

Grażyna Kozuń-Cieślak

Politechnika Radomska

POLSKA, CZECHY I WĘGRY NA TLE POZOSTAŁYCH EMERGING MARKETS – DOKĄD PŁYNĄ BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE?

Streszczenie: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są najbardziej pożądaną formą napływu kapitału zagranicznego, gdyż oprócz strumienia pieniądza wnoszą do kraju goszczącego *know-how*. W skutek kryzysu finansowego i ekonomicznego rok 2008 zaznaczył się jako koniec, zapoczątkowanego w 2004 r., okresu wzrostowego trendu napływu BIZ na świecie. Napływ BIZ w 2008 r. był o 20% niższy niż w roku poprzednim, w roku 2009 spodziewane są dalsze spadki. Celem niniejszego opracowania jest próba odpowiedzi na następujące pytania: które z krajów rynków wschodzących można uznać za liderów w przyciąganiu bezpośrednich inwestycji zagranicznych?, które z nich mają największe szanse na zdobycie zainteresowania inwestorów zagranicznych nawet w czasach kryzysu?, jak kształtuje się sytuacja Polski na tle gospodarek konkurencyjnych?

1. Wstęp

Analiza danych statystycznych dotyczących alokacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ)¹ na świecie wskazuje, że największy strumień kapitału zagranicznego w formie inwestycji bezpośrednich płynie co roku do krajów wysoko rozwiniętych. Na koniec 2007 r. prawie 69% skumulowanej wartości BIZ ulokowane było w gospodarkach zaliczonych przez Konferencję Narodów Zjednoczonych

¹ OECD zaleca uznawać za firmę bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zwaną także przedsiębiorstwem bezpośredniego inwestowania (*direct investment enterprise*), podmioty inkorporowane, a także te, które inkorporowane nie są, ale w których inwestor zagraniczny posiada co najmniej 10% akcji zwykłych (udziałów) lub liczby głosów. Wskazanie literalne co do 10% akcji (udziałów) lub uprawnienia do 10% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy bądź udziałowców, ma na celu określenie powstania powiązania z inwestorem zagranicznym. OECD przyjmuje bowiem, że 10% akcji (udziałów) lub liczby głosów umożliwia inwestorowi wywieranie wpływu na zarządzanie firmą, a tym samym OECD wskazuje, że do takich celów nie jest konieczne posiadanie pakietu kontrolnego [*OECD benchmark...* 1999, s. 8; *Zagraniczne...* 2006, s. 28].

ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) do grupy *developed economies*². Pozostała część alokowana została w krajach rozwijających się, wśród których tzw. gospodarki rynków wschodzących (*emerging market economies*) przyciągają największy strumień kapitału zagranicznego. Rok 2008 przerwał zjawisko rosnącej rocznej dynamiki bezpośrednich inwestycji zagranicznych (która utrzymywała się od 2004 r.), a wartość światowego strumienia BIZ, jakie zrealizowane zostały w 2007 r., można uznać za poziom rekordowy wynoszący 1,8 bln dolarów. Kryzys finansowy i ekonomiczny spowodował, że inwestycje zagraniczne w 2008 r. spadły o blisko 20%, a dalszy ich spadek spodziewany jest w 2009 r. Przyczyny tego zjawiska mają dwa źródła. Po pierwsze, zdolność firm do inwestowania spadła na skutek zmniejszonego dostępu do środków finansowych, zarówno własnych – z powodu spadku zysków, jak i zewnętrznych – z powodu mniejszej dostępności i wyższego kosztu kredytu. Po drugie, skłonność do inwestowania zostaje pod silnym wpływem negatywnych perspektyw gospodarczych, szczególnie w krajach wysoko rozwiniętych, które dotknięte zostały poważną recesją. Napływ BIZ do krajów rozwijających się utrzymał się w prawdzie w 2008 r., ale przy znacznie niższej stopie wzrostu niż rok wcześniej. Duży spadek napływów BIZ do tych krajów jest możliwy w 2009 r., z powodu wycofania się zarówno inwestorów nastawionych na eksport do gospodarek wysoko rozwiniętych (poszukujących wzrostu efektywności oraz poprawy dostępności zasobów), jak i inwestorów poszukujących rynków zbytu (nastawionych na zaspotrywanie rynków lokalnych o wzrostowych prognozach) [*Assessing...* 2009].

