

**Atrakcyjność
inwestycyjna**
**polskich specjalnych
stref ekonomicznych**
dla japońskich bezpośrednich
inwestycji zagranicznych

Jarosław Osmolak

**Atrakcyjność
inwestycyjna**
**polских specjalnych
stref ekonomicznych**
dla japońskich bezpośrednich
inwestycji zagranicznych



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2024

Recenzja

Adam Drobnik

Redakcja wydawnicza

Dorota Pitulec

Korekta

Justyna Mroczkowska-Lepka

Skład i łamanie

Beata Mazur

Projekt okładki

Beata Dębska

Na okładce wykorzystano zdjęcie z zasobów Adobe Stock
Zdjęcie portretowe na czwartej stronie okładki autorstwa Artura Kubięcia

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2024

Nota copyright obowiązuje do 30 kwietnia 2025 roku. Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie wymaga pisemnej zgody Wydawcy

Od 1 maja 2025 roku publikacja dostępna na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>



ISBN 978-83-67899-46-8 (dla wersji papierowej)
ISBN 978-83-67899-47-5 (dla wersji elektronicznej)

DOI: 10.15611/2024.47.5

Cytuj jako: Osmolak, J. (2024). *Atrakcyjność inwestycyjna polskich specjalnych stref ekonomicznych dla japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Jarosław Osmolak ORCID: 0000-0002-0447-7792

Druk i oprawa: TOTEM

*Żonie Ewie,
miłości mojego życia*

Spis treści

Wykaz skrótów	9
Wstęp	11

Rozdział 1

Teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej ...	17
1.1. Pojęcie lokalizacji przedsiębiorstwa w naukach ekonomicznych	17
1.2. Definicje bezpośrednich inwestycji zagranicznych	19
1.3. Zarys historyczny BIZ	21
1.4. Typologia BIZ	26
1.5. Charakterystyka korporacji transnarodowej	28
1.6. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w ujęciu teoretycznym	30
1.6.1. BIZ w świetle teorii mikroekonomicznych	30
1.6.2. BIZ w świetle teorii makroekonomicznych	39
1.6.3. BIZ w świetle teorii mieszanych	41
1.7. Krytyczne podejście do BIZ	42

Rozdział 2

Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce i na świecie	45
2.1. Istota, geneza i cele SSE	45
2.1.1. Specjalna strefa ekonomiczna w ujęciu definicyjnym	45
2.1.2. Rozwój i lokalizacja SSE na świecie	48
2.1.3. SSE jako narzędzie polityki gospodarczej Polski	52
2.1.4. Dwudziestolecie funkcjonowania SSE w Polsce (1998-2018)	53
2.2. Lokalizacja SSE w Polsce	61
2.3. Uwarunkowania legislacyjne SSE w Polsce	71
2.3.1. Podstawowe akty prawne	71
2.3.2. Procedura wydawania zezwolenia przez SSE	78
2.4. Ustawa o wspieraniu nowych inwestycji (Dz. U. z 2018 r. poz. 1162) i utworzenie Polskiej Strefy Inwestycji	82

Rozdział 3

Atrakcyjność inwestycyjna polskich specjalnych stref ekonomicznych a japońskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne	86
3.1. Konceptualizacja pojęcia atrakcyjności inwestycyjnej	86
3.1.1. Atrakcyjność inwestycyjna w ujęciu definicyjnym	86
3.1.2. Klimat inwestycyjny	89

3.1.3. Determinanty atrakcyjności inwestycyjnej Polski w świetle międzynarodowych rankingów.....	90
3.1.4. Determinanty atrakcyjności inwestycyjnej w ujęciu regionalnym.....	100
3.1.5. Czynniki pozarynkowe wynikające z uwarunkowań społeczno-kulturowych determinujące atrakcyjność inwestycyjną.....	104
3.2. Charakterystyka japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie.....	113
3.2.1. Japońskie BIZ w UE	116
3.2.2. Japońskie BIZ w USA	119
3.2.3. Japońskie BIZ w Chinach	120
3.2.4. Japońskie BIZ w ASEAN	123
3.3. Japońskie przedsiębiorstwa w SSE w Polsce.....	125

Rozdział 4

Czynniki determinujące ekspansję inwestycyjną japońskich przedsiębiorstw za granicę	135
4.1. Prace badawcze nad uwarunkowaniami japońskich Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych w Europie i na świecie w literaturze przedmiotu	135
4.2. Badania nad atrakcyjnością inwestycyjną polskich SSE dla japońskich przedsiębiorstw	141
4.2.1. Badanie ankietowe przedsiębiorstw prowadzących działalność w SSE	141
4.2.2. Badanie ankietowe Wałbrzyskiej SSE, Kamiennogórskiej SSEMP oraz JST.....	143
4.3. Uwarunkowania wyboru lokalizacji japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w polskich specjalnych strefach ekonomicznych.....	148
Zakończenie	155
Załącznik 1	161
Załącznik 2	162
Załącznik 3	169
Załącznik 4	170
Bibliografia.....	172
Spis rysunków.....	185
Spis wykresów	186
Spis tabel	187
Abstract.....	188

Wykaz skrótów

- APEC – Asia-Pacific Economic Cooperation (Wspólnota Gospodarcza Azji i Pacyfiku)
- ASEAN – Association of South-East Asian Nations (Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej)
- BIZ – bezpośrednie inwestycje zagraniczne
- BPO – *business process outsourcing* (outsourcing procesów biznesowych)
- CEPII – Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (Centrum Badań Perspektywicznych i Informacji Międzynarodowych)
- CDIS – Coordinated Direct Investment Survey (Skoordynowane Badanie Inwestycji Bezpośrednich)
- DOTS – Direction of Trade Statistics (Kierownictwo Statystyk Handlowych)
- EBRD – European Bank for Reconstruction and Development (Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju)
- EFTA – European Free Trade Association (Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu)
- EPA – Economic Partnership Agreement (Umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią)
- EPZ – *export processing zone* (strefa przetwarzania eksportowego)
- FAS – Financial Access Survey (Badanie Dostępu Finansowego)
- FDI – *foreign direct investment* (bezpośrednie inwestycje zagraniczne)
- GCI – Global Competitiveness Index (Globalny Raport Konkurencyjności)
- GFCA – Global Foreign Direct Investment Country Attractiveness Index (Globalny Ranking Atrakcyjności Kraju dla Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych)
- IBnGR – Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową
- IFS – International Financial Statistics (Międzynarodowe Statystyki Finansowe)
- IMF – International Monetary Fund (Międzynarodowy Fundusz Walutowy)
- JETRO – Japan External Trade Organization (Japońska Organizacja Handlu Zagranicznego)
- JST – jednostka samorządu terytorialnego
- KRS – Krajowy Rejestr Sądowy
- KSSEMP – Kamiennogórska Specjalna Strefa Ekonomiczna Małej Przedsiębiorczości
- KTN – korporacja transnarodowa
- MNE – *multinational enterprise* (przedsiębiorstwo wielonarodowe)
- MOFA – Ministry of Foreign Affairs of Japan (Japońskie Ministerstwo Spraw Zagranicznych)
- MPiT – Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii
- NBP – Narodowy Bank Polski
- NOI – *net outward investment* (inwestycja zagraniczna netto)
- NUTS – Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques (Klasyfikacja Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych)
- OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju)

OLI – *ownership, location, internalisation* (własność, lokalizacja, internalizacja)

PKWiU – Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług

PAIH – Polska Agencja Inwestycji i Handlu

SEZ – *special economic zone* (specjalna strefa ekonomiczna)

SOR – Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)

SSC – Shared Services Centers (centra usług wspólnych)

SSE – specjalna strefa ekonomiczna

TMMP – Toyota Motor Manufacturing Poland

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development (Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju)

WEO – World Economic Outlook (Światowa Prognoza Gospodarcza)

WSSE – Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna

Wstęp

Od ponad 20 lat specjalne strefy ekonomiczne (SSE) w Polsce przyciągają bezpośrednie inwestycje zagraniczne z wielu krajów świata. Te wyodrębnione administracyjnie enklawy utworzone zostały na mocy ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych (Ustawa z dnia 20 października 1994 r. ...) celem przyciągnięcia zagranicznych inwestorów, którym zaoferowano możliwość skorzystania z pomocy publicznej w formie zwolnienia podatkowego CIT bądź PIT. Istotnym czynnikiem wpływającym na geograficzne zróżnicowanie terenów objętych granicami SSE i utworzenie siedzib spółek zarządzających było również duże bezrobocie na początku lat 90., sięgające blisko 25% (WSSE, 2019), kiedy doszło m.in. do upadku przemysłu tekstylnego (Kamienna Góra), przemysłu dziewiarskiego (Łódź) oraz górnictwa i hutnictwa (Wałbrzych, Katowice).

Zwolnienie z podatku dochodowego miało być największym atutem dla inwestorów zainteresowanych podjęciem działalności gospodarczej w obszarze jednej z 14 SSE. W ponad 20-letnim okresie funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych w Polsce (1995-2018) zainwestowano blisko 119,2 mld PLN i utworzono ponad 379 tys. miejsc pracy (Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, 2019). W tym czasie zmienił się zarówno obszar stref, jak i wielkość pomocy publicznej. Punktem przełomowym w funkcjonowaniu SSE był rok 2018 i wejście w życie ustawy o wspieraniu nowych inwestycji (Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. ...) oraz odejście od ograniczeń terytorialnych. W myśl ustawy z 10 maja 2018 r. teren objęty możliwością uzyskania pomocy publicznej w formie zwolnienia podatkowego został poszerzony z niespełna 0,08% terytorium Polski do niemalże 100% dostępnych terenów inwestycyjnych.

Najwięksi inwestorzy na koniec 2018 r. to firmy reprezentujące kapitały: polski, niemiecki, holenderski, luksemburski, amerykański, belgijski, włoski, południowokoreański i francuski (Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, 2019). W rankingu krajów pochodzenia zainwestowanego kapitału Japonia zajęła dopiero dziesiąte miejsce, jednakże na koniec roku 2015 zajmowała miejsce piąte (Ministerstwo Rozwoju, 2016). Przez wiele lat inwestorzy z Japonii utrzymywali wysokie miejsce w zestawieniu krajów pochodzenia kapitału, a inwestycje firm japońskich zajmowały najwyższe miejsca w rankingu czołowych inwestorów SSE.

Japonia to ważny partner handlowy Polski i jeden z trzech (poza USA i Koreą Południową) najważniejszych inwestorów spoza Unii Europejskiej w polskich specjalnych strefach ekonomicznych. Co ciekawe, pierwsza japońska bezpośrednia inwestycja zagraniczna (BIZ) w obszarze specjalnej strefy ekonomicznej powstała dopiero w 2001 r.¹ Dlatego też japońskie BIZ w polskich SSE to wciąż aktualne zagadnienie wymagające eksploracji i naukowego poznania. Ponad 20-letni okres działalności japońskich

¹ W 2001 r. spółka TMMP została wpisana do KRS, jednakże decyzja o inwestycji zapadła już w 1999 r.

przedsiębiorstw w polskich SSE stanowi dobry moment na analizę m.in. motywów oraz skutków inwestycji przedsiębiorstw z Kraju Kwitnącej Wiśni.

W związku z istniejącą luką badawczą intencją autora monografii było zbadanie atrakcyjności inwestycyjnej polskich specjalnych stref ekonomicznych dla japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Autor widział potrzebę przeprowadzenia pogłębionej analizy dostępnej literatury na temat motywów podejmowania decyzji o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych z perspektywy wybranych nurtów teoretycznych, jak również dotychczasowych badań empirycznych z zakresu identyfikacji uwarunkowań inwestycyjnych japońskich przedsiębiorstw. Wybrany temat wydaje się szczególnie istotny, jeśli weźmie się pod uwagę wysoką pozycję Japonii w klasyfikacji krajów pochodzenia zainwestowanego kapitału w polskich SSE. Mając na celu usystematyzowanie wiedzy na temat atrakcyjności inwestycyjnej polskich specjalnych stref ekonomicznych dla japońskich BIZ, wyeksponowano krajową i oryginalną anglojęzyczną literaturę z uwzględnieniem różnych nurtów teoretycznych (m.in. Aliber, 1970; Buckley i Casson, 1976, 2009; Coase, 1937; Dunning, 1979, 1988, 1996, 1998, 2006; Graham, 1975; Hymer, 1960; Kindleberger, 1969; Knickerbocker, 1973; Kojima, 1973, 1975, 1977, 1978, 2011; Vernon, 1966), wyników dotychczasowych badań empirycznych (m.in. Basile i in., 2003; Cieślík i Ryan, 2005; Drelich-Skulska, 2002; Gorota i Totsuka, 1990; Head i Mayer, 2004; Kojima, 1973, 2011; Kołakowski i Kiba-Janiak, 2015; Priede, 2010; Witkowski i in., 2017; Yamawaki, 2006) oraz przeprowadzonych badań własnych, które polegały na:

- 1) badaniu dokumentów, w tym aktów prawnych – m.in.: sprawozdań rządowych (Informacje o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych), rozporządzeń oraz ustaw regulujących funkcjonowanie SSE, sprawozdań kwartalnych SSEMP SA i innych dokumentów wewnętrznych polskich SSE;
- 2) sondażu diagnostycznym przez ankietowanie japońskich firm w SSE oraz wywiady ze wszystkimi spółkami zarządzającymi SSE celem identyfikacji japońskich przedsiębiorstw na ich obszarze, jak również zogniskowane wywiady bezpośrednie z kadrą zarządzającą WSSE i KSSEMP oraz gminami Wałbrzych i Żarów;
- 3) analizie i krytyce piśmiennictwa (*desk research*) dotyczącego teorii BIZ z perspektywy mikro- i makroekonomicznej oraz uwarunkowań obecności japońskich BIZ na świecie (tj. w ASEAN, Chinach, UE i USA);
- 4) analizie i konstrukcji logicznej dotyczących związków między intensywnością pomocy publicznej a obecnością japońskich firm w SSE;
- 5) analizie indywidualnego przypadku (*case study*) inwestycji Toyoty w Wałbrzyskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej;
- 6) prognozowaniu dalszego wzrostu wielkości japońskich BIZ w badanych SSE na podstawie ekstrapolacji trendu;
- 7) analizie statystycznej korelacji liniowej Pearsona dotyczącej zależności między inwestycjami japońskimi a intensywnością pomocy publicznej w Polsce;

- 8) analizie danych statystycznych z międzynarodowych raportów i rankingów (tj. The Global Competitiveness Report WEF, World Bank Doing Business Ranking, AT Kearney FDI Confidence Index i Global Foreign Direct Investment Country Attractiveness Index).

