

## **Determinanty lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych**

### **Wstęp**

Celem niniejszego artykułu jest dokonanie przeglądu literatury empirycznej badającej czynniki wpływające na decyzje lokalizacyjne dotyczące bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). W opracowaniu uwagę poświęcono przede wszystkim stosunkowo nowym analizom, zaś ujęcie teoretyczne determinant BIZ starano się ograniczyć do minimum, które wydawało się być niezbędne dla zachowania ciągłości wywodu.

### **Czynniki wpływające na kierunki przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych**

Na wybór konkretnego kraju lub regionu, który ma się stać miejscem lokalizacji BIZ ma wpływ wiele czynników. Zarówno ich liczba, jak i różnorodność skłaniają do podejmowania prób klasyfikacji. Obszerną listę determinant BIZ, z punktu widzenia kraju goszczącego przedstawił w swoich pracach Dunning<sup>1</sup> [2006, s. 206, 2004, s. 283, 2003, s. 11]. Zdaniem tego autora, inwestorzy podejmując decyzje uwzględniają nie tylko czynniki ekonomiczne (zależne od typu BIZ), ale także ramy polityczne oraz otoczenie biznesowe. Większość wymienionych przez niego determinant dotyczy w mniejszym lub większym stopniu wszystkich państw czy regionów, ale niektóre z nich, jak na przykład polityka prywatyzacji czy jakość infrastruktury instytucjonalnej, mają szczególne znaczenie dla krajów transformacji czy krajów rozwijających się [Dunning, 2003, s. 11]. Determinanty BIZ wskazane przez Dunninga w publikacji z 2006 zostały zaprezentowane w tablicy nr 1. Z kolei w tablicy nr 2 przedstawiono teorie BIZ, które uwzględniają aspekt lokalizacji, a zatem mogą służyć (w różnym stopniu) do objaśnienia struktury geograficznej BIZ.

Wielu autorów dokonało różnorodnych klasyfikacji determinant BIZ. Należy jednak pamiętać, iż czynniki wpływające na BIZ ulegają zmianom w czasie. Choć w dobie globalizacji wiele tradycyjnych determinant BIZ pozostaje nadal

---

\* Autorka jest pracownikiem Instytutu Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, e-mail: dorotawawrzyniak@10g.pl, Artykuł wpłynął do redakcji w marcu 2010 r.

<sup>1</sup> Lista determinant BIZ została opracowana przez Dunninga w oparciu o czynniki wymienione w raporcie pt. *World Investment Report 1998* (s. 91). Następnie Dunning listę tę zmieniał i uzupełniał, co było wynikiem zmian zachodzących w czasie.

ważnymi, to pojawiają się nowe czynniki oddziałujące na napływ BIZ (por. [Pigato, 2000, s. 6]). Co więcej, z uwagi na dokonujące się zmiany, decydenci nie mogą już polegać na przeprowadzonych wcześniej badaniach empirycznych podkreślających nadrzędną rolę niektórych czynników lokalizacyjnych, które dotychczas kształtowały dystrybucję BIZ [Nunnenkamp, 2002, s. 5].

Tablica 1

## Determinanty BIZ

<p><b>I. Ramy polityczne dla BIZ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- stabilizacja ekonomiczna, polityczna i społeczna,</li> <li>- przepisy dotyczące wejścia na rynek i prowadzenia działalności,</li> <li>- standardy traktowania filii firm zagranicznych,</li> <li>- polityka w zakresie funkcjonowania i struktury rynków (zwłaszcza polityka dotycząca konkurencji oraz fuzji i przejęć (ang. M&amp;A)),</li> <li>- dwustronne, międzynarodowe porozumienia dotyczące BIZ,</li> <li>- polityka prywatyzacji oraz polityka cenowa,</li> <li>- polityka handlowa (cła i bariery pozataryfowe (ang. NTBs)) oraz stabilność kursów walutowych,</li> <li>- polityka podatkowa (w tym ulgi podatkowe),</li> <li>- polityki regionalne/dotyczące przemysłu.</li> </ul> <p><b>II. Determinanty ekonomiczne</b> →</p> <p><b>III. Ułatwienia dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zachęty dla przedsiębiorczości,</li> <li>- bodźce inwestycyjne oraz programy promocji inwestycji,</li> <li>- forma i jakość systemu własności w świetle obowiązującego prawa,</li> <li>- ochrona praw własności intelektualnej,</li> <li>- udogodnienia socjalne (szkoły dwujęzyczne, budownictwo mieszkaniowe, jakość życia itd.),</li> <li>- usługi przed- i poinwestycyjne (np. kompleksowa obsługa inwestora określana mianem <i>one stop shopping</i>),</li> <li>- dobra infrastruktura instytucjonalna i usługi utrzymaniowe np. usługi bankowe, prawne, rachunkowe,</li> <li>- kapitał społeczny,</li> <li>- skupiska branżowe firm (<i>clusters</i>) w regionach i rozwój połączeń w ramach sieci,</li> <li>- ustawodawstwo mające na celu redukcję korupcji, przestępstw przemysłowych itd.</li> </ul>	<p>→1. Dla KTN<sup>2</sup> poszukujących rynków</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- rozmiar rynku i wysokość dochodu na mieszkańca,</li> <li>- wzrost rozmiarów rynku,</li> <li>- dostęp do rynków regionalnych i globalnych,</li> <li>- preferencje konsumentów krajowych,</li> <li>- struktura rynków,</li> <li>- dystans psychiczny/instytucjonalny.</li> </ul> <p>→2. Dla KTN poszukujących zasobów</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- koszt ziemi i budowy: renty gruntowe i stawki,</li> <li>- koszt i jakość surowców, komponentów, części,</li> <li>- niski koszt niewykwalifikowanej siły roboczej,</li> <li>- dostępność, jakość i koszt wykwalifikowanej siły roboczej.</li> </ul> <p>→3. Dla KTN poszukujących źródeł podnoszenia efektywności</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- koszt zasobów i aktywów wymienionych w punkcie B skorygowany wydajnością pracy,</li> <li>- inne koszty np. transportu i łączności do, z i wewnątrz kraju przyjmującego inwestycję,</li> <li>- udział w regionalnych porozumieniach integracyjnych sprzyjających promowaniu międzypaństwowego podziału pracy obniżającego koszty,</li> <li>- jakości instytucji umożliwiających funkcjonowanie rynku oraz mechanizmów stojących na jego straży (<i>enforcement mechanisms</i>).</li> </ul> <p>→4. Dla KTN poszukujących nowych strategicznych aktywów lub zdolności</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- jakość aktywów technologicznych, menedżerskich, relacyjnych oraz innych aktywów generowanych,</li> <li>- infrastruktura fizyczna (porty, drogi, sieci energetyczne, telekomunikacja),</li> <li>- pojemność instytucji edukacyjnych wspierających (wzmacniających) przedsiębiorczość i konkurencję oraz innowacyjność na poziomie makroekonomicznym,</li> <li>- istnienie nastawienia, instytucji i polityk ukierunkowanych na wzrost/rozwoj gospodarczy.</li> </ul>
---	--

Źródło: [Dunning, 2006, s. 206]

<sup>2</sup> Skrót KTN oznacza korporację transnarodową.

Tablica 2

## Czynniki lokalizacyjne w teoriach BIZ

Teoria	Autor	Czynniki wpływające na lokalizację BIZ
Eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej określana mianem paradygmatu OLI ( <i>ownership, location, internationalization</i> )	J.H. Dunning	Teoria ta prezentuje obszerną listę czynników lokalizacyjnych, która została przedstawiona w tablicy nr 1. Jest to lista rozszerzona przez Dunninga, w stosunku do wcześniejszych wersji, co było związane z opracowaniem przez niego nowego paradygmatu rozwoju (NPD – <i>new paradigm of development</i> )
Teoria lokalizacji	J.H. Dunning, A.M. Rugman <sup>3</sup>	Teoria ta, obok teorii internalizacji i przewag monopolistycznych stanowi jeden z trzech filarów eklektycznej teorii BIZ Dunninga (patrz powyżej)
Teoria cyklu życia produktu	R. Vernon	Teoria ta zakłada występowanie trzech faz rozwoju produktu: innowacyjnej, dojrzałości i standaryzacji oraz przedstawia towarzyszące im zmiany lokalizacji produkcji. W pierwszej fazie, produkt podlegający modyfikacjom technologicznym i użytkowym jest produkowany w niewielkiej ilości w kraju macierzystym, wysoko rozwiniętym gospodarczo. Pod koniec tej fazy rozpoczyna się niewielki eksport do krajów o zbliżonym (wysokim) poziomie rozwoju gospodarczego. W drugiej fazie, w której produkt traci cechy nowości, przedsiębiorstwo dąży do osiągnięcia korzyści skali poprzez umasowienie produkcji i lokalizuje produkcję w filiach, w krajach rozwiniętych gospodarczo. Z kolei faza standaryzacji produktu, w której tracą na znaczeniu badania i rozwój, prowadzi do podejmowania produkcji w krajach rozwijających się, gdzie ceny czynników wytwórczych są niższe
Teoria korzyści komparatywnych	K. Kojima	Kojima podzielił zagraniczne inwestycje bezpośrednie na dwa typy. Pierwszy z nich, tzw. model japoński obejmuje BIZ wspierające handel i będące wynikiem zachodzących w czasie zmian poszczególnych krajów w kształtowaniu się kosztów zastosowania siły roboczej i kapitału. W związku z tym, produkcja niektórych dóbr zmienia swoją lokalizację z gospodarek charakteryzujących się względnie wysokimi kosztami siły roboczej na takie, gdzie czynnik ten jest stosunkowo tani. Drugi typ bezpośrednich inwestycji zagranicznych to inwestycje hamujące handel, podejmowane w związku z posiadaniem przez przedsiębiorstwo przewag monopolistycznych lub oligopolistycznych (model amerykański). Typ ten opiera się zatem na czynnikach mikroekonomicznych
Teoria obszarów walutowych	R. Aliber	Strumienie BIZ powinny przepływać z krajów o silnej walucie do krajów o walucie słabszej, wykorzystując premię walutową przy nabywaniu kredytów czy zakupie akcji
Teoria poziomu rozwoju gospodarczego	J.H. Dunning	Dunning, w oparciu o eklektyczną teorię BIZ oraz przeprowadzone badania doszedł do wniosku, iż istnieje związek między poziomem PKB <i>per capita</i> w danym kraju a strumieniem bezpośrednich inwestycji netto ( <i>net outward investment – NOI</i> ) <sup>4</sup> <i>per capita</i>

Źródło: opracowanie własne

<sup>3</sup> Autorzy ci mieli największy wpływ na rozwój teorii [Oziewicz, 1998].

