

MARIAN GORYNIA*
MAŁGORZATA BARTOSIK-PURGAT**
BARBARA JANKOWSKA***
RADOSŁAW OWCZARZAK****

Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych – aspekty teoretyczne i wyniki badań empirycznych*****

Wstęp

Jednym z istotnych aspektów działalności inwestorów zagranicznych na rynkach będących obszarem ich ekspansji są efekty zewnętrzne wywołane przez dokonane inwestycje. Efekty te mogą być rozpatrywane z różnych punktów widzenia. W literaturze często spotykane są rozważania czynione z perspektywy całości gospodarki kraju lokalizacji inwestycji zagranicznych. Równoległe prowadzone są analizy koncentrujące uwagę na wpływie działań inwestorów zagranicznych na zachowania przedsiębiorstw lokalnych, które podejmują określone strategie wobec ekspansji podmiotów zagranicznych.

Celem niniejszego artykułu jest dokonanie syntetycznego przeglądu literatury ujmującej kwestie efektów zewnętrznych, głównie z perspektywy podmiotów krajowych oraz przedstawienie wyników badań empirycznych przeprowadzonych przez autorów w 2004 r., odnoszących się do efektów zewnętrznych działalności inwestorów zagranicznych w Polsce. Należy zaznaczyć, że w ramach projektu badawczego KBN zrealizowanego przez autorów, uwaga była skupiona na strategiach przyjmowanych przez podmioty krajowe w obliczu inwazji inwestorów zagranicznych na rynek polski. Przyjrzenie się efektom zewnętrznym działań inwestorów zagranicznych było jednym z wielu zagadnień podjętych w przeprowadzonych badaniach empirycznych.

* Prof. zw. dr hab. Marian Gorynia – Wydział Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

** Dr Małgorzata Bartosik-Purgat – Wydział Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

*** Dr Barbara Jankowska – Wydział Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

**** Dr Radosław Owczarzak – Wydział Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

***** Opracowanie powstało w ramach realizacji projektu badawczego Komitetu Badań Naukowych pt. *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych* (nr 2 H02D 011 24).

I. Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych – przegląd literatury

Efekty zewnętrzne to uboczne, niezamierzone skutki działania jednego podmiotu na sytuację innego (innych) podmiotów [R.E. Caves 1974; B. Aitken, A. Harrison 1993]. Ujawniają się one jako niekorzyści i korzyści zewnętrzne. Korzyści zewnętrznych nie da się w pełni „zawłaszczyć”, kosztów zaś zewnętrznych nie wlicza się w pełni w koszty produkcji podmiotów działających na rynku. Dodatkowo efekty zewnętrzne są w istocie dobrami publicznymi. Prawdziwy problem społeczno-ekonomiczny stanowią ujemne efekty zewnętrzne, mające wpływ na koszty innych firm lub na dobrobyt innych osób i podmiotów.

Teoria wzrostu endogenicznego podkreśla znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) dla wzrostu gospodarczego kraju goszczącego. Oprócz wskazywania na znaczenie kapitału ludzkiego, podkreśla ona znaczenie pozytywnych efektów zewnętrznych i efektów przenikania oraz uczenia się przez praktykę. Szczegółne miejsce wśród kreatorów pozytywnych efektów przenikania zajmują korporacje międzynarodowe występujące w roli inwestorów w krajach goszczących [M. Bloomström, A. Kokko 1998].

W kompleksowym studium teoretycznym wpływu BIZ na rynek pracy w kraju goszczącym J. Witkowska [2000, s. 649–650] dzieli konsekwencje napływu BIZ na bezpośrednie (pierwotne), pośrednie (wtórne) oraz na efekty zewnętrzne technologiczne i finansowe (pieniężne). Efekty pośrednie mogą mieć zarówno charakter zamierzony (np. efekty kooperacji między firmami z udziałem zagranicznym a firmami lokalnymi), jak i niezamierzony (np. przenikanie wzorców zarządzania zasobami ludzkimi), natomiast efekty zewnętrzne mają jedynie charakter niezamierzony. Autorka porządkuje efekty bezpośrednie i pośrednie wskazując, że mogą one mieć trzy sfery oddziaływania: ilość, jakość i lokalizacja, oraz zarówno negatywny, jak i pozytywny charakter oddziaływania w obrębie każdej ze stref [J. Witkowska 2000, s. 650–651].

Technologiczne efekty zewnętrzne BIZ dla rynku pracy w kraju przyjmującym zostają podzielone na dwa rodzaje: występowanie nieopłaconego czynnika produkcji i tworzenie atmosfery (modyfikowanie środowiska, w którym funkcjonują przedsiębiorstwa). Korzystanie z nieopłaconego czynnika produkcji następuje przez efekt demonstracji oraz mobilność czynnika pracy między firmami zagranicznymi i krajowymi [D.A. Julius 1990]. Modyfikacja środowiska, w którym funkcjonują firmy w kraju goszczącym BIZ, następuje na skutek stosowanych przez firmy zagraniczne nowych technologii oraz metod organizacji i zarządzania. Konkurencyjny charakter rynku sprawia, że miejscowe firmy zostają zmuszone do podjęcia nowego, bardziej wydajnego sposobu prowadzenia biznesu.

Pieniężne efekty zewnętrzne polegają na uzależnieniu zysków jednych przedsiębiorstw od wielkości wytworzonej produkcji i nakładów poniesionych przez inne przedsiębiorstwa. Kiedy rozwój określonych gałęzi przemysłu jest transmitowany do innych gałęzi za pomocą rosnącej siły nabywczej i oszczędności konsumentów, ma-

my do czynienia z efektami horyzontalnymi. Kiedy natomiast ekspansja jednej branży oddziałuje na zyskowność innych branż, mówi się o wertykalnych efektach zewnętrznych [J. Witkowska 2000, s. 658].

Naturalnie, mogą występować także negatywne efekty zewnętrzne BIZ dla kraju goszczącego. Dzieje się tak, kiedy dochodzi do wypierania firm lokalnych z rynku dóbr (przez negatywne oddziaływanie na ich proces uczenia się i rozwoju) lub rynków finansowych i rynków czynników produkcji (przez ograniczenie dostępności lub wzrost ich cen). W konsekwencji dochodzi do wstrzymania rozwoju gospodarki kraju goszczącego i tym samym pośrednio do utraty miejsc pracy lub spowolnienia procesu ich tworzenia [*World Investment Report...* 1999]. W takim przypadku pozytywne efekty przenikania wiedzy, technologii czy zasobów są niwelowane przez zbyt silną presję konkurencyjną ze strony inwestorów zagranicznych. Ich wejścia burzą dotychczasową równowagę rynkową i często zmuszają firmy lokalne do produkowania mniej, co powoduje, że ich koszty przeciętne rosną. Zwrócili na to uwagę już wspomniani B. Aitken i A. Harrison [1999]. W zależności od tego, który efekt dominuje, firmy lokalne mogą zyskać lub stracić na wejściu firm zagranicznych. W przypadku firm wenezuelskich stwierdzono, że efekt presji konkurencyjnej przeważa nad pozytywnymi technologicznymi efektami przenikania. Natomiast J. Konings [2001], opierając się na danych pochodzących w sumie z ponad 5 tys. firm z Bułgarii, Rumunii i Polski z lat 1993–97¹ zwraca uwagę na jeszcze jedną ważną kwestię. Otóż w przypadku krajów Europy Środkowo-Wschodniej duże znaczenie ma faza transformacji, w jakiej wspomniane państwa się znajdują. W Bułgarii i Rumunii, a więc w krajach mniej zaawansowanych w procesie transformacji niż Polska, efekt presji konkurencyjnej przeważa nad pozytywnymi technologicznymi efektami przenikania i wiele firm lokalnych traci udziały w rynku. Jednak w ujęciu długookresowym powinien nastąpić wzrost wydajności. Wyniki Koningsa pośrednio nawiązują także do kwestii, że stopień przechwytywania zdolności technologicznych zależy od umiejętności ich absorpcji po stronie przedsiębiorstw lokalnych.