Dotychczasowe badania z zakresu motywów podejmowania decyzji inwestycyjnej przez japońskie firmy obejmowały wybrany obszar w Polsce na tle innych regionów w Europie w perspektywie dziesięcioletniej (Priede, 2010) bądź dotyczyły motywów ulokowania japońskich BIZ w relatywnie krótkim okresie funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych w Polsce w latach 1995-2001 z rekomendacjami wskazującymi na konieczność dalszych szczegółowych badań (Cieślik i Ryan, 2005).

W literaturze motywy podejmowania decyzji o bezpośredniej inwestycji zagranicznej wynikają z profilu przedsiębiorstwa. Firmy produkcyjne są zaliczane do tych, które poszukują wydajności (*efficiency seekers*), z kolei te o profilu usługowym poszukują rynków zbytu (*market seekers*) (Dunning, 1998). Istnieje również makroekonomiczna teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych dzieląca BIZ na dwie grupy: zorientowane na handel – typu japońskiego (*trade-oriented*) oraz niezorientowane na handel – typu amerykańskiego (*anti-trade-oriented*) (Kojima, 1973).

Badanie przeprowadzone przez Priede'a (2010) w latach 1995-2005 w 27 krajach Unii Europejskiej i czterech krajach członkowskich EFTA potwierdziły założenia teorii Dunninga dla japońskich przedsiębiorstw wielonarodowych inwestujących w Europie. Jednakże Priede (2010) odniósł się w swoich badaniach do regionów według klasyfikacji NUTS 2, nie badając japońskich inwestycji w specjalnych strefach ekonomicznych w Polsce, lecz jedynie w województwie mazowieckim. Inni badacze (Cieślik i Ryan, 2005), mimo wzięcia pod uwagę obszaru SSE w Polsce, odnieśli się do relatywnie krótkiego okresu ich funkcjonowania w naszym kraju (lata 1995-2001), kiedy liczba japońskich BIZ była jeszcze stosunkowo mała, a co za tym idzie, badanie japońskich firm prowadzących działalność gospodarczą w granicach SSE nie dostarczyło jednoznacznych konkluzji.

Część badaczy koncentrowała swoje badania wokół japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Europie w latach 80. i wczesnych latach 90. XX wieku, ale bez uwzględnienia inwestycji w Polsce (Gorota i Totsuka, 1990; Head i Mayer, 2004; Yamawaki, 2006). Basile, Castellani i Zanfei (2003) przeprowadzili kompleksowe badania empiryczne dotyczące motywów wyboru danej lokalizacji przez przedsiębiorstwa wielonarodowe w 55 regionach obejmujących osiem krajów Unii Europejskiej w latach 1991-1999, jednakże ponownie omijając Polskę.

Interesujące z punktu widzenia autora niniejszej monografii badania dotyczące czynników wpływających na decyzje lokalizacyjne japońskich przedsiębiorstw w Polsce przeprowadzili Witkowski, Cheba i Kiba-Janiak (2017). Szczególną uwagę autorzy poświęcili japońskim inwestycjom na terenie woj. dolnośląskiego. Dzięki przeprowadzonym wywiadam w sześciu japońskich przedsiębiorstwach ulokowanych na Dolnym

Śląsku w okresie 2015-2016 udało się ustalić komponenty determinujące ich decyzje inwestycyjne.

W kontekście obecności japońskich przedsiębiorców w obszarze polskich SSE i motywów, którymi kierowali się przy wyborze tych lokalizacji, bardzo istotne są również badania Cieślaka i Ryana (2005). Badacze, jako prekursorzy, podjęli próbę identyfikacji znaczenia specjalnych stref ekonomicznych dla inwestycji japońskich korporacji transnarodowych (KTN) w Polsce.

Istotne zatem wydawało się zarówno przedstawienie poziomu japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w specjalnych strefach ekonomicznych od momentu powstania w 1995 r. pierwszej SSE do 2018 r. (przy użyciu metody analizy i krytyki piśmiennictwa oraz metody sondażu diagnostycznego), jak również zbadanie atrakcyjności inwestycyjnej polskich SSE dla przedsiębiorstw funkcjonujących w obszarze tychże (przy użyciu metody sondażu diagnostycznego). Ponadto, celem pełnego zrozumienia badanego problemu, zwrócono się z kwestionariuszem wywiadu do Wałbrzyskiej SSE oraz Kamiennogórskiej SSEMP, aby poznać komponenty atrakcyjności inwestycyjnej tych SSE z perspektywy spółek nimi zarządzających. Co więcej, ważne było również poznanie determinantów warunkujących wybory lokalizacyjne japońskich firm z perspektywy gmin, w których ulokowanych jest ich najwięcej, tj. Wałbrzycha i Żarowa. Ponownie wykorzystano kwestionariusz wywiadu w celu identyfikacji kluczowych komponentów atrakcyjności inwestycyjnej w opinii władz samorządowych.

Monografia składa się z czterech rozdziałów i ma charakter teoretyczno-empiryczny. Dwa pierwsze rozdziały skupiają się na zagadnieniach teoretycznych, rozdział trzeci stanowi część teoretyczno-analityczną z elementem badania empirycznego, a rozdział czwarty w głównej mierze eksponuje wyniki własnych badań empirycznych z wykorzystaniem metody sondażu diagnostycznego przy użyciu narzędzia kwestionariusza ankiety i wywiadu.

W rozdziale pierwszym przedstawiono wybrane nurty teoretyczne wyjaśniające motywy podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych z podziałem na teorie mikroekonomiczne, makroekonomiczne oraz mieszane. Zważywszy na niejednoznaczność klasyfikacyjną eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej Dunninga, wyodrębniono ją i opisano w punkcie 1.6.3, zaliczając ją tym samym do teorii mieszanych, co znajduje uzasadnienie w polskojęzycznej literaturze (Misala, 2001). Ostatni z podrozdziałów dotyczy zagadnienia negatywnych skutków bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ponadto przedstawiono rys historyczny i kształtowanie się BIZ od początku XX wieku. Wyeksponowano również istniejące w literaturze definicje BIZ, ich pogłębioną typologię oraz scharakteryzowano cechy korporacji transnarodowych.

Rozdział drugi odnosi się do zagadnienia specjalnych stref ekonomicznych. Przedstawiono genezę powstania specjalnych stref ekonomicznych w Polsce i na świecie,

zwracając uwagę na uwarunkowania legislacyjne określające ramy funkcjonowania SSE. Wyeksponowany został przeszło dwudziestoletni okres funkcjonowania SSE w Polsce i zmiany, które następowały w tym czasie – w zakresie zarówno aktów normatywnych, jak i obszaru objętego granicami SSE. Analizie poddano zmieniającą się w czasie intensywność pomocy publicznej w poszczególnych polskich SSE. W rozdziale drugim nawiązano też do ustawy o wspieraniu nowych inwestycji (Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. ...), która fundamentalnie zmieniła funkcjonowanie specjalnych stref ekonomicznych w Polsce.

Rozdział trzeci poświęcono atrakcyjności inwestycyjnej w ujęciu teoretycznym. Na podstawie dostępnych badań w punkcie 3.1.2 opisano pojęcie klimatu inwestycyjnego. Analizie poddano międzynarodowe rankingi (Global Competitiveness Report, Doing Business, AT Kearney FDI, GFCI Index) pod kątem pozycji Polski. Dokonano charakterystyki japońskich BIZ na świecie, eksponując przy tym te kraje, które dla japońskich przedsiębiorstw były najbardziej atrakcyjne (UE, USA, Chiny i ASEAN). Opisało determinanty atrakcyjności inwestycyjnej w ujęciu regionalnym z podziałem na województwa (IBnGR) oraz ocenę atrakcyjności inwestycyjnej polskich SSE na podstawie wyników badań empirycznych dostępnych w literaturze przedmiotu. Poza pojęciem klimatu inwestycyjnego, wyeksponowano również czynniki pozarynkowe, wynikające z uwarunkowań społeczno-kulturowych, identyfikując charakterystyczne komponenty, zarówno dla Polski, jak i Japonii, w kontekście podejścia do prowadzenia działalności gospodarczej. W ostatniej części rozdziału trzeciego przedstawiono poziom intensywności japońskich BIZ w polskich SSE wraz z listą zidentyfikowanych japońskich firm funkcjonujących na początku 2016 r. na obszarze 14 SSE.

W czwartym rozdziale zaprezentowano przegląd badań empirycznych dotyczących uwarunkowań inwestycyjnych japońskich BIZ w Europie, uwypuklając te dotyczące Polski. Wyeksponowano również wyniki badań ze zidentyfikowanymi czynnikami wpływającymi na atrakcyjność inwestycyjną polskich SSE dla japońskich przedsiębiorstw już działających na ich obszarze. Przedstawiono wyniki badania w drodze wywiadu z prezesem Kamiennogórskiej SSEMP oraz pracownikiem Departamentu Komunikacji i Marketingu WSSE. Zaprezentowano również dane uzyskane na podstawie wywiadu z burmistrzem gminy Żarów i inspektorem odpowiedzialnym za rozwój gospodarczy gminy Wałbrzych. Rozdział kończy identyfikacja czynników warunkujących atrakcyjność inwestycyjną polskich specjalnych stref ekonomicznych dla japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych, co może mieć istotne znaczenie z perspektywy krajowej i regionalnej polityki gospodarczej.

Teorie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w gospodarce światowej

1.1. Pojęcie lokalizacji przedsiębiorstwa w naukach ekonomicznych

Słowo „lokalizacja” pochodzi od łacińskiego *locaro* oznaczającego umieścić. Pojęcie lokalizacji (umiejscowienia) danego przedsiębiorstwa jest i było jednym z najbardziej fundamentalnych determinantów prowadzenia działalności gospodarczej i stało się obiektem naukowej eksploracji już w drugiej dekadzie XIX wieku za przyczyną J.H. von Thüнена (Crosier, 2001, s. 1). Ten niemiecki właściciel ziemski starał się określić najbardziej opłacalne zagospodarowanie terenu dla swojego gospodarstwa rolnego. Zebrane przemyślenia opublikował w 1826 r. w dziele *Der isolierte Staat* (von Thünen, 1826). Von Thünen opracował jeden z pierwszych modeli użytkowania gruntów rolnych w zależności od lokalizacji centralnego rynku znajdującego się w tzw. izolowanym państwie. Wysnuł też teorię, że kilka pierścieni użytkowania gruntów rolnych będzie otaczać rynek centralny; ziemia w najbliższym pierścieniu wokół rynku będzie wytwarzać produkty, które są rentowne na rynku, ale nietrawne lub trudne w transporcie. W miarę wzrostu odległości od rynku centralnego użytkowanie gruntu przechodzi na produkcję mniej rentownych produktów na rynku, ale o wiele łatwiejszych w transporcie. Mimo że dzisiaj prace von Thüнена wydają się archaiczne i bazują na wielu uproszczeniach, jego konkluzje zapowiedziały przyszłe badania nad optymalizacją wyboru gruntów rolnych w celu maksymalizacji zysków z ich użytkowania.

W teorii ekonomii jako klasyczną przyjmuje się teorię lokalizacji M. Webera, który jako pierwszy wprowadził pojęcie czynnika lokalizacji w swoim najważniejszym dziele *Über den Standort der Industrien* w 1909 r. (Friedrich, 1929, s. 34-36). Weber wyodrębnił trzy najważniejsze czynniki wpływające na lokalizację przedsiębiorstwa przemysłowego: koszty transportu, koszty pracy i korzyści aglomeracyjne. Należy podkreślić, że w świetle teorii Webera to koszty transportu stanowią największą grupę

kosztów produkcji, sięgając nawet do ich 40% (Brdulak i in., 2014, s. 2256). Optymalny wybór lokalizacji powinien być oparty przede wszystkim na minimalizacji kosztów transportu; dwa pozostałe czynniki są również istotne i powinny być brane pod uwagę pod warunkiem, że rekompensują wzrastające koszty transportu. Klasyczne teorie lokalizacji w teorii ekonomii ukazuje syntetyczne zestawienie w tab. 1.1.

Tabela 1.1. Zestawienie klasycznych teorii lokalizacji

Cechy teorii	Klasyczne teorie lokalizacji	
Przestrzeń	Fizyczno-metryczna	
Cel	Identyfikacja obszarów rynkowych (popyt rozszerzony na przestrzeń; punktowa podaż). Identyfikacja obszarów produkcyjnych (punktowy popyt; podaż rozszerzona na przestrzeń)	
Natura teorii	Ilościowe i jakościowe	
Główne założenia teorii oraz ich reprezentanci	Teorie wyboru lokalizacji przemysłowej	Trójkąt lokalizacyjny: optymalna lokalizacja produkcji oparta na stałych lokalizacjach rynku i dwóch źródłach surowców, które geograficznie tworzą trójkąt (Friedrich, 1929).
		Teoria lokalizacji przemysłowej na podstawie przemysłu obuwniczego, czynniki transportu i kosztów pracy (Hoover, 1933).
		System samowystarczalnych gospodarstw najniższego rzędu regularnie rozmieszczonych w trójkątno-sześciokątnym wzorze (Lösch, 1954).
	Alokacja gruntów między producentów i mieszkańców: teorie wyboru lokalizacji przemysłowej i mieszkaniowej	Podział gruntów między producentów i mieszkańców: teorie wyboru lokalizacji przemysłowej i mieszkaniowej / gospodarstw domowych (Thünen, 1826).
		Każdy rodzaj użytkowania gruntów ma własny gradient czynszu lub krzywą czynszu najmu (Alonso, 1964).
		Ubogie i bogate w płace gospodarstwa domowe będą mieszkać w pobliżu centrum miasta. Poza nimi i na przedmieściach zostaną znalezione gospodarstwa domowe o średnich dochodach z dużymi rodzinami. Daleko zlokalizowane będą bogate w aktywa gospodarstwa domowe z większymi rodzinami (Fujita, 1989).
	Hierarchia miejska	Teoria ośrodków centralnych. Hierarchia miejska / rozkład geograficzny wszystkich ośrodków miejskich i obszar rynkowy każdego z nich (Christaller, 1933).
		Kontynuator badań Christallera nad teorią ośrodków centralnych. Przemysł zlokalizowany w obszarach, w których wystąpi maksymalny zysk. Ważne są całkowite koszty produkcji (niekoniecznie koszty transportu, koszty pracy i koszty aglomeracji) (Lösch, 1954).