<sup>4</sup> NOI – różnica między bezpośrednimi inwestycjami danego kraju za granicą a obcymi inwestycjami bezpośrednimi w tym kraju.

## Przegląd literatury empirycznej

Literatura dotycząca determinant BIZ jest niezwykle obszerna. Ponadto przeprowadzone badania empiryczne różnią się pod wieloma względami – wykorzystanych zmiennych, metodologii, jak i uwzględnionych państw [Dumludag, Saridogan, Kurt, 2007, s. 6-7]. W związku z powyższym nie można dokonać przeglądu porównawczego wszystkich badań [Blonigen, 2005, s. 1]. Poniżej zostanie zaprezentowany przegląd literatury empirycznej obejmujący najczęściej uwzględniane determinanty BIZ. Można wśród nich wyróżnić:

### Rozmiar rynku

Determinanta ta jest szczególnie istotna w przypadku BIZ określanych mianem *market-seeking*, których celem jest osiągnięcie dostępu do lokalnego rynku. Ich napływ może być motywowany chęcią ominięcia barier dostępu do rynku, czy też świadczeniem usług niewymiennych tzn. niepodlegających eksportowi (np. usługi hotelarskie, wynajem samochodów, usługi kosmetyczne itp.). Duży rynek jest w stanie pomieścić większą liczbę firm zarówno krajowych, jak i zagranicznych, co ma szczególne znaczenie w przypadku usług niewymiennych. Natomiast firmom, zajmującym się produkcją dóbr wymiennych, umożliwia osiągnięcie korzyści skali i zakresu [UNCTAD/Ministerstwo Gospodarki, 2002, s. 72]. W związku z powyższym, im większy rynek tym większy powinien być napływ BIZ do danego regionu.

W badaniach empirycznych do pomiaru rozmiaru rynku wykorzystywanych jest kilka różnych miar. Najczęściej stosowanymi są PKB oraz PKB *per capita*<sup>5</sup>. Niektórzy badacze, wartość tej zmiennej, przybliżają także rozmiarem populacji zamieszkującej badany obszar np. Wei [2000], Resmini [2000], Habib, Żurawicki [2002] czy Johnson [2006]. Jak zauważa Chakrabarti [2001, s. 98], PKB i PKB *per capita* pokazują dwa różne aspekty rozmiaru rynku. Podczas gdy absolutny PKB odzwierciedla raczej rozmiar populacji, to PKB na głowę reprezentuje poziom dochodów i związaną z nimi jakość popytu (im większy PKB *per capita* tym większy powinien być popyt krajowy na bardziej zaawansowane dobra i wyższą jakość [Johnson, 2006, s. 17]). Chakrabarti [2001] podkreśla ponadto, iż zmienna reprezentująca rozmiar rynku kraju goszczącego pojawia się prawie we wszystkich badaniach empirycznych dotyczących determinantów BIZ.

Bevan, Estrin [2004] swoją uwagę skupili na krajach transformacji. W oparciu o dane panelowe na temat przepływów BIZ pomiędzy 18 krajami o gospodarce rynkowej i 11 o gospodarce transformującej się w latach 1994-2000, stwierdzili, iż rozmiar rynku stanowi statystycznie istotną determinantę BIZ. Autorzy ci do podobnych wniosków doszli też kilka lat wcześniej [Bevan, Estrin, 2000]. Laura Resmini [2000] podjęła się natomiast, jak to sama określiła, wypełnienia luki w trwającej dyskusji na temat determinant BIZ w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Wykorzystana próba objęła dwanaście kra-

<sup>5</sup> Wykorzystuje się też PNB oraz PNB *per capita*.

jów goszczących w latach 1990-1995. Resmini w oparciu o model, który jej zdaniem stanowi „dobrą, oszczędnie sparametryzowaną oraz ekonomicznie spójną specyfikację determinant BIZ”<sup>6</sup> doszła do wniosku, iż zarówno PKB *per capita*, jak i rozmiar populacji wpływają na napływ BIZ. Niemniej dojście do tak jednoznacznych konkluzji na temat inwestycji bezpośrednich nie było możliwe, na poziomie sektorów gospodarki (uwzględniono sektory przemysłowe). Rozmiar rynku został ponadto zidentyfikowany jako determinanta BIZ w krajach Europy Centralnej lub Środkowo-Wschodniej przez takich autorów, jak: Bellak, Leibrecht, Riedl [2008], Torrissi, Delaunay, Kocia, Lubieniecka [2008], Clausing, Dorobantu [2005], Janicki, Wunnava [2004]. Z kolei Przybylska [2001], uzyskała mieszane wyniki badań. Zgodnie z nimi, rozmiar rynku oddziałuje na napływ BIZ do Czech i Polski, ale w przypadku Węgier zmienna ta nie ma statystycznie istotnego wpływu. Do niejednoznacznych rezultatów doszli także Kinoshita i Campos [2003], w oparciu o dane panelowe dotyczące 25 krajów transformacji, w latach 1990-1998. Wykorzystanie przez nich modelu z ustalonymi efektami doprowadziło do wniosku, iż rozmiar rynku jest czynnikiem przyciągającym inwestorów zagranicznych. Niemniej, zmienna ta przestała być istotna statystycznie przy zastosowaniu uogólnionej metody momentów (GMM). Johnson [2006], również badając 25 krajów transformacji, w latach 1993-2003 stwierdził, iż w przypadku uwzględnienia w badaniu wszystkich państw, rozmiar rynku mierzony PKB *per capita* oraz rozmiarem populacji, oddziałuje na napływ BIZ. Jednakże, odrębne potraktowanie krajów Europy Środkowo-Wschodniej (CEE) i krajów byłego Związku Radzieckiego (CIS) nie dało już tak jednoznacznego wyniku. O ile dla krajów grupy CEE obie zmienne pozostały statystycznie istotne (choć nie zawsze z prawidłowym znakiem przy PKB na głowę), to dla krajów CIS, rozmiar rynku mierzony wielkością populacji, okazał się nie mieć wpływu na BIZ.

Mottaleb [2007], w oparciu o dane panelowe z 60 krajów rozwijających się (lata 2003, 2004 i 2005), uzyskał poparcie dla hipotezy mówiącej, iż większy rozmiar rynku wpływa na wzrost BIZ. Do podobnych wniosków doszli Dumlu-dag, Saridogan i Kurt [2007], uwzględniając w badaniu sześć rozwijających się krajów w latach 1992-2004, oraz Kirkpatrick, Parker i Zhang [2006], analizując bezpośrednie inwestycje w infrastrukturę w krajach rozwijających się. Ponadto Wheeler, Mody [1992] (za: [Jun, Singh, 1996]) oraz Schneider i Frey [1985] (za: [Jun, Singh, 1996]) zidentyfikowali rozmiar rynku jako istotną determinantę napływu BIZ do krajów rozwijających się. W większości analiz (poza wykorzystującą estymator uogólnionej metody momentów GMM Arellano i Bonda) zależność tę potwierdzili także Busse i Hefeker [2007], w oparciu o próbę 83 rozwijających się krajów (lata 1984-2003).

Zhang [2001], wykorzystując dane panelowe dotyczące 29 chińskich prowincji, w latach 1987-1998, doszedł do wniosku, że rozmiar rynku jest czynnikiem przyciągającym BIZ do Chin. Do podobnych konkluzji doszli Erdal i Tatoglu

<sup>6</sup> Wyniki badania przeprowadzonego przez Resmini [2000], a zaprezentowane w dalszej części tekstu będą opierały się o wskazane równanie.

[2002] analizując napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Turcji. Z kolei, Buch, Kleinert, Lipponer i Toubal [2005] zajęli się badaniem determinant BIZ, w oparciu o zagregowane dane na temat aktywności firm niemieckich w ponad 100 krajach. Stwierdzili oni, iż rozmiar rynku jest najistotniejszym czynnikiem wpływającym na wzrost rozmiarów działalności za granicą. Przejście na dane na poziomie firmy również doprowadziło autorów do wniosku o istnieniu dodatniej i statystycznie istotnej zależności między rozmiarem rynku a BIZ. Rozmiar rynku, jako najistotniejszy czynnik przyciągający BIZ, wskazuje także Shamsuddin [1994]. Jako istotną determinantę BIZ wymieniają go także Tsai [1994] [Za: Chakrabarti, 2001], Nigh [1986] czy Billington [1999], w oparciu o badanie uwzględniające grupę siedmiu uprzemysłowionych krajów<sup>7</sup>. Pozytywnego wpływu wielkości gospodarek na przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych między krajami dowiedli także Lada i Tchorek [2008] (na grupie 28 krajów OECD w latach 1990-2006).

