktów (w skali 1–5, gdzie 1 to „bardzo źle”, a 5 to „bardzo dobrze”). Źródło: Wyniki dwunastej edycji badania „Klimat inwestycyjny w Polsce”, PAiH, Grant Thornton oraz bank HSBC, czerwiec 2019, s. 15, [https://www.paih.gov.pl/publikacje/o\\_polsce/klimat\\_inwestycyjny\\_w\\_polsce](https://www.paih.gov.pl/publikacje/o_polsce/klimat_inwestycyjny_w_polsce) [data pobrania: 22.04.2020].



Wykres 15. Międzynarodowy Wskaźnik Praw Własności (IPRI)\* i jego składniki w Polsce



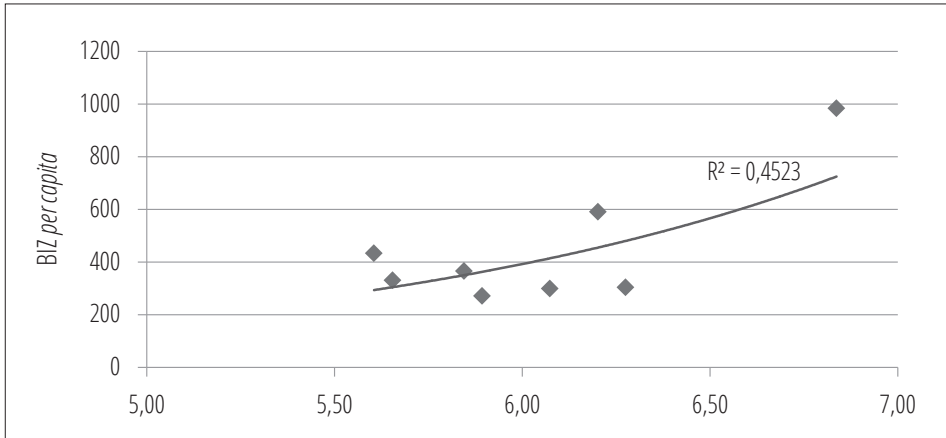
\* Wskaźnik IPRI oraz jego składowe przyjmują wartości od 0 do 10, przy czym wartość 10 świadczy o największym poziomie ochrony praw własności, 0 – odzwierciedla nieistnienie bezpiecznych praw własności w kraju.

Źródło: *International Property Rights Index 2019*, Property Rights Alliance, Washington 2019, <https://www.internationalpropertyrightsindex.org> [data pobrania: 22.04.2020].

Na podstawie danych z raportów IPRI dotyczących gospodarek ESW można wskazać zależność między jakością praw własności a rozmiarami BIZ *per capita* czy udziałem BIZ w PKB poszczególnych krajów. Indeks IPRI w ponad 45% może objaśnić zmienność BIZ *per capita* w tych gospodarkach, natomiast w 31% może objaśnić zmienność procentowego udziału BIZ w PKB w gospodarkach ESW. Mimo iż współczynniki determinacji nie są zbyt wysokie, to jednak związek jest pozytywny (wykresy 16 i 17). Ponadto, w raporcie *IPRI Index* sporządzono ilościowe badanie, ukazujące związek pomiędzy poziomem osiągniętego wskaźnika IPRI a napływem kapitału zagranicznego. Tutaj napływ kapitału zagranicznego mierzono jako inwestycje netto w aktywa niefinansowe. Okazuje się, że istnieje umiarkowana dodatnia zależność między tymi wielkościami – to znaczy: im wyższa jest wartość wskaźnika IPRI, tym

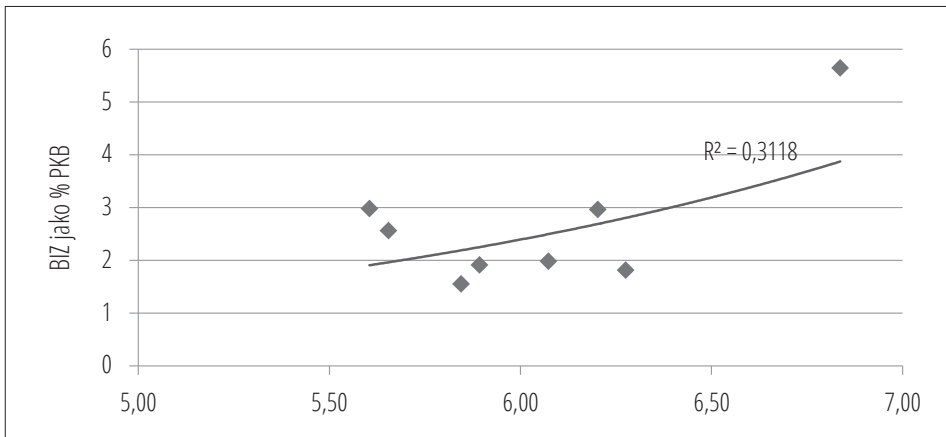
wyższy jest napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych<sup>44</sup>. Te ilościowe mierniki są niejako potwierdzeniem istnienia zależności między sprawnymi prawami własności a napływem kapitału.

Wykres 16. Indeks IPRI a BIZ *per capita* w krajach ESW w latach 2007–2018



Źródło: *International Property Rights Index*, <https://www.internationalpropertyrightsindex.org> [data pobrania: 27.04.2020].

Wykres 17. Indeks IPRI a BIZ jako % PKB w krajach ESW w latach 2007–2018

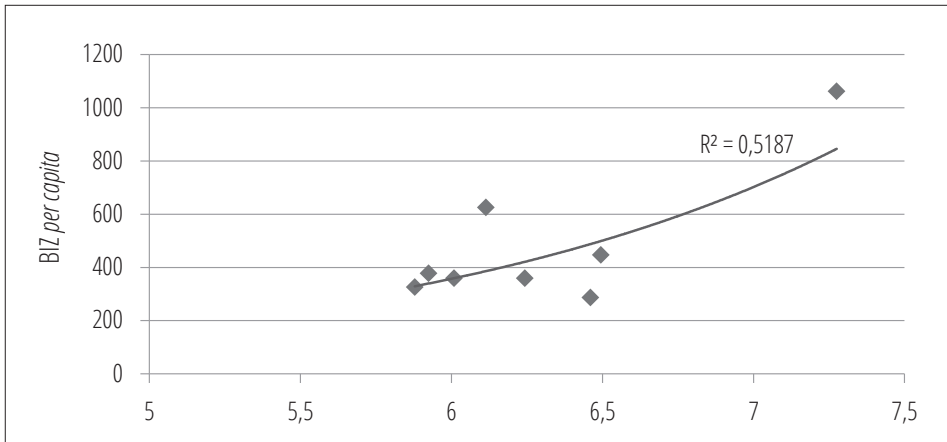


Źródło: *International Property Rights Index*...

<sup>44</sup> *International Property Rights Index 2019*, Property Rights Alliance, Washington 2019, <https://www.internationalpropertyrightsindex.org> [data pobrania: 22.04.2020].

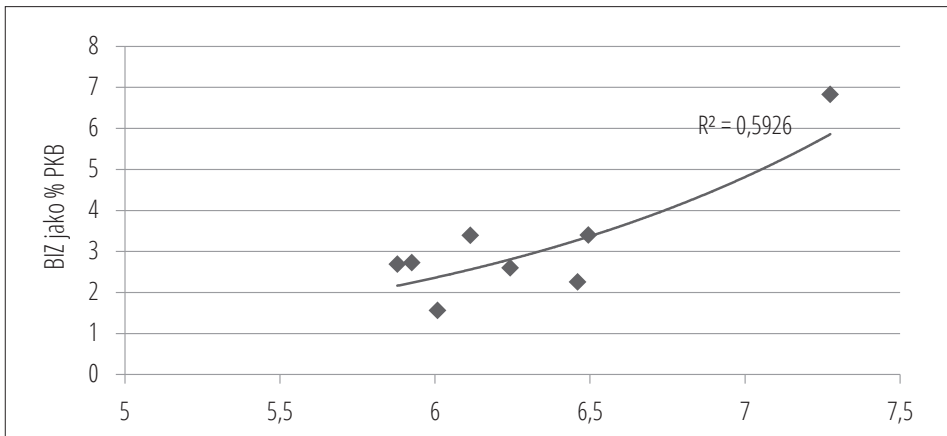
Jeszcze większe dopasowanie modelu uzyskano przy wykorzystaniu indeksu: system prawny – ochrona praw własności, będącego drugim obszarem analiz wskaźnika wolności gospodarczej przygotowywanego przez Fraser Institute (wykres 18 i wykres 19).