F. Sanna-Randaccio [1999] oraz D. Leahy i P. Neary [1999] pokazali, że poprawa produktywności firm z kraju goszczącego następuje tylko wówczas, gdy technologiczny efekt przenikania jest dostatecznie duży. Efektom takim sprzyjają branże, które charakteryzują się intensywną działalnością B+R, albo firmy dysponujące już pewnym zapleczem wiedzy. Wcześniej w badaniach empirycznych zwrócili na to uwagę A. Kokko [1994] oraz E. Borenztein, J. De Gregorio i J.-W. Lee [1998], którzy podkreślali, że do wystąpienia technologicznych efektów przenikania potrzebny jest pewien poziom kapitału ludzkiego, a zatem luka technologiczna nie może być zbyt duża.

W literaturze podkreśla się, że na podstawie wyników badań empirycznych trudno znaleźć potwierdzenie tezy o występowaniu pozytywnych efektów zewnętrznych pojawiających się dzięki BIZ dla firm z kraju goszczącego, jeśli kapitał zagraniczny wchodzący i firma lokalna działają w tej samej branży czy sektorze [H. Görg, D. Greenway 2002].

¹ Dla Rumunii analizę rozpoczęto w 1994 r. [J. Konings 2001].

Inwazja firm zagranicznych powinna przyczynić się do wzrostu popytu na określone zasoby na rynku lokalnym, powinna skłaniać firmy lokalne do produkowania pewnych specyficznych komponentów, co byłoby źródłem pozytywnych efektów zewnętrznych. Jednakże ten mechanizm kreacji korzyści zewnętrznych jest dość często kwestionowany. L. Alfaro i A. Rodrigues-Clare [2004] zauważają, że w sytuacji, gdy zagraniczni inwestorzy będą woleli zaopatrywać się w kraju swojego pochodzenia bądź gdziekolwiek poza krajem goszczącym, nie ujawnią się pozytywne efekty zewnętrzne w branżach powiązanych pionowo z branżą inwestora. Podkreślają oni także, że wnioski mogą być różne w zależności od miary, jaką się zastosuje, oceniając stopień powiązań firmy zagranicznej z dostawcami lokalnymi. Otóż, oceniając powiązania zagranicznych inwestorów z lokalnymi branżami dostawców za pomocą udziału zakupów lokalnych w wielkości zakupów ogółem, zwykle okazuje się, że firmy inwestorzy są słabiej powiązane z dostawcami z kraju goszczącego. Prowadząc badania w odniesieniu do Brazylii (lata 1997–2000), Chile (1987–99), Meksyku (1993–2000) i Wenezueli (1995–2000), próbowali oni oceniać stopień powiązania firm zagranicznych z firmami lokalnymi, posługując się inną miarą, a mianowicie wyliczali stosunek wartości lokalnych zakupów do liczby zatrudnionych pracowników ogółem. Okazuje się, że firmy zagraniczne rzeczywiście mniej kupują w kraju goszczącym w porównaniu z firmami lokalnymi, ale stosunek lokalnie realizowanych zakupów do liczby zatrudnionych jest w nich większy niż w firmach lokalnych. W tym sensie podmioty zagraniczne wykazują silniejsze powiązania z dostawcami lokalnymi niż firmy lokalne. Dla właściwej oceny efektów przenikania zastosowana metodologia ma więc ogromne znaczenie.

Skuteczne konkurowanie zagranicznych firm z lokalnymi producentami w obcym dla nich otoczeniu jest możliwe zasadniczo dzięki przewagom podnoszącym produktywność. Przewagi te mają zwykle niematerialny charakter i są określane jako kapitał wiedzy [J.R. Markusen 1995] lub kapitał intelektualny [L. Edvinsson, M. Malone 1997]. Ich źródłem mogą być m.in. lepsze umiejętności w dziedzinie zarządzania i marketingu, znajomość szczególnych procesów produkcyjnych lub posiadanie zastrzeżonych znaków towarowych i patentów [A.S. Bedi, A. Cieślak 1999a]. Także P. Romer [1993] argumentuje, że najszybszym i najbardziej wiarygodnym sposobem zamknięcia „luki ideowej” jest stworzenie środowiska gospodarczego sprzyjającego napływowi BIZ. Wspomniany kapitał wiedzy jest przedmiotem transferu w sytuacji, gdy przeszkoleni w korporacjach międzynarodowych pracownicy migrują do przedsiębiorstw lokalnych. Inwestorzy zagraniczni mogą zwykle poświęcać więcej środków na szkolenia, treningi pracowników niż firmy lokalne. Tak przeszkoleni pracownicy zarabiają więcej i podnoszą produktywność przedsiębiorstw lokalnych, do których trafiają po opuszczeniu zagranicznego pracodawcy. W takim przypadku można by mówić o horyzontalnych pozytywnych efektach przenikania. Podobne rezultaty przynosi w ogóle zdobywanie praktyki w firmach zagranicznych. A. Fosfuri, M. Motta i T. Ronde [2001] wskazują, że korporacje międzynarodowe przykładają dużą wagę do szkoleń i oferują ich więcej pracownikom technicznym i menedżerom niż firmy lokalne. Nowa technolo-

gia jest wdrażana i stosowana dopiero po przeszkoleniu pracownika. Technologiczne efekty przenikania wystąpią, gdy firma lokalna zatrudni takiego pracownika. Natomiast pieniężne efekty przenikania wiążą się z tym, że firma zagraniczna będzie takiemu pracownikowi płacić więcej, chcąc go zatrzymać. Przepływ wiedzy może się dokonywać także w związku z nieformalnymi interakcjami ludzi pracujących w tych samych dziedzinach, ale w różnych firmach. Jedna z korporacji międzynarodowych w Hondurasie wprowadziła śniadania dla pracowników pół godziny przed poranną zmianą, co miało spowodować poprawę produktywności [L. Alfaro, A. Rodrigues-Clare 2004]. Pomysł ten szybko został zaadaptowany przez pozostałe przedsiębiorstwa tego sektora.

Poza tym BIZ mogą ułatwić swoim lokalnym kooperantom nawiązanie kontaktów z rynkiem międzynarodowym. Jeżeli podejmowanie BIZ ma na celu uniknięcie barier celnych lub zmniejszenie kosztów transportu, to handel międzynarodowy i BIZ mogą być substytutami. Natomiast przy braku ograniczeń handlowych BIZ, wykorzystujące niskie koszty produkcji na rynku zagranicznym, mogą przyczynić się do kreowania handlu, jeżeli podejmowane są w celu obsługi rynku światowego lub regionalnego [A. Cieślak, A. Krześniak 1998].