### **Wzrost rozmiaru rynku**

Postrzeganie przez przedsiębiorstwa rozmiaru rynku może być bardzo ściśle powiązane z tempem wzrostu jego rozmiaru [Billington, 1999, s. 66]. Miarą wykorzystywaną do pomiaru wzrostu rozmiaru rynku jest stopa wzrostu PKB, która jednocześnie informuje o atrakcyjności rynku [Asiedu, 2002, s. 112] i jego potencjale [Mottaleb, 2007, s. 6], [Busse, Hefeker, 2007, s. 404], [Billington, 1999, s. 69]. W badaniach empirycznych analizowano wpływ zarówno poziomu dochodu (omówiony powyżej), jak i jego wzrostu na napływ BIZ. Generalnie otrzymywano statystycznie istotne wyniki, które wskazywały na istnienie dodatniej zależności między analizowanymi zmiennymi na poziomie kraju i regionu [Billington, 1999, s. 66]. Niemniej zdarzały się wyjątki od tej reguły.

Tempo wzrostu gospodarki, jako istotną determinantę bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w oparciu o przeprowadzone badania, wskazali: Mottaleb [2007], Busse, Hefeker [2007], Erdal i Tatoglu [2002] oraz Billington [1999]. Natomiast w przypadku badania napływów BIZ z sektora przemysłowego Stanów Zjednoczonych do krajów Ameryki Łacińskiej przeprowadzonego przez Nigh [1986], w jednym modelu wzrost rozmiaru rynku okazuje się być statystycznie nieistotny. Niemniej autor podkreśla, że przeprowadzone badanie dostarcza mocnego poparcia dla istnienia oczekiwanej, dodatniej zależności między napływem BIZ a wzrostem rozmiarów rynku kraju goszczącego. Przybylska [2001], dochodzi z kolei do wniosku, iż stopa wzrostu PKB ma znaczenie w przypadku Polski, nie ma zaś dla gospodarek Czech i Węgier. Natomiast, Asiedu [2002], Habib, Żurawicki [2002] oraz Shamsuddin [1994], w oparciu

<sup>7</sup> Na poziomie regionów zmienna będąca miarą rozmiaru rynku (realny PKB) okazała się być statystycznie nieistotna, niemniej gęstość zaludnienia (liczba ludzi na kilometr kwadratowy), która również stanowi przybliżenie popytu na rynku, stanowiła jeden z najistotniejszych czynników przyciągających BIZ.



o wyniki przeprowadzonych analiz, stwierdzają, iż wzrost rozmiaru rynku nie stanowi statystycznie istotnej determinanty BIZ.

### **Koszt siły roboczej**

Tania siła robocza w kraju goszczącym, stanowi potencjalnie najbardziej istotną przesłankę przy podejmowaniu decyzji lokalizacyjnych. W szczególności dotyczy to BIZ zorientowanych na export, w których produkcja jest pracochłonna [Lansbury, Pain, Smidkova, 1996, s. 108], [Holland, Pain, 1998, s. 11]. Niemniej, Chakrabarti [2001, s. 99] stwierdza, iż koszt siły roboczej jest najbardziej kontrowersyjną spośród wszystkich potencjalnych determinant BIZ. Wynika to z faktu, iż choć w ujęciach teoretycznych istnieje zgoda co do znaczenia taniej siły roboczej w przyciąganiu korporacji transnarodowych, to wyniki badań empirycznych cechuje duża rozpiętość. Od wskazujących, iż wyższe wynagrodzenia w kraju goszczącym zmniejszają rozmiar BIZ, przez mówiące o braku wpływu, do odnajdujących dodatnią zależność. Holland i Pain [1998, s. 11] podkreślają ponadto, iż poziom wynagrodzeń pokazuje tylko jedną stronę zjawiska. Firmy mogą być bowiem bardziej zainteresowane różnicami w kosztach, które uwzględniałyby wydajność siły roboczej, tak samo jak poziom płac i obciążenia socjalne. Wynika to z faktu, iż niskie płace nie muszą oznaczać małych kosztów produkcji, gdyż wydajność może być niska [Carstensen, Toubal, 2004, s. 8].

Janicki i Wunnava [2004], odkryli dodatnią zależność między napływem BIZ a różnicą wynagrodzeń w kraju przyjmującym i inwestora, na podstawie badania obejmującego dwustronne przepływy BIZ między krajami UE a ośmioma krajami Europy Środkowo-Wschodniej. Resmini [2000], wykorzystując podobną próbę doszła do takiego samego wniosku. Niemniej na poziomie sektorów zależność ta nie znalazła potwierdzenia. Warto w tym miejscu zaznaczyć, iż większość autorów badając determinanty BIZ wykorzystywała, nie jak powyżsi autorzy, różnice w kosztach, a koszty pracy. Oczekiwano wówczas ujemnej zależności między badanymi zmiennymi. Wyższy jednostkowy koszt pracy oznacza bowiem wyższy koszt krańcowy i w związku z tym, niższy napływ BIZ [Bellak, Leibrecht, Stehrer, 2008, s. 9]. W oparciu o dane panelowe z lat 1989-2006, dla krajów Europy Centralnej, Torrisi, Delaunay, Kocia i Lubieniecka [2008] uzyskali potwierdzenie hipotezy mówiącej, iż wyższe koszty pracy ograniczają napływ BIZ. W swoich badaniach, dotyczących krajów Europy Środkowej lub Środkowo-Wschodniej, do podobnych konkluzji doszli również Bellak, Leibrecht, Riedl [2008], Carstensen, Toubal [2004], Holland, Pain [1998] oraz Lansbury, Pain i Smidkova [1996], choć w tym ostatnim przypadku analizowana zmienna nie zawsze była statystycznie istotna. Z kolei Przybylska [2001], otrzymała wyniki świadczące o tym, iż wzrost płac powoduje zwiększenie napływu BIZ do Czech i Węgier, zaś zmniejsza do Polski.

Chociaż Bevan i Estrin [2004] i [2000] stwierdzili, iż niskie jednostkowe koszty pracy są istotnym czynnikiem przyciągającym BIZ do krajów transformacji, to wyniki otrzymane przez innych autorów nie są już tak jednoznaczne.

I tak, na przykład Johnson [2006] odkrył, iż wynagrodzenia mają statystycznie istotny i ujemny wpływ na napływ BIZ, w sytuacji gdy wykorzystana przez niego próba objęła wszystkie analizowane kraje transformacji, oraz wyłącznie kraje CIS. Zależność ta nie miała jednak znaczenia w przypadku krajów CEE. Podobnie stwierdzona ujemna relacja nie w każdym przypadku była statystycznie istotna w pracach Demekas, Horváth, Ribakova, Wu [2007] oraz Kinoshita, Campos [2003].

Również Billington [1999], dla każdego z dwóch skonstruowanych modeli otrzymał różne wyniki. Model na poziomie państw prowadził do konkluzji o braku istnienia zależności między kosztami pracy a BIZ, zaś w modelu na poziomie regionów jednostkowe koszty pracy okazały się być jednym z najbardziej istotnych czynników.

Warto jeszcze zwrócić uwagę na wspomnianą wcześniej różnorodność otrzymywanych wyników. Podczas gdy Shamsuddin [1994] czy Schneider i Frey [1985] [Za: Chakrabarti 2001] znajdują w swoich badaniach, dotyczących mniej rozwiniętych krajów, poparcie dla istnienia ujemnego związku między kosztami pracy a napływem BIZ, Tsai [1994] [Za: Chakrabarti 2001] oraz Zhang [2001]<sup>8</sup> stwierdzają, iż relacja ta jest statystycznie nieistotna, zaś Wheeler i Mody [1992] [Za: Chakrabarti 2001], Lada, Tchorek [2008] czy Wei [2000] dochodzą do wniosku o istnieniu zależności dodatniej.

### **Jakość siły roboczej**

Wysoka jakość siły roboczej nie tylko prowadzi do wzrostu produkcji, ale umożliwia także prowadzenie działalności angażującej zaawansowaną technologię. Ma to szczególne znaczenie dla kapitałochłonnych BIZ, ukierunkowanych na wykwalifikowaną siłę roboczą. Wobec tego, obszary odznaczające się wyższą jakością siły roboczej powinny charakteryzować się większymi napływami BIZ, w porównaniu z innymi [Zhang, 2001, s. 340]. Kinoshita i Campos [2003] podkreślają ponadto, że lepiej wykształcona siła robocza jest w stanie zarówno szybciej się uczyć, jak i adaptować nowe technologie, co obniża koszty szkolenia pracowników dla firm inwestujących.

Zhang [2001], jakość siły roboczej zmierzył udziałem uczniów szkół średnich w całości populacji danego regionu i doszedł do wniosku, iż zmienna ta w sposób statystycznie istotny oddziałuje na napływ BIZ do Chin. Co więcej, badanie to sugeruje, iż zyskuje ona coraz większe znaczenie. Carstensen i Toubal [2004], do pomiaru umiejętności wykorzystali udział pracowników posiadających wykształcenie wyższe lub średnie w zasobach siły roboczej i odkryli, iż zmienna ta stanowi istotną determinantę BIZ dla krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Do podobnej konkluzji, posługując się wskaźnikiem umiejętno-

<sup>8</sup> Autor podkreśla, iż nie jest to wynik zaskakujący. O ile bowiem, wybór Chin jako miejsca inwestycji jest niewątpliwie zdeterminowany poprzez niskie koszty pracy, to gdy decyzja ta już zapadła inwestorzy mogą nie zajmować się poszukiwaniem obszarów charakteryzujących się niższymi kosztami pracy w obrębie Chin (różnice w wysokości wynagrodzeń mogą nie być istotne) [Zhang, 2001, s. 343].