Wykres 18. Indeks system prawny i ochrona praw własności (Fraser Institute) a wartość BIZ *per capita* w krajach ESW w latach 2004–2018



Źródło: *Economic Freedom of the World: 2019 Annual Report*, Fraser Institute, Vancouver 2019, s. 146; [www.fraserinstitute.org](http://www.fraserinstitute.org) [data pobrania: 30.03.2020].

Wykres 19. Indeks system prawny i ochrona praw własności (Fraser Institute) a BIZ jako % PKB w krajach ESW w latach 2004–2018



Źródło: *Economic Freedom of the World...*

Indeks ten w ponad 51% może tłumaczyć zmienność BIZ *per capita* w krajach ESW oraz w ponad 59% tłumaczy zmienność BIZ liczonego jako % PKB danego kraju.

Obecne gospodarki stają się tzw. gospodarkami opartymi na wiedzy, w rezultacie czego coraz ważniejsze stają się prawa własności intelektualnej i ich egzekwowanie<sup>45</sup>. Theodore A. Khoury i Mike W. Peng<sup>46</sup> zbadali, że kraje Ameryki Łacińskiej otrzymały więcej bezpośrednich inwestycji zagranicznych, gdy narody te, przyjmując Konwencję paryską o ochronie własności przemysłowej, wzmocniły przepisy dotyczące własności intelektualnej. Régis Coeurderoy i Gordon Murray<sup>47</sup> również stwierdzili, że nowe firmy innowacyjne częściej wkraczają do krajów, które oferują lepszą ochronę własności intelektualnej. Natomiast kraje o niskim poziomie przejrzystości przepisów dotyczących własności intelektualnej oraz o słabej ich ochronie zniechęcają inwestorów zagranicznych, szczególnie w sektorach intensywnie korzystających z technologii, zachęcając jednocześnie do zastępowania potencjalnej inwestycji zagranicznej polegającej na założeniu zakładu produkcyjnego – eksportem do kraju goszczącego<sup>48</sup>.

Oceny i porównania gospodarek pod kątem ochrony własności intelektualnej można dokonać za pośrednictwem indeksu IPRI, którego jedną z części jest subindeks intelektualnych praw własności (IPR). Według najnowszego raportu IPRI 2019 wskaźnik IPR (*intellectual property rights*) wyniósł 5,436, co dało Polsce 48 miejsce w świecie. Pomimo wzrostu pozio-

<sup>45</sup> O. Ivus, W. Park, K. Saggi, *Intellectual Property Protection and the Industrial Composition of Multinational Activity*, „Economic Inquiry” 2015, 54 (2).

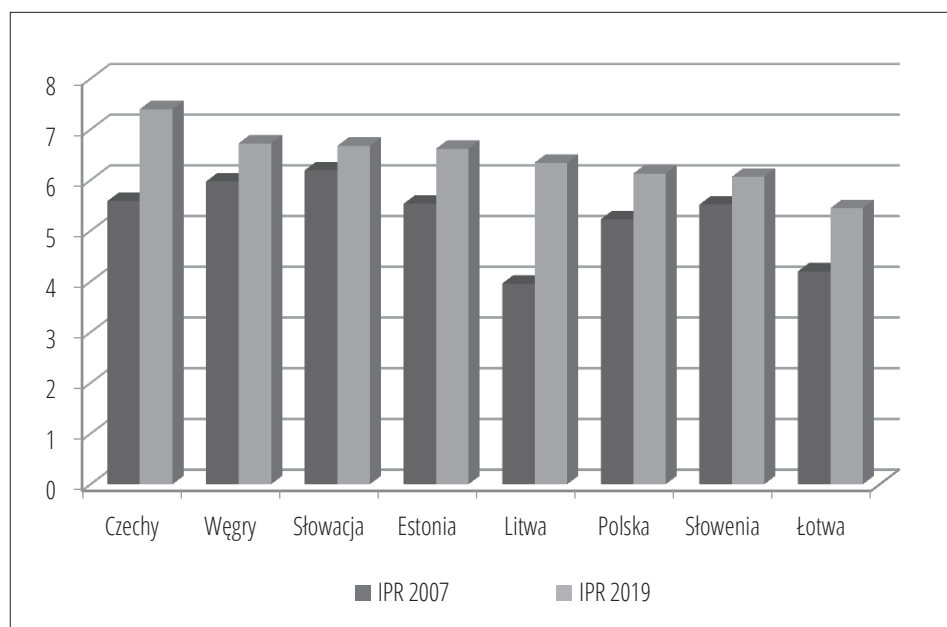
<sup>46</sup> T.A. Khoury, M.W. Peng, *Does Institutional Reform of Intellectual Property Rights Lead to More Inbound FDI? Evidence from Latin America and the Caribbean*, „Journal of World Business” 2011, 46 (3), s. 337–345.

<sup>47</sup> R. Coeurderoy, G. Murray, *Regulatory Environments and the Location Decision: Evidence from the Early Foreign Market Entries of New-Technology-Based Firms*, „Journal of International Business Studies” 2008, t. 39, z. 4, s. 670–687.

<sup>48</sup> D.A. Rondinelli, *Assesing Government Policies for Business Competitiveness in Emerging Markets Economies: An Institutional Approach*, [w:] *International Business and Government Relations in the 21st Century*, R. Grosse (red.), Cambridge University Press, Cambridge 2005, s. 395–420.

mu wskaźnika (od początku sporządzania raportu, tj. od 2007 roku), Polska pozostaje w rankingu za wieloma krajami ESW, w tym za Czechami, Węgrami, Estonią i Słowacją (wykres 20). Spośród elementów wskaźnika najlepszą ocenę w Polsce (w 2019 roku) przypisano ochronie patentowej (ocena 8,0) natomiast postrzeganie ochrony praw własności intelektualnej (4,989) jak i rozpowszechnianie nielegalnego kopiowania (5,4) zostało ocenione bardzo nisko.

Wykres 20. Wskaźnik intelektualnych praw własności (IPR) w Polsce i krajach ESW w latach 2007 i 2019



Źródło: *International Property Rights Index 2019*, Property Rights Alliance, Washington 2019, <https://www.internationalpropertyrightsindex.org> [data pobrania: 20.04.2020].

Z ekonomicznego punktu widzenia, np. wyłączność praw do korzystania z poszczególnych kategorii własności intelektualnej, nawet w warunkach konkurencji doskonałej, prowadzi do powstania swoistego monopolu. Z punktu widzenia korporacji transnarodowych, które są największymi innowatorami na świecie i jednocześnie największymi inwestorami zagranicznymi, silniejsza ochrona własności intelektualnej stwarza szansę skompensowania

kosztów badań i rozwoju<sup>49</sup>. W Polsce natomiast słaba jakość praw własności intelektualnej przekłada się na niski udział inwestorów zagranicznych w nakładach na badania i rozwój w naszym kraju. Według raportu OECD *Science, Technology and Industry Scoreboard 2017*, w 2014 roku zagraniczni przedsiębiorcy sfinansowali jedynie 2,1% wydatków na B+R w Polsce<sup>50</sup>. Był to jeden z niższych wyników w krajach ESW.

W wielu krajach fundusze z zagranicy stanowią znaczną część działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw: ponad 20% w Austrii, Czechach, Islandii i Irlandii oraz ponad 50% w Izraelu, gdzie duża część działalności badawczo-rozwojowej prowadzona jest przez podmioty zależne kontrolowane przez podmioty zagraniczne oraz Łotwę, gdzie fundusze Unii Europejskiej stanowią prawie 40% wydatków biznesowych na B+R (BERD)<sup>51</sup> (dane dotyczące tylko krajów ESW zebrano na wykresie 21).

Sprawnie działający system praw własności, czy szerzej – instytucji formalnych, nie może być skuteczny bez wsparcia instytucji nieformalnych. Brak właściwej struktury instytucjonalnej w obszarze prawa własności powoduje, że pojawiają się działania korupcyjne jako odpowiedź na istniejące luki. Prowadzi to do błędnej alokacji zasobów, marnotrawstwa, podnosi koszty i zmniejsza siłę bodźców wpływających na intensywność działań podmiotów. Możliwe są wówczas bezprawne zajęcia majątku lub uzyskiwanych z niego dochodów. Istnieją natomiast badania potwierdzające, że korupcja jest czynnikiem zniechęcającym do inwestowania<sup>52</sup>.