Literatura przedmiotu dostarcza szerokiego spektrum potencjalnych pozytywnych i negatywnych efektów zewnętrznych inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju goszczącego, które zestawiono w tab. 1. Urzeczywistnienie się jednych i drugich jest uzależnione od wielu czynników, przede wszystkim od polityki gospodarczej.

Tabela 1

Pozytywne i negatywne efekty zewnętrzne BIZ dla kraju przyjmującego

Potencjalne efekty zewnętrzne BIZ		
Kategoria efektów	pozytywne	negatywne
Ogólnogospodarcze	<ul style="list-style-type: none"> • Wypełnienie luki między pożądanym poziomem inwestycji a oszczędnościami krajowymi • Umacnianie krajowej waluty • Zwiększenie wpływów budżetowych • Wzrost zatrudnienia i wydajności pracy • Poprawa wizerunku kraju i jego pozycji w międzynarodowych rankingach 	<ul style="list-style-type: none"> • Zmniejszanie stopy oszczędności i inwestycji krajowych – osłabienie motywacji do powiększania krajowych oszczędności • Ograniczenie suwerenności i skuteczności krajowej polityki makroekonomicznej • Napływ kapitału spekulacyjnego i pranie brudnych pieniędzy • Redukcje zatrudnienia
Polityczne	<ul style="list-style-type: none"> • Presja na przejrzystość, stabilność i jakość infrastruktury prawnej, informacyjnej, komunikacyjnej i finansowej 	<ul style="list-style-type: none"> • Możliwość wywierania wpływu na decyzje polityczne w kraju goszczącym w celu wymuszenia korzystnych dla inwestora regulacji

cd. tab. 1

Społeczne	<ul style="list-style-type: none"> • Wpływy z podatków płaconych przez inwestorów zagranicznych umożliwiają finansowanie wydatków rządowych • Promocja pozytywnych wzorców kulturowych i wzorców konsumpcji 	<ul style="list-style-type: none"> • Faworyzowanie niewielu dobrze opłacanych pracowników, zatrudnionych w nowoczesnym sektorze • Niższa czasami wysokość podatków płaconych przez inwestorów zagranicznych od przyznanych im świadczeń/subsydiów • Wytwarzanie produktów głównie na potrzeby lokalnych elit
Obroty zagraniczne	<ul style="list-style-type: none"> • Wypełnienie luki między potrzebami importowymi a dochodami z eksportu • Poprawa salda obrotów bieżących • Poprawa <i>terms of trade</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Wzrost importu • Pogarszanie się salda bilansu handlowego i płatniczego • Pogarszanie się <i>terms of trade</i>, zwłaszcza jeżeli firmy zagraniczne w niewielkim stopniu korzystają z dostaw krajowych i dokonują transferu znacznej części zysków
Nauka i technika	<ul style="list-style-type: none"> • Rozwój sfery naukowo-badawczej • Transfer myśli naukowo-technicznej, nowoczesnych technologii • Podnoszenie kwalifikacji kadr krajowych 	<ul style="list-style-type: none"> • Możliwość zastąpienia stanowisk pracy wymagających wiedzy technicznej stanowiskami wymagającymi jedynie pracy ręcznej • Likwidowanie/redukowanie krajowego zaplecza B+R • Transfer wysoko kwalifikowanej kadry krajowej do central firm zagranicznych • Ryzyko napływu brudnych i przestarzałych technologii • Przywiązywanie niewielkiej wagi do szkolenia kadr krajowych oraz rezerwowanie stanowisk kierowniczych dla kadry z kraju pochodzenia kapitału zagranicznego
Konkurencyjność przedsiębiorstw	<ul style="list-style-type: none"> • Dostarczenie pozytywnych i efektywnych wzorów w dziedzinie przedsiębiorczości i zarządzania • Zmuszenie lokalnych firm do większej efektywności i innowacyjności • Ograniczanie roli monopolu krajowych i negatywnych skutków ich funkcjonowania dla efektywności 	<ul style="list-style-type: none"> • Ryzyko nieuczciwej konkurencji w stosunku do firm krajowych • Transfer zysków z przejętych firm lokalnych • Wypieranie z rynków zagranicznych krajowych producentów • Absorpcja przez kapitał zagraniczny krajowych zasobów kredytowych

Źródło: Opracowanie na podstawie: E. Mączyńska [1999, s. 88–91] oraz Ph. Kotler, S. Jatusripitak, S. Maesincee [1997, s. 66–68].

Konsekwencje dla rozwoju kraju goszczącego BIZ są przedmiotem licznych sporów i dyskusji. Zasadniczo uznaje się znaczenie BIZ w przyspieszaniu rozwoju gospodarczego, zwłaszcza krajów słabiej rozwiniętych. Nie brakuje jednak głosów powątpiewających w ich rzeczywisty wkład w tworzenie warunków do trwałego wzrostu gospodarczego.

Badania wpływu BIZ na proces akumulacji kapitału, wzrost PKB oraz wzrost ogólnej produktywności czynników wytwórczych (TFP)² w gospodarce kraju goszczącego (na podstawie próbek krajów należących i nie należących do OECD w latach 1970–90), pokazują, że pozytywne efekty BIZ zależą od stopnia komplementarności i substytucyjności między BIZ i inwestycjami krajowymi [L.R. Mello de 1999].

Znaczenie BIZ jako źródła dostępu do rzadkich i niematerialnych czynników dla krajów goszczących analizuje *World Development Report* [1998]. Raport wskazuje na znaczenie szkoleń organizowanych przez firmy zagraniczne dla dyfuzji wiedzy i technologii na poziomie lokalnym. W tym samym raporcie wskazuje się jednak również, że transfer i dyfuzja wiedzy w gospodarce kraju goszczącego BIZ zależy m.in. od intensywności jej powiązań z firmami zagranicznymi. Jako negatywny przykład przywołuje się tzw. maquiladoras, czyli montownie w północnym Meksyku zatrudniające przede wszystkim nisko wykwalifikowanych pracowników i produkujące głównie na eksport do USA, które działają w enklawach odizolowanych od reszty meksykańskiej gospodarki.

Pośrednim dowodem na istnienie efektów zewnętrznych BIZ w sferze zatrudnienia w krajach goszczących mogą być badania S. Mariotti, M. Mutinelli i L. Piscitello [2003], które dotyczyły sytuacji na rynku pracy w kraju pochodzenia BIZ. Wyniki tych badań wskazują, że oddziaływanie wypływających BIZ na rynek pracy w kraju macierzystym inwestującej korporacji jest negatywne w przypadku, kiedy mamy do czynienia z inwestycjami o charakterze wertykalnym, zwłaszcza podejmowanymi przez mniejsze przedsiębiorstwa w mniej rozwiniętych krajach. Efektów pozytywnych należy się natomiast spodziewać w przypadku inwestycji horyzontalnych, mających na celu poszukiwanie nowych rynków zbytu w krajach rozwiniętych. Zmniejszenie zatrudnienia w kraju macierzystym inwestora oznacza większe zatrudnienie w kraju goszczącym.