ści czytania i pisania, doszli Quazi i Mahmud [2004] z tym, że dla krajów Azji Południowej. Nunnenkamp [2002] natomiast, dostępność wystarczająco wykwalifikowanej siły roboczej w 28 rozwijających się krajach, ocenił poprzez średnią liczbę lat nauki, a uzyskane przez niego wyniki sugerują ich dodatnią korelację z napływami BIZ *per capita*. Jednakże zasoby BIZ nie są, w tym badaniu skorelowane z latami nauki dla wszystkich rozpatrywanych okresów przed rokiem 1999. Kirkpatrick, Parker, Zhang [2006] oraz Kinoshita, Campos [2003], jako miarę jakości siły roboczej, użyli współczynnika skolaryzacji na poziomie szkoły średniej. W obu przypadkach stwierdzono jednak, z jednym wyjątkiem, brak wpływu analizowanej zmiennej na BIZ. Na poziomie istotności zaledwie 10%, w drugim z badań, miała ona znaczenie dla krajów byłego Związku Radzieckiego. Badając dwustronne przepływy BIZ między 26 krajami OECD w latach 1990-2006, Lada i Tchorek [2008], również nie zaobserwowali istotnego wpływu na BIZ udziału osób z wyższym wykształceniem w populacji osób 25-64 lat.

### Otwartość gospodarki

W literaturze stosunek handlu (eksport + import) do PKB, jest często stosowany jako miara otwartości gospodarki, którą interpretuje się wówczas jako wskaźnik ograniczeń handlu [Asiedu, 2002, s. 111]<sup>9</sup>. Wpływ otwartości na BIZ zależy jednak od typu inwestycji. Ograniczenia handlu, a tym samym mniejsza otwartość, mogą przyciągać inwestycje typu poszukujących rynku. Firmy zagraniczne, chcące obsługiwać dany rynek, mogą zdecydować się dokonać tego poprzez założenie filii w kraju goszczącym, jeżeli jest to trudne do zrealizowania na drodze importu. Z drugiej strony, przedsiębiorstwa zorientowane na eksport, mogą preferować kraje o bardziej otwartej gospodarce, bowiem ochrona handlu z reguły wiąże się z wyższymi kosztami transakcyjnymi [Asiedu, 2002, s. 111]. Wobec tego, znak badanej zależności może być zarówno dodatni, jak i ujemny. Niemniej, jak zauważają Torrisi, Delaunay, Kocia, Lubieniecka [2008, s. 142] czy Cuadros, Orts i Alguacil [2001, s. 6] większość BIZ ma charakter zorientowanych na eksport, a Resmini [2000, s. 677] dodaje, iż liczne badania teoretyczne i empiryczne sugerują dodatni związek między inwestycjami a otwartością gospodarek.

Lansbury, Pain i Smidkova [1996], w oparciu o analizę ekonometryczną czynników wpływających na wzorzec inwestycji do Czech, Słowacji, Węgier i Polski, w latach 1991-1993, stwierdzili, iż przeciętnie bardziej prawdopodobne jest, że inwestycje będą pochodziły z krajów, z którymi istnieją silne powiązania handlowe. Dodatni wpływ otwartości gospodarki na napływ BIZ, został zaobserwowany również przez Torrisi, Delaunay, Kocia, Lubieniecka [2008], Lada, Tchorek [2008], Quazi [2007], Janicki, Wunnava [2004], Quazi, Mahmud [2004], Erdal, Tatoglu [2002], Holland, Pain [1998] oraz Asiedu [2002].

<sup>9</sup> Niektórzy autorzy wykorzystują inne miary np. stosunek importu do PKB [Janicki, Wunnava, 2004], [Bevan, Estrin, 2004] czy stosunek eksportu do PKB [Jun, Singh, 1996].

Ostatnia z wymienionych autorów zauważyła ponadto, iż choć otwartość na handel stanowi determinantę BIZ zarówno w krajach Sub-Saharyjskich, jak i pozostałych krajach rozwijających się uwzględnionych w próbie, to mniejszą korzyść krańcową z jej zwiększenia czerpią te pierwsze. Również Kinoshita i Campos [2003], wykorzystując dane panelowe dla 25 państw transformacji, między rokiem 1990 a 1998, doszli do wniosku, iż kraje odznaczające się większą otwartością na handel mają większe szanse przyciągnąć inwestycje. Niemniej, porównując kraje byłego Związku Radzieckiego (CIS) i pozostałe, potwierdzenie zależności uzyskano jedynie dla państw z grupy CIS. Z kolei, Jun i Singh [1996] doszli do, jak to określili, ogólnej konkluzji, iż udział eksportu w PKB jest jedną ze zmiennych mających największy wpływ na przyciąganie BIZ. Jednakże w analizie przeprowadzonej oddzielnie dla państw charakteryzujących się wysokim i niskim rozmiarem BIZ, stanowiła ona istotną determinantę jedynie w przypadku krajów, które dotychczas cieszyły się dużymi napływami inwestycji.

Kirkpatrick, Parker i Zhang [2006], analizując inwestycje w infrastrukturę dla krajów rozwijających się, w latach 1990-2002 zaobserwowali, iż zmienna mierząca poziom otwartości ma zawsze ujemny wpływ na BIZ i tylko w niektórych przypadkach jest statystycznie istotna na poziomie 10%. Brak jej istotności stwierdzili natomiast Mottaleb [2007], Smarzyńska, Wei [2000] oraz Billington [1999]. W badaniu przeprowadzonym przez Bevan i Estrin [2004], otwartość gospodarki przyjmującej okazała się mieć znaczenie jedynie w specyfikacji wykorzystującej opóźnienia, zaś u Resmini [2000] tylko w badaniu na poziomie sektorów gospodarki i wyłącznie dla sektorów tradycyjnych.

Powstały także badania, w których autorzy nie analizowali wpływu na BIZ otwartości gospodarki, która miała odzwierciedlać ograniczenia w handlu, a zajęli się wprost pomiarem tych barier. Bellak, Leibrecht i Riedl [2008], wykorzystali w tym celu udział przychodów z ceł w całkowitej wartości importowanych dóbr i usług. Niemniej, nie zidentyfikowali oni tej zmiennej jako determinanty BIZ. Tej samej miary użyli Demekas, Horváth, Ribakova, Wu [2007], którzy doszli do wniosku, iż ujemny wpływ ceł ma znaczenie tylko w przypadku krajów z niższym poziomem dochodów *per capita*<sup>10</sup>. Inne, przeprowadzone przez nich w ramach badania regresje, również dostarczały mieszanych wyników. Z kolei Nunnenkamp [2002], w analizie uwzględniającej 28 rozwijających się państw, w większości przypadków otrzymał statystycznie istotny, ujemny związek korelacyjny między ograniczeniami w handlu a inwestycjami.

### Odległość

Odległość geograficzna jest w literaturze przedmiotu wykorzystywana do odzwierciedlenia kosztów transportu. Wobec tego dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które mają stanowić substytut handlu zagranicznego (poziome BIZ), wraz ze wzrostem odległości silniejsze stają się bodźce do przeniesie-

<sup>10</sup> W cytowanym badaniu – poniżej 5887\$ *per capita*.

nia produkcji do kraju goszczącego – im droższy staje się eksport tym więcej inwestycji powinno mieć miejsce. Z kolei w przypadku, gdy BIZ i handel są w stosunku do siebie komplementarne (pionowe BIZ), znak zależności pomiędzy odległością geograficzną a inwestycjami powinien być ujemny [Buch, Kleinert, Lipponer, Toubal, 2005, s. 72]. Warto jeszcze nadmienić, iż autorzy badań empirycznych posługują się różnymi miarami odległości, zaś odległość między stolicą kraju wysyłającego a przyjmującego jest jedną z częścię stosowanych.

Do wniosku o istnieniu ujemnego wpływu odległości na BIZ, na podstawie przeprowadzonych badań, doszli: Lada, Tchorek [2008], Bénassy-Quéré, Coupet i Mayer [2007], Bevan, Estrin [2004] oraz Wei [2000]. Konkluzję tę potwierdzili ponadto Smarzynska i Wei [2000] dodając jednocześnie, iż odległość nie ma wpływu na metodę wejścia na rynek kraju goszczącego oraz Bellak, Leibrecht, Riedl [2008], którzy jednak nie zaobserwowali występowania statystycznie istotnej zależności między posiadaniem wspólnej granicy a BIZ. W przeciwieństwie do Bénassy-Quéré, Coupet i Mayer [2007], u których relacja ta miała istotny, dodatni charakter. Buch, Kleinert, Lipponer i Toubal [2005], wykorzystując zagregowane dane na temat aktywności firm niemieckich w ponad 100 krajach, również stwierdzili, iż odległość ma ujemny i statystycznie istotny wpływ na BIZ. Spostrzeżenie to w większości przypadków potwierdzili także dla danych na poziomie przedsiębiorstwa. Demekas, Horváth, Ribakova, Wu [2007], doszli do takich samych wniosków, z pominięciem regresji oddzielnie przeprowadzonych dla krajów o niższym i wyższym poziomie dochodów na głowę. Natomiast, Habib i Żurawicki [2002], stosując klasyczną metodę najmniejszych kwadratów nie dowiedli występowania związku między odległością a BIZ, zaś wykorzystanie analizy probitowej prowadziło do stwierdzenia o istnieniu relacji o charakterze ujemnym. Kinoshita i Campos [2003] również otrzymali niejednoznaczne rezultaty. Jako miarę odległości wykorzystali oni liczbę kilometrów dzielących stolicę kraju przyjmującego od Brukseli, co miało odzwierciedlać łatwość dostępu do zachodnich rynków, ze względu na niskie koszty komunikacji, transportu i koordynacji. Wykorzystanie pełnej próby 25 krajów transformacji prowadziło jednak do konkluzji o braku statystycznie istotnego wpływu tej zmiennej na BIZ. Jednakże przeprowadzenie oddzielnych analiz dla państw byłego Związku Radzieckiego i pozostałych krajów transformacji, dało rezultaty świadczące o występowaniu związku ujemnego dla pierwszej grupy krajów i dodatniego dla drugiej. Również Johnson [2006], badając napływ BIZ do krajów transformacji i używając tej samej miary odległości co Kinoshita i Campos [2003], uzyskał mieszane wyniki. Przy wykorzystaniu całej próby i umieszczeniu wśród zmiennych objaśniających jedynie tradycyjnych determinant BIZ, otrzymał on potwierdzenie istnienia ujemnej relacji między inwestycjami a odległością. Jednakże, uzupełnienie zbioru zmiennych objaśniających o specyficzne dla krajów transformacji, nie umożliwiło pozytywnej weryfikacji tej zależności na poziomie istotności 10%. Wyniki pozostałych przeprowadzonych regresji także nie były jednoznaczne. Resmini [2000], zaobserwowała ponadto, iż bliskie położenie państw Europy Środkowo-Wschodniej w stosunku do krajów Europy Zachod-

niej, stanowi determinantę BIZ w przypadku sektorów gospodarki opartych na wiedzy i kapitałochłonnych.