Celem niniejszego opracowania jest próba odpowiedzi na pytanie, które z gospodarek tzw. rynków wschodzących można uznać za liderów w przyciąganiu BIZ, które wykazują najlepsze perspektywy, oraz jak kształtuje się sytuacja Polski na tle gospodarek konkurencyjnych.

2. „Rynki wschodzące” jako kraje goszczące BIZ (stan na koniec 2007 r.)

Gospodarka „rynku wschodzącego” nie ma swojej jednoznacznej definicji albo sztywnych kryteriów, według których *emerging market economies* byłyby wyłaniane spośród licznej grupy gospodarek rozwijających się. Instytucje, takie jak UNCTAD, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Instytut Finansów Międzynarodowych, Bank Rozrachunków Międzynarodowych, posługują się powyższym określeniem, ale wykazy krajów skategoryzowanych przez nie jako „rynk wschodzące” nie są identyczne [Kozuń-Cieślak 2005]. W ramach niniejszego opracowa-

² UNCTAD dane statystyczne dotyczące gospodarki światowej analizuje w trzech grupach: kraje rozwinięte (*developed*), rozwijające się (*developing*) oraz kraje w okresie transformacji (*in transition*). Według klasyfikacji UNCTAD część krajów analizowanych w niniejszym opracowaniu jako *emerging markets*, w statystykach UNCTAD występuje jako kraje *developed* (Czechy, Polska, Węgry, Izrael) oraz *in transition* (Rosja).

nia posłużono się listą *emerging market economies* wyłonioną przez agencję Standard and Poor's.

Według klasyfikacji S&P rynek papierów wartościowych można uznać za „wschodzący”, jeśli spełnia przynajmniej jedno z kryteriów [*Standard...* 2007, s. 6–7]:

- jest to rynek w gospodarce charakteryzującej się niskim lub średnim dochodem narodowym (wg klasyfikacji Banku Światowego³),
- jest to rynek płytki, wskaźnik kapitalizacji rynku (jako % PKB) jest niższy niż wartość średnia w krajach wysoko rozwiniętych,
- jest to rynek, na którym aktywność nierezydentów podlega regulacjom ograniczającym i kontrolnym,
- jest to rynek, który charakteryzuje brak transparentności, płytkość, niedostateczna efektywność i jakość regulacji rynku.

Zgodnie z powyższymi kryteriami agencja Standard and Poor's wyodrębniła listę 34 gospodarek „rynków wschodzących”, wśród których znalazło się 6 krajów z Ameryki Łacińskiej, 10 z Azji, 5 z Europy oraz 13 z Afryki i Bliskiego Wschodu (tabela A-1). Mimo jasności kryteriów, według których S&P klasyfikuje *emerging markets*, zestaw krajów, który znalazł się na liście, zadziwia. Powszechnie uważa się, że gospodarki rynków wschodzących to kraje, które wstąpiły na ścieżkę szybkiego wzrostu gospodarczego i dzięki prorozwojowej, opartej na liberalizacji rynków, polityce gospodarczej dołączą wkrótce do grona krajów rozwiniętych. Z tego punktu widzenia sformułowana przez S&P lista krajów *emerging markets* jest zdumiewająca, gdyż znajdują się na niej kraje o drastycznie odmiennym poziomie rozwoju społeczno-ekonomicznego⁴.