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Capello, 2011, s. 1-25).

Wyeksponowane w tab. 1.1 główne motywy lokalizacji w świetle klasycznych teorii obejmują wymienionych badaczy: von Thünera oraz Webera, jak również pozostałych klasyków koncepcji teorii lokalizacji, tj. Christallera, Hoovera, Löscha, Alonso oraz Fujitę.

Na szczególną uwagę wśród klasycznych teorii lokalizacyjnych zasługuje teoria ośrodków centralnych stworzona przez niemieckiego geografa W. Christallera (1933). Postulował on, iż celem osady (lub miasta targowego) jest dostarczanie towarów i usług dla otaczającego rynku; te miasta są centralnie położone i dlatego mogą być nazywane ośrodkami centralnymi. Osiedla (*settlements*), które zapewniają więcej dóbr i usług niż inne miejsca, nazywane są centralnymi ośrodkami „wyższego rzędu”. Z kolei ośrodki centralne niższego rzędu mają mniejsze obszary rynkowe i zapewniają towary i usługi nabywane częściej niż towary i usługi wyższego rzędu. W myśl teorii Christallera racjonalnie działający konsumenci, minimalizując koszty transportu, odwiedzają najbliższą lokalizację oferującą pożądaną towar lub usługę.

Kontynuatorem myśli Christallera był A. Lösch, który jednakże, w przeciwieństwie do poprzednika, rozpoczął rozważania od systemu rzędów najniższych/samowystarczalnych (*self-sufficient*) gospodarstw rozmieszczonych w trójkątno-sześciokątnym wzorze (Lösch, 1954). Ten niemiecki ekonomista stał na stanowisku, że przemysł będzie zlokalizowany w obszarach, w których występuje maksymalny zysk. Ważne wydają się całkowite koszty produkcji, a nie cząstkowe koszty transportu, koszty pracy i koszty aglomeracji (Lösch, 1954).

Amerykański ekonomista W. Alonso (1964) postulował, że każdy rodzaj użytkownika gruntów ma własny gradient czynszu lub krzywą czynszu najmu, a M. Fujita (1989) rozwinął koncepcję wyboru lokalizacji mieszkaniowej gospodarstw domowych w pobliżu centrum miasta, biorąc pod uwagę m.in. dochody i wielkość rodziny.

W dalszej części pracy autor ponownie koncentruje się na czynnikach lokalizacji przez pryzmat tych wpływających na decyzję firmy o podjęciu bezpośredniej inwestycji zagranicznej. Kluczowe czynniki determinujące wybór danej lokalizacji przez japońskie przedsiębiorstwa w obszarze SSE stanowią przedmiot badań prezentowanych w rozdziale czwartym.

1.2. Definicje bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) to jedno ze zjawisk wszechobecnych w XXI w., niewątpliwie wpisujące się w nieustannie zachodzące procesy globalizacji. *Foreign direct investment* (FDI) to zagadnienie mające wiele definicji w teorii ekonomii, jednakże do tych czołowych i przyjętych za obowiązujące należałoby zaliczyć definicję rozpowszechnioną wspólnie przez OECD (2008) oraz IMF (2009). Przed klasycznym

ujęciem tegoż zagadnienia istotne wydaje się jednak przedłożenie zwięzłej i syntetycznej definicji BIZ w ujęciu Narodowego Banku Polskiego. Według NBP bezpośrednie inwestycje zagraniczne to: „specyficzny rodzaj inwestycji definiowany jako międzynarodowy transfer kapitału w celu utworzenia w innym kraju podmiotu zależnego i sprawowania nad nim kontroli” (NBP, 2017).

W świetle klasycznych definicji BIZ, poczynając od tej zawartej w przekazach Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD, 2008) i Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF, 2009), bezpośrednie inwestycje zagraniczne mają na celu ustanowienie długotrwałej korzyści (*lasting interest*) przez przedsiębiorstwo rezydenta danego kraju (*direct investor*) w przedsiębiorstwie (*direct investment enterprise*) będącym rezydentem kraju innego niż bezpośredni inwestor. Ponadto, dla uzyskania długotrwałych korzyści, wymagane są obecność długoterminowych relacji pomiędzy inwestorem bezpośrednim (przedsiębiorstwem rezydentem) a przedsiębiorstwem inwestycji bezpośredniej oraz znaczny stopień wpływu na zarządzanie przedsiębiorstwem. Dowodem potwierdzającym wspomniane długoterminowe relacje jest posiadanie w sposób bezpośredni bądź pośredni 10% (lub więcej) udziałów w przedsiębiorstwie rezydencie jednego kraju przez inwestora rezydenta innego kraju (OECD, 2008).

Karaszewski (2004, s. 19) z kolei definiuje bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako: „lokaty kapitału dokonywane poza granicami kraju osiedlenia inwestora dla podjęcia tam działalności gospodarczej od podstaw lub nabycia praw własności do istniejącego przedsiębiorstwa w skali umożliwiającej bezpośredni udział w zarządzaniu”. Zbliżoną definicję podaje Rymarczyk (2017, s. 30), dodając jeszcze, że do BIZ: „zalicza się również udzielanie kredytów zagranicznym przedsiębiorstwom lub zlokalizowanym za granicą przedsiębiorstwom z udziałem własnym, a także wyposażenie ich w dobra inwestycyjne”. Definicje bezpośrednich inwestycji zagranicznych należałoby również poszerzyć o jedną z reprezentatywnych interpretacji przedstawianą przez Krugmana i Obstfelda (2003, s. 124), którzy piszą, że: „Przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne rozumiemy międzynarodowe przepływy kapitału, w ramach których firma z jednego kraju tworzy lub rozszerza swoje filie w innym kraju”.

Można zauważyć, że jednym z kluczowych terminów związanych z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi jest „korporacja transnarodowa” bądź funkcjonujące równolegle sformułowanie „przedsiębiorstwo wielonarodowe” (*transnational corporations* – TNCs lub *multinational enterprises* – MNEs). W kontekście definiowania BIZ przez pryzmat korporacji Sala (2006, s. 88) pisze, że: „bepośrednie inwestycje gospodarcze należy traktować jako długotrwałą współpracę gospodarczą, będącą odzwierciedleniem trwałego zainteresowania korporacji danym rynkiem”. To właśnie międzynarodowe korporacje są tymi podmiotami, które urealniają teoretyczną koncepcję bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Transnarodowe korporacje w sposób szczegółowy omówione zostały w podrozdziale 1.5.

Eksponując ujęcia definicyjne BIZ, warto również uwypuklić wyraźne rozgraniczenie pomiędzy inwestycjami bezpośrednimi a inwestycjami portfelowymi / portfolio (zwanymi również pośrednimi). Otóż inwestycje portfelowe to rodzaj inwestycji międzynarodowych definiowanych najogólniej jako: „zakup akcji przedsiębiorstw zagranicznych bez przejmowania kontroli nad nimi” (Siemiątkowski, 2006, s. 200). Stawicka (2012, s. 165) z kolei podkreśla, że inwestycje portfelowe: „polegają na angażowaniu środków pieniężnych inwestora w akcje, dłużne papiery wartościowe, z wyłączeniem takich instrumentów, które klasyfikowane są jako bezpośrednie inwestycje zagraniczne albo aktywa rezerwowe”. Celem niniejszej monografii jest analiza bezpośrednich inwestycji zagranicznych, dlatego też inwestycje portfelowe nie będą rozpatrywane.

1.3. Zarys historyczny BIZ

W roku 2018 minęła setna rocznica zakończenia I wojny światowej, po której nastąpiła zmiana dotychczasowej struktury globalnego BIZ w aspekcie zarówno geograficznym, jak i wolumenu. Zanim jednak przedstawiony zostanie rys historyczny światowych przepływów kapitałowych w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych po I wojnie światowej, warto przytoczyć fakt, iż do 1913 r.: „głównymi eksporterami kapitału były niektóre kraje europejskie i USA (...) największymi eksporterami były W. Brytania (18 mld USD), Francja (9 mld USD), Niemcy (5,8 mld USD) oraz USA (3,5 mld USD)” (Kisiel-Łowczyc, 1999, s. 128). W dużej mierze sytuacja ugruntowana przed rokiem 1913 w zakresie eksportowania kapitału przez nadmienione kraje była uwarunkowana potrzebą poszerzenia rynku dostaw i zbytu dla przemysłu poszczególnych krajów europejskich.

Powszechnie wiadomo, że sytuacja zmieniła się diametralnie zaraz po wojnie, kiedy to pozycja krajów zachodniej Europy znacznie osłabła w przeciwieństwie do Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej, które to z kolei zaczęły prężniej eksportować kapitał poza swoje granice. Istotną zmianą, a zarazem bezpośrednim następstwem I wojny światowej mającym długotrwałe konsekwencje ekonomiczne, było powstanie ZSRR – Związku Socjalistycznych Republik Radzieckich (Misala i Sołdaczuk, 2001, s. 118). Jak piszą Misala i Sołdaczuk (2001, s. 119): „natychmiastowe konsekwencje powstania ZSRR polegały głównie na utracie przez wysoko rozwinięte kraje Zachodu lokat kapitałowych i osiąganym z tego tytułu zysków w związku z nacjonalizacją przedsiębiorstw i zawieszeniem obsługi długów zagranicznych”. Zważywszy na logikę niniejszej monografii, istotne staje się przytoczenie sytuacji innego kraju – Japonii. Otóż Japonia wykorzystała zaangażowanie w wojnę państw Europy Zachodniej, tym samym docierając z własnym przemysłem do europejskich zamorskich kolonii w Azji Południowo-Wschodniej oraz Chin, zwiększając własną produkcję przemysłową dwukrotnie w stosunku do roku 1913 (Misala i Sołdaczuk, 2001, s. 121).

Po roku 1918 aż do wielkiego kryzysu ekonomicznego 1929 r. w gospodarce światowej i światowych przepływach kapitałowych można wyodrębnić znamienne zjawisko kartelizacji międzynarodowej. W zasadzie można mówić o zjawisku kartelizacji w całym okresie międzywojennym. Ważny jest fakt, że z ponad 300 karteli zarejestrowanych tuż przed 1929 r. pod koniec lat trzydziestych liczba ta wzrosła do 1200 karteli o charakterze międzynarodowym, kontrolujących 40% handlu światowego (Misala i Sołdaczuk, 2001, s. 131). W Japonii kartele przybrały formę *zaibatsu*, potężnych monopolii rodzinnych skupiających tuż przed II wojną światową: „53% kapitału w sektorze finansowym, 49% w przemyśle oraz 35% kapitału całej gospodarki” (Grabowiecki, 2000, s. 162-163). Przedstawione dane dotyczą dziesięciu największych japońskich karteli *zaibatsu*, które zostały zlikwidowane po II wojnie światowej bądź, bardziej precyzyjnie, po zakończeniu okupacji amerykańskiej przybrały odrębną formę w postaci *keiretsu*, o których będzie mowa w dalszej części monografii.

Punktem krytycznym okresu międzywojennego jest niewątpliwie październik 1929 r. – wydarzenie znane jako wielki kryzys (*Great Depression*). Kryzys roku 1929 doprowadził w globalnej gospodarce do odejścia od liberalnej polityki gospodarczej na rzecz polityki interwencjonizmu państwowego i nasilenia tendencji autarkicznych (Morawski, 2003, s. 109). W jego wyniku skurczeniu uległy zarówno handel międzynarodowy, jak i inwestycje kapitałowe; kryzys okazał się o wiele silniejszy niż jakikolwiek do tej pory, doprowadzając do załamania gospodarczego z 40-procentowym spadkiem produkcji w porównaniu ze wcześniejszymi spadkami w wyniku kryzysów na poziomie 8-12%. Niedługo przed wybuchem II wojny światowej, a bezpośrednio po wielkim kryzysie (1929-1932) produkt narodowy i produkcja w krajach kapitalistycznych zmniejszyły się o około 30-40%, a między rokiem 1931 a 1936 zauważalne jest wprowadzenie ograniczenia ilościowego importu oraz ograniczeń dewizowych przez większość krajów świata (w tym okresie Japonia wprowadziła jedynie licencjonowanie importu) (Misala i Sołdaczuk, 2001, s. 142-147).

Po II wojnie światowej można mówić o widocznej intensyfikacji międzynarodowych przepływów kapitałowych w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Kisiel-Łowczyc wymienia nawet kilka etapów powojennych przepływów inwestycji bezpośrednich; charakterystyczne okresy to lata: 1945-1957, 1958-1968, 1980-1984 oraz 1985-1989 – przy czym ostatnie dwa etapy w zasadzie jednostronnie odnoszą się do amerykańskich BIZ (Kisiel-Łowczyc, 1999, s. 129-130).