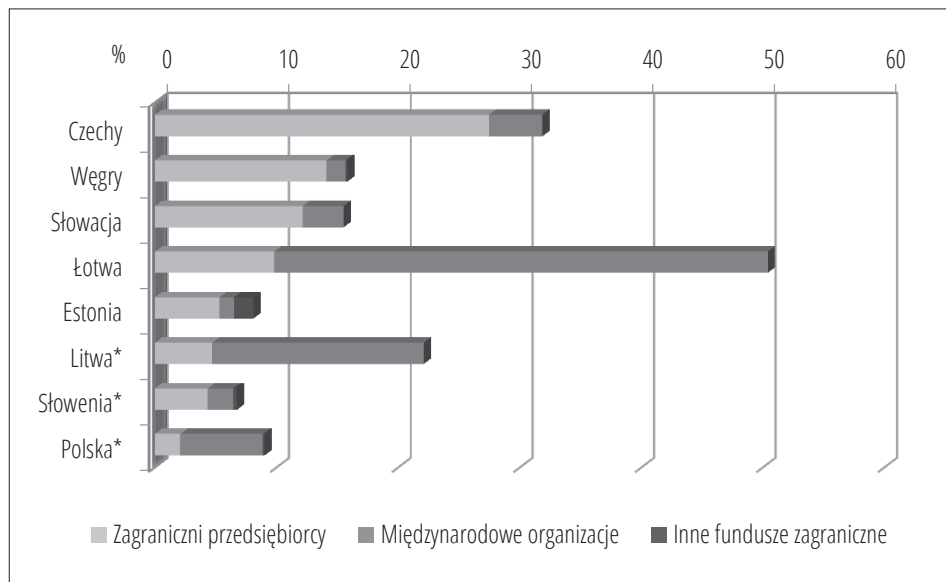
<sup>49</sup> Ujemnym skutkiem ochrony własności intelektualnej jest wyłączenie potencjalnych konkurentów z procesu produkcji i dystrybucji dóbr wytwarzanych z wykorzystaniem tej własności. Więcej o ochronie własności intelektualnej m.in. w: H. Wnorowski, *Ochrona własności intelektualnej – aspekty historyczne i ekonomiczne*, [w:] *Między ekonomią a historią. Studia oferowane Profesorowi Czesławowi Noniewiczowi z okazji jubileuszu 75. urodzin*, R. Dziemianowicz, A. Kargol-Wasiluk, J. Wilkin, M. Zalesko (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012, s. 567.

<sup>50</sup> *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2017. The Digital Transformation*, OECD Publishing, Paris 2017, s. 130.

<sup>51</sup> Ibidem.

<sup>52</sup> B.S. Javorcik, S.J. Wei, *Corruption and Cross-Border Investment in Emerging Markets: Firm-Level Evidence*, „Journal of International Money and Finance” 2009, t. 28, z. 4, s. 605–624.

Wykres 21. Zagraniczne źródła finansowania działalności badawczo-rozwojowej w Polsce i krajach ESW w 2015 roku jako odsetek wydatków biznesowych na B+R (BERD)



\* Dane dla 2014 roku.

Źródło: opracowanie na podstawie: *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2017. The Digital Transformation*, OECD Publishing, Paris 2017, s. 130.

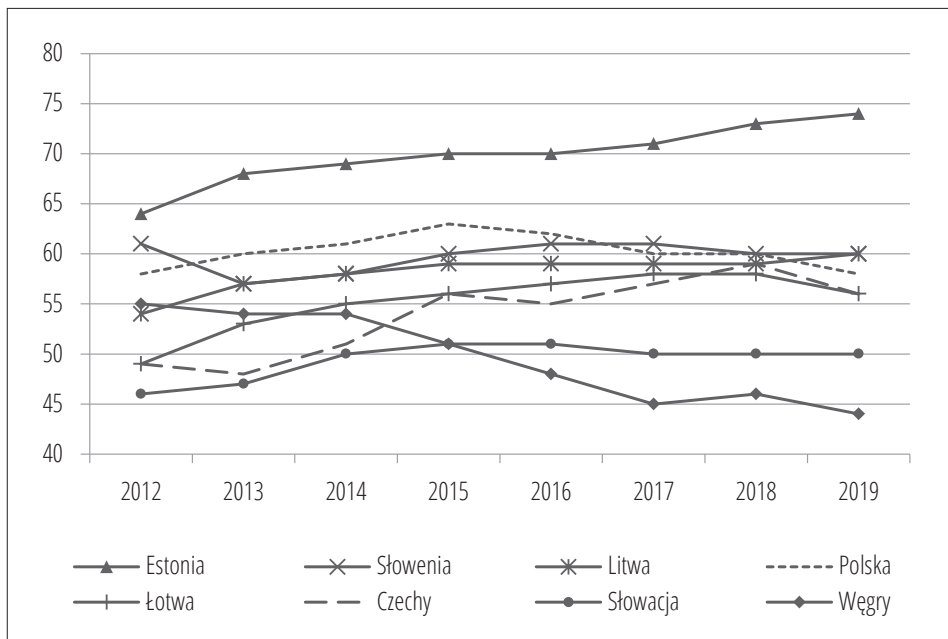
Analiza statystyczna dokonana w tym badaniu wskazuje, iż bardziej skorumpowane gospodarki rozwijające mają znacznie mniejsze szanse na przyciągnięcie zagranicznych inwestycji bezpośrednich niż te mniej skorumpowane. Korupcja sprawia, że w danym kraju transakcje biznesowe i wzajemne relacje pomiędzy rządem a przedsiębiorstwami są mniej przejrzyste. W skorumpowanym kraju szanse na uzyskanie odpowiedniej egzekucji, w przypadku złamania prawa związanego z ochroną praw własności są zdecydowanie mniejsze. Korupcja działa jak dodatkowy podatek, a zatem znacząco podnosi koszty transakcyjne<sup>53</sup>. Takie działania zaś mogą znacząco zmniejszyć zysk zagranicznej firmy. Ponadto korupcja osłabia konkurencję, gdyż przy dużym

<sup>53</sup> K. Nowakowski, *Korupcja a instytucje w gospodarce*, „Ekonomia i Prawo” 2006, t. 2, cz. 2, s. 157–158.

natężeniu praktyk korupcyjnych o wynikach finansowych firm zaczynają decydować „dojścia” do władzy publicznej, a nie ich sprawność i wartość na rynku, co odstrasza poważnych inwestorów zagranicznych.

Według Indeksu Percepcji Korupcji przez pierwsze lata transformacji wskaźnik postrzeganej korupcji w Polsce był jednym z gorszych wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Potem można było zauważyć wzrost wartości wskaźnika, co jest równoznaczne ze spadkiem poziomu postrzeganej korupcji. Jednak od 2015 roku notowania Polski znowu spadają. W ostatnim z dostępnych raportów (Corruption Perception Index 2019) Polska uplasowała się na 41 pozycji (na 180 krajów) z notą 58 punktów<sup>54</sup> (wykres 22). Był to spadek aż o pięć pozycji. Tym samym uzyskała wynik taki sam jak w 2012 roku.

Wykres 22. Indeks percepcji korupcji w krajach ESW w latach 2012–2019



\* Państwa oceniane są w skali od 100 do 0 pkt, gdzie 100 pkt oznacza najniższy poziom postrzegania korupcji w danym kraju, a 0 pkt najwyższy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.transparency.org](http://www.transparency.org) [data pobrania: 01.05.2020].

<sup>54</sup> *Corruption Perception Index 2019*, Transparency International, Berlin 2019.



Mimo iż w regionie krajów ESW Polska obecnie osiąga lepszy wynik niż Łotwa, Czechy, Słowacja i Węgry, oddała się od czołówki państw. Jak widać korupcja w Polsce pozostaje nadal poważnym problemem. Większość postkomunistycznych państw członkowskich Unii Europejskiej stara się skutecznie zaradzić korupcji. Jednak m.in. Polska i Węgry, jak twierdzi organizacja Transparency International, podejmuje działania osłabiające ich zdolność do ścigania przypadków korupcji na wysokim szczeblu.