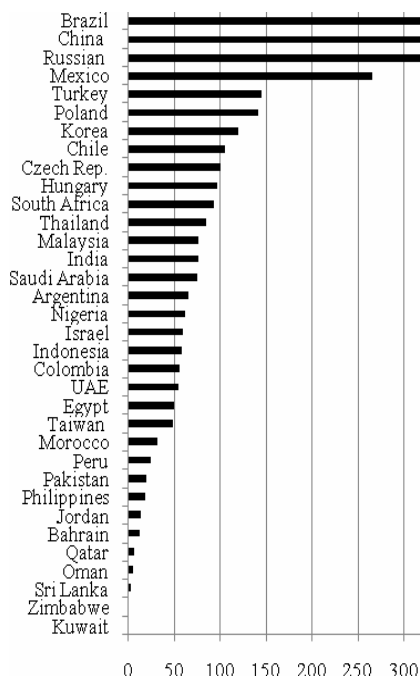
Na koniec 2007 r. zakumulowana wartość BIZ zrealizowanych w 34 analizowanych krajach wyniosła łącznie blisko 3 biliony dolarów, co stanowiło 19,5% całkowitej sumy inwestycji zrealizowanych na świecie. Inwestycje opiewające na ponad 55% tej wartości trafiły do zaledwie sześciu krajów (Brazylia, Chiny, Rosja, Meksyk, Turcja, Polska), z których niekwestionowanymi liderami są: Brazylia (11,8%), Chiny (11,03%) oraz Rosja (10,93%). Trzy regiony wyraźnie przodują w przyciąganiu kapitału zagranicznego – Ameryka Łacińska, Europa i Azja – każdy z nich przyciągnął od 27 do 29% BIZ. Można też wskazać kraje o najslabszej pozycji, w których alokowane zostało mniej niż 1% inwestycji zrealizowanych w badanej grupie „rynków wschodzących” (Peru, Pakistan, Filipiny, Jordania, Bahrajn, Katar, Oman, Sri Lanka, Zimbabwe, Kuwejt). Wartość rocznego strumienia BIZ, które napłynęły na „rynki wschodzące” w 2007 r. wyniosła prawie 439 mld dola-

³ W 2007 r. był to dochód na mieszkańca niższy niż 3705 dolarów.

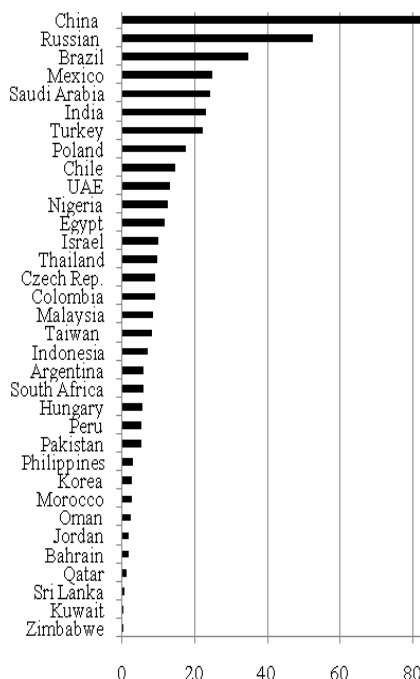
⁴ Na przykład PKB *per capita* w najbiedniejszym Zimbabwe jest 505 razy niższy niż w Katarze. 80% siły roboczej w Zimbabwe nie ma zatrudnienia, podczas gdy stopa bezrobocia w większości krajów z listy jest niższa niż 10%. Ogromne dysproporcje wykazują też wskaźniki dotyczące „progu ubóstwa”, 70% populacji Nigerii żyje poniżej tego progu, podczas gdy w Tajwanie jest to niespełna 1%. Indeks kapitalizacji rynku w Południowej Afryce wynosi 300% PKB, natomiast w Sri Lance jest to zaledwie 23%.

rów. Prawie 19% tej sumy trafiło do Chin, 12% do Rosji i 8% do Brazylii, zachowując pozycję tych krajów jako liderów grupy. Kolejne pięć miejsc zajęły kraje, które przyciągnęły w 2007 r. od 4 do 6% BIZ ulokowanych w badanej grupie.

Wartość zakumulowana BIZ na koniec 2007 r.



Napływ BIZ w 2007 r.