Pierwszy z charakterystycznych etapów rozwoju światowych bezpośrednich inwestycji zagranicznych został zdeterminowany przez ewidentne restrykcje zarówno w międzynarodowych obrotach kapitałowych, jak i międzynarodowym handlu z przewagą USA jako największego światowego importera kapitału netto, zaraz po którym uplasowały się kraje europejskie. Lata 1958-1968 to dla odmiany okres pro-

sperity w międzynarodowym handlu z wyraźnym wzrostem międzynarodowych firm eksportujących aktywność produkcyjną poza granice kraju macierzystego.

Od połowy lat 60. należy mówić o silnych tendencjach liberalizacyjnych w globalnej gospodarce sprzyjających rozwojowi korporacji międzynarodowych; charakterystyczne dla tego okresu jest również dokonywanie lokat przez firmy japońskie poza samą Japonią – głównie w Azji Południowo-Wschodniej. Z kolei w Europie to amerykańskie korporacje w sposób masowy zaczęły budować potęgę przemysłową (Kisiel-Łowczyc, 1999, s. 129-130).

Koniec lat 70. i lata 80. Kisiel-Łowczyc określiła mianem „wyzwania europejskiego” ze względu na: „nasilenie lokowania filii firm europejskich, a także japońskich w USA (...) mimo że nadal dominują korporacje amerykańskie” (Kisiel-Łowczyc, 1999, s. 130). Oczywiście w globalnej gospodarce istotnym do odnotowania zjawiskiem lat 70. są kryzysy naftowe. Dwa szoki naftowe z lat 1974 i 1979 były konsekwencją zarówno poparcia ze strony Zachodu (tj. USA i krajów Europy Zachodniej) Izraela w wojnie Jom Kippur z 1973 r. w opozycji do krajów OPEC, jak i rewolucji irańskiej. Wynikały one również z przyzwyczajenia do niezmienności w zakresie cen ropy od roku 1928, kiedy to doszło do umowy w zamku Achnacarry w Szkocji i ustalenia zasady „Zatoka plus” (cena ropy miała się równać tej w Zatoce Meksykańskiej plus koszty transportu) (Morawski, 2003, s. 132). Zwłaszcza drugi z kryzysów naftowych przyczynił się do powstania pętli zadłużenia w wielu krajach świata, łącznie z tymi najlepiej rozwiniętymi. Mimo że od roku 1984 wśród tych najwyższej rozwiniętych krajów wyraźnie daje się zauważyć poprawa koniunktury, dla znacznej części świata dekada następująca po kryzysach naftowych to *La Década Perdida* (hiszp. stracona dekada).

Na przestrzeni ostatnich niespełna czterdziestu lat, sięgając historycznie do początku lat 80., nastąpiła gwałtowna intensyfikacja zarówno liczby firm powstałych w wyniku BIZ, jak i środków finansowych zaangażowanych w kreację nowych podmiotów gospodarczych w kraju innym niż kraj inwestora bezpośredniego. Lata 80. to zdecydowana zmiana podejścia wielu krajów do kapitału pochodzącego z zagranicy; pojawiła się swoista konkurencja w zakresie stwarzania coraz to lepszych warunków dla BIZ (Kisiel-Łowczyc, 1999, s. 134).

Warto zwrócić uwagę na to, że do połowy lat 80. globalna gospodarka była w większości ustabilizowana, a firmy w stopniu nieznacznym przejawiały inicjatywę ku globalizacji dotychczasowej działalności. Ten relatywnie ustabilizowany trend jednakże drastycznie wręcz odwraca się w latach 1985-1986, kiedy to inwestycje zagraniczne przestają być ukierunkowane wyłącznie na zabezpieczenie przychodów firmie, a zaczynają być postrzegane jako narzędzie ustanawiania szeroko rozumianej kontroli (Graham i Krugman, 1993, s. 13). Znaczący wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych w światowej gospodarce odzwierciedla tab. 1.2 eksponująca przepływy BIZ (odpływy/zewnętrzne i przypyły/wewnętrzne) wśród krajów rozwiniętych.

Tabela 1.2. Przepływy BIZ wśród krajów rozwiniętych w latach 1981-1990

Lata	Zewnętrzne (<i>outward</i>) BIZ w mld USD	Wewnętrzne (<i>inward</i>) BIZ w mld USD
1981-1985	168	134
1986-1990	800	618

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Graham i Krugman, 1993, s. 18).

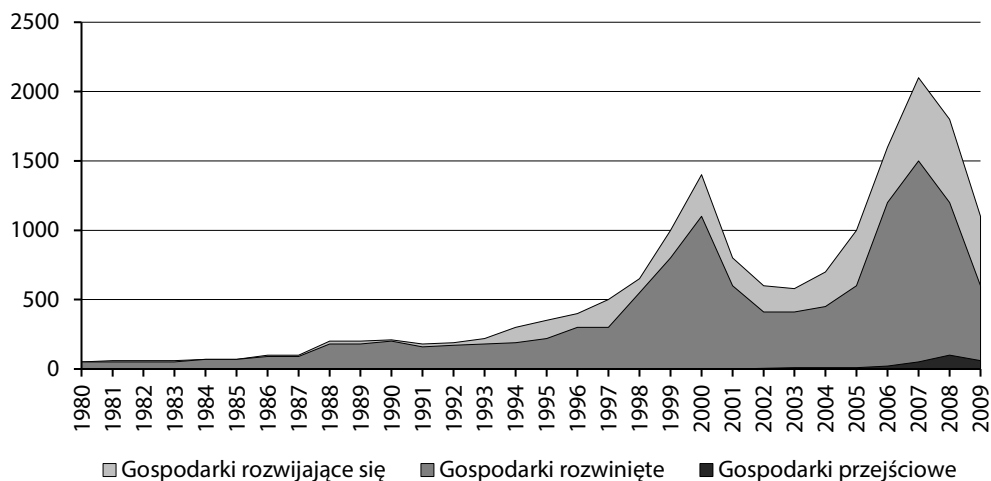
W latach 1981-1988 Graham i Krugman (1993, s. 19-20) wyszczególnili pięć fundamentalnych cech w przepływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych:

1. Przepływy BIZ – zarówno odpływy, jak i przypyły – zdominowane są przez te pochodzące z zaawansowanych gospodarek. Oznacza to przepływ strumienia BIZ wśród krajów o podobnym poziomie rozwoju w postaci północ-północ raczej niż pomiędzy północ-południe.
2. USA stały się czołowym krajem zarówno przyjmującym BIZ, jak i tym, z którego BIZ odpływały.
3. Japonia stała się wiodącym inwestorem zagranicznym przy zmianie optyki inwestycyjnej poprzez odejście od krótkoterminowych inwestycji portfolio, jednocześnie będąc odbiorcą jedynie znikomych BIZ na terenie własnego kraju.
4. Wielka Brytania zaprezentowała dwutorowy proces globalizacyjny poprzez zbliżony poziom zarówno BIZ odpływających (*outward*), jak i przypyływających (*inward*) i uzyskując topową pozycję w udziale BIZ w PKB.
5. BIZ napływający do krajów południowej Europy, mimo że marginalny w kontekście globalnej gospodarki, był znaczący dla gospodarek goszczących.

Lata 90. to już nie tylko dalsza zagraniczna ekspansja inwestycyjna, ale wzrost napływających BIZ w globalnej gospodarce rządu około 13% rok do roku w latach 1990-1997 (IMF, 2003, s. 9). W dużej mierze ten imponujący wzrost należy utożsamiać z inwestycjami typu *mergers and acquisitions* (fuzje i przejęcia), które to w latach 1998-2000 wzrastały o 50% rok do roku, osiągając poziom 1,5 bln USD w roku 2000.

Kraje, które jeszcze w latach 60., 70. i 80. prowadziły restrykcyjną politykę w kontekście napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w latach 90. stały się dużo bardziej otwarte na BIZ; powstrzymały dotychczasowe reżimy związane z napływem BIZ, zauważając ich pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy (Willem te Velde, 2006, s. 10). W latach 90. nastąpiło również otwarcie polskiej gospodarki na zagraniczne inwestycje bezpośrednio m.in. poprzez aktywną politykę proinwestycyjną w obszarze specjalnych stref ekonomicznych, o czym szerzej w rozdziale drugim.

Po rekordowym pod względem napływu BIZ na świecie roku 2000 nastąpiło załamanie koniunktury gospodarczej i znaczący odpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich. O ile w szczytowym momencie (rok 2000) globalny napływ BIZ osiągnął poziom 1393 mld USD, o tyle w kolejnym już roku 2001 BIZ osiągnęły jedynie poziom 59% tego, co w 2000 r., a w roku 2002 jedynie 46,7% wartości milenijnej (Sala, 2006, s. 81). Spadek globalnego napływu BIZ utrzymywał się do 2003 r., po którym widać wyraźną zmianę trendu aż do globalnego kryzysu finansowego w 2008 r., co zostało zilustrowane na wykresie 1.1.



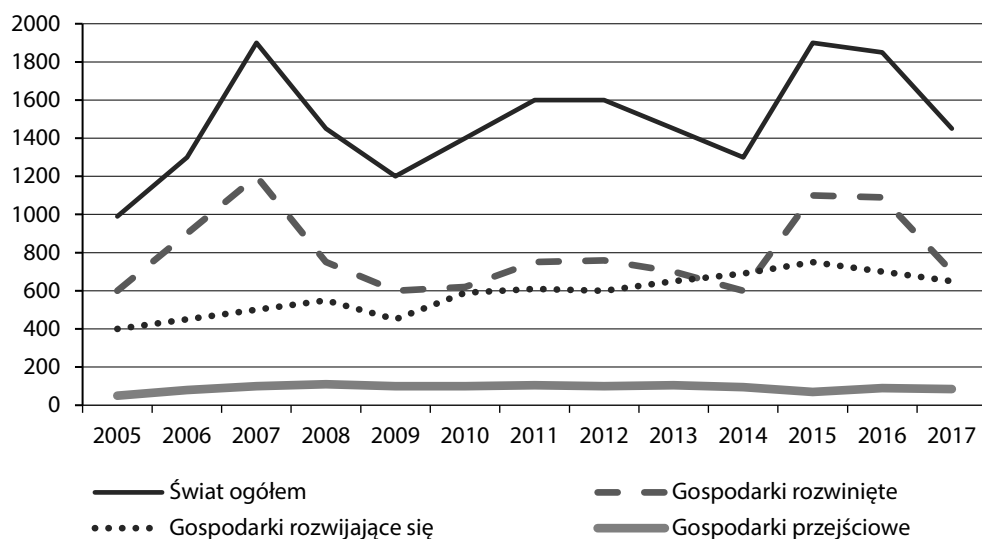
Wykres 1.1. Przepływy globalnych BIZ z grupami gospodarek 1980-2009 w mld USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie (UNCTAD, 2010, s. 2).

W latach 2003-2007 przepływy BIZ charakteryzowała tendencja wzrostowa. Wzrost BIZ napędzany był przez stabilny wzrost gospodarki światowej, trwającą liberalizację przepisów inwestycyjnych i wdrożenie na dużą skalę strategii internacjonalizacji przez rosnącą liczbę korporacji transnarodowych. Doprowadziło to do bezprecedensowego wzrostu przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 2007 r. dochodzącego do historycznego poziomu 1,9 bln USD (UNCTAD, 2009, s. 3).

Rok 2008 jednakże przyniósł jeden z największych ogólnoswiatowych kryzysów gospodarczych w historii. Początkowy kryzys sektora finansowego w USA szybko przeobraził się w międzynarodowy kryzys dotyczący realnej gospodarki (UNCTAD, 2009, s. 4).

Lata 2008-2009 to spadek globalnego przepływu BIZ o 16% w 2008 i o kolejne 37% w 2009 r. – do poziomu 1114 mld USD (UNCTAD, 2010, s. XVII). Wykres 1.2 obrazuje przepływy BIZ w globalnej gospodarce w latach 2005-2017.



Wykres 1.2. Przepływy globalnych BIZ z grupami gospodarek 2005-2017 w mld USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie (UNCTAD, 2018, s. 2).

Analizując dane wykresu 1.2, należy zwrócić uwagę, że po wyjątkowo dobrym roku 2015 w roku kolejnym nastąpił globalny spadek przepływów BIZ o 2%, osiągając poziom 1,75 bln USD; największy spadek (14%) dotyczył przepływów do gospodarek rozwijających się i osiągnął poziom 646 mld USD. Jednym z fundamentalnych czynników wpływających na globalny spadek BIZ w roku 2016 jest to, że tworzenie polityki inwestycyjnej stało się coraz bardziej złożone, rozbieżne i niepewne. Owa polityka staje się coraz bardziej nieharmonijna i odzwierciedla różnorodność reakcji społeczeństw i rządów na skutki globalizacji. Wszystkie te czynniki, wraz z coraz większą ingerencją państwową w gospodarkę, ograniczyły przewidywalność polityki inwestycyjnej przedsiębiorców (UNCTAD, 2017, s. XI). Z ważniejszych trendów w globalnych przepływach BIZ na rok 2016 należy zwrócić uwagę na rosnącą rolę wielonarodowych przedsiębiorstw kontrolowanych przez państwo, duży napływ BIZ do krajów G20 i APEC, jak również na rosnącą (już od 2010 r.) rolę gospodarki cyfrowej (*digital economy*) i firm z sektora ICT (UNCTAD, 2017, s. XIII).

1.4. Typologia BIZ

Przyjmując bardzo ogólną typologię, BIZ można podzielić na dwa podstawowe typy: *greenfield*, określane w literaturze przedmiotu często jako „od podstaw”, oraz *brown-field*. Pierwszy typ inwestycji odnosi się do budowania przedsiębiorstw od fundamentów – wybudowania nieistniejącej wcześniej infrastruktury na potrzeby prowadzenia

działalności gospodarczej. Drugi rodzaj BIZ – inwestycje typu *brownfield* – opiera się na wejściu na dany rynek i wykorzystaniu już istniejącej infrastruktury (np. gotowe hale, budynki). Górniewicz (2013, s. 61) dodaje ponadto, że *brownfield* są charakterystyczne w krajach wysoko rozwiniętych, podczas gdy *greenfield* występują najczęściej w krajach rozwijających się.