Bardziej formalne badania ilościowe pokazują jednak mniej optymistyczny obraz. Poza wczesną pracą R.E. Cavesa [1974, s. 176–194], w której potwierdza on dyfuzję wiedzy z firm zagranicznych do krajowych, badania przeprowadzone dla licznych krajów rozwijających się nie potwierdziły wpływu obecności firm zagranicznych na działalność przedsiębiorstw lokalnych [D. Germidis 1977]. Podobnie badania współczesne wykorzystujące dane wenezuelskie [B. Aitken, A. Harrison 1993] wskazują, że obecność firm zagranicznych implikuje spadek produktywności firm krajowych. Także badania prowadzone dla Meksyku, Wenezueli i Stanów Zjednoczonych przez B. Aitkena, A. Harrisona i R.E. Lipseya [1996] pokazały, że mimo rzeczywistego

² TFP oblicza się jako relację zmiany produkcji sprzedanej do średniej geometrycznej dynamiki produktywności pracy i produktywności kapitału przedsiębiorstwa [Broad Economic... 1996, s. 36–40].

transferu czynników niematerialnych przez firmy zagraniczne z kraju macierzystego do kraju goszczącego, korzystają z niego wyłącznie filie firm zagranicznych, a nie przemysł lokalny, zwłaszcza w krajach rozwijających się.

Jednakże badania ankietowe polskich przedsiębiorstw, które w części lub w całości zostały przejęte przez inwestora zagranicznego sygnalizują, że takie przejęcie wywołuje istotne zmiany strategii tych podmiotów, asortymentu ich produkcji oraz pewne zmiany technologiczne [D. Stuglik 2001, s. 26–29]. Zmianę strategii zadeklarowało 65,5% badanych firm. Najczęściej wprowadzaną przez inwestorów strategią była specjalizacja (34,5%), następnie koncentracja (13,8%), dywersyfikacja (10,3%) oraz zajęcie zagranicznej niszy rynkowej (10,3%). W tym samym badaniu stwierdzono, że prawie we wszystkich przedsiębiorstwach (96,2%) podniosła się wydajność pracy, czego dokonano przede wszystkim dzięki poprawie organizacji i zarządzania (30,8% przedsiębiorstw), unowocześnieniu parku maszynowego (15,4%), automatyzacji procesu produkcyjnego (11,5%) oraz wprowadzeniu nowoczesnych technologii (11,5%) [D. Stuglik 2001, s. 32].

W 2000 r. technologie pochodzące sprzed roku stosowane były przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w 63,4%, podczas gdy w 1997 r. dotyczyło to 55,6% badanych spółek. Jednocześnie zmalała liczba spółek używających technologii sprzed 10 lat z 20,3% w 1997 do 11,2% w 2000 r. (dane PAIZ, Departament Badań i Analiz [J.M. Sztudynger 2002, s. 111]. Jednym ze sposobów mierzenia postępu technicznego jest wskaźnik technicznego uzbrojenia pracy. O występowaniu pozytywnych efektów zewnętrznych w tym obszarze w polskim przemyśle motoryzacyjnym świadczyć może przeszło dwukrotny wzrost tego wskaźnika w latach 1993–98 – z 25 tys. zł do 51 tys. zł na 1 zatrudnionego [*Konkurencyjność przemysłowa...* 2000, s. 149]. W efekcie udział wyrobów nowych i modernizowanych w danym roku w produkcji środków transportu ogółem w 1995 r. wyniósł 32,1% [A. Karpiński 1999, s. 166].

Badania S. Umińskiego [2000] przeprowadzone na podstawie analizy produktywności pracy, TFP oraz korelacji między TFP Polski i sektorem własności zagranicznej także potwierdzają, że obecność przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego przyczynia się do wzrostu TFP Polski i poprawy konkurencyjności technologicznej. Innowacje, które generuje BIZ, przez efekty naśladownictwa, uczenia się oraz kooperacji podlegają procesom dyfuzji.

Podobne badania przeprowadzono w Rosji i stwierdzono, że produktywność (TFP) przedsiębiorstw należących do kapitału zagranicznego jest wyższa niż firm rosyjskich [K. Yudaeva, K. Kozlov, N. Melentiewa, N. Ponomarewa 2003]. Nie zaobserwowano natomiast różnic, jeśli chodzi o wzrost produktywności. Pozytywnym z punktu widzenia firm i gospodarki rosyjskiej zjawiskiem jest przenikanie siły roboczej przeszkolonej w firmach zagranicznych do przedsiębiorstw rosyjskich. Poza tym presja konkurencji ze strony tych pierwszych zmusza firmy rosyjskie do szybszej restrukturyzacji, aczkolwiek w branżach powiązanych pionowo w łańcuchu tworzenia wartości można obserwować negatywne efekty inwazji zagranicznych przedsiębiorstw. Firmy zagraniczne wolą zaopatrywać się za granicą, gdyż nie odpowiada im jakość oferty lokalnych dostawców i – co się z tym wiąże – nie są zainteresowane budowa-

niem z nimi powiązań. W ujęciu krótkookresowym jest to niewątpliwie zjawisko niekorzystne, ale w dłuższym horyzoncie czasowym skłania firmy rosyjskie do poprawy swojej konkurencyjności.

W *Raporcie o stanie nauki i techniki w Polsce* [1998] opracowanym przez GUS na podstawie ankietyzacji 9 tys. przedsiębiorstw przemysłowych, stwierdza się jednak, że joint ventures charakteryzowały się relatywnie niską liczbą wprowadzonych innowacji. Zaobserwowana większa innowacyjność przedsiębiorstw krajowych pozostaje w zgodzie z założeniami teorii cyklu życia produktu Vernona, która utrzymuje, że zagraniczni inwestorzy opierają się na wiedzy generowanej w swoich krajach macierzystych [R. Vernon 1996]³.

Bardzo interesujących wniosków dostarczają sformalizowane badania A.S. Bedi i A. Cieślika [1999a, s. 435–436] prowadzone na podstawie danych z polskiego przemysłu przetwórczego. Wskazują oni na znaczenie rodzaju inwestycji zagranicznych dla napływu i dyfuzji wiedzy w gospodarce kraju goszczącego. Otrzymane wyniki sugerują, że transmisja wiedzy w efekcie działalności firm międzynarodowych ogranicza się tylko do firm joint venture, a filie będące całkowitą własnością kapitału zagranicznego skutecznie hamują dyfuzję posiadanej wiedzy. Natomiast Y. Kinoshita [2000], badając technologiczne efekty przenikania generowane przez inwestorów zagranicznych w Czechach, dochodzi do wniosku, że nie występują one w przypadku joint venture, chyba że mamy do czynienia z branżami, do których wchodziły inwestorzy bardzo zaangażowani w innowacyjną działalność B+R.

Wyniki innych badań prowadzonych przez tych samych autorów [A.S. Bedi, A. Cieślik 1999b] potwierdzają, że płace w polskim przemyśle są wyższe w tych rodzajach działalności, w których większe jest zaangażowanie firm zagranicznych, oraz że płace pracowników w tych przemysłach wzrastają w szybszym tempie. Ponadto autorzy ci stwierdzili, że korzyści płynące z obecności zagranicznych inwestorów przenikają na cały rozkład płac, nie zwiększając nierówności pomiędzy różnymi grupami pracowników.