Rys. 1. BIZ w krajach „rynków wschodzących” (w mld \$)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli A-1.

Ogółem oznacza to, że do ośmiu wymienionych gospodarek trafiło 64% strumienia BIZ. Natomiast mniej niż 1% kapitałów zagranicznych ulokowane zostało w każdym z wymienionych krajów: Filipiny, Korea, Maroko, Oman, Jordania, Bahrajn, Sri Lanka, Kuwejt, Zimbabwe. Wszystkie te kraje (oprócz Korei) należą do grupy, która od lat ma najmniejszy udział w przyciąganiu BIZ.

3. Atrakcyjność inwestycyjna „rynków wschodzących” wg UNCTAD

O atrakcyjności kraju dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych decyduje wiele czynników, które można ująć w następujące grupy: determinanty o charakterze poli-

tycznym, ekonomicznym oraz czynniki otoczenia biznesu. Komponenty wymienionych trzech grup czynników przedstawia tabela 1. Wielość czynników decydujących o atrakcyjności inwestycyjnej kraju, a często ich niewymierny charakter powodują, że niezmiernie trudne jest porównywanie gospodarek pod względem ich konkurencyjności w przyciąganiu BIZ. UNCTAD stosuje dwa wskaźniki pozwalające na ocenę krajów pod względem poziomu zrealizowanych inwestycji zagranicznych, jak również perspektyw ich napływu. Wskaźnik *FDI performance index* pokazuje osiągnięty stan BIZ w kraju. Indeks ten jest stosunkiem udziału BIZ napływających do danego kraju w całkowitej wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych zrealizowanych na świecie do udziału PKB danego kraju w produkcie światowym⁵. Drugi wskaźnik – *FDI potential index* – jest średnią wyników uzyskanych z kalkulacji⁶, obejmujących dwanaście zmiennych wpływających na potencjał danego kraju w przyciąganiu BIZ⁷.

Na skutek wyników dotyczących poziomu kształtowania się powyższych wskaźników, analizowane gospodarki zaklasyfikowane zostały do czterech grup. Grupę I tworzą liderzy (*front-runners*) – kraje, dla których poziom obydwu analizowanych indeksów jest wyższy niż średnia dla całej badanej populacji 141 gospodarek świata. Dwanaście „rynków wschodzących” zakwalifikowało się do tej grupy, osiągając *FDI performance index* w przedziale od 5,78 (Jordania) do 1,909 (Oman) oraz *FDI potential index* w przedziale od 0,409 (ZEA) do 0,201 (Jordania). Polska oraz dwa kolejne kraje Europy Środkowo-Wschodniej znalazły się w grupie liderów. Dla porównania, wiele innych krajów Unii Europejskiej również oceniane jest jako *front-runners* (Belgia, Bułgaria, Cypr, Estonia, Łotwa, Litwa, Malta, Holandia, Rumunia, Słowacja, Szwecja, Wielka Brytania), podobnie jak np. Luksemburg, Hongkong, Singapur.

Grupę II tworzą kraje, o których można powiedzieć, że nie wykorzystują swojego potencjału. Dziewięć „rynków wschodzących” znalazło się w grupie *below potential* razem z wieloma zamożnymi, wysokorozwiniętymi krajami, które wykazują relatywnie niski poziom *FDI performance index*, na przykład z powodu prowadzonej polityki lub tradycji niskiego uzależniania gospodarki od kapitału zagra-

⁵ $IND_i = (FDI_i/FDI_w) : (GDP_i/GDP_w)$, gdzie: IND_i – indeks stanu BIZ w danym kraju, FDI_i – wartość strumienia BIZ napływającego do danego kraju, Diw – wartość światowego strumienia BIZ, GDP_i – PKB danego kraju, GDP_w – PKB dla świata [*World...* 2002, s. 34].

⁶ $(V_i - V_{min}) : (V_{max} - V_{min})$, gdzie: V_i – wartość zmiennej dla danego kraju, V_{min} – najniższa wartość zmiennej dla wszystkich analizowanych krajów, V_{max} – najwyższa wartość zmiennej dla wszystkich analizowanych krajów [*World...* 2002, s. 34].