Pogłębioną typologię opisuje Młody (2014, s. 21), wyodrębniając inwestycje *joint venture* polegające na współtworzeniu podmiotu gospodarczego wraz z partnerem w kraju goszczącym – jest to podgrupa inwestycji *greenfield*. Inwestycje *brownfield* mogą być zaliczone do większej grupy fuzji i przejęć – M&A (*mergers and acquisitions*). „Przejęcia określane są również jako inwestycje *brownfield*, a ich celem jest zazwyczaj restrukturyzacja przejmowanego podmiotu (rozbudowa, wymiana urzędzeń, rozwój zasobów ludzkich, poszerzenie asortymentu produktów etc.) w taki sposób, aby stał się on bardziej konkurencyjny na rynku” (Młody, 2014, s. 21).

Tabela 1.3. Typologia BIZ uwzględniająca motywy podejmowania decyzji inwestycyjnej

Typ bezpośrednich inwestycji zagranicznych	Gospodarcze determinanty kraju goszczącego BIZ
Poszukiwanie rynku <i>Market-seeking</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wielkość rynku i dochód na jednego mieszkańca ■ Wzrost rynku ■ Dostęp do regionalnych i globalnych rynków ■ Preferencje konsumenta specyficzne dla partykularnego kraju ■ Struktura rynków ■ Dystans psychiczny/instytucjonalny
Poszukiwanie surowców/zasobów <i>Resource-seeking</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Koszty gruntów i budynków: czynsze i stawki ■ Koszt i jakość surowców, komponentów, części ■ Niski koszt niewykwalifikowanej siły roboczej ■ Dostępność, jakość i koszt wykwalifikowanej siły roboczej
Poszukiwanie wydajności/ efektywności <i>Efficiency-seeking</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Koszt zasobów i możliwości (grunty, budynki, surowce, komponenty, siła robocza) skorygowany o wydajność nakładów pracy ■ Inne koszty wejściowe, np. transportu i komunikacji do, z oraz wewnątrz kraju goszczącego ■ Członkostwo w ramach regionalnej umowy integracyjnej sprzyjającej promowaniu bardziej efektywnego kosztowo podziału pracy między krajami ■ Jakość rynku włączająca instytucje i mechanizmy egzekwowania
Poszukiwanie aktywów <i>Asset-seeking</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Jakość zasobów technologicznych, zarządzania, relacyjnych i innych wykreowanych ■ Infrastruktura fizyczna (porty, drogi, energia, telekomunikacja) ■ Zawartość makroinnowacyjnych, przedsiębiorczych i konkurencyjnych wzmacniających instytucji edukacyjnych ■ Mentalność, instytucje i polityki ukierunkowane na wzrost gospodarczy / rozwój

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Dunning, 2006, s. 206).

Dunning (2006, s. 206) prezentuje typy BIZ, uwzględniając motywy podejmowania decyzji o wejściu na rynek zagraniczny. Kluczowe dla podjęcia decyzji o BIZ czynniki określające kraj przyjmujący inwestycję zostały wyeksponowane w tab. 1.3.

1.5. Charakterystyka korporacji transnarodowej

„Transnarodowa korporacja” lub „przedsiębiorstwo wielonarodowe” to określenia podmiotów, które w fundamentalny sposób tworzą i rozwijają bezpośrednio inwestycje zagraniczne w globalnej gospodarce. Wielonarodowe przedsiębiorstwo to firma prowadząca działalność gospodarczą w co najmniej dwóch krajach, przy czym działalność ta nie jest jedynie ograniczona do eksportu z kraju „A” do kraju „B”. Transnarodowe przedsiębiorstwo to firma zarządzająca aktywami również w innym kraju niż siedziba macierzysta w sposób umożliwiający podejmowanie wiążących decyzji dla tego podmiotu. Biorąc pod uwagę rozbieżności w nazewnictwie, Zorska (2007, s. 10) proponuje używanie terminu „korporacja transnarodowa” (KTN), co odpowiada anglojęzycznemu terminowi przyjętemu jako oficjalny w 1974 r. przez ONZ: *transnational corporations* (TNC).

Kisiel-Łowczyk (1999, s. 135) definiuje KTN jako: „duże przedsiębiorstwa, angażujące się kapitałowo w różnych krajach i rynkach, powstają poprzez procesy pionowej lub poziomej akumulacji kapitału”. Autorka jednocześnie podkreśla, że BIZ dokonywane są przede wszystkim przez przedsiębiorstwa globalne, które kierują się sobie tylko znaną filozofią determinującą eksport kapitału. Korporacje transnarodowe ukierunkowane są na dwa zasadnicze typy inwestycji:

1. Inwestycja motywowana chęcią opanowania lokalnego rynku; obejście broniących dostępu do rynku barier handlowych.
2. Inwestycja motywowana chęcią osiągnięcia strategicznej przewagi poprzez dostęp do surowców bądź partykularnej lokalizacji (Kisiel-Łowczyk, 1999, s. 139).

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne dokonywane są głównie przez wielkie korporacje transnarodowe również zdaniem Misali (2001, s. 209). Autor ten, podając definicję korporacji transnarodowej, stwierdza wręcz, iż są to: „przedsiębiorstwa bazujące na zagranicznych inwestycjach bezpośrednich oraz innych formach transferu czynników wytwórczych, które prowadzą i nadzorują działalność gospodarczą co najmniej na terenie dwóch krajów”.

Jako dwa fundamentalne zagadnienia związane z procesem powstawania WKT (wielkich korporacji transnarodowych) w literaturze przedmiotu wymienia się: lokalizację oraz internalizację. Obie kwestie uwarunkowane są teorią wymiany międzynarodowej, w szczególności teorią migracji czynników wytwórczych (lokalizacja) oraz teoriami handlu wewnątrzgałęziowego i migracji wiedzy technicznej (internalizacja). Poprzez postępującą globalizację rynków KTN mają tendencję do przyspieszania

internacjonalizacji ich działalności i dywersyfikacji położenia geograficznego spółek zależnych (Mayrhofer i Prange, 2015, s. 4).

Czynniki lokalizacji i internalizacji, jako kluczowe dla teorii przedsiębiorstwa międzynarodowego, podają również Krugman i Obstfeld (2003, s. 126). Autorzy zdefiniowali problem lokalizacji i internalizacji poprzez dwa pytania:

1. „Dlaczego produkt wytwarzany jest raczej w dwu (lub więcej) różnych krajach niż w jednym?”
2. „Dlaczego produkcja w różnych miejscach podejmowana jest raczej przez tę samą firmę niż przez firmy oddzielnie?”

Pomijając aspekty lokalizacji i internalizacji, warto wrócić raz jeszcze do ogromnej roli, jaką odgrywają korporacje transnarodowe we współczesnej gospodarce światowej, KTN odpowiadają bowiem za mniej więcej 2/3 światowego handlu (Madaley, 2003, s. 36). O tym, w jaki sposób zdominowały światową gospodarkę, świadczy to, że już w 1999 r. 51 ze 100 największych gospodarek stanowiły transnarodowe korporacje, podczas gdy 49 stanowiły rządy najbogatszych krajów. Nie dziwi więc fakt, że światowe BIZ zdominowane zostały przez międzynarodowe przedsiębiorstwa wpływające w sposób znaczący na całokształt globalnej gospodarki.

W globalnym rankingu Fortune Global 500 w roku 2016 pierwsze miejsce zajęła sieć supermarketów Walmart z obrotami rządu prawie 486 mld USD (dokładnie: 485,873 mld) (Fortune, 2017). Dla porównania łączna kwota podatkowych i niepodatkowych dochodów budżetu Polski na rok 2016 wyniosła niespełna 314 mld PLN (dokładnie: 313 808 526 tys. PLN) (Ministerstwo Finansów, 2016), czyli ponad pięciokrotnie mniej¹ niż obroty amerykańskiej sieci supermarketów Sama Waltona.

W XXI wieku dużą rolę w gospodarce światowej zaczęły odgrywać korporacje cyfrowe (*digital MNEs*), będące firmami prowadzącymi działalność, najogólniej ujmując, w internecie. W opracowaniach UNCTAD (2017, s. 165) pojawia się wyszczególnienie dwóch głównych typów tychże korporacji:

- 1) Digital MNEs – czysto cyfrowe korporacje, czyli platformy internetowe (*internet platforms*) i rozwiązania cyfrowe (*digital solutions*) oraz mieszane korporacje e-commerce i treści cyfrowe (*digital content*);
- 2) ICT MNEs – producenci IT, czyli zarówno hardware, jak i software oraz telecom (infrastruktura telekomunikacyjna i łączności).

W globalnej strukturze przepływów BIZ coraz bardziej zauważalna jest rola inwestycji dokonywanych przez firmy prowadzące działalność gospodarczą w internecie. Skala tego zjawiska z pewnością ulegnie intensyfikacji i stworzy możliwość przepro-

¹ Przy średnim kursie 1 USD podanym przez Narodowy Bank Polski z dnia 15 września 2017 r., wynoszącym 3,5863 PLN (<https://www.nbp.pl/kursy/kursya.html>).

wadzenia pogłębionych badań naukowych z zakresu BIZ płynących ze strony *digital MNEs* (w szczególności amerykańskich i chińskich), jednakże nie stanowi przedmiotu rozważań w niniejszej monografii.

1.6. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w ujęciu teoretycznym

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne to zagadnienie szeroko opisywane w literaturze przedmiotu. Teorii wyjaśniających BIZ jest wiele, istnieją różne klasyfikacje i sposoby usystematyzowania tego zjawiska. Obecnie wyodrębnia się maksymalnie trzy, a najczęściej dwie fundamentalne grupy, do których można przydzielić partykularne teorie BIZ. Dominująca jest klasyfikacja przypisująca teorie BIZ do teorii makroekonomicznych oraz mikroekonomicznych; jednakże zważywszy na trudność interpretacyjną jednej z wiodących i często traktowanej jako najbardziej kompleksowa teorii BIZ – paradygmatu OLI Dunninga, w niniejszej monografii zaprezentowane jest ujęcie pogłębione o trzeci wariant teoretyczny – teorie mieszane.

1.6.1. BIZ w świetle teorii mikroekonomicznych

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne tłumaczone przez teoretyków międzynarodowej wymiany gospodarczej przez pryzmat teorii mikroekonomicznych eksponują aspekt działalności partykularnego przedsiębiorstwa; punktem widzenia w tych rozważaniach teoretycznych jest perspektywa firmy podejmującej się BIZ. Teoretycy (Buckley i Casson, 2009; Geldner, 1986; Nayak i Choudhury, 2014; Siebert, 1999; Södersten i Reed, 1994) podkreślają, że zorganizowanie przepływu czynników wytwórczych w skali międzynarodowej uwarunkowane jest niedoskonałością konkurencji cechującą się poniższymi właściwościami:

- asymetria podaży determinowana przez istnienie małej grupy przedsiębiorstw dominujących,
- stabilne, fundamentalne podmioty podaży,
- niejednorodny stopień różniczenia produktów i popytu,
- występowanie dóbr renomowanych / podatność na regulowanie popytu,
- istnienie znacznie odizolowanych mikrorynków,
- występowanie ograniczeń przepływu kapitału między mikrorynkami uwarunkowane barierami techniczno-organizacyjnymi i rynkowymi,
- reakcja na zmiany cen przez konkurentów.

Do głównych teorii mikroekonomicznych zalicza się: teorię inwestycji portfolio, teorię dywersyfikacji portfela inwestycyjnego, teorię zachowywania się przedsiębiorstw, teorię reakcji przedsiębiorstw na warunki konkurencji typu oligopolistycznego, teorię

płynności finansowej filii zagranicznych, teorię przewagi własnościowej przedsiębiorstwa, teorię transakcji wewnętrznych (teoria internalizacji) oraz teorię zawłaszczalności (Misala, 2001, s. 218-224). Pilarska (2005) z kolei w grupie teorii mikroekonomicznych umieszcza również teorię czynników lokalizacji.

Teoria inwestycji portfolio

Teoria inwestycji portfolio, nazywana również teorią inwestycji portfelowych, została rozwinięta po II wojnie światowej przez takich ekonomistów, jak Gray (1976) i Hufbauer (1965). W myśl nadmienionej teorii podstawowym powodem podejmowania BIZ jest: „chęć osiągnięcia przez właścicieli kapitału i przedsiębiorstwa wyższej stopy zwrotu” poprzez chociażby zakup zróżnicowanych papierów wartościowych, które emitowane są w krajach z wyróżniającą się lepszą przeciętną stopą zysku (Misala, 2001, s. 219).

Pilarska, nawiązując do podstawowych założeń teorii inwestycji portfolio (nazywanej przez nią teorią międzynarodowych inwestycji portfelowych), wskazuje, że to właśnie różnica w stopach procentowych między krajami jest przyczyną międzynarodowych ruchów kapitału. Autorka wyjaśnia: „kapitał przepływa z kraju A do kraju B, gdy wartość aktywów jest wyższa w kraju A niż w B za ten sam strumień dochodu. Inwestorzy z kraju A zakupią zatem niżej wycenione aktywa w kraju B” (Pilarska, 2005, s. 15).

Teoria dywersyfikacji portfela inwestycyjnego

Kluczowymi autorami tej teorii są następujący ekonomiści: Tobin (1958, s. 65-86), Markowitz (1952, s. 77-91) i Heidhues (1969). W myśl teoretycznych założeń tej teorii: „indywidualni przedsiębiorcy dążą do maksymalizacji stopy zysku przy danym stopniu ryzyka i są skłonni do większego ryzyka, jeśli takie postępowanie przynosi im wyższe zyski. Za miarę ryzyka przyjmują przy tym skalę odchyień stopy zysku od jej średniego poziomu” (Misala, 2001, s. 220). Właściwym prekursorem tej teorii był Markowitz, który w 1952 r. zamieścił w swojej monografii z dziedziny statystyki fundamenty teorii MPT (*Modern Portfolio Theory*) rozwijanej zarówno przez niego, jak i nadmienionych badaczy na przestrzeni kilkudziesięciu kolejnych lat (Mangram, 2013, s. 60). Teoria dywersyfikacji portfela inwestycyjnego jest szczególnie istotna dla uczestników rynku giełdowego, ponieważ pozwala zmniejszyć ryzyko inwestowania „rozumianego jako odchylenie standardowe lub czasem jako wariancja stopy zwrotu z portfela akcji” (Mormul i Baryło, 2012, s. 6).