W literaturze podkreśla się także, iż większa odległość w ujęciu geograficznym może oznaczać większe różnice kulturowe, co pociąga za sobą wzrost kosztów komunikacji, koordynacji i pozyskiwania informacji [Buch, Kleinert, Lipponer, Toubal, 2005, s. 72], [Bevan, Estrin, 2000, s. 16].

### Podatki

Podatki, a w szczególności podatki od dochodów przedsiębiorstw, stanowią jedną z wielu potencjalnych determinant BIZ [Bellak, Leibrecht, 2007, s. 331]. Koncepcyjnie wynika to z faktu, iż wraz ze wzrostem opodatkowania spada zyskowność inwestycji, a zatem bodźce do inwestowania ulegają osłabieniu.

W badaniach empirycznych wykorzystywano różne miary obciążenia podatkowego. Od najprostszej, w postaci ustawowej stawki opodatkowania przedsiębiorstw, do bardziej skomplikowanych – efektywnych stóp opodatkowania, stanowiących zmienne sumaryzujące wzajemne oddziaływanie różnych reguł podatkowych na inwestycje (por. [de Mooij, Ederveen 2003, s. 676]). Wśród tych ostatnich można wyróżnić: przeciętną stopę podatkową, krańcową efektywną stopę podatkową oraz przeciętną efektywną stopę podatkową (por. [de Mooij, Ederveen, 2003, s. 677]).

Posługując się ustawową stawką opodatkowania przedsiębiorstw Billington [1999] doszedł do wniosku o istnieniu ujemnej i nieliniowej relacji między tą zmienną a BIZ, w oparciu o próbę obejmującą siedem uprzemysłowionych krajów. Zaś Gastanaga, Nugent i Pashamova [1998], wykorzystując dane z 49 mniej rozwiniętych państw z lat 1970-1995 i na podstawie pierwszej ze specyfikacji uwzględnionych w analizie przekrojowej stwierdzili, że krańcowa stopa opodatkowania przedsiębiorstw ma wysoce nieliniowy wpływ na BIZ. Zastosowanie estymacji panelowej, ponownie doprowadziło badaczy do wniosku o występowaniu nieliniowej zależności z tym, że nie była ona statystycznie istotna w żadnej ze specyfikacji, ze względu, co podkreślają autorzy, na występowanie silnej współliniowości między zmienną wprowadzoną do modelu w sposób liniowy i nieliniowy ( $tax$ ,  $tax^2$ ). Z kolei w estymacji z ustalonymi efektami okazało się, że wielkość odpowiedzialna za liniowy pomiar obciążenia podatkowego wywiera ujemny i w większości przypadków statystycznie istotny wpływ na BIZ. Również Wei [2000] oraz Carstensen i Toubal [2004] stwierdzili, iż wzrost opodatkowania przedsiębiorstw prowadzi do zmniejszenia bezpośrednich inwestycji bezpośrednich (w drugim z przypadków, w niektórych równaniach na poziomie istotności 10%). Wniosek ten, w licznych badaniach potwierdzili, skupiając swoją uwagę na krajach Europy Środkowo-Wschodniej, a jako miarę obciążenia podatkowego wykorzystując efektywną stopę podatkową, Bellak i Leibrecht samodzielnie [2007, 2005a, 2005b] oraz wraz z współautorami – Bellak, Leibrecht, Riedl [2008], Bellak, Leibrecht i Damijan [2007]. Uwzględnienie przez nich w specyfikacji zarówno efektywnej krańcowej stopy opodatkowania, jak i ustawowej stawki opodatkowania przedsiębiorstw, nie

potwierdziło jednak statystycznie istotnego wpływu, tak mierzonego obciążenia podatkowego na BIZ z tym, że w pierwszym przypadku na poziomie istotności 10%, a w drugim 5% – odpowiednio Bellak, Leibrecht [2007], Bellak, Leibrecht [2005a]. W kolejnym badaniu, tym razem na poziomie sektorów gospodarki, Bellak, Leibrecht i Stehrer [2008] ponownie zaobserwowali ujemny wpływ efektywnej stopy podatkowej na BIZ. Również Clausing i Dorobantu [2005] konkludują, że obok innych czynników stopa podatkowa (ustawowa) oddziałuje na BIZ, choć należy podkreślić, iż relacja ta nie zawsze była statystycznie istotna. Tymczasem w badaniu Demekas, Horváth, Ribakova, Wu [2007], wykorzystującym uogólnioną metodę momentów GMM, ustawowa stawka opodatkowania przedsiębiorstw stanowiła istotną determinantę BIZ jedynie w krajach o wyższym poziomie dochodu *per capita*<sup>11</sup>, zaś w regresjach przekrojowych, tylko dla napływów BIZ, nie zaś dla zasobów. Natomiast brak statystycznie istotnej zależności między podatkami a BIZ zaobserwowali w swoich badaniach Torrissi, Delaunay, Kocia i Lubieniecka [2008], w oparciu o dane panelowe z lat 1989-2006, dla krajów Europy Centralnej, Lada, Tchorek [2008], analizując bilateralne przepływy BIZ między 26 krajami OECD w latach 1990-2006 oraz Kirkpatrick, Parker, Zhang [2006], badając bezpośrednio inwestycje w infrastrukturę w krajach rozwijających się między rokiem 1990 a 2002.

Powstały też badania bardziej kompleksowe, w których uwzględniono kilka miar obciążenia podatkowego przedsiębiorstw. Należy do nich, m.in. opracowanie Bénassy-Quéré, Fontagné, Lahréche-Révil [2005], obejmujące 11 krajów OECD, w latach 1984-2000. Autorzy ci doszli do ogólnego wniosku, iż różnice w opodatkowaniu odgrywają istotną rolę przy podejmowaniu decyzji lokalizacyjnych przez firmy międzynarodowe. Przytaczając przykładowo wyniki przeprowadzonej analizy, można wspomnieć o estymacji bazowej, w której zastosowano zamiennie różnice w: ustawowej stopie opodatkowania, przeciętnej stopie efektywnej, krańcowej stopie efektywnej oraz stopie rzeczywistej, z których wszystkie okazały się w sposób statystycznie istotny determinować BIZ. Z kolei, Lahréche-Révil [2006], podsumowując przeprowadzoną przez siebie analizę opartą o dwustronne przepływy BIZ z UE-15 do 18 lub 22 krajów UE-25 (w zależności od zastosowanej miary opodatkowania) stwierdziła, iż w okresie objętym analizą (lata 1990-2002), jedynie rzeczywista stopa podatkowa istotnie oddziaływała na napływ BIZ do krajów powiększonej UE. Jednocześnie zarówno ustawowa stawka opodatkowania, jak i stopa efektywna nie były w stanie w sposób statystycznie istotny objaśnić decyzji lokalizacyjnych, przy wykorzystaniu informacji zawartej w próbie panelowej w wymiarze czasowym. Użycie natomiast informacji w wymiarze przekrojowym sprawiło, iż obok rzeczywistej stopy podatkowej, również stopa ustawowa i efektywna okazały się determinować BIZ. Ponadto w obu przypadkach obciążenie podatkowe w głównej mierze wpływało na decyzje inwestycyjne w UE-15, zaś BIZ płynące do nowych krajów członkowskich w niewielkim stopniu zależały od różnic w opodatkowaniu. Jakubiak i Markiewicz [2007], również zajęły się

<sup>11</sup> W badaniu – powyżej 5887\$.



analizą dotyczącą starych i nowych krajów Unii Europejskiej. Ich specyfikacja bazowa potwierdziła na poziomie istotności 10%, iż różnice w ustawowej stopie podatkowej, obserwowane między krajami, mają wpływ na przepływy BIZ, podczas gdy stopy efektywne okazały się być statystycznie nieistotne. Tymczasem, rozróżnienie inwestorów na pochodzących ze starych i nowych krajów członkowskich nie umożliwiło potwierdzenia tej konkluzji. Znaczenie miały natomiast (poziom istotności 10%) dla inwestorów z EU-15, stopy efektywne z tym, że znak zależności był przeciwny do oczekiwanego – im wyższa stopa podatkowa w kraju wysyłającym w stosunku do przyjmującego, tym mniejsze napływy inwestycyjne. Ogólnie, autorki nie znalazły dowodów na występowanie przepływów BIZ ze starych krajów członkowskich do nowych, które byłyby motywowane niskimi stopami podatkowymi.

### Ryzyko

Decyzje inwestycyjne mogą podlegać wpływowi ryzyka zarówno ekonomicznego, jak i politycznego [Holland, Pain 1998, s. 14]. W związku z powyższym, w wielu analizach empirycznych pojawiają się zmienne, mające mierzyć stabilność makroekonomiczną (inflacja, kurs walutowy, stopy procentowe) oraz polityczną. Bellak, Leibrecht i Riedl [2008, s. 27] podkreślają jednak, iż nie jest możliwe uwzględnienie wszystkich aspektów ryzyka politycznego, dlatego też często tylko poszczególne z nich są brane pod uwagę. Ponadto w wielu badaniach wykorzystywane są złożone indeksy ryzyka politycznego.