⁷ Zmiennymi zastosowanymi przy wyznaczeniu powyższego wskaźnika w okresie obejmującym lata 2004–2006 były: stopa wzrostu PKB, PKB *per capita*, udział eksportu w PKB, infrastruktura telekomunikacyjna (liczba abonentów telefonicznych na 1000 mieszkańców, liczba telefonów komórkowych na 1000 mieszkańców), zużycie energii na głowę mieszkańca, udział wydatków na badania i rozwój w dochodzie narodowym, udział studentów wyższych uczelni w populacji, ryzyko kraju, udział w światowym eksporcie zasobów naturalnych, udział w światowym imporcie części i komponentów elektronicznych oraz samochodów, udział w światowym eksporcie usług, udział w światowej wartości skumulowanej BIZ [*World...* 2008, s. 34].

nicznego. W grupie II znalazły się też takie kraje, jak: Stany Zjednoczone, Norwegia, Finlandia, Szwajcaria, Francja – wszystkie one wykazują duży potencjał w przyciąganiu BIZ, ale jednocześnie relatywnie niski poziom alokowanych tych inwestycji w porównaniu z wielkością ich gospodarek. Kraje „rynków wschodzących” plasowane w grupie II osiągnęły *FDI performance index* na poziomie od 0,379 (Rosja) do 0,059 (Kuwejt), natomiast *FDI potential index* kształtował się w przedziale od 0,422 (Katar) do 0,191 (Brazylia).

Tabela 1. Determinanty atrakcyjności kraju dla BIZ

Czynniki		
polityczne	ekonomiczne	otoczenia biznesu
<ul style="list-style-type: none"> – ekonomiczna i polityczno-społeczna stabilizacja gospodarki, – reguły określające warunki wejścia i działalności kapitału zagranicznego, – normy traktowania zagranicznych organizacji, – reguły określające funkcjonowanie i strukturę rynków, – międzynarodowe porozumienia dotyczące BIZ, – polityka konkurencji, – podatkowa, – polityka prywatyzacyjna. 	<ul style="list-style-type: none"> – rozmiary rynku, jego struktura i potencjalny wzrost, – specyfika preferencji konsumentów, – dochód na głowę mieszkańca, – koszty niewykwalifikowanej siły roboczej, – dostęp do i koszty jej pozyskania wykwalifikowanej siły roboczej, – koszty surowców, technologii i innych zasobów, – infrastruktura techniczna, – związki z rynkami regionalnymi i globalnymi, – porozumienia wynikające z członkostwa w strukturach regulujących działalność gospodarczą w ramach integracji regionalnej. 	<ul style="list-style-type: none"> – przyjazny klimat dla przedsięwzięć inwestycyjnych, – istnienie zachęt dla wdrażania projektów inwestycyjnych, – ryzyko wystąpienia trudnych do przewidzenia kosztów prowadzenia działalności, wynikających np. z korupcji czy niesprawności administracji, – udogodnienia socjalne wpływające na jakość życia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [World... 2002, s. 24].

Tabela 2. Ocena „rynków wschodzących”

ze względu na poziom indeksów *Inward FDI performance* oraz *Inward FDI Potential*

Index	Inward FDI performance index 2005–2007			
	HIGH		LOW	
Inward FDI potential index 2004–2006	I front – runners		II below – potential	
	HIGH	Jordan	Chile	Poland
	Bahrain	Czech	Thailand	China
	UAE	Hungary	Malaysia	Kuwait
	Israel	Saudi Arabia	Oman	Korea
				Russia
LOW	III above – potential		IV under – performers	
			Morocco	Pakistan
	Nigeria			Turkey
	Colombia			Philippines
	Peru			South
	Egypt			Zimbabwe
				Africa

Źródło: [Compiled... 2008, s. 13].