Dyskutując nad efektami zewnętrznymi oraz efektami przenikania, które pojawiają się w kraju goszczącym w związku z napływem BIZ, warto wspomnieć o wnioskach G. Siotisa [1999]. Otóż okazuje się, że niekiedy przedsiębiorstwa decydują się na BIZ, gdyż liczą na wystąpienie pozytywnych efektów przenikania ze strony firm lokalnych. Możliwe są więc sytuacje, w których BIZ jest podejmowane przez firmę niedysponującą szczególnymi umiejętnościami, ale liczącą na przechwycenie cennych umiejętności od firm lokalnych. Efekty przenikania nie są absorbowane tylko przez firmę będącą BIZ, ale docierają także do firmy matki w kraju pochodzenia. Z punktu widzenia firm lokalnych takie BIZ mogą być szkodliwe, gdyż przechwytyują źródła ich przewagi konkurencyjnej. Do podobnych wniosków doszli także A. Fosfuri i M. Motta [1999], którzy podkreślają, że BIZ są podejmowane nie tylko przez posiadaczy pewnych specyficznych zasobów, ale także przez firmy, których celem jest pozyskanie wiedzy na temat nowych technologii od firm z kraju goszczącego. B. Ko-

³ Jedynie nieliczne korporacje międzynarodowe prowadzą w Polsce działalność B+R. Są to m.in. Lucent Technologies, ABB, Motorola, Philips oraz Delphi [S. Umiński 2000, s. 58].

gut i S.J. Chang [1991] wykazali, że intensywność działalności B+R w Stanach Zjednoczonych miała pozytywny oraz istotny wpływ na wejście firm japońskich w latach 1976–87. D.J. Teece [1992] stwierdził, że zagraniczne firmy podejmują inwestycje w Dolinie Krzemowej, gdyż liczą, że uzyskają dostęp do specyficznej, lokalnej wiedzy. Duże znaczenie dla wystąpienia tego typu efektów przenikania ma lokalizacja – geograficzna bliskość inwestycji oraz określonych przedsiębiorstw lokalnych⁴. Trzeba jednak podkreślić, że wystąpienie takiej sytuacji jest mało prawdopodobne w przypadku zagranicznych inwestorów dokonujących ekspansji na rynki krajów postsojalistycznych.

W tab. 2 przedstawiono syntetyczny przegląd fragmentu literatury ujmującej efekty przenikania od firm zagranicznych do lokalnych w krajach rozwijających się i transformowanych.

Tabela 2

Przegląd opracowań podejmujących problem efektów przenikania od firm zagranicznych do lokalnych w krajach rozwijających się i transformowanych

Autor, rok badań	Próba badawcza	Rezultat
Blomström, Wolf (1994)	Meksyk, 1970	Wyższy udział firm zagranicznych w branży w 1970 r. doprowadził do wyższych stóp wzrostu produktywności w firmach lokalnych przez następnych 5 lat
Sjöholm (1999)	Indonezja, 1980–91	Pozytywne efekty przenikania od firm zagranicznych do lokalnych
Kokko, Tansini, Zejan (2001)	Urugwaj, 1988	Pozytywne efekty przenikania od firm zagranicznych do wybranej próby firm lokalnych, przy założeniu umiarkowanej luki technologicznej między nimi
Borenztein, De Gregorio, Lee (1998)	Przepływy BIZ z krajów uprzemysłowionych do 69 krajów rozwijających się, 1970–79, 1980–89	BIZ przyczynia się do wzrostu tylko w sytuacji, gdy kraj dysponuje określonym poziomem kapitału ludzkiego
Haddad, Harrison (1994)	Maroko, 1985–89	Badania odrzucają hipotezę, że BIZ przyspieszają wzrost produktywności w firmach lokalnych
Aitken, Harrison (1999)	Wenezuela, 1976–89	BIZ mają negatywny wpływ na firmy z kraju goszczącego
Djankov, Hoekman (2000)	Republika Czeska, 1992–96	Joint ventures i BIZ w pełni będące w rękach inwestora zagranicznego generują negatywne efekty przenikania dla firm lokalnych, w których brakuje udziału kapitału zagranicznego

⁴ Do podobnych wniosków dochodzą także J. Cantwell [1989], J. Cantwell i C. Hodson [1991] oraz G. Fors [1996].

cd. tab. 2

Smarzynska (2002)	Litwa, 1996–2000	Badania nie wykazały występowania horyzontalnych efektów przenikania i tylko nieliczne przykłady transferów wertykalnych w kierunku dostawców
Blalock i Gertler (2003)	Indonezja, 1988–96	Silne wertykalne efekty przenikania – w kierunku dostawców
López-Córdova (2003)	Meksyk, 1993–2000	Kapitał zagraniczny poprawia TFP, pozytywne efekty przenikania między firmami z różnych branż (efekty wertykalne) przeważają nad negatywnymi efektami przenikania między firmami z tej samej branży
Carkovic, Levine (2002)	72 kraje, 1960–65 (okres pięcioletni)	BIZ nie wywiera istotnego, pozytywnego wpływu na wzrost gospodarczy

Źródło: Opracowanie na podstawie: L. Alfaro, A. Rodriguez-Clare [2004].

Wśród zestawionych w tab. 2 rezultatów 11 studiów empirycznych efektów przenikania od zagranicznych inwestorów do firm lokalnych w krajach rozwijających się i transformowanych, znajdują się cztery wskazujące wyraźnie na przewagę efektów pozytywnych oraz trzy uzależniające występowanie efektów pozytywnych od umiarkowanych wielkości luki technologicznej i poziomu kapitału ludzkiego kraju goszczącego, jak również cztery studia wskazujące na przewagę negatywnych efektów dla gospodarek krajów goszczących.

II. Wybrane efekty zewnętrzne – wyniki badania empirycznego

1. Metoda i próba badawcza

Badanie empiryczne, dotyczące strategii firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych, zostało przeprowadzone w pierwszej połowie 2004 r. wśród polskich przedsiębiorstw z branży spożywczej, budowlanej oraz motoryzacyjnej. Badane firmy w większości mają swoje siedziby w województwach: wielkopolskim, zachodniopomorskim oraz pomorskim. Głównym kryterium doboru jednostek do próby było pochodzenie kapitału, które miało znaczący wpływ na realizację zamierzonego celu, a także wyrażenie zgody na chęć uczestnictwa w badaniu (z tego wynika także metoda doboru próby).

Przy doborze przedsiębiorstw w badaniu wykorzystano najbardziej typowy przypadek nielosowego doboru próby – dobór celowy, który polegał na dość formalnym i subiektywnym wyborze jednostek do próby, w nadziei uzyskania najszerzych i najpełniejszych informacji. Z zastosowanej metody doboru próby wynikają konsekwencje związane z interpretacją uzyskanych rezultatów. Wielkość (77 firm) oraz metoda

doboru próby świadczą o jej małej reprezentatywności. Wyniki badania nie mogą być zatem uogólniane dla całej populacji, lecz charakteryzują one jedynie sytuację w badanej grupie przedsiębiorstw. Największą grupę stanowiły firmy należące do branży budowlanej (40,26%), następnie spożywczej (31,17%) i motoryzacyjnej (28,57%). Pod względem wielkości zatrudnienia większość próby należy do grupy małych i średnich przedsiębiorstw.