Z uwagi na fakt, iż większa niepewność może oznaczać wyższe koszty produkcji wynikające na przykład z wzmoczonych wysiłków podjętych w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem, czy też wyższych kosztów transakcyjnych związanych z nawiązaniem i realizacją kontraktu, należy oczekiwać, iż wzrost ryzyka zarówno makroekonomicznego, jak i politycznego, będzie prowadził do spadku BIZ [Bellak, Leibrecht, Stehrer, 2008, s. 7-8].

Busse, Hefeker [2007], w badaniu obejmującym 83 rozwijające się kraje, w latach 1984-2003, wykorzystali dwanaście różnych wskaźników ryzyka, uwzględniających nie tylko ryzyko polityczne, ale również różne aspekty instytucji politycznych. W oparciu o analizę przekrojową państw (*cross-country analysis*) stwierdzili, że tylko trzy spośród analizowanych czynników są blisko powiązane z BIZ, a mianowicie: stabilność rządu, presja religijna i demokratyczna odpowiedzialność rządu. Zastosowanie analizy panelowej ze stałymi efektami znacznie zwiększyło liczbę statystycznie istotnych zmiennych, ale jak podkreślają autorzy, jej wyniki mogą być obciążone z powodu autokorelacji i endogeniczności zmiennej niezależnej. Wykorzystanie estymatora uogólnionej metody momentów GMM Arellano i Bonda (radzącego sobie z wyżej wspomnianymi problemami), doprowadziło natomiast do wniosków, że w szczególności stabilność rządu, wewnętrzne i zewnętrzne konflikty, prawo i porządek, presja etniczna, jakość biurokracji oraz w mniejszym stopniu korupcja i demokratyczna odpowiedzialność rządu stanowią istotne determinanty napływu BIZ. Z kolei Jun i Singh [1996], badając kraje rozwijające się, w celu uchwycenia



różnych aspektów niestabilności politycznej, wykorzystali dwie miary. Pierwsza z nich – indeks ryzyka politycznego okazał się wpływać na inwestycje, w szczególności w krajach, które wcześniej cieszyły się dużymi napływami BIZ. Druga miara – liczba straconych dni pracy z powodu konfliktów przemysłowych lub społecznych, w przeciwieństwie do pierwszego wskaźnika, miała większe znaczenie dla państw, które wcześniej nie odniosły sukcesów w przyciąganiu inwestycji.

Quazi i Mahmud [2004], w oparciu o wyniki badania dotyczącego krajów Azji Południowej stwierdzili, iż niestabilność polityczna zmniejsza napływ BIZ. Do takiej samej konkluzji, dla państw Europy Środkowej i Wschodniej, doszli Carstensen i Toubal [2004], wykorzystując w charakterze zmiennej objaśniającej indeks ryzyka politycznego. Również Wei [2000] oraz Habib, Żurawicki [2002] zaobserwowali, że kraje bardziej stabilne pod względem politycznym przyciągają więcej inwestycji. Z tym, że w drugim z badań nie stwierdzono występowania związku między zmianami poziomu ryzyka a inwestycjami. Bellak, Leibrecht i Riedl [2008] oraz Asiedu [2002] z kolei, nie odkryli statystycznie istotnego związku między ryzykiem politycznym a inwestycjami.

Jak już zostało wcześniej wspomniane, nie tylko ryzyko polityczne, ale także makroekonomiczne kraju goszczącego może wpływać na decyzje lokalizacyjne. Inflacja stanowi natomiast stosunkowo często wykorzystywaną w badaniach miarę tego zjawiska. Zastosowali ją, na przykład, Bellak, Leibrecht i Riedl [2008], Kinoshita, Campos [2003] oraz Asiedu [2002]. Nie dowiedli oni jednak występowania zależności między inflacją a BIZ. Quazi i Mahmud [2004], także nie zaobserwowali istnienia ww. relacji, jednakże autorzy ci nie zaznaczają, iż inflacja została uwzględniona w ich analizie w celu uchwycenia ryzyka makroekonomicznego. Z kolei Busse i Hefeker [2007] otrzymali mieszane wyniki, bowiem zmienna ta stanowiła determinantę BIZ w przypadku jednej z trzech użytych metod, a mianowicie – analizy panelowej ze stałymi efektami. Kirkpatrick, Parker i Zhang [2006], badając bezpośrednio inwestycje w infrastrukturę w krajach rozwijających się, wykorzystali roczną zmianę stopy inflacji, w celu uchwycenia spójności polityki pieniężnej, natomiast roczną zmianę realnego efektywnego kursu walutowego jako miarę stabilności ekonomicznej. Pierwsza z analizowanych zmiennych okazała się być statystycznie nieistotna, zaś większa zmienność kursów zniechęcała do inwestowania. Również w badaniu Erdal, Tatoglu [2002], dotyczącym Turcji, zmienność kursu walutowego miała ujemny wpływ na zrealizowane BIZ. Niemniej, do pomiaru niestabilności ekonomicznej kraju przyjmującego, autorzy ci użyli innej wielkości – realnej stopy procentowej depozytów na żądanie, która jednak nie stanowiła statystycznie istotnej determinanty BIZ. Lada i Tchorek [2008], w modelu zbudowanym przy wykorzystaniu bilateralnych przepływów BIZ między 26 krajami OECD, w latach 1990-2006, uwzględnili dwie miary ryzyka ekonomicznego: deflator PKB oraz stosunek długu publicznego do PKB. O ile wzrost wartości pierwszej zmiennej powodował spadek BIZ, o tyle druga okazała się nie mieć wpływu na inwestycje. Z kolei w badaniu przeprowadzonym przez Shamsuddina [1994], wzrost wariacji poziomu cen obniżał inwestycje (na poziomie istotności 10%).

Istnieje też grupa badań uwzględniających skomplikowane miary ryzyka związanego z podjęciem inwestycji w danym kraju. I tak, Bevan i Estrin [2004], użyli ratingu finansowego (*credit-rating*), który stanowi syntetyczny wskaźnik określający stopień zaufania do danego państwa. W oparciu o przeprowadzoną analizę, nie zidentyfikowali oni jednak tego czynnika jako determinanty BIZ w krajach transformacji. Z kolei Janicki i Wunnava [2004] wykorzystując tę samą miarę, stwierdzili, iż zdrowy klimat inwestycyjny, odznaczający się stabilnością makroekonomiczną i polityczną, przyciąga inwestycje. W badaniach Holland, Pain [1998] oraz Lansbury, Pain i Smidkova [1996], wskaźnik ryzyka został zbudowany przy zastosowaniu metody głównych składowych. W pierwszej z analiz odkryto, iż zmienna ta wpływa na lokalizację BIZ, zaś w drugiej związku takiego nie stwierdzono.

Warto jeszcze przyjrzeć się wynikom badania przeprowadzonego przez Dumludag, Saridogan, Kurt [2007], w oparciu o próbę obejmującą sześć rynków wschodzących w latach 1994-2004. Autorzy uwzględnili w nim zarówno zmienne makroekonomiczne (m.in. inflacja, stopa procentowa), jak też instytucjonalne (np. zmienność kursu walutowego, stabilność rządu czy wskaźnik ryzyka). Otrzymali oni jednak niejednoznaczne rezultaty. Na przykład inflacja, w zależności od zastosowanej metody wpływała na BIZ ujemnie albo dodatnio. Stopa ryzyka również oddziaływała różnokierunkowo, co więcej, nie zawsze była statystycznie istotna. Podobnie zmienność kursu walutowego nie w każdym przypadku miała znaczenie. Jednoznaczny wynik uzyskano natomiast dla stopy procentowej, której wzrost powodował spadek BIZ. Z kolei zależność o dodatnim charakterze zaobserwowano między stabilnością rządu a inwestycjami<sup>12</sup>.

### Korupcja

Korupcja sprawia, iż lokalna biurokracja staje się mniej przejrzysta, zaś koszty zawierania transakcji i ryzyko związane z podjęciem inwestycji wzrastają, co może zniechęcać inwestorów zagranicznych. Ponadto, jak zauważają Habib i Żurawicki [2002, s. 293], inwestorzy mogą postrzegać korupcję jako niemoralną i trzymać się z daleka od krajów charakteryzujących się jej wysokim poziomem. Autorzy ci podkreślają także, iż korupcja jako samodzielna zmienna zaczęła być uwzględniana w badaniach stosunkowo niedawno. Wcześniej była włączana do różnych miar ryzyka ekonomicznego i politycznego krajów goszczących.