Grupa III, w której znalazły się cztery „rynki wschodzące”, to grupa krajów o strukturalnie słabych gospodarkach, ale mimo to przyciągająca relatywnie duże strumienie BIZ w porównaniu z rozmiarami gospodarki. W większości są to kraje biedne z ogromnymi lukami infrastrukturalnymi.

Natomiast grupa IV obejmuje gospodarki, które z powodów ekonomicznych lub politycznych nie są w stanie osiągnąć spodziewanego udziału w światowych strumieniach BIZ. Dziewięć „rynków wschodzących” zostało sklasyfikowanych jako *under performers*, wśród nich znalazła się Turcja.

4. Czechy, Polska, Węgry – potencjał rynkowy u progu kryzysu

W zaprezentowanym powyżej rankingu atrakcyjności inwestycyjnej Czechy, Polska i Węgry, wraz z innymi osiemnastoma gospodarkami „rynków wschodzących”, znalazły się w grupie liderów pod względem potencjału przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Uwzględniając położenie geograficzne oraz podobieństwa społeczno-ekonomiczne i kulturowe, uznać należy, że wymienione trzy kraje są dla siebie głównymi rywalami w regionie. Według zaprezentowanej oceny UNCTAD Polska ma najslabsze szanse na przyciąganie kapitału zagranicznego. Warto zatem przyjrzeć się dokładniej problemowi, zwłaszcza że w dobie kryzysu rywalizacja o kapitał zagraniczny będzie bardzo trudna. W tym kontekście ważna jest ocena perspektyw rozwoju danego kraju, czego podstawą jest zazwyczaj ocena tempa wzrostu gospodarczego, wielkości rynku wewnętrznego oraz prognoz umacniania się modelu społeczeństwa konsumpcyjnego.

Tabela 3. Subwskaźniki potencjału rynkowego wg CIBER

Wskaźnik	Charakterystyka
<i>Market size index</i> – wskaźnik wielkości rynku	uwzględnia wielkość populacji miejskiej w 2006 r. oraz dane o zużyciu energii
<i>Market growth rate index</i> – wskaźnik tempa wzrostu rynku	uwzględnia średnią roczną stopę wzrostu zużycia energii w latach 2001–2005 oraz stopę wzrostu PKB w 2006 r.
<i>Market intensity index</i> – wskaźnik siły nabywczej rynku	uwzględnia szacunki dochodu narodowego na mieszkańca, według parytetu siły nabywczej pieniądza, oraz udział konsumpcji prywatnej w PKB
<i>Market consumption capacity Index</i> – wskaźnik pojemności (chłonności) nabywczej rynku	uwzględnia udział klasy średniej w konsumpcji/dochodach
<i>Commercial infrastructure index</i> – wskaźnik infrastruktury komercyjnej	uwzględnia dane o liczbie abonentów telefonów stacjonarnych i komórkowych oraz użytkowników Internetu w 2006 r. na 100 mieszkańców oraz liczbie komputerów PC na tysiąc mieszkańców w 2007 r., odsetek gospodarstw domowych z tv w 2007 r., kilometry dróg utwardzanych na 1 mln osób w 2007 r. oraz liczebność społeczeństwa przypadającą na jeden punkt sprzedaży detalicznej w 2007 r.
<i>Economic freedom index</i> – wskaźnik wolności gospodarczej	uwzględnia indeks wolności gospodarczej w 2007 r. oraz indeks wolności politycznej
<i>Market receptivity index</i> – wskaźnik otwartości rynku	uwzględnia dane o wartości importu z USA przypadającego na mieszkańca w 2007 r. oraz udział handlu w PKB
<i>Country risk index</i> – wskaźnik ryzyka kraju	na podstawie ratingu ryzyka kraju

Źródło: [CIBER].

W tabeli 4 zaprezentowane zostały oceny potencjału gospodarczego Czech, Polski i Węgier oszacowane przez CIBER⁸. Ocena potencjału rynkowego *overall market potential index* (OMPI) powstała na podstawie o osiem subwskaźników (tabela 3).