Największy odsetek (85,71%) w badanej próbie stanowią przedsiębiorstwa prywatne bez udziału kapitału publicznego. W grupie przedsiębiorstw z branży spożywczej nie znalazła się żadna firma ze stuprocentowym udziałem kapitału publicznego w strukturze właścicielskiej, a trzy firmy wskazały na znacznie mniejszy jego odsetek. W branżach budowlanej oraz motoryzacyjnej w sześciu badanych jednostkach (po trzy w każdej branży) wskazano stuprocentowy udział kapitału publicznego.

Badana grupa przedsiębiorstw to przede wszystkim przedsiębiorstwa polskie, ze stuprocentowym udziałem kapitału polskiego w strukturze własnościowej. Polskie firmy stanowią 92,2% całej grupy. Nie jest to jednak w żadnym przypadku odzwierciedlenie sytuacji panującej na rynku polskim. Głównym celem projektu było bowiem zbadanie zachowań polskich firm wobec ekspansji inwestorów zagranicznych, stąd do próby zostały dobrane w większości przedsiębiorstwa polskiego pochodzenia. Znalazło się w niej także pięć firm z większościowym udziałem kapitału zagranicznego, istniejących w statystykach jeszcze niedawno jako firmy polskie. Jednak w niedalekiej przeszłości przedsiębiorstwa te znalazły inwestorów zagranicznych, którzy wnieśli w strukturę własnościową obcy kapitał. Obecnie funkcjonują one na rynku już jako firmy zagraniczne.

Ze względu na to, iż jednostki próby to przedsiębiorstwa reprezentowane przez przedstawicieli wyższego kierownictwa (podmioty badania), w badaniu zastosowano metodę pogłębionego wywiadu indywidualnego, przy wykorzystaniu kwestionariusza stanowiącego podstawowe narzędzie badawcze podczas rozmowy.

2. Wyniki badania empirycznego

Ekspansji inwestorów zagranicznych na rynku polskim towarzyszą liczne zmiany w otoczeniu ekonomicznym i technologicznym kraju, które ogólnie nazywane są efektami zewnętrznymi. Mają one często zróżnicowany wpływ na sytuację gospodarczą kraju goszczącego (w tym przypadku Polski) oraz mogą dotyczyć różnych aspektów związanych np. z wielkością bezrobocia, dostępem do nowych technologii oraz źródeł zaopatrzenia, jakością oferowanych towarów i usług czy stopniem wykształcenia i doświadczenia kadry kierowniczej.

Najbardziej negatywny wpływ ekspansji inwestorów zagranicznych na działalność gospodarczą respondenci zauważają w odniesieniu do dostępu do rynku polskiego firm krajowych oraz bezrobocia (tab. 3). Badane firmy uważają, iż przez intensywną działalność i ekspansywny rozwój firmy zagraniczne ograniczają dostęp do rynku kra-

jowego przedsiębiorstwom polskim. Według respondentów, działalność firm zagranicznych przyczynia się także do wzrostu bezrobocia, który jest do pewnego stopnia efektem dużych, grupowych zwolnień.

Tabela 3
Wpływ ekspansji firm zagranicznych na działalność gospodarczą
wszystkich badanych branż

Obszary wpływu	Charakter wpływu					
	negatywny		brak wpływu		pozytywny	
	LW	%	LW	%	LW	%
Bezrobocie	33	42,86	22	28,57	19	24,68
Dostęp do rynku polskiego firm krajowych	41	53,25	21	27,27	11	14,29
Dostęp do nowych technologii	2	2,60	18	23,38	56	72,73
Dostęp do źródeł zaopatrzenia	4	5,19	30	38,96	41	53,25
Jakość i wydajność działań polskich firm na skutek wzrostu presji konkurencyjnej	2	2,60	12	15,58	60	77,92
Popyt na półprodukty (komponenty) z firm krajowych	12	15,58	20	25,97	39	50,65
Innowacyjność wyrobów w branży	1	1,30	14	18,18	58	75,32
Kwalifikacje kadry kierowniczej	1	1,30	25	32,47	50	64,94
Fundusze na inwestycje infrastrukturalne	3	3,90	39	50,65	33	42,86
Certyfikaty z zakresu ochrony środowiska	4	5,19	32	41,56	40	51,95
Etyczne prowadzenie działalności	16	20,78	38	49,35	22	28,57

LW – liczba wskazań.

Zbiorcze wyniki dotyczące wszystkich respondentów wskazują na istnienie pozytywnego wpływu wejścia i działalności firm zagranicznych na rynku polskim w obszarach: dostępu do nowych technologii, innowacyjności produktów, jakości i wydajności polskich firm oraz kwalifikacji kadry kierowniczej. Badane firmy wskazały także dziedziny, na które nie ma zauważalnego wpływu ekspansja inwestorów zagranicznych. Należą do nich m.in.: fundusze na inwestycje infrastrukturalne czy etyczne prowadzenie działalności. Charakter uzyskanych odpowiedzi, dotyczących zależności między działalnością firm zagranicznych a obszarami działalności w branży i gospodarce, związany jest ze specyfiką badanej branży. Szczegółowe wyniki obrazujące omawiany problem w poszczególnych branżach przedstawiono w tab. 4–6.

Tabela 4
Wpływ ekspansji firm zagranicznych na działalność gospodarczą
w branży spożywczej

Obszary wpływu	Charakter wpływu					
	negatywny		brak wpływu		pozytywny	
	LW	%	LW	%	LW	%
Bezrobocie	12	50,00	7	29,17	4	16,67
Dostęp do rynku polskiego firm krajowych	12	50,00	8	33,33	2	8,33
Dostęp do nowych technologii	1	4,17	5	20,83	18	75,00
Dostęp do źródeł zaopatrzenia	3	12,50	10	41,67	11	45,83
Jakość i wydajność działań polskich firm na skutek wzrostu presji konkurencyjnej	2	8,33	4	16,67	18	75,00
Popyt na półprodukty (komponenty) z firm krajowych	3	12,50	10	41,67	11	45,83
Innowacyjność wyrobów w branży	1	4,17	5	20,83	18	75,00
Kwalifikacje kadry kierowniczej	1	4,17	9	37,50	14	58,33
Fundusze na inwestycje infrastrukturalne	2	8,33	12	50,00	9	37,50
Certyfikaty z zakresu ochrony środowiska	2	8,33	9	37,50	13	54,17
Etyczne prowadzenie działalności	8	33,33	9	37,50	7	29,17

LW – liczba wskazań.

Odpowiedzi uzyskane wśród przedsiębiorstw z branży spożywczej są w dużym stopniu zbieżne z ogólnymi wskazaniami otrzymanymi we wszystkich branżach. Bezrobocie oraz dostęp do rynku polskiego dla firm krajowych to dwa obszary, w których przedsiębiorcy obserwują negatywny wpływ działalności inwestorów zagranicznych. Najwięcej korzyści respondenci upatrują we wprowadzaniu nowych technologii, poprawie jakości i innowacyjności produktów czy poprawie kwalifikacji kadry kierowniczej. Badane firmy spożywcze wskazały także pozytywny wpływ firm zagranicznych na zdobywanie przez polskich konkurentów różnego rodzaju certyfikatów, np. z zakresu ochrony środowiska.