Habib, Żurawicki [2002] badali wpływ na BIZ zarówno poziomu korupcji, jak i różnicy w poziomie korupcji między krajem goszczącym a inwestującym. W obu przypadkach otrzymali oni ujemną zależność. Do wniosku, iż korupcja w kraju przyjmującym może zmniejszać napływ inwestycji doszli także Wei [2000] oraz Smarzynska i Wei [2000]. Ci ostatni podkreślają ponadto, że obecność korupcji w kraju goszczącym sprawia, że inwestorzy preferują prowadzenie działalności w formie spółek typu joint-venture, aniżeli przed-

<sup>12</sup> W jednym przypadku zależność ta była statystycznie nieistotna.

siębiorstw będących ich całkowitą własnością. Z kolei firmy, wykorzystujące bardziej zaawansowane technologie, mogą być mniej zainteresowane tego typu rozwiązaniem, z uwagi na możliwość wycieku technologicznego *know-how*. Także Dumludag, Saridogan i Kurt [2007] oraz Gastanaga, Nugent, Pashamova [1998] stwierdzili, iż niski poziom korupcji wpływa dodatnio na BIZ, choć w ich badaniach zmienna odpowiedzialna za pomiar analizowanego zjawiska nie zawsze była statystycznie istotna. Natomiast Johnson [2006], w badaniu dotyczącym państw transformacji, przy wykorzystaniu całej próby, nie był w stanie dowieść statystycznie istotnego wpływu korupcji na BIZ. Zależność ta okazała się jednak mieć znaczenie w przypadku krajów Europy Środkowo-Wschodniej, zaś przeprowadzenie analizy dla państw byłego Związku Radzieckiego było niemożliwe z uwagi na małą liczbę obserwacji. W badaniu uwzględniającym 83 rozwijające się państwa w latach 1984-2003, Busse, Hefeker [2007] nie identyfikują korupcji jako determinanty BIZ, poza przypadkiem zastosowania estymatora uogólnionej metody momentów GMM Arellano i Bonda, i to, jak sami podkreślają jedynie na poziomie istotności 10%. Podobnie Mottaleb [2007] oraz Demekas, Horváth, Ribakova i Wu [2007] nie stwierdzają istnienia zależności między rozmiarem korupcji a BIZ.

W tablicy 3 zebrano wyniki badań empirycznych, które uwzględniały wymienione powyżej determinanty BIZ. W zestawieniu tym nie znalazły się analizy, zaprezentowane w tekście, które dostarczały zbyt mieszanych wyników. Niemniej rezultaty niektórych z ujętych w tabeli badań również nie zawsze były całkowicie jednorodne, ale ewentualne rozbieżności nie uniemożliwiły wyciągnięcia ogólnego wniosku i zostały wcześniej omówione w artykule.

Tablica 3

## Wpływ wybranych czynników na BIZ w badaniach empirycznych

Determinanta BIZ	Wpływ		
	Dodatni	Ujemny	Zmienna nieistotna
Rozmiar rynku	Bellak, Leibrecht, Riedl [2008]; Torrisi, Delaunay, Kocia, Lubieniecka [2008]; Lada, Tchorek [2008]; Dumludag, Saridogan, Kurt [2007]; Busse, Hefeker [2007]; Mottaleb [2007]; Kirpatrick, Parker Zhang [2006]; Buch, Kleinert, Lipponer, Toubal [2005]; Clausing, Dorobantu [2005]; Janicki, Wunnava [2004]; Bevan, Estrin [2004]; Erdal, Tatoglu [2002]; Zhang [2001]; Beven, Estrin [2000]; Billington [1999]; Nigh [1986]; Shamsuddin [1994]; Tsai [1994]; Wheeler, Mody [1992]; Schneider i Frey [1985]		

cd. tablicy 3

Determinanta BIZ	Wpływ		
	Dodatni	Ujemny	Zmienna nieistotna
Wzrost rozmiaru rynku	Mottaleb [2007]; Busse, Hefeker [2007]; Erdal, Tatoglu [2002]; Billington [1999]; Nigh [1986]		Asiedu [2002]; Habib, Żurawicki [2002]; Shamsuddin [1994]
Koszt siły roboczej	Lada, Tchorek [2008] Wei [2000]; Wheeler, Mody [1992]	Torrise, Delaunay, Kocia, Lubieniecka [2008]; Ballak, Leibrecht, Riedl [2008]; Janicki, Wunnava [2004]; Carstensen, Toubal [2004]; Bevan, Estrin [2004]; Beven, Estrin [2000]; Holland, Pain [1998]; Lansbury, Pain, Smidkova [1996]; Shamsuddin [1994]; Schneider, Frey [1985]	Zhang [2001]; Tsai [1994]
Jakość siły roboczej	Carstensen, Toubal [2004]; Quazi, Mahmud [2004]; Zhang [2001]		Lada i Tchorek [2008]; Kirkpatrick, Parker, Zhang [2006]; Kinoshita, Campos [2003]
Otwartość gospodarki	Torrise, Delaunay, Kocia, Lubieniecka [2008]; Lada, Tchorek [2008] Quasi [2007]; Janicki, Wunnava [2004]; Quazi, Mahmud [2004]; Erdal, Tatoglu [2002]; Asiedu [2002]; Holland, Pain [1998]; Jun, Singh [1996]; Lansbury, Pain, Smidkova [1996]		Mottaleb [2007]; Smarzyńska, Wei [2000]; Billington [1999]
– bariery handlu		Nunnenkamp [2002]	Bellak, Leibrecht, Riedl [2008]
Odległość geograficzna		Lada, Tchorek [2008]; Bellak, Leibrecht, Riedl [2008]; Bénassy-Quéré, Coupet, Mayer [2007]; Buch, Kleinert, Lipponer, Toubal [2005]; Bevan, Estrin [2004]; Wei [2000]; Smarzyńska, Wei [2000]	
– wspólna granica	Bénassy-Quéré, Coupet, Mayer [2007]		Bellak, Leibrecht, Riedl [2008]
Podatki		Leibrecht, Stehrer [2008]; Bellak, Leibrecht, Riedl [2008]; Bellak, Leibrecht, Damijan [2007]; Bellak, Leibrecht [2007]; Bellak, Leibrecht [2005a]; Bellak, Leibrecht [2005b]; Carstensen, Toubal [2004]; Wei [2000]; Billington [1999]	Lada, Tchorek [2008]; Torrise, Delaunay, Kocia, Lubieniecka [2008]; Kirkpatrick, Parker, Zhang [2006]

cd. tablicy 3

Determinanta BIZ	Wpływ		
	Dodatni	Ujemny	Zmienna nieistotna
Ryzyko:		Janicki, Wunnava [2004]; Holland, Pain [1998]	Bevan i Estrin [2004] Lansbury, Pain, Smidkova [1996]
– polityczne		Quazi, Mahmud [2004]; Carstensen, Toubal [2004]; Habib, Żurawicki [2002]; Wei [2000]; Jun, Singh [1996]	Bellak, Leibrecht, Riedl [2008]; Asiedu [2002]
– makro- ekonomiczne		Shamsuddin [1994]	Bellak, Leibrecht, Riedl [2008]; Quazi, Mahmud [2004]; Kinoshita, Campos [2003]; Asiedu [2002]
Korupcja		Dumludag, Saridogan, Kurt [2007]; Habib, Żurawicki [2002]; Smarzynska, Wei [2000]; Wei [2000]; Gastanaga, Nugent, Pashamova [1998]	Busse, Hefeker [2007]; Mottaleb [2007]; Demekas, Horváth, Ribakova, Wu [2007]

Źródło: opracowanie własne

## Podsumowanie

Mimo że ujęcia teoretyczne często wskazują na te same determinanty BIZ, jako czynniki mogące mieć wpływ na wybór miejsca lokalizacji inwestycji, to zaprezentowany przegląd literatury empirycznej pokazuje, iż nie łatwo jest w sposób jednoznaczny dowieść wpływu określonej zmiennej na BIZ. Różni autorzy, w oparciu o przeprowadzone badania, dochodzą bowiem czasami do sprzecznych wyników. Ten sam czynnik okazuje się wpływać na BIZ – raz dodatnio, raz ujemnie lub okazuje się być statystycznie nieistotnym. Chakrabarti [2001, s. 105-106] podkreśla ponadto, iż znak i istotność oszacowania parametru może zależeć od doboru zestawu zmiennych. Zauważa on na przykład, iż większość badań, które wskazywały na statystycznie istotny, ujemny wpływ wynagrodzeń na BIZ, wśród innych zmiennych objaśniających, uwzględniały tempo wzrostu gospodarki, inflację i deficyt handlowy. Z kolei większość analiz, które odkrywały występowanie relacji dodatniej, w zbiorze zmiennych objaśniających miała podatki i otwartość gospodarki.

## Bibliografia

Asiedu E., [2002], *On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?*, World Development, Vol. 30, No. 1.