Nie ma wątpliwości, że istnieje związek między wysoką jakością ochrony praw własności a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Na przestrzeni ostatnich lat poprawia się ochrona praw własności w Polsce, jednak, co potwierdzają dane, zmiany te następują zbyt wolno w porównaniu do pozostałych państw ESW. Istniejące ograniczenia w stosunku do podmiotów zagranicznych oraz mnogość przepisów określających ochronę i bezpieczeństwo praw własności w Polsce przyczynia się do spadku napływu BIZ do Polski. Można też przypuszczać, że niski poziom inwestycji zagranicznych w sferze B+R w Polsce jest skutkiem niskiej jakości ochrony praw własności intelektualnej. Niska ocena jakości instytucji chroniących własność intelektualną będzie z kolei utrudniać rozwój technologiczny naszego kraju i w konsekwencji procesy konwergencji.

## ZAKOŃCZENIE

Celem przeprowadzonych badań była weryfikacja zależności między jakością instytucji a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz ocena instytucjonalnych uwarunkowań bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce w latach 2004–2018. Uznano, iż bezpośrednie inwestycje zagraniczne we współczesnej Polsce, jak i innych krajach ESW, są nadal koniecznym elementem podnoszenia efektywności i dynamiki gospodarek. Dlatego też poruszony problem malejącego tempa napływu BIZ, jak i niedostatecznej ich wartości w Polsce uznano za ważki i wart podjęcia wysiłków badawczych. W celu objaśnienia podjętego problemu sformułowano następującą hipotezę badawczą: niedostateczny napływ BIZ do Polski jest wynikiem niskiej jakości instytucji. Oceny instytucjonalnych uwarunkowań prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce dokonano na podstawie wybranych mierników jakości otoczenia instytucjonalnego. Zbadano również związek między wybranymi instytucjami formalnymi (instytucjami regulacyjnymi oraz prawami własności) a napływem BIZ. Przeprowadzone rozważania oraz analizy teoretyczno-empiryczne pozwoliły na pozytywne zweryfikowanie zaproponowanej hipotezy. Dodatkowo wyciągnięto następujące wnioski:

- 1) wśród teorii wyjaśniających przyczyny napływu BIZ od strony kraju przyjmującego w analizach instytucjonalnych najczęściej wskazywane są: teoria lokalizacji i eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej (tzw. paradygmat OLI). Ujmują one czynniki instytucjonalne w postaci otoczenia prawno-politycznego. Jednak, co ukazują coraz liczniejsze badania, istnieje potrzeba rozszerzenia poznanych teorii o bardziej szczegółowe elementy systemu instytucjonalnego gospodarek;

- 2) analiza danych statystycznych potwierdza spadek atrakcyjności inwestycyjnej Polski. Począwszy od 2004 roku zmniejsza się udział Polski w światowym napływie kapitału. Można także dostrzec spadkową tendencję napływu BIZ do Polski w latach 2004–2018. Mimo dość dużej liczby i wartości przyciąganych inwestycji, wartości względne (BIZ *per capita*, czy BIZ jako procent PKB) pozostają na stosunkowo niskim poziomie w porównaniu do pozostałych krajów ESW. Taka tendencja może przynieść negatywne skutki dla dynamiki polskiej gospodarki i przyczynić się do zahamowania procesów konwergencji względem krajów wysokorozwiniętych;
- 3) jednym z elementów tzw. klimatu inwestycyjnego gospodarki jest otoczenie instytucjonalne przedsiębiorstw. W pracy dokonano jego oceny w oparciu o szereg mierników jakości instytucjonalnej: mierników konkurencyjności, wolności gospodarczej oraz jakości rządu i sprawności państwa. Na podstawie analizowanych wskaźników otoczenia instytucjonalnego należy stwierdzić, iż Polska na tle Europy Zachodniej, jak również krajów ESW, cechuje się niską jakością instytucji. Zarówno wskaźniki konkurencyjności (w obszarze instytucji), wolności gospodarczej czy jakości rządu przyjmują niskie wartości, sytuując nasz kraj na dalekich miejscach w rankingach. Poprawa otoczenia instytucjonalnego polskiej gospodarki niewątpliwie miała miejsce w pierwszych latach transformacji gospodarczej. Wówczas Polska bardzo dynamicznie poprawiała swoją konkurencyjność, wolność gospodarczą oraz jakość rządu. Pod koniec lat 20. XXI wieku obserwujemy pewien zastój w tym zakresie, a w niektórych przypadkach nawet regres. Jak się okazuje, wprowadzanie drobnych, korzystnych zmian w prawie związanym z prowadzeniem działalności gospodarczej, nie jest w stanie zmienić położenia polskiej gospodarki w rankingach międzynarodowych, ponieważ inne kraje również poprawiają własny „klimat inwestycyjny”. Niekwestionowanym liderem krajów ESW, zarówno w rankingach konkurencyjności, wolności gospodarczej, jak i jakości rządu, jest Estonia, która w wielu z analizowanych zestawień wyprzedza wysokorozwinięte gospodarki europejskie. W poprawie otoczenia instytucjonalnego dość

dobrze radzą sobie także Słowacja i Czechy. Mimo niedoskonałości użytych mierników i rankingów trzeba mieć świadomość, że są one również źródłem informacji dla potencjalnych inwestorów zagranicznych. Ich interpretacja i analiza jest często przesłanką podejmowania decyzji inwestycyjnych. W związku z tym, w celu podniesienia atrakcyjności inwestycyjnej w Polsce w niektórych obszarach istnieje potrzeba głębszych zmian systemowych;

- 4) dokonany przegląd dotychczasowych badań oraz przeprowadzona w rozdziale 4 ilościowa analiza zależności między wybranymi wskaźnikami instytucji regulacyjnych i instytucji praw własności a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych do krajów ESW wskazuje na pozytywny związek tych zmiennych. Wyższej jakości instytucji regulacyjnych i instytucji praw własności odpowiada wyższy poziom BIZ *per capita* i BIZ liczonego jako procent PKB. W związku z tym można stwierdzić, że napływ BIZ zależy od jakości otoczenia instytucjonalnego, natomiast w Polsce niska jakość instytucji znacząco obniża tzw. klimat inwestycyjny, powodując niewystarczający napływ kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W związku z tym, pożądane są wszelkie zmiany usprawniające poszczególne elementy układu instytucjonalnego gospodarki, a przede wszystkim omawiane prawa własności oraz instytucje regulacyjne;
- 5) analizy teoretyczne i empiryczne przeprowadzone w niniejszej pracy są jedynie zalążkiem badań, jakie można poczynić w tym zakresie. Zarówno system instytucjonalny gospodarki, jak i mechanizm przepływów kapitałowych to stosunkowo obszerne i złożone przedmioty badań i analiz. Wśród pożądanych kierunków badawczych warto wymienić: analizowanie instytucjonalnych determinant napływu BIZ do innowacyjnych gałęzi gospodarki czy krytyczną ocenę skuteczności wybranych instrumentów rządowych, mających na celu zdynamizowanie napływu kapitału (np. utworzenie w Polsce jednolitego obszaru inwestycyjnego). Ponadto należy pamiętać o występującym między omawianymi obszarami badawczymi sprzężeniu zwrotnym, gdyż z jednej strony instytucje oddziałują na przepływy kapitałowe, z drugiej strony zaś przepływy

kapitału zmieniają lub kształtują instytucje; mając jednak na uwadze, że gospodarki, tak jak społeczeństwa, nasycone są instytucjami, warto podejmować wysiłki badawcze wskazujące na ich znaczenie i działanie w gospodarce.

## BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu D., Robinson J.A., *Dlaczego narody przegrywają: źródła wiedzy, pomyślności i ubóstwa*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2014.
- Adamska A., *Własność i kontrola. Perspektywa akcjonariuszy spółek publicznych*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2013.
- Alonso J.A., Garcimartín C., *The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate*, CREDIT Research Paper, University of Nottingham, 2009, nr 4.
- Angeles L., *Institutions, Property Rights, and Economic Development in Historical Perspective*, „KYKLOS” 2011, t. 64, nr 2.
- Aoki M., *Endogenizing Institutions and Institutional Change*, „Journal of Institutional Economics” 2007, t. 3, z. 1.
- Asiedu E., Lien D., *Democracy, foreign direct investment and natural resources*, „Journal of International Economics” 2011, nr 84.
- Aziz O.G., *Institutional Quality and FDI Inflows in Arab Economies*, „Finance Research Letters” 2018, t. 25.
- Bailey N., *Exploring the Relationship Between Institutional Factors and FDI Attractiveness: A Meta-analytic Review*, „International Business Review” 2018, t. 27 (1).
- Bałtowski M., *Zmiana własnościowa jako element transformacji gospodarczej – ramy teoretyczno-analityczne*, [w:] *Ekonomia wczoraj, dziś, jutro*, I. Budnik, M. Ratajczak, J. Wallusch (red.), Wydawnictwo UE w Poznaniu, Poznań 2011.
- Batra R.N., *A General Equilibrium Model of Multinational Corporations in Developing Economies*, Oxford Economic Papers, 1986, nr 38.
- Bąkowska K., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w państwach Unii Europejskiej*, Unia Europejska.pl, 2014, nr 2 (225).
- Bąkowska K., *Próba zwiększenia kontroli napływu do Unii Europejskiej bezpośrednich inwestycji zagranicznych z krajów trzecich*, UniaEuropejska.pl, 2017, nr 4 (245).
- Bilski J., Janicka M., Wdowiński P., Maciejczyk-Bujnowicz I., *Import kapitału a sfera realna polskiej gospodarki*, Polskie Wydawnictwa Ekonomiczne, Warszawa 2018.

- Bochańczyk-Kupka D., *Ochrona praw własności w Polsce w latach 1995–2014*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2015, nr 211.
- Borkowska B., Klimczak M., Klimczak B., *Ekonomia instytucjonalna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2019.
- Borowicz A., *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność eksportu Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2016.
- Bossak J.W., *Systemy gospodarcze a globalna konkurencja*, SGH w Warszawie, Warszawa 2006.
- Bossak J.W., *Instytucje, rynki i konkurencja we współczesnym świecie*, SGH, Warszawa 2008.
- Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1998.
- Brzęczek-Nester D., *Ocena międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki według wybranych rankingów konkurencyjności*, „Zeszyty Naukowe DWSPiT. Studia z Nauk Społecznych” 2015, nr 7.
- Brzozowski M., Gierałtowski P., Mielczarek D., Siwińska-Gorzelał J., *Instytucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2006.
- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2003.
- Building Institutions for Markets, World Development Report*, World Bank, Oxford University Press, New York 2002.
- Campbell J.L., Pedersen O.K., *Institutional Competitiveness in the Global Economy: Denmark, the United States, and the Varieties of Capitalism*, „Regulation & Governance” 2007, t. 1.
- Chavance B., *Formal and Informal Institutional Change: the Experience of Post-socialist Transformation*, „The European Journal of Comparative Economics” 2010, t. 5, nr 1.
- Chmielak A., *Instytucjonalne podstawy trwałości rozwoju gospodarczego*, WSiFiZ w Białymstoku, Białystok 2002.
- Chmielewski P., *Homo agens. Instytucjonalizm w naukach społecznych*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2011.
- Chmielnicki P., *Podjęmowanie decyzji w warunkach prawnego i prawniczego potopu informacyjnego*, „Roczniki Administracji i Prawa” 2012, nr 12.
- Choi J.J., Lee S.M., Shoham A., *The Effects of Institutional Distance on FDI Inflow: General Environmental Institutions (GEI) Versus Minority Investor Protection Institutions (MIP)*, „International Business Review” 2016, 25 (1).

- Ciborowski R., *Systemy gospodarcze a efektywność procesów innowacyjnych*, [w:] *Szo-ki technologiczne w gospodarce światowej*, E. Mińska-Struzik, T. Rynarzewski (red.), Wydawnictwo UE w Poznaniu, Poznań 2009.
- Ciborowski R., *Międzynarodowy transfer technologii a innowacyjność krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Białymstoku, Białystok 2016.
- Cieślak A., *Przedsiębiorstwa międzynarodowe a konwergencja płac realnych w warunkach elastycznej podaży pracy w kraju goszczącym*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej. Dynamika konwergencji ekonomicznej*, J.J. Michałek, W. Siwiński, M.W. Socha (red.), PWN, Warszawa 2007.
- Coase R.H., *Nowa ekonomia instytucjonalna*, „Gospodarka Narodowa” 1999, nr 3.
- Coeurderoy R., Murray G., *Regulatory Environments and the Location Decision: Evidence from the Early Foreign Market Entries of New-Technology-Based Firms*, „Journal of International Business Studies” 2008, t. 39, z. 4.
- Contractor F.J., Dangol R., Nuruzzaman N., Raghunath S., *How Do Country Regulations and Business Environment Impact Foreign Direct Investment (FDI) Inflows?*, „International Business Review” 2020, t. 29, z. 2.
- Corcoran A., Gillanders R., *Foreign Direct Investment and the Ease of Doing Business*, „Review of World Economics” 2015, 151 (1).
- Corruption Perception Index 2019*, Transparency International, Berlin 2019.
- Czech S., Moszyński M., *Państwo, jako element instytucjonalnego porządku kapitalizmu*, [w:] *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne*, A. Ząbkowicz, M. Miszewski, P. Chmielnicki, S. Czech (red.), Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Forum Myśli Instytucjonalnej, Sosnowiec–Kraków 2018.
- Czech S., Zachorowska-Mazurkiewicz A., *Instytucje w społeczeństwie i gospodarce*, [w:] *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne*, A. Ząbkowicz, M. Miszewski, P. Chmielnicki, S. Czech (red.), Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Forum Myśli Instytucjonalnej, Sosnowiec–Kraków 2018.
- Czech S., *Od konfliktu do kooperacji. Instytucjonalizacja konfliktu interesów zbiorowych w szwedzkim modelu gospodarczym*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2019.
- Dawis L., Williamson C.R., *Open Borders for Business? Causes and Consequences of the Regulation of Foreign Entry*, „Southern Economic Journal” 2018, t. 85, z. 2.
- Doing Business 2020*, World Bank Group, International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, Washington 2020.



- Dunning J.H., *The Determinants of International Production*, „Oxford Economic Papers” 1973, t. 25.
- Dunning J.H., *Economic Analysis of the Multinational Enterprise*, McMillan, London 1974.
- Dunning J.H., *Explaining the International Direct Investment Position of Countries. In Support of the Eclectic Theory of International Production*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 1979, t. 117, nr 1.
- Dunning J.H., *Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory*, „Oxford Bulletin of Economics and Statistics” 1979, t. 41.
- Dunning J.H., *Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 1981, nr 119.
- Dunning J.H., *The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions*, „Journal of International Business Studies” 1988, t. 19, z. 1.
- Dunning J.H., *The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future*, „International Journal of the Economics of Business” 2001, t. 8, z. 2.
- Dunning J.H., *Relational Assets, Networks and International Business Activity*, [w:] *Cooperative Strategies and Alliances*, F. Contractor, P. Lorange (red.), Elsevier Science, Amsterdam-Oxford 2002.
- Dunning J.H., *Institutional Reform, Foreign Direct Investment, and European Transition Economies*, [w:] *International Business and Government Relations in 21st Century*, R. Grosse (red.), Cambridge University Press, United Kingdom 2005.
- Dunning J.H., *Towards a New Paradigm of Development: Implications for the Determinants of International Business*, „Transnational Corporations” 2006, t. 15, nr 1.
- Duttaray M., Dutt A.K., Mukhopadhyay K., *Foreign Direct Investment and Economic Growth in Less Developed Countries: an Empirical Study of Causality and Mechanisms*, „Applied Economics” 2011, t. 40, z. 13.
- Dzionek-Kozłowska J., Matera R., *O poszukiwaniu przyczyn bogactwa i nędzy narodów w teorii Darona Acemoglu i Jamesa A. Robinsona*, „Gospodarka Narodowa” 2016, nr 5 (285).
- Economic Freedom of the World: 2019 Annual Report*, Fraser Institute, Vancouver 2019.
- Emerging Europe: M&A Report 2011*, CMS and DealWatch, 2012.