Na podstawie analizy danych w branży budowlanej można zauważyć stanowcze poglądy w sprawie wpływu ekspansji inwestorów zagranicznych na różne obszary działalności. W dużej części pokrywają się one ze wskazaniami wspólnymi dla wszystkich trzech branż. Poprawa jakości i wydajności działań polskich firm, zwiększony dostęp do nowych technologii, poprawa kwalifikacji pracowników, wzrost innowa-

Tabela 5
Wpływ ekspansji firm zagranicznych na działalność gospodarczą
w branży budowlanej

Obszary wpływu	Charakter wpływu					
	negatywny		brak wpływu		pozytywny	
	LW	%	LW	%	LW	%
Bezrobocie	12	38,71	9	29,03	8	25,81
Dostęp do rynku polskiego firm krajowych	17	54,84	9	29,03	3	9,68
Dostęp do nowych technologii	1	3,23	7	22,58	22	70,97
Dostęp do źródeł zaopatrzenia	0	0	11	35,48	18	58,06
Jakość i wydajność działań polskich firm na skutek wzrostu presji konkurencyjnej	0	0	3	9,68	26	83,87
Popyt na półprodukty (komponenty) z firm krajowych	5	16,13	4	12,90	17	54,84
Innowacyjność wyrobów w branży	0	0	6	19,35	21	67,74
Kwalifikacje kadry kierowniczej	0	0	8	25,81	22	70,97
Fundusze na inwestycje infrastrukturalne	0	0	13	41,94	17	54,84
Certyfikaty z zakresu ochrony środowiska	2	6,45	13	41,94	15	48,39
Etyczne prowadzenie działalności	5	16,13	15	48,39	10	32,26

LW – liczba wskazań.

cyjności w branży czy poprawa dostępu do źródeł zaopatrzenia to najczęściej wskazywane obszary pozytywnego wpływu firm zagranicznych w branży budowlanej. Największy odsetek firm budowlanych nie zauważa wpływu działania konkurentów zagranicznych na etyczne prowadzenie działalności. Z kolei negatywne zależności zostały wskazane przy aspektach bezrobocia oraz dostępu do rynku polskiego dla firm krajowych.

Respondenci z branży motoryzacyjnej zauważają, że obecność inwestorów zagranicznych na rynku polskim przyczynia się do poprawy innowacyjności produktów, zwiększenia dostępu do nowych technologii, wzrostu jakości i wydajności działań firm polskich, wzrostu liczby otrzymywanych certyfikatów oraz poprawy kwalifikacji pracowników. Połowa badanych przedsiębiorstw z branży motoryzacyjnej wskazała także, iż zagraniczna konkurencja poprawia popyt na półprodukty z firm krajowych, bowiem wiele polskich firm to dostawcy komponentów w firmach zagranicznych. Uzyskiwanie funduszy na inwestycje infrastrukturalne oraz etyczne prowadzenie dzia-

Tabela 6
Wpływ ekspansji firm zagranicznych na działalność gospodarczą
w branży motoryzacyjnej

Obszary wpływu	Charakter wpływu					
	negatywny		brak wpływu		pozytywny	
	LW	%	LW	%	LW	%
Bezrobocie	9	40,91	6	27,27	7	31,82
Dostęp do rynku polskiego firm krajowych	12	54,55	4	18,18	6	27,27
Dostęp do nowych technologii	0	0	6	27,27	16	72,73
Dostęp do źródeł zaopatrzenia	1	4,55	9	40,91	12	54,55
Jakość i wydajność działań polskich firm na skutek wzrostu presji konkurencyjnej	0	0	5	22,73	16	72,73
Popyt na półprodukty (komponenty) z firm krajowych	4	18,18	6	27,27	11	50,00
Innowacyjność wyrobów w branży	0	0	3	13,64	19	86,36
Kwalifikacje kadry kierowniczej	0	0	8	36,36	14	63,64
Fundusze na inwestycje infrastrukturalne	1	4,55	14	63,64	7	31,82
Certyfikaty z zakresu ochrony środowiska	0	0	10	45,45	12	54,55
Etyczne prowadzenie działalności	3	13,64	14	63,64	5	22,73

LW – liczba wskazań.

łałości to obszary, które zostały wskazane przez największą liczbę badanych firm z branży motoryzacyjnej jako niepodlegające wpływowi ekspansji inwestorów zagranicznych. Z kolei wzrost bezrobocia oraz ograniczenie dostępu do rynku polskiego dla firm krajowych to negatywne efekty pojawienia się i działania przedsiębiorstw zagranicznych na rynku polskim.

Zakończenie – wnioski

Rozważania nad efektami zewnętrznymi BIZ pozwoliły na uporządkowanie podstawowych pojęć i usystematyzowanie poszczególnych kategorii efektów zewnętrznych. Analiza dorobku uczonych badających te zjawiska, jak również przeprowadzone przez autorów badania empiryczne nie dają jednak podstaw ani do jednoznacznych

rozstrzygnąć co do negatywnego lub pozytywnego charakteru oddziaływania efektów zewnętrznych BIZ, ani do wyczerpującej charakterystyki zależności rządzących tymi efektami.

Sprzeczne wnioski płynące z prób pomiaru efektów zewnętrznych, które znaleźć można w literaturze, uzasadnia się m.in. różnicami w przyjętej metodologii badań. Mimo tych trudności wydaje się jednak, że uprawniona jest hipoteza, że z punktu widzenia firm lokalnych występowanie pozytywnych efektów zewnętrznych płynących z wejść firm zagranicznych zależy od wielkości luki konkurencyjnej między przedsiębiorstwami lokalnymi i inwestorami. Dotyczy to zwłaszcza luki technologicznej i luki w poziomie kompetencji kapitału ludzkiego, których zbyt duże rozmiary osłabiają, a w skrajnych przypadkach nawet blokują występowanie pozytywnych efektów zewnętrznych. Stąd w krajach Europy Środkowo-Wschodniej duże znaczenie ma faza transformacji, w jakiej te państwa się znajdują. W krajach mniej zaawansowanych w procesie transformacji, efekty presji konkurencyjnej przeważają nad pozytywnymi efektami zewnętrznymi i wiele firm lokalnych traci udziały w rynku. Przeprowadzone badanie empiryczne polskich przedsiębiorstw wskazuje na przewagę wpływu pozytywnych efektów zewnętrznych BIZ na firmy lokalne w trzech badanych branżach w większości z badanych obszarów.

Podsumowując, wydaje się, że zarówno rozważania teoretyczne, jak i badania empiryczne mogą być podstawą sformułowania pewnych postulatów pod adresem polityki gospodarczej krajów goszczących BIZ. Otóż władze gospodarcze krajów pragnących możliwie najpełniej wykorzystać pozytywne efekty zewnętrzne BIZ powinny wśród priorytetów polityki gospodarczej umieścić rozwijanie potencjału technologicznego i kapitału ludzkiego swoich gospodarek.

Tekst wpłynął 20 kwietnia 2005 r.