Teoria zachowywania się przedsiębiorstw

Twórcą tej teorii jest Aharoni (1966), który w roku 1966 wysnuł hipotezę, że kierownictwa poszczególnych firm raczej przeceniają ryzyko dotyczące BIZ, niż go nie doceniają. To właśnie zarządzający przedsiębiorstwami podejmują kluczową decyzję o „wyjściu

na zewnątrz” z inwestycją w formie BIZ. Sytuacja ma miejsce wówczas, gdy pojawiają się intratne warunki inwestycyjne poza krajem, z którego pochodzi firma chcąca podjąć się zagranicznej ekspansji czynników wytwórczych. Wewnątrz danej firmy tworzy się lobbging na rzecz przeprowadzenia bezpośredniej inwestycji zagranicznej (Misala, 2001, s. 220).

Teoria reakcji przedsiębiorstw na warunki konkurencji typu oligopolistycznego

Autorem tej teorii jest Knickerbocker, który twierdził, że firmy dokonują bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ponieważ naśladują te przedsiębiorstwa, które operują w środowisku konkurencji oligopolistycznej i decydują się na wejście na rynki zagraniczne (Knickerbocker, 1973). Knickerbocker podkreśla, że firmy wręcz mnożnikowo dokonują BIZ poprzez naśladowanie przedsiębiorstw będących liderami (*follow the leader*).

Karaszewski (2004) z kolei opisywaną teorię nazywa teorią oligopolistycznych zachowań równoległych bądź po prostu teorią reakcji oligopolistycznej. Ponadto w ujęciu Karaszewskiego mamy również do czynienia z zagadnieniem „wymiany pogroźek” Grahama stanowiącym element składowy teorii (Karaszewski, 2004, s. 39). *Exchange of threats* to określenie użyte przez Grahama i odnoszące się do rywalizacji pomiędzy dwoma monopolistami na własnych rynkach wewnętrznych, którzy mając zróżnicowane koszty krańcowe, będą intensyfikować produkcję poprzez BIZ, aby w konsekwencji zredukować koszty krańcowe i ograniczyć konkurencję; wówczas przedsięwzięte BIZ są pewnego rodzaju „pogrożką” dla konkurenta (Graham, 1975, s. 10).

Wracając do koncepcji *follow the leader*, Knickerbocker zauważył, że poprzez porównywanie się do przedsiębiorstwa lidera przez firmy tworzące oligopol w partykularnej gałęzi przemysłu występuje zjawisko naśladownictwa tego lidera, jeśli zdecyduje się on na wejście na rynek zagraniczny w formie BIZ. Takie zachowanie można określić mianem dyspersji korzyści, które mógłby uzyskać podmiot gospodarczy w przypadku braku relewantnej konkurencji na nowym rynku. Interesujący jest również wynik badania przeprowadzonego przez tego autora, zauważył on bowiem, że: „poziom oligopolistycznej reakcji w postaci skali inwestowania za granicą był tym większy, im niższy był stopień dywersyfikacji produkcji” (Karaszewski, 2004, s. 40). Innymi słowy, przedsiębiorstwa o szerszym wachlarzu oferowanych produktów nie podchodziły aż tak entuzjastycznie do idei podążania za liderem poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne na nowym rynku.

Teoria płynności finansowej filii zagranicznych

W myśl ogólnie rozpowszechnionej teorii dotyczącej swoistej pozytywnej korelacji pomiędzy płynnością finansową partykularnych firm a ich skłonnością do inwestowania – w kraju pochodzenia kapitału występuje zjawisko przeniesienia tego typu skłon-

ności na działalność filii zagranicznej przedsiębiorstwa. Innymi słowy, utrzymująca się płynność finansowa zagranicznych filii sprzyja decyzjom warunkującym reinwestycję mniejszej bądź większej części osiągniętych zysków (Misala, 2001, s. 221). Również Oziewicz (1998, s. 68) zwraca uwagę, że w teorii płynności finansowej filii zagranicznych chęć zysku jest ważniejsza niż redukcja kosztów związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa. Misala (2001) zauważa, że tego rodzaju BIZ są podrzędne w stosunku do inwestycji dokonywanych w kraju macierzystym owych przedsiębiorstw.

Teoria przewagi własnościowej przedsiębiorstwa

Nazywana również teorią przewag monopolistycznych (Pilarska, 2005, s. 17) bądź teorią przewag własnościowych (Karaszewski, 2004, s. 32), jako pierwsza pojawiła się w rozprawie doktorskiej Hymera (1960), a rozwinięta została przez Kindlebergera (1969). Zakładała występowanie określonej przewagi monopolistycznej przedsiębiorstw działających w warunkach rynku niedoskonałego jako determinant zagranicznej ekspansji inwestycyjnej. Przewaga własnościowa firm uwarunkowana jest czynnikami dającymi się podzielić na trzy zasadnicze grupy opisane w tab. 1.4.

Tabela 1.4. Czynniki determinujące przewagę własnościową przedsiębiorstwa

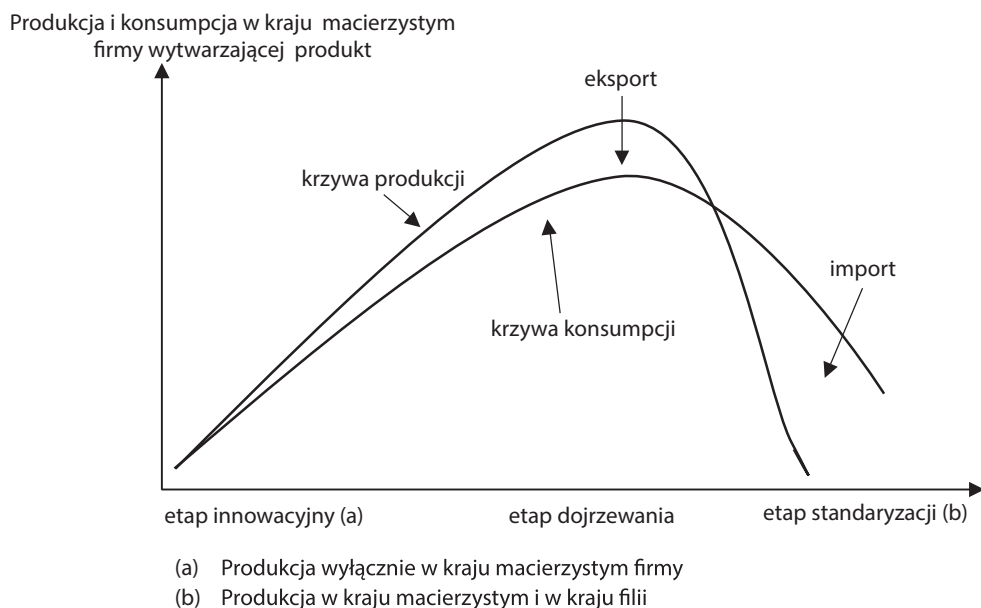
Ogólne, nieprzypisane umiędzynarodowieniu działalności gospodarczej	Specjalne, kształtujące przewagę zagranicznych filii macierzystego przedsiębiorstwa nad firmami lokalnymi i nowo powstającymi	Wynikające z umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa
Rozmiar przedsiębiorstwa Zakres działalności przedsiębiorstwa Pozycja przedsiębiorstwa w skali międzynarodowej Kierunki specjalizacji produkcji Stopień dywersyfikacji produkcji Marka handlowa Sprawność w organizacji i zarządzaniu Potencjał badawczo-rozwojowy Zdolność i osiągnięcia w marketingu	Dostęp na preferencyjnych warunkach do różnego rodzaju zasobów przedsiębiorstwa macierzystego, w szczególności do zasobów techniczno-technologicznych, marketingowych i administracyjnych	Rozszerzenie możliwości wyboru Lepszy dostęp do informacji Możliwości dywersyfikacji ryzyka

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Misala, 2001, s. 222).

Poza wymienionymi przez Misalę czynnikami w ramach opisywanej teorii w literaturze przedmiotu pojawia się również rozróżnienie na poziome i pionowe bezpośrednie inwestycje zagraniczne (Helpman, 1984; Helpman i in., 2003; Salike, 2010; Nayak i Choudhury, 2014). Poziome BIZ stanowią niejako geograficzną dywersyfikację ofero-

wanych produktów poprzez wejście na zagraniczny rynek z paletą produktów oferowanych przez właściwe przedsiębiorstwo w kraju macierzystym; z kolei pionowe BIZ polegają na wytwarzaniu za granicą półproduktów pożądaných w kraju macierzystym w dalszych stadiach procesów produkcyjnych.

Pilarska (2005, s. 18-30) w ramach analizowania teorii przewag monopolistycznych proponuje rozpatrywanie teorii przez pryzmat trzech suplementarnych teorii: przewag technologicznych, międzynarodowego cyklu życia produktu oraz (wyodrębnionej wcześniej) teorii przewag firm oligopolistycznych. W ramach wyeksponowanych przez autorkę teorii warto nadmienić, że pierwsza z substytucyjnych do teorii przewag monopolistycznych – teoria przewag technologicznych – odnosi się w zasadzie w całości do posiadania wszelkich niematerialnych aktywów partykularnego przedsiębiorstwa, które zapewniają firmie przewagę nad innymi (określane jako *know-how*, aktywa wiedzy, aktywa intelektualne).



Wykres 1.3. Etapy cyklu życia produktu według Vernona

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Vernon, 1966, s. 195).

Kolejna z subteorii dotyczących przewag monopolistycznych to teoria cyklu życia produktu. Choć jej twórcą jest Posner (1961, s. 323-341), w literaturze kojarzona jest w zasadzie jednoznacznie z Vernonem (1966, s. 190-207), który dokonał teoretycznego uogólnienia koncepcji Posnera (Andrzejczak, 2008, s. 229). Fundamenty teorii Vernona sprowadzają się do wyodrębnienia trzech stadiów życia produktu i odpowia-

dających im faz lokalizacji produkcji. Pierwszym stadium jest faza innowacyjna, w której produkcja odbywa się w kraju macierzystym, a jest to uwarunkowane wysokimi kosztami procesu wytwórczego. Drugie stadium to faza dojrzewania i dalszej standaryzacji produktu wraz z obniżeniem kosztów produkcji i wykorzystywanie korzyści skali redukującej koszt jednostkowy wytworzenia produktu, przy czym zauważalny jest wzrost popytu zarówno w kraju macierzystym, jak i za granicą, co może determinować decyzję o BIZ. Ostatnim stadium jest faza pełnej standaryzacji, podczas której następuje produkcja w kraju macierzystym i w kraju filii bądź zaprzestanie produkcji na rynku krajowym i pojawienie się importu produktów z krajów słabiej rozwiniętych (Kowalski, 2004, s. 99-100). Graficzną reprezentację teorii Vernona przedstawia wykres 1.3.

W kontekście teorii przewag monopolistycznych mieści się również opisana teoria przewag firm oligopolistycznych, co znalazło odzwierciedlenie we wcześniejszej części tej monografii. Karaszewski (2004) dodaje jeszcze do grupy teorii przewag własnościowych teorię zawłaszczalności – w niniejszej pracy stanowiącą odrębną teorię.

Teoria transakcji wewnętrznych (teoria internalizacji)

Internalizacja rozumiana jako dokonywanie transakcji wewnętrznych w ramach jednej (tej samej) firmy celem uniknięcia kosztów rynkowych została wyeksponowana już w 1937 r. przez Coase'a (1937, s. 386-405). Coase przekonywał, że w niektórych wypadkach korzystniejsze wydaje się internalizowanie prowadzonej przez firmę działalności poprzez np. przejęcie kontroli nad dostawcą bądź odbiorcą – tym samym omijając rynek. Ta dająca podwaliny do dalszych interpretacji koncepcja Coase'a odnosiła się co do zasady do rynku krajowego, lecz kolejni badacze poszerzyli rozważania o rynek międzynarodowy, analizując tym samym podejmowane przez korporacje transnarodowe bezpośrednie inwestycje zagraniczne (Pilarska, 2005, s. 31).

Teoria internalizacji bądź transakcji wewnętrznych została wykrystalizowana w 1976 r. przez dwójkę badaczy: Buckleya oraz Cassona (1976). Autorzy ci przedstawili pogląd, że fundamentalną zmienną determinującą zagraniczną ekspansję firm jest ich przewaga technologiczna, ale również przewaga własnościowa i przewaga wiedzy o rynku zbytu (unormowane źródła zaopatrzenia, kanały dystrybucji itd.). Buckley i Casson uwarunkowali skłonność przedsiębiorstwa do internalizacji od wpływu czterech kluczowych czynników (Misala, 2001, s. 223):

- 1) specyfiki gałęzi (np. charakter produktu, struktura rynku),
- 2) specyfiki regionalnej (np. odległość geograficzna, różnice kulturowe i językowe),
- 3) specyfiki narodowej (np. system polityczny i podatkowy),
- 4) specyfiki przedsiębiorstwa (np. doświadczenie menedżerskie i marketingowe).

W teorii internalizacji racjonalni agenci internalizują rynki, gdy oczekiwane korzyści przekroczą oczekiwane koszty. Firmy czerpią rentę ekonomiczną z wykorzystania opcji internalizacji równej nadwyżce korzyści ponad koszty (Buckley i Casson 2009, s. 1567). Reasumując założenia teorii internalizacji, należy podkreślić, że kluczowym czynnikiem jest wytworzenie się tzw. rynku wewnątrzzakładowego, gdzie stosuje się preferencyjne (niższe) w stosunku do rynku ceny wewnętrzne (transferowe).