- Fergusson N., *Cywilizacja. Zachód i reszta świata*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2013.
- Fiedor B., *Instytucje formalne i nieformalne w kształtowaniu trwałego rozwoju*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego” 2015, t. 40, nr 2.
- Furubotn E.G., Richter R., *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, University of Michigan Press, Ann Arbor 2005.
- Gancarczyk M., *Instytucja a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2002, nr 5–6.
- Gaweł T., Klimczak M., *Pojęcie instytucji w prawie i ekonomii*, [w:] *Ład instytucjonalny*, J. Boehlke (red.), Toruń 2005.
- Godłów-Legiędź J., *Instytucje i koszty transakcji jako podstawowe pojęcia nowej ekonomii instytucjonalnej*, [w:] *Instytucje i transformacja*, J. Godłów-Legiędź (red.), Toruń 2009.
- Godłów-Legiędź J., *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi?*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Golejewska A., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a proces restrukturyzacji gospodarki: aspekt teoretyczny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008.
- Gorynia M., *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007.
- Górniewicz G., *Konsekwencje międzynarodowych przepływów kapitału dla gospodarki światowej ze szczególnym uwzględnieniem Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego, Bydgoszcz 2007.
- Górniewicz G., Siemiątkowski P., *Wprowadzenie do międzynarodowych przepływów kapitału*, Wyd. TNOiK, Toruń 2006.
- Gruszewska E., *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013.
- Gruszewska E., *Instytucje formalne i nieformalne. Skutki antynomii*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2017, nr 493: *Instytucje w teorii i praktyce*.
- Gruszewska E., *Ekonomiczne aspekty praw własności. Perspektywa instytucjonalna*, [w:] *Instytucjonalne i strukturalne aspekty rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Księga poświęcona pamięci dr. hab. Adama Sadowskiego, prof. UwB*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2020.
- Harris J.R., Todaro M.P., *Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis*, „American Economic Review” 1970, t. 60, z. 1.
- Hodgson G.M., *What are Institutions?*, „Journal of Economic Issues” 2006, t. 40, nr 1.

- Hodgson G.M., *The Evolution of Institutional Economics. Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*, Routledge, London–New York 2004.
- International Property Rights Index 2018*, Property Rights Alliance, Washington 2019.
- Iwanek M., Wilkin J., *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1997.
- Jakubowska A., Grabowska-Powaga A., *Instytucje a aktywność gospodarcza podmiotów – wybrane aspekty*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej” 2016, z. 97: *Organizacja i Zarządzanie*, nr 1964.
- Janicka M., *Liberalizacja przepływów kapitałowych w gospodarce światowej. Przypadek Polski*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2010, s. 63.
- Jarosz M., Kozak M., *Poza systemem. Instytucje i społeczeństwo*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Oficyna Naukowa, Warszawa 2016.
- Jasiecki K., *Kapitalizm po polsku. Między modernizacją a peryferiami Unii Europejskiej*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2013.
- Javorcik B.S., Wei S.J., *Corruption and Cross-border Investment in Emerging Markets: Firm-level Evidence*, „Journal of International Money and Finance” 2009, t. 28, z. 4.
- Jaworek M., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność polskiej gospodarki*, [w:] *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, M. Haffer, W. Karaszewski (red.), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2009.
- Karaszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2004.
- Kauffman D., Kraay A., Mastruzzi M., *The Worldwide Governance Indicators. Methodology and Analytical Issues*, World Bank Policy Research Working Papers 2010, nr 5430, <http://ssrn.com/abstract=1682130>.
- Kemeny T., *Does Foreign Direct Investment Drive Technological Upgrading?*, „World Development” 2010, t. 38, z. 11.
- Khoury T.A., Peng M.W., *Does Institutional Reform of Intellectual Property Rights Lead to More Inbound FDI? Evidence from Latin America and the Caribbean*, „Journal of World Business” 2011, 46 (3), s. 337–345.
- Kim Y., Rhee D-E., *Do Stringent Environmental Regulations Attract Foreign Direct Investment in Developing Countries? Evidence on the ‘Race to the Top’ from Cross-Country Panel Data*, „Emerging Markets Finance and Trade” 2019, t. 55, z. 12.
- Kluzek M., *Znaczenie konkurencji podatkowej dla rozmieszczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Unii Europejskiej*, UE w Poznaniu, Poznań 2012.
- Kłysik-Uryszek A., *BIZ w gospodarce regionu. Teoria i praktyka*, CeDeWu, Warszawa 2010.

- Kojima K., *Direct Foreign Investment. A Japanese Model of Multinational Business Operations*, Croom Helm, London 1978.
- Kołodko G.W., *Wędrujący świat*, Wydawnictwo Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.
- Kujawka M., *Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla rozwoju regionu*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, W. Karaszewski (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005.
- Kuzel M., *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyfuzji wiedzy i umiejętności*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2007.
- Lankauskiene T., Tvaronaviciene M., *Interrelation of Countries' Developmental Level and Foreign Direct Investments Performance*, „Journal of Business Economics and Management” 2011, t. 12, z. 3.
- Lawless M., *Do Complicated Tax Systems Prevent Foreign Direct Investment?*, „Económica” 2013, 80 (317).
- Liguo L., Wei S., *Location Choice of FDI Firms and Environmental Regulation Reforms in China*, „Journal of Regulatory Economics”, October 2016, t. 50, z. 2.
- Lissowska M., *Instytucje a polityka gospodarcza*, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego Szkoły Głównej Handlowej” 2017, nr 99: *Perspektywy polityki gospodarczej*.
- Lissowska M., *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, CH. Beck, Warszawa 2008.
- MacDougall G.D.A., *The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: A Theoretical Approach*, „Economic Record” 1960, t. 36, z. 73.
- Małecki M., *Korporacje transnarodowe a handel zagraniczny*, Warszawa 1998.
- Mańkowska N., *Konkurencyjność instytucjonalna a kapitał ludzki: wybrane aspekty*, „Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego” 2011, nr 25.
- Meyer K., *Direct Investment in Economies in Transition*, Edmillian, Toronto 1998.
- Miller T., Kim A. B., Roberts J.M., *2019 Index of Economic Freedom. 25th Anniversary Edition*, The Heritage Foundation, Washington 2019.
- Miller T., Kim A. B., Roberts J.M., *2020 Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation, Washington 2020.
- Miłaszewicz D., *Jakość instytucji a wzrost gospodarczy*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego” 2011, nr 19.
- Miłaszewicz D., *Zróżnicowanie jakości rządzenia w krajach Unii Europejskiej*, „Przełęcz Zachodniopomorski” 2014, R. XXIX (LVIII), t. 1, z. 3.
- Misala J., *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa 1990.
- Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SHG, Warszawa 2005.

- Moura R., Forte R., *The Effects of Foreign Direct Investment on the Host Country Economic Growth – Theory and Empirical Evidence*, „The Singapore Economic Review” 2013, t. 58, nr 3.
- Munemo J., *Business Start-Up Regulations and the Complementarity between Foreign and Domestic Investment*, „Review of World Economics” 2014, 150 (4).
- NBP, *Polskie i zagraniczne inwestycje bezpośrednie w 2012 r.*, Departament Statystyki, Warszawa, styczeń 2014.
- NBP, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2018 roku*.
- North D.C., *Transaction Costs, Institutions and Economic History*, „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft / Journal of Institutional and Theoretical Economics” 1984, 140, nr 1.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, The Cambridge University Press, 1990.
- North D.C., *Understanding Economic Change*, [w:] *Transforming Post-Communist Political Economies*, J.M. Nelson, C. Tilly, L. Walker (red.), Washington 1997.
- North D.C., *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton–Oxford 2005.
- Nowakowski K., *Korupcja a instytucje w gospodarce*, „Ekonomia i Prawo” 2006, t. 2, cz. 2.
- Nowakowski K., *Własność a negatywne aspekty kapitału społecznego*, [w:] *Własność i kontrola w teorii i praktyce*, cz. 1: *Ekonomia i Prawo*, t. 3, B. Polszakiewicz, J. Boehlke (red.), Wydawnictwo UMK w Toruniu, Toruń 2007.
- OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Fourth Edition, OECD Publishing, Paris 2008.
- OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2017. The Digital Transformation*, OECD Publishing, Paris 2017.
- Ostrom E., *How Types of Goods and Property Rights Jointly Affect Collective Action*, „Journal of Theoretical Politics” 2003, t. 15, nr 3.
- Ostrom E., *Understanding Institutional Diversity*, Princeton University Press, Princeton and Oxford 2005.
- Owczarczuk M., *Zmiany instytucjonalne w gospodarce – wybrane aspekty teoretyczne*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2013, nr 2 (62).
- Owczarczuk M., *Kulturowe przejawy niespójności systemów instytucjonalnych krajów Europy Środkowej i Wschodniej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2017, nr 493.
- Ozawa T., *Foreign Direct Investment and Economic Development*, „Transnational Corporation” 1992, t. 1, nr 1.