Bibliografia

- Aitken B., Harrison A., *Does Proximity to Foreign Firms Induce Technology Spillovers?*, World Bank, „PRD Working Paper” 1993.
- Aitken B.J., Harrison A.E., *Do Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment? Evidence from Venezuela*, „American Economic Review” 1999, vol. 89, nr 3.
- Aitken B., Harrison A., Lipsey R.E., *Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela and the United States*, „Journal of International Economics” 1996, nr 40.
- Alfaro L., Rodriguez-Clare A., *Multinationals and Linkages: An Empirical Investigation*, „Economia” 2004, vol. 4, nr 2.
- Bedi A.S., Cieślak A., *Formy działalności inwestorów zagranicznych a dyfuzja kapitału intelektualnego w polskim przemyśle*, „Ekonomista” 1999a, nr 4.
- Bedi A.S., Cieślak A., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rozpiętości płacowe w Polsce*, „Gospodarka Narodowa” 1999b, nr 11–12.
- Blomström M., Kokko A., *Multinational Corporations and Spillovers*, „Journal of Economic Surveys” 1998, vol. 12, nr 3.

- Borenztein E., De Gregorio J., Lee J-W., *How does Foreign Direct Investment Affect Growth?*, „Journal of International Economics” 1998, Vol. 45(1).
- Cantwell J., *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Basil Blackwell, Oxford, Cambridge 1989.
- Cantwell J., Hodson C., *Global R&D and UK Competitiveness*, in: *Global Research Strategy and International Competitiveness*, M. Casson ed., Basil Blackwell, Oxford, Cambridge 1991.
- Caves R.E., *Multinational Firms, Competition and Productivity in Host-Country Markets*, „Economica” 1974, nr 41.
- Cieślak A., Krześniak A., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wymianę handlową Polski*, „Ekonomista” 1998, nr 2–3.
- Edvinsson L., Malone M., *Intellectual Capital*, Harper Business, New York 1997.
- European Commission, *Broad Economic Policy Guidelines*, „European Economy” 1996, nr 62.
- Fors G., *R&D and Technology Transfer by Multinational Enterprises*, IUI, Almqvist&Wiksell International, Stockholm 1996.
- Fosfuri A., Motta M., *Multinationals without Advantages*, „Scandinavian Journal of Economics” 1999, vol. 101, nr 4.
- Fosfuri A., Motta M., Ronde T., *Foreign Direct Investment and Spillovers through Workers' Mobility*, „Journal of International Economics” 2001, vol. 53, nr 1.
- Germidis D., *Transfer of Technology by Multinational Corporations*, Development Center of the OECD, Paris 1977.
- Görg H., Greenway D., *Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?* „Discussion Paper” 3485, Centre for Economic Policy Research, London 2002.
- Julius D.A., *Global Companies and Public Policy. The Growing Challenge of Foreign Direct Investment*, Printer Publisher, London 1990.
- Karpiński A., *Ocena wpływu kapitału zagranicznego na strukturę przemysłową*, w: *Kapitał zagraniczny w Polsce*, red. Z. Sadowski, PTE, Warszawa 1999.
- Kinoshita Y., *R&D and Technology Spillovers via FDI: Innovation and Absorptive Capacity*, „WDI Working Paper” nr 349, MI: WDI, Ann Arbor 2000.
- Kogut B, Chang S.J., *Technological Capabilities and Japanese Foreign Direct Investment in the United States*, „Review of Economic and Statistics” 1991, vol. 73, nr 3.
- Kokko A., *Technology, Market Characteristics and Spillovers*, „Journal of Development Economics” 1994, vol. 43.
- Konings J., *The Effect of Foreign Direct Investment on Domestic Firms. Evidence from Firm-Level Panel Data in Emerging Economies*, „Economics Transition” 2001, vol. 9, nr 3.
- Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską*, red. A. Zielińska-Głębocka, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000.
- Kotler Ph., Jatusripitak S., Maesincee S., *Marketing narodów. Strategiczne podejście do budowania bogactwa narodowego*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1997.
- Leahy D., Neary P., *Absorptive Capacity, R&D Spillovers, and Public Policy*, University College, Dublin 1999.
- Mariotti S., Mutinelli M., Piscitello L., *Home Country Employment and Foreign Direct Investment: Evidence from the Italian Case*, „Cambridge Journal of Economics” 2003, maj, vol. 27, nr 3.

- Markusen J.R., *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade*, „Journal of Economic Perspectives” 1995, nr 9.
- Mączyńska E., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Światowe i lokalne czynniki determinujące*, „Ekonomista” 1999, nr 1–2.
- Mello de L.R Jr., *Foreign Direct Investment-led Growth: evidence from time series and panel data*, „Oxford Economic Papers” 1999, nr 51.
- Raport o stanie nauki i techniki w Polsce*, GUS, 1998.
- Romer P., *Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development*, „Journal of Monetary Economics” 1993, nr 32.
- Sztaudynger J.M., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na polski przemysł samochodowy*, „Gospodarka Narodowa” 2002, nr 5–6.
- Sanna-Randaccio F., *The Impact of Foreign Direct Investment on Home and Host Countries with Endogenous R&D*, mimeo Università di Roma ‘la Sapienza’, Rome 1999.
- Siotis G., *Foreign Direct Investment Strategies and Firms’ Capabilities*, „Journal of Economics & Management Strategy” 1999, Vol. 8, nr 2.
- Stuglik D., *Raport z badań empirycznych nt. Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na zmiany strukturalne w przedsiębiorstwie*, „Gospodarka Narodowa” 2001, nr 5–6.
- Teece D.J., *Foreign Investment and Technological Development in Silicon Valley*, „California Management Review” 1992, vol. 34.
- Umiński St., *Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski*, „Organizacja i Kierowanie” 2000, nr 4(102).
- Vernon R., *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, „Quarterly Journal of Economics” 1996, LXXX.
- Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rynek pracy w kraju przyjmującym – aspekty teoretyczne*, „Ekonomista” 2000, nr 5.
- World Development Report: Knowledge for Development*, World Bank, Oxford University Press, New York 1998.
- World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, UN, Nowy York, Geneva 1999.
- Yudaeva K., Kozlov K., Melentjeva N., Ponomareva N., *Does foreign ownership matter. The Russian experience*, „Economics of Transition” 2003, vol. 11, nr 3.

EXTERNALITIES OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS

Summary

The issue of externalities generated by FDI is widely discussed in world literature. Alongside analyses of national economies of the host countries a great deal of attention is focused on the strategies of domestic companies that are confronted with the results of activities pursued by foreign investors. The article contains a synthetic examination of literature dwelling on external effects of FDI, mainly from the standpoint of domestic firms and organizations.

The authors present the results of their empirical study, conducted in 2004, that was centered on the external effects of activities of foreign investors in Poland. During the study the attention was directed toward the strategies of domestic firms attempting to adjust their behavior to the conditions that result when foreign investors enter the Polish market.

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Резюме

Одним из широко обсуждаемых в мировой литературе аспектов прямых иностранных инвестиций являются так называемые внешние эффекты. Наряду с анализом всей экономики страны-получателя, ведется анализ, в котором основное внимание посвящается реакции на действия иностранных инвесторов со стороны местных предприятий, которые принимают определенную стратегию поведения перед лицом экспансии иностранных субъектов. В статье сделан синтетический обзор литературы, занимающейся вопросами внешних эффектов, главным образом с перспективы местных субъектов.

Представлены результаты эмпирических исследований, проведенных авторами в 2004 году и относящихся к внешним эффектам деятельности иностранных инвесторов в Польше. В этих исследованиях внимание было сосредоточено на стратегиях местных субъектов перед лицом нашествия иностранных инвесторов на польский рынок.