Również te badania potwierdzają najmniej korzystną sytuację Polski, która uzyskała wynik równy 42, podczas gdy dla Węgier indeks wyniósł 48, a dla Czech – nawet 51. Gdy przeanalizujemy subwskaźniki, okazuje się, że tylko w przypadku rozmiarów rynku i tempa jego wzrostu Polska wyprzedza oba kraje, pod względem siły nabywczej wyprzedza Czechy, ale jest znacznie słabsza niż rynek węgierski. Pod względem infrastruktury komercyjnej Polska nieznacznie wyprzedza Węgry. Ostatecznie można stwierdzić, że największym rywalem ekonomicznym dla Polski jest południowy sąsiad – Czechy.

Tabela 4. Wskaźniki potencjału rynkowego Czech, Polski i Węgier wg MSU – CIBER (2008)

Wskaźnik	Waga	Czechy	Polska	Węgry
<i>Overall market potential index</i>	50/50	51	42	48
<i>Market size index</i>	10/50	1	4	1
<i>Market growth rate index</i>	6/50	15	16	4
<i>Market intensity index</i>	7/50	48	52	68
<i>Market consumption capacity index</i>	5/50	82	72	89
<i>Commercial infrastructure index</i>	7/50	96	85	83
<i>Economic freedom index</i>	5/50	81	63	75
<i>Market receptivity index</i>	6/50	20	8	21
<i>Country risk index</i>	4/50	65	60	60

Źródło: [CIBER].

Wnioski te potwierdzają też wskaźniki *global competitiveness index* (GCI) publikowane corocznie przez *World Economic Forum*. Indeks GCI oszacowany na lata 2000–2009 wyniósł dla Polski 4,28, co dawało 53. miejsce w rankingu liczącym 134 gospodarki świata, podczas gdy Czechy zajęły znacznie wyższą, 33. pozycję, osiągając indeks GCI wynoszący 4,62. Węgry w tym badaniu uzyskały GCI na poziomie 4,22 i zajęły 62. miejsce w rankingu⁹.

5. Podsumowanie

Zaprezentowane rozważania pokazują, z jaką kondycją ekonomiczną przystąpiły analizowane gospodarki do walki ze skutkami rozprzestrzeniającego się od połowy 2008 r. na świecie kryzysu finansowego i ekonomicznego. Ten obiektywnie trudny okres globalnej recesji jest prawdziwym weryfikatorem – swoistą „próbą ognia” –

⁸ Center for International Business Education and Research Uniwersytetu Stanowego w Michigan.

⁹ Pełny ranking oraz metodologia wyznaczania wskaźnika GCI zob. [The global... 2008].

dla wszystkich gospodarek, bez względu na to, jak plasowały się w rozmaitych rankingach. To okres, który wystawił na próbę zarówno makroekonomiczne fundamenty współczesnych gospodarek, jak i kanon teorii ekonomii. Dlatego skuteczne radzenie sobie z kryzysem wymagać będzie od władz nie tylko powstrzymania się przed pokusami protekcjonizmu, dużej dyscypliny finansów publicznych, lecz także tworzenia przyjaznego biznesowi klimatu inwestycyjnego, a w przypadku „rynków wschodzących” szczególnie sprzyjającego kapitałowi zagranicznemu.

Literatura

Assessing the impact of the current financial and economic crisis on global FDI flows, UNCTAD, January 2009.

Center for International Business Education and Research at Michigan State University, <http://globoledge.msu.edu>.

Compiled on the basis of world investment report 2008, UNCTAD, New York 2008.

The global competitiveness report 2008–2009, World Economic Report, Geneva 2008.

Handbook of statistics on-line, <http://www.unctad.org>.

Kozuń-Cieślak G., *Emerging market economies as FDI host countries*, w: *Zarządzanie finansami. Finansowanie, biznes, bankowość i finanse na rynkach wschodzących*, t. 1, red. D. Zarzecki, WNE US, Drukarnia Wydawnicza im. W.L. Anczyca SA w Krakowie, Szczecin 2005.