- Oziewicz E., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN)*, Wydawnictwo UG, Gdańsk 1998.
- Pajunen K., *Institutions and Inflows of Foreign Direct Investment: a Fuzzy-Set Analysis*, „Journal of International Business Studies” 2008, t. 39, z. 4.
- Parto S., *Economic Activity and Institutions: Taking Stock*, „Journal of Economic Issues” 2005, t. 39, nr 1.
- Pejovich S., Marks K., *Property Right School and the Process of Social Change*, „KYKLOS” 1982, t. 35, z. 3.
- Pejovich S., *The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development*, „Journal of Markets&Morality” 1999, t. 2, nr 2.
- Petrou A., Daskalopoulou I., *Is Greece a Rent Seeking Society? A Research on the Relationship Between Entrepreneurship, Trust and Institutions*, „Social Indicators Research” 2014, t. 119, z. 3, s. 1495–1515.
- Petrović D., Krstić M., *Transaction Costs and the Efficiency of Institutions*, „Economics and Organization, Facta Universitatis” 2011, t. 8, nr 4.
- Pietrzak M., *Własność wspólna w kapitalizmie*, [w:] *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne*, A. Ząbkowicz, M. Miszewski, P. Chmielnicki, S. Czech (red.), Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Forum Myśli Instytucjonalnej, Sosnowiec–Kraków 2018.
- Pilarska C., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2005.
- Piórko K., *Władza korporacji transnarodowych w stosunkach międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe Grado, Toruń 2008.
- Platje J., *Transformacja gospodarcza krajów Europy Środkowo-Wschodniej w kontekście instytucjonalnych uwarunkowań rozwoju*, [w:] *Ekonomia rozwoju*, B. Fiedor, K. Kociszewski (red.), Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 2010.
- Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności. Długookresowa strategia rozwoju kraju*, Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji, Warszawa 2013.
- Puchalska K., Barwińska-Małajowicz A., *Międzynarodowe przepływy kapitału i siły roboczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2010.
- Rady T., *Foreign Direct Investment and Growth: Theory, Evidence and Lesson for Egypt*, „Journal of International Business Research” 2012, t. 11, wyd. specjalne, nr 1.
- Rammal H.G., Zurbruegg R., *The Impact of Regulatory Quality on Intra-Foreign Direct Investment Flows in the ASEAN Markets*, „International Business Review” 2006, t. 15, z. 4.

- Rodrik D., *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, tłum. S. Szymański, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2011.
- Romer P., *Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development*, „Journal of Monetary Economics” 1993, t. 32, z. 3.
- Rondinelli D.A., *Assesing Government Policies for Business Competitiveness in Emerging Markets Economies: An Institutional Approach*, [w:] *International Business and Government Relations in the 21st Century*, Grosse, Cambridge University Press, Cambridge 2005.
- Różański J., *Przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce. Rozwój. Finansowanie. Ocena*, PWE, Warszawa 2010.
- Rugman A.M., *Internationalization as a General Theory of Foreign Direct Investment. A Re-Appraisal of the Literature*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 1980, t. 116.
- Rybiński K., *Globalizacja w trzech odstonach*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007.
- Słomka-Gołębiowska A., *Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój gospodarczy*, [w:] S. Rudolf, *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Administracji, Kielce 2009.
- Soto de H., *Tajemnica kapitału*, Fijorr Publishing, Chicago–Warszawa, 2002.
- Sporek T., *Atrakcyjność inwestycyjna Polski w latach 1990–2015 – trendy, struktura, perspektywy*, „Studia Europejskie – Studies in European Affairs” 2017, nr 4.
- Staniek Z., *Ekonomia instytucjonalna. Dlaczego instytucje są ważne?*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2017.
- Stawicka M., *Atrakcyjność inwestycyjna Polski*, CeDeWu, Warszawa 2007.
- Stawicka M., *Rola państwa w kształtowaniu regulacji dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych w polskiej gospodarce*, [w:] *Własność i kontrola w teorii i praktyce*, cz. 2, B. Polszakiewicz, J. Boehlke (red.), „Ekonomia i prawo”, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2008.
- Stępień B., *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Stępień B., *Rola instytucji nieformalnych w kształtowaniu ładu gospodarczego – przykład transformacji w Polsce*, [w:] *Ekonomia wczoraj, dziś jutro*, I. Bludnik, M. Ratajczak, J. Wallusch (red.), Poznań 2011.
- Strategia Sprawne Państwo 2020*, Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji, Warszawa 2012.
- Tanaka H., Iwaisako T., *Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment: A Welfare Analysis*, „European Economic Review” 2014, t. 67.

- Tesch P., *Die Bustimmungsgründe des Internationalen Handels und der Direktinvestitionen*, Dunker & Humblodt, Berlin 1980.
- The Global Competitiveness Report 2015–2016*, K. Schwab (red.), World Economic Forum, Geneva 2015.
- The Global Competitiveness Report 2019*, K. Schwab (red.), World Economic Forum, Geneva 2019.
- The World Justice Project Rule of Law Index 2019*, World Justice Project, Washington 2019.
- Tomass M.K., *Religious Identity, Informal Institutions, and the Nation-States of the Near East*, „Journal of Economic Issues” September 2012, t. 46, nr 3.
- Tomassen S., Benito G.R.G., *The Costs of Governance in International Companies*, „International Business Review” 2009, t. 18, z. 3.
- Tomassen S., Benito G.R.G., Lunnan R., *Governance Costs in Foreign Direct Investments: A MNC Headquarters Challenge*, „Journal of International Management” 2012, t. 18, z. 3.
- Tylecote A., *Institutions Matter: but Which Institutions? And How and Why Do They Change?*, „Journal of Institutional Economics” 2016, t. 12, z. 3.
- UNCTAD, *World Investment Report: Annex Table 5*.
- UNCTAD, *World Investment Report: Annex Table 14*.
- Ustawa z dn. 6.03.2018 roku o zasadach uczestnictwa przedsiębiorców zagranicznych i innych osób zagranicznych w obrocie gospodarczym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. 2018, poz. 649.
- Veblen T., *Teoria klasy próżniaczej*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa 2008.
- Vernon R., *International Investment and International Trade in The Product Cycle*, „The Quarterly Journal of Economics” 1966, t. 80.
- Vernon R., *Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of U.S. Enterprises*, New York 1971.
- Vissak T., Roolah T., *The Negative Impact of Foreign Direct Investment on the Estonian Economy*, „Problems of Economic Transition” 2005, t. 48, nr 2.
- Voigt S., *How (Not) to Measure Institutions*, „Journal of Institutional Economics” 2013, t. 9, nr 1.
- Wajda-Lichy M., *Znaczenie uwarunkowań instytucjonalnych dla efektywności wykorzystania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w procesie konwergencji*, [w:] *Instytucje a polityka ekonomiczna w krajach o średnim poziomie rozwoju*, A. Wojtyna (red.), PWE, Warszawa 2008.



- Wallis J.J., North D.C., *Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970*, [w:] *Long-Term Factors in American Economic Growth*, S.L. Engerman, R.E. Gallman (red.), University of Chicago Press, Chicago 1986.
- Wancio A., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na innowacyjność gospodarek wschodzących. Przypadek Indii*, Wydawnictwo Naukowe Semper, Warszawa 2018.
- Williamson O.E., *Market and Hierarchies. Analysis and Anti-Trust Implications*, Free Press, New York 1975.
- Williamson O.E., *The Institutions of Governance*, „The American Economic Review” 1998, t. 88, nr 2.
- Williamson O.E., *The New Institutional Economics: Taking Stocks, Looking Ahead*, „Journal of Economics Literature” 2000, t. 38, z. 3.
- Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rynek pracy w kraju przyjmującym – aspekty teoretyczne*, „Ekonomista” 2000, nr 5.
- Wnorowski H., *Ochrona własności intelektualnej – aspekty historyczne i ekonomiczne*, [w:] *Między ekonomią a historią. Studia oferowane Profesorowi Czesławowi Noniewiczowi z okazji jubileuszu 75. urodzin*, R. Dziemianowicz, A. Kargol-Wasiluk, J. Wilkin, M. Zalesko (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012.
- Wojciechowski E., Podgórnjak-Krzykacz A., *Jakość rządzenia – Polska w międzynarodowej perspektywie porównawczej*, „Zarządzanie Publiczne” 2007, nr 2 (2).
- Wojciechowski L., *Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich a produktywność gospodarek krajów Grupy Wyszehradzkiej*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2019.
- World Investment Report 2019: Special Economic Zones*, UNCTAD, New York 2019.
- World Investment Report: Cross-Border Mergers 2000*, UNCTAD, New York–Geneva 2000.
- Woźniak-Miszewska M., *Instytucjonalne uwarunkowania rynku pracy w międzynarodowych przepływach kapitału – bezpośrednie inwestycje zagraniczne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, Wydawnictwo Economicus, Szczecin 2015.
- Zalesko M., *Wybrane aspekty teorii praw własności*, [w:] *Własność i kontrola w teorii i praktyce cz. 1*, „Ekonomia i Prawo”, t. 3, B. Polszakiewicz, J. Boehlke (red.), Wydawnictwo UMK w Toruniu, Toruń 2007.
- Zenka A., *Wpływ państwa na równowagę systemu instytucjonalnego*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, S. Rudolf (red.), WSEiP w Kielcach, Kielce 2009.