Co więcej, pojęcie internalizacji dotyczy tylko wybranych aspektów działalności gospodarczej firmy, takich jak np. pozyskiwanie surowców i półproduktów, aczkolwiek niemożliwa jest w przypadku dostaw mediów (energia elektryczna, woda, gaz) bądź sprzedaży detalicznej (Kowalski, 2004, s. 98).

Teoria zawłaszczalności

Ostatnią teorią mikroekonomiczną wyeksponowaną w niniejszej pracy jest teoria zawłaszczalności (*appropriability theory*), której autorem jest Magee (1977, s. 123-135). Istotą tej teorii jest ochrona przez przedsiębiorstwo innowatora przez jak najdłuższy czas nowej technologii/innowacji. W wyniku popularyzacji pewnych faktów technicznych (innowacji) posiadanych początkowo wręcz ekskluzywnie przez przedsiębiorcę następuje naturalny konflikt interesów, ponieważ firma z racji poniesienia kosztów wytworzenia nowej technologii dąży do uzyskania przewagi właśnie z tytułu posiadania tych pewnych innowacji. W świetle tej teorii przedsiębiorstwo, chcąc zapobiec czerpaniu korzyści przez rynek z własnej innowacji, podejmuje decyzję o wykorzystaniu tej technologii/innowacji za granicą (Karaszewski, 2004, s. 35).

Co więcej, zawłaszczalność, rozumiana jako zdolność ochrony przewagi technologicznej i czerpania z tej przewagi wymiernej korzyści, uwarunkowana jest rodzajem technologii – korporacje nie angażują się w produkcję z wykorzystaniem prostych technologii (*simple technology*), które w sposób łatwy mogą ulec imitacji, lecz w produkcję z wykorzystaniem zaawansowanej technologii (*sophisticated technology*), którą jednocześnie trudno podrobić, a przynosi ona większe zyski w stosunku do tej pierwszej (Bedi i Kharbanda, 2014, s. 651).

Teoria czynników lokalizacji

Pilarska (2005) do teorii mikroekonomicznych wyjaśniających motywy BIZ zalicza teorię czynników lokalizacji, przytaczając pewną niejednoznaczność klasyfikacyjną owej teorii i możliwe próby przypisania jej do teorii makroekonomicznych. Dla przykładu, Makoni (2015, s. 80) zgadza się, że na lokalizację BIZ wpływ ma zachowanie danej firmy (aspekt mikroekonomiczny), jednakże podkreśla, że w teorii czynników lokalizacji nadrzędna decyzja o BIZ jest podejmowana na podstawie specyfiki poszczególnych krajów, a więc jest decyzją makroekonomiczną. Pilarska (2005, s. 35) wskazuje, że

decyzja o BIZ finalnie podejmowana jest przez konkretne przedsiębiorstwo, a więc rozstrzygający jest kontekst mikroekonomiczny.

Czynnikami wpływającymi na decyzję o wyborze konkretnej lokalizacji dla bezpośredniej inwestycji zagranicznej poza krajem macierzystym zajmowało się wielu badaczy, którzy najczęściej dzielili determinanty na kilka grup. Syntetyczne ujęcie czynników determinujących wybór kraju na miejsce lokalizacji BIZ odzwierciedla tab. 1.5.

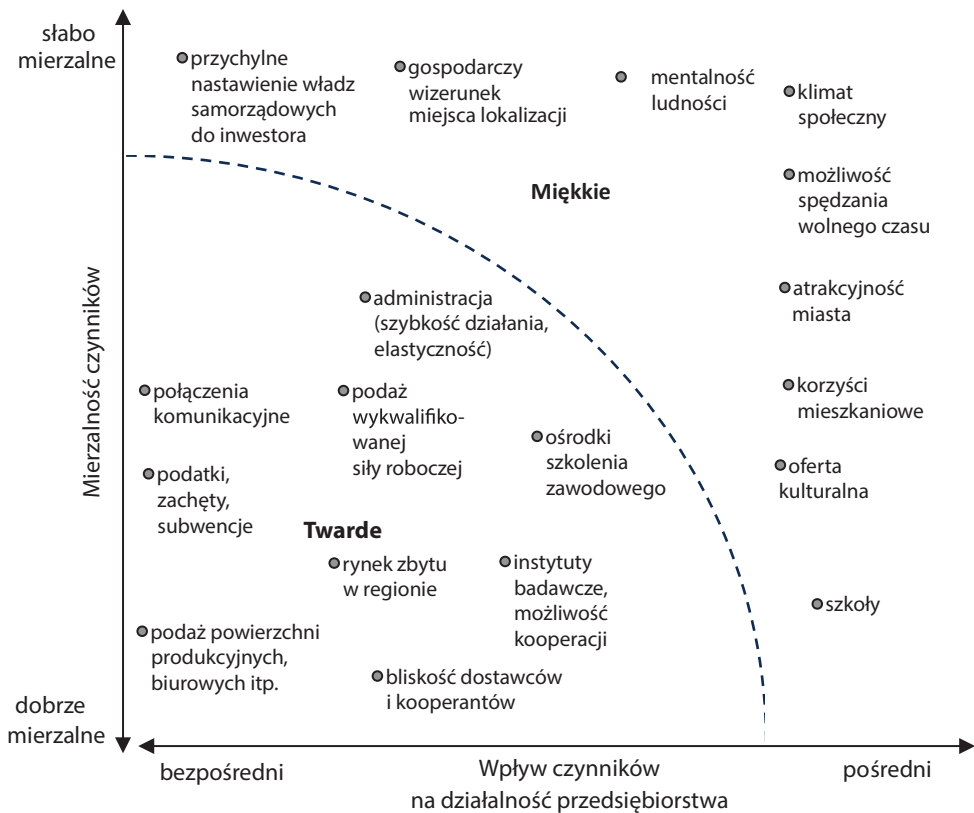
Tabela 1.5. Czynniki decydujące o lokalizacji BIZ w ujęciu teoretycznym

Autor teorii	Kluczowe czynniki	
J. Agarwal	System bodźców inwestycyjnych Podaż taniej siły roboczej	
M. Casson	Czynniki podażowe	Łatwy dostęp do zasobów Niższe koszty uzyskania zasobów
	Czynniki popytowe	Wielkość rynku Perspektywy rozwoju rynku
M. Geldner	Koszty siły roboczej	
	Czynniki marketingowe (wielkość i dynamika rynku, konkurencja)	
	Ograniczenia handlowe (taryfowe i pozataryfowe bariery handlowe)	
	Polityka państwa (klimat inwestycyjny)	
J. Rymarczyk	Warunki instytucjonalne i polityczne (klimat inwestowania)	
	Czynniki kosztowe	
	Czynniki rynkowe	
	Bariery handlowe	
J. Witkowska	Czynniki rynkowe (zdobycie, utrzymanie i rozszerzenie rynków zbytu)	
	Czynniki kosztowe (korzystne koszty produkcji, niższe koszty transportu i dzierżawy gruntu)	
	Czynniki związane z zaopatrzeniem (stworzenie bądź rozszerzenie bazy surowcowej)	
	Czynniki związane z klimatem inwestycyjnym (stabilność polityczna i ekonomiczna)	
K. Przybylska	Czynniki według motywów podejmowania BIZ	Czynniki rynkowe (wielkość rynku, perspektywa rozwoju, konkurencja)
		Czynniki kosztowe (zasoby ludzkie, naturalne)
		Czynniki efektywnościowe (niższe ceny czynników wytwórczych)
	Czynniki uwarunkowane klimatem inwestycyjnym	Warunki funkcjonowania zagranicznych przedsiębiorstw (stabilizacja polityczno- -ekonomiczna, regulacje prawne) Udogodnienia działalności zagranicznych przedsiębiorstw (bodźce inwestycyjne, otoczenie biznesu)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Pilarska, 2005, s. 35-37).

Odnośząc się do tab. 1.5, można zauważyć, że w przeważającej mierze przytoczone czynniki determinujące lokalizację bezpośredniej inwestycji zagranicznej koncentrują się wokół tych rynkowych oraz kosztowych – doprecyzowanych wprost bądź w sposób pośredni. Ponadto wielu badaczy zwraca uwagę na pojęcie klimatu inwestycyjnego – termin ten autor poddaje analizie w rozdziale trzecim.

Warto przybliżyć jedną z bardziej kompleksowych graficznych reprezentacji omawianego zagadnienia w postaci wykresu 1.4.



Wykres 1.4. Czynniki związane bezpośrednio i pośrednio z działalnością przedsiębiorstwa wpływające na decyzję lokalizacyjną BIZ

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Pilarska, 2005, s. 38).

Wyeksponowane na wykresie 1.4 czynniki twarde (bezpośrednie) i miękkie (pośrednie) analizowane są podczas podejmowania decyzji inwestycyjnej na jednym z trzech kluczowych etapów. Podczas gdy w pierwszym etapie wiodącą rolę odgrywiają czynniki miękkie, w trakcie drugiego i trzeciego etapu pod uwagę brane są głównie

te twarde. Co interesujące, przed ostateczną decyzją o BIZ ponownie analizie poddawane są miękkie faktory.

Czynniki lokalizacyjne determinujące japońskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w obszarze specjalnych stref ekonomicznych w Polsce zostały poddane szczegółowej analizie w rozdziale czwartym.

1.6.2. BIZ w świetle teorii makroekonomicznych

Do trzech wiodących w literaturze makroekonomicznych nurtów teoretycznych (Aliber, 1970; Dunning i Narula, 1996; Kojima, 1973; Misala, 2001; Pilarska, 2005) należą teorie: Alibera, Kojimy i Dunninga.

Teoria obszarów walutowych Alibera

W 1970 r. Aliber podjął jedną z pierwszych prób wyjaśnienia BIZ na podstawie siły waluty (Aliber, 1970, s. 17-34). Swoją teorię BIZ przedstawił, opierając się na relatywnej sile różnych walut. Aliber postulował, że istnieją różnice w sile walut pomiędzy krajem przyjmującym (*host country*) i źródłowym (*source country*); słabsze waluty w porównaniu z silniejszymi walutami krajów inwestujących miały większą zdolność do przyciągania BIZ, tak aby docelowo inwestorzy mogli skorzystać z różnic w stopie kapitalizacji rynkowej. Aliber sprawdził swoją hipotezę i dowiódł, że jego założenia znalazły odzwierciedlenie w Stanach Zjednoczonych, Zjednoczonym Królestwie Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej oraz w Kanadzie (Nayak i Choudhury, 2014, s. 11).

Teoria względnych przesunięć kosztów siły roboczej i kapitału Kojimy

Teoria korzyści (profitów) komparatywnych, znana w polskiej literaturze również jako teoria względnych przesunięć siły roboczej i kapitału autorstwa Kojimy, wyodrębnia dwa różne typy BIZ: zorientowane na handel – typu japońskiego (*trade-oriented*) oraz „antyhandlowe” – typu amerykańskiego (*anti-trade-oriented*) (Kojima, 1973, s. 1).

Podstawą rozważań teoretycznych Kojimy jest następujące założenie: zorientowane na handel bezpośrednie inwestycje zagraniczne wychodzące z podejmującego się inwestycji kraju, gdzie partykularny przemysł jest komparatywnie niekorzystny (w przeciwieństwie do kraju przyjmującego BIZ, gdzie ten przemysł jest komparatywnie korzystny), będą harmonijnie promowały ulepszenie struktury przemysłu po obydwu stronach, w ten sposób zwiększając handel pomiędzy tymi krajami. Tego rodzaju BIZ definiowane są jako zorientowane na handel (jap. 貿易志向型) i znajdują odzwierciedlenie w zagranicznej polityce inwestycyjnej japońskich firm w krajach rozwijających się.

Dla porównania, bezpośrednio inwestycje zagraniczne typu amerykańskiego nie odpowiadają wspomnianej formule komparatywnych korzyści głównie ze względu na dualistyczną strukturę amerykańskiej gospodarki. W gospodarce USA zauważalna jest swoista dychotomia pomiędzy nowymi, oligopolistycznymi gałęziami przemysłu a tradycyjnymi, konkurującymi ceną branżami przemysłami. Ten rodzaj BIZ jest w istocie antyhandlowy (jap. 逆貿易志向型) i skutkuje trudnościami w bilansie płatniczym, eksportem miejsc pracy, zapobieganiem wyrównaniu strukturalnemu oraz protekcjonizmem handlowym (Kojima, 1973, s. 2-3).

Kojima (1973, 1975, 1978) w swoich rozważaniach odniósł się wyłącznie do japońskich przedsiębiorstw i ich zagranicznej ekspansji inwestycyjnej, budując w ten sposób podwaliny teoretyczne swojej teorii. W niniejszej pracy nastąpi ponowne nawiązanie do tej teorii w rozdziale czwartym.