OECD benchmark definition of foreign direct investment, third edition, Organization for Economic Co-operation and Development, reprinted 1999.

Standard & Poor's: *S&P emerging markets indices methodology*, November 2007.

World investment report 2002, UNCTAD, New York–Geneva 2002.

World investment report 2008, UNCTAD, New York–Geneva 2008.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2003 roku, NBP, Warszawa 2006, <http://www.nbp.gov.pl/publikacje/zib/zib2003.pdf>.

POLAND, THE CZECH REPUBLIC AND HUNGARY AGAINST THE BACKGROUND OF OTHER EMERGING MARKETS: WHERE THE FOREIGN DIRECT INVESTMENTS FLOW?

Summary: Foreign direct investments are the most advanced form of foreign capital inflow because besides the money it supplies the *know-how*. The year 2008 marked the end of a growth cycle in international investment that started in 2004. Due to the impact of the ongoing worldwide financial and economic crisis, FDI flows could decline by more than 20% in 2008. A further decrease in FDI flows can be expected in 2009. A purpose of this research is to reply the following questions: which of emerging market economies have been leaders in terms of FDI attracting, which of them have the best chance to gain the foreign capital interest even in times of crisis, and what does the Polish economic situation look like against the background of main rivals in FDI attracting.

Załącznik

Tabela A-1. BIZ w krajach „rynków wschodzących” oraz wskaźniki *Inward FDI Performance* i *Potential*

Gospodarka	BIZ 2007		<i>Inward FDI performance index</i> 2005–2007		<i>Inward FDI potential index</i> 2004–2006	
	wartość zakumulowana w mld \$	napływ w 2007 r. w mld \$	wynik	pozycja w rankingu (141 kraje)	wynik (0–1)	pozycja w rankingu (141 kraje)
Argentyna	66,02	5,72	0,871	90	0,213	60
Bahrajn	12,95	1,76	4,178	12	0,318	30
Brazylia	328,46	34,58	0,751	97	0,191	70
Chile	105,56	14,46	2,41	37	0,245	52
Chiny	327,09	83,52	0,986	88	0,304	32
Kolumbia	56,19	9,03	2,144	44	0,148	94
Czech Rep.	101,07	9,12	2,169	41	0,277	39
Egipt	50,5	11,58	2,948	20	0,168	83
Węgry	97,4	5,57	1,991	45	0,269	41
Indie	76,23	22,95	0,629	106	0,163	84
Indonezja	58,95	6,93	0,668	104	0,139	100
Izrael	59,95	10	2,441	36	0,334	27
Jordania	14,55	1,84	5,758	6	0,201	65
Korea	119,63	2,63	0,197	130	0,38	19
Kuwejt	0,94	0,12	0,059	134	0,319	29
Malezja	76,75	8,4	1,377	71	0,272	40
Meksyk	265,74	24,69	0,868	91	0,231	57
Maroko	32,52	2,58	1,212	78	0,152	91
Nigeria	62,79	12,45	2,726	25	0,156	88
Oman	5,88	2,38	1,909	48	0,246	51
Pakistan	20,09	5,33	1,119	83	0,097	125
Peru	24,74	5,34	1,45	68	0,157	87
Filipiny	18,95	2,93	0,767	96	0,176	77
Polska	142,11	17,58	1,587	60	0,264	43
Katar	7,25	1,14	0,571	110	0,422	7
Rosja	324,07	52,48	1,154	81	0,379	20
Arabia Saudyjska	76,15	24,32	1,877	51	0,32	28
Południowa Afryka	93,47	5,69	0,556	112	0,184	74
Sri Lanka	3,46	0,53	0,54	113	0,099	124
Taiwan	48,64	8,16	0,559	111	0,384	17
Tajlandia	85,75	9,58	1,52	64	0,206	63
Turcja	145,56	22,03	1,117	84	0,19	72
ZEA	54,79	13,25	2,498	34	0,409	11
Zimbabwe	1,49	0,07	1,589	59	0,032	141

Źródło: opracowanie własne na podstawie [*Handbook...*].