- Zimny Z., *Polityka wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ograniczanie kosztów*, Wydawnictwo Vistula, Warszawa 2018.
- Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Zweynert J., Goldschmidt N., *The Two Transitions in Central and Eastern Europe as Processes of Institutional Transplantation*, „Journal of Economic Issues” 2006, t. XL, nr 4.

## Bazy danych i strony internetowe

Formy prowadzenia działalności gospodarczej, FKA Furtek, Komosa, Aleksandrowicz sp.k. dla Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A (PAiH), [www.paih.gov.pl](http://www.paih.gov.pl).

<https://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Reports>.

<https://www.doingbusiness.org/en/data>.

<https://www.internationalpropertyrightsindex.org>.

PAiH, Klimat inwestycyjny w Polsce, PAiH, Grant Thornton oraz bank HSBC, czerwiec 2019, tryb dostępu: [https://www.paih.gov.pl/publikacje/o\\_polsce/klimat\\_inwestycyjny\\_w\\_polsce](https://www.paih.gov.pl/publikacje/o_polsce/klimat_inwestycyjny_w_polsce).

[www.fraserinstitute.org](http://www.fraserinstitute.org).

[www.heritage.org](http://www.heritage.org).

## SPIS TABEL

<i>Tabela 1.</i> Różnice pomiędzy inwestycjami bezpośrednimi a inwestycjami portfelowymi .....	15
<i>Tabela 2.</i> Charakterystyka podstawowych form bezpośrednich inwestycji zagranicznych .....	18
<i>Tabela 3.</i> Teorie BIZ w ujęciu statycznym i dynamicznym .....	23
<i>Tabela 4.</i> Eklektyczny paradygmat produkcji międzynarodowej J. H. Dunninga .....	32
<i>Tabela 5.</i> Efekty BIZ na rynku pracy kraju goszczącego .....	42
<i>Tabela 6.</i> Pozytywne i negatywne efekty bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla kraju przyjmującego – podsumowanie .....	52
<i>Tabela 7.</i> Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do krajów ESW w latach 2004–2018 .....	61
<i>Tabela 8.</i> Zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce na tle krajów ESW .....	62
<i>Tabela 9.</i> Udział BIZ w PKB i nakładach na środki trwałe w Polsce w latach 2004–2018 .....	63
<i>Tabela 10.</i> Typy instytucji wewnętrznych i zewnętrznych według S. Voigta .....	84
<i>Tabela 11.</i> Porównanie instytucji formalnych i instytucji nieformalnych według wybranych kryteriów .....	88
<i>Tabela 12.</i> Globalny Wskaźnik Konkurencyjności 2019 (GCI 4.0) w krajach UE-28 .....	123
<i>Tabela 13.</i> Ocena instytucji w Polsce i krajach UE według Indeksu GCI w latach 2007–2019 .....	128
<i>Tabela 14.</i> Polska na tle najbardziej wolnych gospodarek na świecie według rankingu Heritage Foundation i Fraser Institute .....	130
<i>Tabela 15.</i> Wskaźnik wolności gospodarczej według Fraser Institute w krajach ESW w latach 2004–2017 .....	131
<i>Tabela 16.</i> Wskaźnik wolności gospodarczej według Heritage Foundation w krajach ESW w latach 2004–2020 .....	132
<i>Tabela 17.</i> Indeks Wolności Gospodarczej EFW i jego składniki w Polsce w latach 2004–2017 .....	137

<i>Tabela 18.</i> Wskaźnik łatwości prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce w latach 2010–2020 .....	138
<i>Tabela 19.</i> Ocena wymiarów jakości rządzenia w krajach o najwyższych wartościach i w Polsce w 2018 roku według WGI .....	143
<i>Tabela 20.</i> Sekwencja liberalizacji procesów przepływów kapitałowych w Polsce w latach 1990–2007 .....	151

## SPIS WYKRESÓW

<i>Wykres 1.</i> Napływ BIZ do Polski w latach 2004–2018 na tle światowego napływu kapitału (w mln USD) .....	59
<i>Wykres 2.</i> Średni udział BIZ w inwestycjach w środki trwałe (w %) w krajach ESW w latach 2004–2017 .....	64
<i>Wykres 3.</i> Udział poszczególnych krajów w zobowiązaniach Polski z tytułu BIZ (w %) – stan na koniec 2018 roku .....	65
<i>Wykres 4.</i> Napływ BIZ do Polski w latach 2004–2018 według różnych form .....	67
<i>Wykres 5.</i> Profil konkurencyjności instytucjonalnej gospodarki Polski na tle Finlandii i Estonii według <i>Global Competitiveness Index</i> (GCI 4.0 2019) .....	126
<i>Wykres 6.</i> Ujednolicona wartość wskaźnika GCI dla filaru 1. Instytucje w Polsce i w UE w latach 2007–2019 .....	129
<i>Wykres 7.</i> Wartości wskaźników wolności gospodarczej IEF i EFW w Polsce w latach 2004–2020 .....	133
<i>Wykres 8.</i> Indeks wolności gospodarczej (EFW) i jego składniki w Polsce i wybranych wysokorozwiniętych krajach UE w 2017 roku .....	135
<i>Wykres 9.</i> Indeks wolności gospodarczej (EFW) i jego składniki w Polsce i wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2017 roku .....	136
<i>Wykres 10.</i> Ocena wymiarów jakości rządzenia w Polsce według badania WGI w latach 2004–2018 .....	144
<i>Wykres 11.</i> Liczba nowych regulacji w obszarze bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie w latach 2004–2018 .....	149
<i>Wykres 12.</i> Indeks Regulacji (Fraser Institute) i jego składowe w Polsce i krajach ESW w latach 2004–2017 .....	160
<i>Wykres 13.</i> Indeks Regulacji (Fraser Institute) a BIZ <i>per capita</i> w krajach ESW w latach 2004–2018 .....	162
<i>Wykres 14.</i> Indeks Regulacji (Fraser Institute) a udział BIZ w PKB (w %) w krajach ESW w latach 2004–2018 .....	163

<i>Wykres 15.</i> Międzynarodowy Wskaźnik Praw Własności (IPRI i jego składniki w Polsce).....	169
<i>Wykres 16.</i> Indeks IPRI a BIZ <i>per capita</i> w krajach ESW w latach 2007–2018 .....	170
<i>Wykres 17.</i> Indeks IPRI a BIZ jako % PKB w krajach ESW w latach 2007–2018.....	170
<i>Wykres 18.</i> Indeks system prawny i ochrona praw własności (Fraser Institute) a wartość BIZ <i>per capita</i> w krajach ESW w latach 2004–2018 .....	171
<i>Wykres 19.</i> Indeks system prawny i ochrona praw własności (Fraser Institute) a BIZ jako % PKB w krajach ESW w latach 2004–2018.....	171
<i>Wykres 20.</i> Wskaźnik intelektualnych praw własności (IPR) w Polsce i krajach ESW w latach 2007 i 2019 .....	173
<i>Wykres 21.</i> Zagraniczne źródła finansowania działalności badawczo-rozwojowej w Polsce i krajach ESW w 2015 roku jako odsetek wydatków biznesowych na B+R (BERD).....	175
<i>Wykres 22.</i> Indeks percepcji korupcji w krajach ESW w latach 2012–2019.....	176

## SPIS RYSUNKÓW

<i>Rysunek 1.</i> Konceptualizacja pojęcia instytucji w literaturze .....	71
<i>Rysunek 2.</i> Składniki Międzynarodowego Indeksu Praw Własności (IPRI).....	119