- Bellak Ch., Leibrecht M., [2005a], *Do Low Corporate Income Tax Rates Attract FDI? Evidence from Eight Central- and East European Countries*, Research Paper Series Globalisation, Productivity and Technology, No. 43.
- Bellak Ch., Leibrecht M., [2005b], *Effective Tax Rates as a Determinant of Foreign Direct Investment in Central- and East European Countries*, SFB International Tax Coordination Discussion Paper No. 7.
- Bellak Ch., Leibrecht M., [2007], *Some Further Evidence on the Role of Effective Corporate Income Taxes as a Determinants of Foreign Direct Investment in Central and East European Countries*, Proceedings of the Annual Conference on Taxation.
- Bellak Ch., Leibrecht M., Damijan J.P., [2007], *Infrastructure Endowment and Corporate Income Taxes as Determinants of Foreign Direct Investment in Central- and Eastern European Countries*, LICOS Discussion Paper Series, No. 193.
- Bellak Ch., Leibrecht M., Riedl A., [2008], *Labour Costs and FDI Inflows into Central and Eastern European Countries: A Survey of the Literature and Empirical Evidence*, Structural Change and Economics Dynamics, Vol. 19, No. 1.
- Bellak Ch., Leibrecht M., Stehrer R., [2008], *Policies to Attract Foreign Direct Investment: An Industry-Level Analysis*, FIW Report No. 19.
- Bénassy-Quéré A., Coupet M., Mayer T., [2007], *Institutional Determinants of Foreign Direct Investment*, „The World Economy”, Vol. 30, No. 5.
- Bénassy-Quéré A., Fontagné L., Lahréche-Révil A., [2005], *How Does FDI React to Corporate Taxation?*, International Tax and Public Finance, Vol. 12, No. 5.
- Bevan A., Estrin S., [2000], *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies*, William Davidson Institute Working Paper No. 342.
- Bevan A., Estrin S., [2004], *The Determinants of Foreign Direct Investment into European Transition Economies*, „Journal of Comparative Economics”, Vol. 32, No. 4.
- Billington N., [1999], *The Location of Foreign Direct Investment: An Empirical Analysis*, Applied Economics, Vol. 31, No. 1.
- Blonigen B.A., [2005], *A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants*, NBER Working Paper No. 11299.
- Buch K.M., Kleinert J., Lipponer A., Toubal F., [2005], *Determinants and Effects fo Foreign Direct Investment: Evidence from German Firm-Level Data*, „Economic Policy Journal”, Vol. 20, No. 41.
- Busse M., Hefeker C., [2007], *Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment*, „European Journal of Political Economy”, Vol. 23, No. 2.
- Carstensen K., Toubal F., [2004], *Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: A Dynamic Panel Analysis*, „Journal of Comparative Economics”, Vol. 32, No. 1.
- Chakrabarti A., [2001], *The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensivity Analyses of Cross-Country Regressions*, Kyklos, Vol. 54, No. 1.
- Clausing K.A., Dorobantu C.L. [2005], *Re-entering Europe: Does European Union Candidacy Boost Foreign Direct Investment?*, Economics of Transition, Vol. 13, No. 1.
- Cuadros A., Orts V., Alguacil M.T., [2001], *Openness and Growth: Re-Examining Foreign Direct Investment, Trade and Output Linkages in Latin America*, University of Nottingham, Centre for Research in Economic Development and International Trade Research Paper No. 01/04.
- De Mooij R., Ederveen S., [2003], *Taxation and Foreign Direct Investment: A Synthesis of Empirical Research*, International Tax and Public Finance, Vol. 10, No. 6.
- Demekas D.G., Horváth B., Ribakova E., Wu Y., [2007], *Foreign Direct Investment in European Transition Economies – The Role of Policies*, „Journal of Comparative Economics”, Vol. 35, No. 2.
- Dumludag D., Saridogan E., Kurt S., [2007], *Determinants of Foreign Direct Investment: An Institutionalist Approach*, tekst zaprezentowany na The Seventh Conference of the European Historical Economic Society 29 June - 1 July 2007, Lund Sweden, [www.ekh.lu.se/ehes/paper/devrim\\_dumludag\\_EHES2007\\_paper\\_new.pdf](http://www.ekh.lu.se/ehes/paper/devrim_dumludag_EHES2007_paper_new.pdf) (dostęp: 26.02.2009).



- Dunning J.H., [2004], *Determinants of Foreign Direct Investment: Globalization-Induced Changes and the Role of Policies*, [w:] *Toward Pro-Poor Policies. Aid, Institutions and Globalization*, Tungodden Bertil, Stern Nicholas, Kolstad Ivar (ed.), World Bank, Washington.
- Dunning J.H., [2006], *Towards a New Paradigm of Development: Implications for the Determinants of International Business*, Transnational Corporation, Vol. 15, No. 1.
- Dunning J.H., [2003], *The Role of Foreign Direct Investment in Upgrading China's Competitiveness*, „Journal of International Business and Economy”, Vol. 4, No. 1.
- Erdal F., Tatoglu E., [2002], *Locational Determinants of Foreign Direct Investment in an Emerging Market Economy: Evidence from Turkey*, Multinational Business Review, Vol. 10, No. 1.
- Gastanaga V.M., Nugent J.B., Pashamova B., [1998], *Host Country Reforms and FDI Inflows: How Much Difference Do They Make?*, World Development, Vol. 26, No. 7.
- Geldner M., [1986], *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, Szkoła Główna Planowania i Statystyki, Warszawa.
- Habib M., Żurawicki L., [2002], *Corruption and Foreign Direct Investment*, „Journal of International Business Studies”, Vol. 33, No. 2.
- Hadjit A., Moxon-Browne E., [2006], *Determinants of Foreign Direct Investment in Bulgaria*, „Journal of Southern Europe and the Balkans”, Vol. 8, No. 3.
- Holland D., Pain N., [1998], *The Diffusion of Innovations in Central and Eastern Europe: A Study of the Determinants and Impact of Foreign Direct Investment*, National Institute of Economic and Social Research, Discussion Paper No. 137.
- Jakubiak M., Markiewicz M., [2007], *Capital Mobility and Tax Competition between Old and New EU Member States*, CASE Final Report.
- Janicki H.P., Wunna P.V., [2004], *Determinants of Foreign Direct Investment: Empirical Evidence from EU Accession Candidates*, Applied Economics, Vol. 36, No. 5.
- Johnson A., [2006], *FDI Inflows to the Transition Economies in Ekstern Europe: Magnitude and Determinants*, CESIS Working Paper No. 59.
- Jun K.W., Singh H., [1996], *The Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries*, Transnational Corporations, Vol. 5, No. 2.
- Kinoshita Y., Campos N.F., [2003], *Why Does FDI Go Where It Goes? New Evidence from The Transition Economies*, William Davidson Institute Working Paper No. 573.
- Kirkpatrick C., Parker D., Zhang Y., [2006], *Foreign Direct Investment in Infrastructure in Developing Countries: Does Regulation Make a Difference*, Transnational Corporations, Vol. 15, No. 1.
- Lada K., Tchorek G., [2008], *Przepływy Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych w Europie a utworzenie strefy euro*, Biuro ds. Integracji ze Strefą Euro (BISE), Opracowanie wstępne, [www.nbp.pl/bise/seminaria/LadaO.pdf](http://www.nbp.pl/bise/seminaria/LadaO.pdf) (dostęp 26.02.2009).
- Lahréche-Révil A., [2006], *Who's Afraid of Tax Competition? Harmless Tax Competition from the New European Member States*, CEPII Working Paper No. 11.
- Lansbury M., Pain N., Smidkova K., [1996], *Foreign Direct Investment in Central Europe Since 1990: An Econometric Study*, National Institute Economic Review, Vol. 156, No. 1.
- Mottaleb K., [2007], *Determinants of Foreign Direct Investment and Its Impact on Economic Growth in Developing Countries*, MPRA Paper No. 9457.
- Nigh D., [1986], *Political Events and the Foreign Direct Investment Decision: an Empirical Examination*, Managerial and Decision Economics, Vol. 7, No. 2.
- Nunnenkamp P., [2002], *Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?*, Kiel Institute for World Economics, Kiel Working Paper No. 1122.
- Oziewicz E., [1998], *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Południowo-Wschodnich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Pigato M., [2000], *The Foreign Direct Investment in Africa*, Draft.
- Pilarska Cz., [2005], *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

- Przybylska K., [2001], *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej. Empiryczna analiza czynników lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Czechach, Polsce i na Węgrzech*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Quazi R.M., [2007], *Foreign Direct Investment in Latin America: A Panel Regression Study*, The International Journal of Business and Finance Research, Vol. 1, No. 1.
- Quazi R.M., Mahmud M., [2004], *Determinants of Foreign Direct Investment in South Asia*, <http://cob.pvamu.edu/business/WorkingPapers/FDI-MVEA.pdf> (dostęp 28.02.2009).
- Resmini L., [2000], *The Determinants of Foreign Direct Investment in the CEECs. New Evidence from Sectoral Patterns*, Economics of Transition, Vol. 8, No. 3.
- Schneider F., Frey B., [1995], *Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment*, World Development, Vol. 13, No. 2.
- Shamsuddin A.F.M., [1994], *Economic Determinants of Foreign Direct Investment in Less Developed Countries*, The Pakistan Development Review, Vol. 33, No. 1.
- Smarzyńska B.K., Wei S., [2000], *Corruption and Composition of Foreign Direct Investment: Firm-Level Evidence*, NBER Working Paper No. 7969.
- Torrisi R.C., Delaunay Ch.J., Kocia A., Lubieniecka M., [2008], *FDI in Central Europe: Determinants and Policy Implications*, „Journal of International Finance and Economics”, Vol. 8, No. 4.
- Tsai P., [1994], *Determinants of Foreign Direct Investment and Its Impact on Economic Growth*, „Journal of Economic Development”, Vol. 19, No. 1.
- UNCTAD, [1998], *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*, United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD/Ministerstwo Gospodarki, [2002], *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie i w Polsce: tendencje determinanty i wpływ na gospodarkę*, Instytut Technologii Eksploatacji, Warszawa.
- Wei S., [2000], *How Taxing is Corruption on International Investors?*, „The Review of Economics and Statistics”, Vol. 82, No. 1.
- Wheeler D., Mody A., [1992], *International Investment Location Decisions: The Case of U.S. Firms*, „Journal of International Economics”, Vol. 33, No. 1-2.
- Zhang K.H., [2001], *What Attracts Foreign Multinational Corporation to China?*, Contemporary Economics Policy, Vol. 19, No. 3.

## THE LOCATION DETERMINANTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT

### Summary

The paper reviews empirical studies on how various location factors influence foreign direct investment (FDI). The author focuses on some recent research and takes into account determinants such as market size, market growth, labor costs, labor quality, openness to trade, geographic distance, taxes, country risk, and corruption. These factors do not represent a closed set of factors that affect FDI location decisions, but are most frequently considered, Wawrzyniak says. Research theories list many factors that can influence the location of FDI. These include economic determinants (that depend on the type of FDI) as well as the policy framework for FDI and business facilitation. Moreover, these FDI determinants tend to change over time, Wawrzyniak says, and some of them, such as privatization of transition economies, are particularly important to some countries and regions.

Empirical studies on the impact of various determinants on the location of FDI are inconclusive because different authors have reported different results. Some researchers

say that a specific factor has a positive influence on FDI, while others argue the opposite. Still others believe that this particular factor is statistically insignificant. However, not all the potential determinants of FDI are equally controversial, Wawrzyniak says. The results of empirical research on different location factors show a varying level of consistency. They are generally more consistent in the case of factors such as market size and less consistent in the case of labor costs, for example.

**Keywords:** foreign direct investment, FDI determinants, location, empirical research