Teoria kształtowania się pozycji inwestycyjnej na rynkach zagranicznych Dunninga

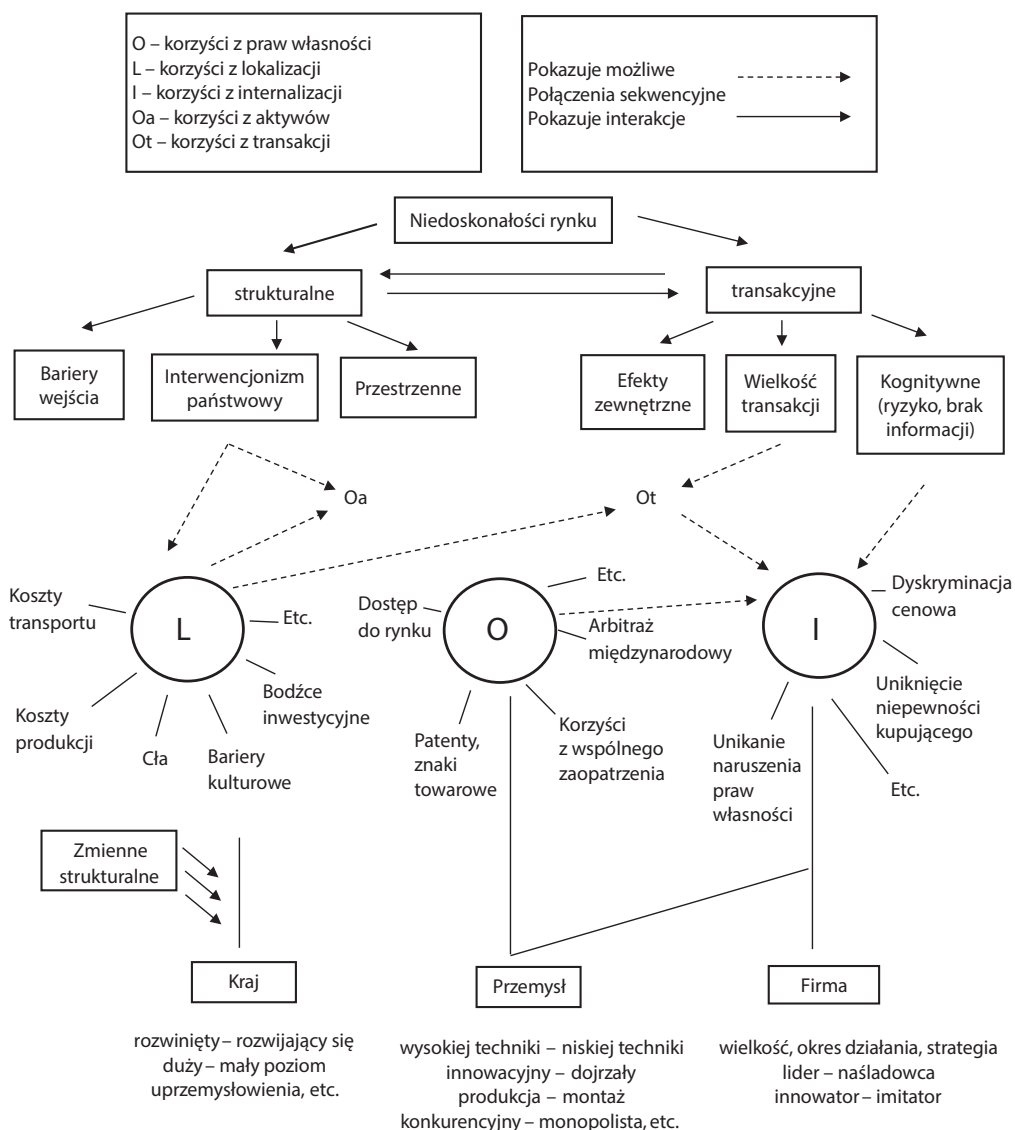
Ostatnią wiodącą teorią makroekonomiczną jest teoria Dunninga powstała jako skutek m.in. wnikliwej analizy przeprowadzonych badań empirycznych w latach 1967-1975 w 67 krajach (Dunning i Narula, 1996). Dunning wyodrębnił cztery grupy krajów według kryterium PKB *per capita*, następnie wskazał na istniejącą zależność pomiędzy przypisaną grupą a poziomem inwestycyjnym mierzonym za pomocą wskaźnika NOI (*net outward investment*) (Kowalski, 2004, s. 101). Wskaźnik ten można zinterpretować jako: „różnicę pomiędzy lokowanymi BIZ a przyjmowanymi BIZ danego kraju” (Andrzejczak, 2005, s. 240). Klasyfikacja rozpoczyna się od tych krajów, które są relatywnie najmniej rozwinięte.

W pierwszej grupie (PKB *per capita* poniżej 400 USD), gdzie BIZ w zasadzie nie występują, wskaźnik NOI przyjmuje wartość zerową bądź lekko ujemną. Drugą grupę stanowią kraje z większym poziomem PKB *per capita* (między 400 a 1500 USD), gdzie poziom przyjmowanych BIZ jest większy od tych wychodzących, a wskaźnik NOI przyjmuje w dalszym ciągu ujemne wartości. Kraje należące do grupy trzeciej i czwartej to gospodarki z wysokim poziomem rozwoju (w trzeciej grupie PKB *per capita* kształtuje się pomiędzy 2000 a 4750 USD; w czwartej z kolei między 2600 a 6500 USD). O ile kraje zaklasyfikowane do trzeciej grupy wykazujące się zwiększoną dynamiką inwestycyjną wychodzących BIZ wciąż osiągają delikatnie ujemną wartość wskaźnika NOI, o tyle już kraje z grupy czwartej zdecydowanie więcej inwestują poza granicami swojego kraju w stosunku do BIZ, które goszczą – a wskaźnik NOI uzyskuje wartość dodatnią z tendencją zwyżkującą (Pilarska, 2005, s. 50-51).

Zaprezentowana teoria makroekonomiczna nie spotkała się z takim uznaniem jak paradygmat eklektyczny OLI Dunninga, będący syntetyczną teorią trzech ujęć mikroekonomicznych i opisany w kolejnym punkcie.

1.6.3. BIZ w świetle teorii mieszanych

Najbardziej reprezentatywną i wymienianą najczęściej wśród teorii mieszanych jest eklektyczny paradygmat Dunninga – zwany również paradygmatem OLI (Misala, 2001, s. 225). Ten brytyjski ekonomista stworzył w latach 70. podwaliny teorii wyjaś-



Wykres 1.5. Paradygmat Dunninga OLI (ownership-location-internalization)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Dunning, 1988, s. 12).

niającej bezpośrednie inwestycje zagraniczne w ujęciu syntezującym trzy korelacyjne rodzaje przewagi/korzyści (Dunning, 1979, s. 269-295):

- 1) specyficzne przewagi/korzyści własnościowe (*ownership specific advantages*),
- 2) specyficzne przewagi/korzyści wynikające z lokalizacji (*location specific advantages*),
- 3) specyficzne przewagi/korzyści wynikające z internalizacji (*internalization specific advantages*).

Wyeksponowane i połączone przez Dunninga w jedną teorię koncepcje łączą fundamenty założeń teorii przewagi monopolistycznych, internalizacji i czynników lokalizacyjnych (Pilarska, 2005, s. 42-43). Dunning precyzyjnie wskazuje możliwość zaistnienia BIZ zależną od spełnienia trzech warunków będących posiadanymi przez daną firmę korzyściami. Tak więc jeżeli przedsiębiorstwo posiada pewne przewagi własnościowe (*ownership*) wynikające z ekskluzywnej specyfiki firmy nazwane przez Andrzejczak (2008, s. 236) „walorami materialnymi” (np. zasoby naturalne, siła robocza, kapitał, wiedza, management), to firma ta powinna sama użyć posiadanej przez siebie przewagi poprzez internalizację (*internalization*), poszerzając tym samym prowadzoną działalność gospodarczą. Internalizacja przewagi monopolistycznej przedsiębiorstwa będzie najbardziej korzystna poprzez inwestycję zagraniczną, jeżeli zostanie również spełniony warunek lokalizacyjny (*location*) – wówczas występuje największe prawdopodobieństwo podjęcia się BIZ. Dunning porównuje paradygmat eklektyczny do stolika z trzema nogami: każda z nóg pełni istotną funkcję i nie ma możliwości, aby stolik był stabilny bez wykorzystania jednej z nich (Dunning, 1998, s. 45).

Paradygmat OLI ma swoją graficzną reprezentację wyrażoną wykresem 1.5.

Przedstawione teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zarówno te w ujęciu mikroekonomicznym, makroekonomicznym, jak i mieszanym, podejmują próbę wyjaśnienia powodów, dla których firma decyduje się na inwestycję poza granicami kraju natywnego. Można zauważyć, że nawiązują one do całego spektrum czynników mikro- i makroekonomicznych, lecz próba jednoznacznej gradacji wyodrębnionych teorii bądź utożsamienia się w sposób jednoznaczny z jakąkolwiek z nadmienionych niesie za sobą ryzyko niedowartościowania pozostałych.

1.7. Krytyczne podejście do BIZ

Ustanowiony pod koniec lat 80. XX wieku tzw. konsensus waszyngtoński postulował wprost pełną otwartość i dążenie gospodarek do pozyskiwania bezpośrednich inwestycji zagranicznych jako tych posiadających tylko pozytywny wpływ na gospodarki je goszczące. Taka zagraniczna inwestycja może przynieść potrzebny kapitał, umiejętności i *know-how* albo produkując towary potrzebne na rynek krajowy, albo też przyczyniając się do nowego eksportu. W myśl założeń z Waszyngtonu nie powinno ograniczać się BIZ – działania restrykcyjne wobec BIZ zostały zinterpretowane jako

gospodarczy nacjonalizm, którego należy unikać (Williamson, 2002). Opracowany przez Williamsona konsensus waszyngtoński zawierał 10 głównych obszarów reform gospodarczych, które, początkowo skierowane do krajów Ameryki Łacińskiej, stały się oficjalną, neoliberalną polityką Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz Banku Światowego (Stańczyk, 2004, s. 59-61). Tak więc w podejściu neoliberalnym zachęca się kraje do pełnej otwartości względem zagranicznego kapitału; zakłada się, że należy zabiegać o BIZ, ponieważ to one stanowią o rozwoju i wzroście danej gospodarki (Žilinské, 2010, s. 332-336).

Tabela 1.6. Obszary negatywnego oddziaływania BIZ na gospodarkę kraju goszczącego

Obszar oddziaływania	Charakter negatywnego oddziaływania
Zasoby	Napływające dzięki BIZ zasoby mogą być niewystarczające lub niedopasowane (złego rodzaju) do lokalnych potrzeb oraz możliwości ich wykorzystania. Ponadto mogą one prowadzić do ograniczenia dostępu do rynków zagranicznych dla podmiotów krajowych
Przedsiębiorczość	Niemożność wprowadzenia zmian w lokalnej kulturze biznesu i przystosowania jej do zagranicznych wzorców przedsiębiorczych zachowań. Zastosowanie nowych metod (procedur) przez inwestorów zagranicznych może nie być akceptowane i w konsekwencji może prowadzić do niepokojów społecznych. Dążenie do koncentracji rynku, wprowadzenia praktyk monopolistycznych i wyeliminowania rodzimej konkurencji
Efektywność	Napływ BIZ może ograniczyć możliwości poprawy jakości lokalnych zasobów i tym samym doprowadzi do zepchnięcia produkcji krajowej w kierunku wytwarzania towarów o niskiej wartości dodanej, przy równoczesnym kreowaniu importu towarów technologicznie zaawansowanych. Może prowadzić także do redukcji okazji/szans krajowych producentów na rozwój powiązań z zagranicznymi dostawcami i odbiorcami
Wpływy podatkowe	Ograniczenie wzrostu PKB przez wymienione w punktach 1-3 negatywne skutki oddziaływania BIZ na gospodarkę kraju goszczącego. Zmniejszenie wpływów podatkowych w wyniku stosowania cen transferowych w rozliczeniach
Bilans płatniczy	Poprzez pogorszenie bilansu płatniczego na skutek ograniczenia eksportu i kreowania importu przez firmy z udziałem kapitału zagranicznego
Międzynarodowa integracja ekonomiczna	Poprzez pogorszenie bilansu płatniczego na skutek ograniczenia eksportu i kreowania importu przez firmy z udziałem kapitału zagranicznego oraz wypieranie z rynku rodzimych firm, które dużo eksportują przy niewielkim udziale importu
Stosunki polityczne społeczne, kulturowe	Poprzez pojawianie się politycznych, socjalnych i kulturowych podziałów i niepokojów społecznych, powstałych w wyniku wprowadzenia nieakceptowanych wartości (z uwzględnieniem reklam, zwyczajów biznesowych oraz standardów dotyczących pracy i środowiska), poprzez bezpośrednią ingerencję w proces wyborczy oraz system polityczny panujący w kraju goszczącym

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Pilarska i Wałęga, 2007, s. 41-42).

W tym miejscu należy nadmienić, iż poza oczywistymi korzyściami, jakie niosą za sobą BIZ, istnieją również negatywne skutki tychże dla kraju goszczącego. Keynesiści na przykład twierdzą, że jeśli BIZ przynoszą korzyści w jednym kraju, nie musi to oznaczać, że tak samo będzie w innym kraju. Zwolennicy podejścia keynesowskiego uważają, że istnieją niedoskonałości wolnego rynku i co za tym idzie, informacje, które posiadają inwestorzy, nie zawsze są doskonałe. Niepoprawne lub niewystarczające informacje mogą prowadzić do przyciągania niewłaściwych inwestycji, tj. takich, w których interesy zagranicznych inwestorów odbiegają od interesów gospodarki przyjmującej. Istnieje wiele potencjalnie negatywnych wymiarów oddziaływania BIZ zestawionych w tab. 1.6.

Wyeksponowane obszary niekorzystnego oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych ukazują kluczowe konsekwencje goszczenia BIZ, zwłaszcza w krajach rozwijających się. Dla gospodarek rozwijających się istotne jest, aby bezpośrednie inwestycje zagraniczne nie były celem samym w sobie, lecz jedynie środkiem do osiągnięcia celu. BIZ nie stanowią panaceum na osiągnięcie ogólnych celów społeczno-gospodarczych kraju goszczącego; powinny raczej sprzyjać produktywnej ekspansji gospodarki, wzrostowi zatrudnienia czy też transferowi *know-how*.

Drelich-Skulska (2002) zauważa ponadto, że niekiedy giganty przemysłowe potrafiące lepiej wypromować własne produkty poprzez np. niższą cenę i atrakcyjniejsze opakowania mogą doprowadzić do destrukcji znaczących gałęzi macierzystego przemysłu kraju goszczącego BIZ, który nie jest w stanie podjąć konkurencji. W kontekście japońskich BIZ ważne jest, że w latach 80., ze względu na konkurencję japońskich firm, amerykański przemysł elektroniczny musiał się zupełnie przeorganizować, a amerykański przemysł samochodowy zaczął poważnie traktować japońską konkurencję (Drelich-Skulska, 2002, s. 251-252).

Co więcej, w opracowaniach dotyczących negatywnych aspektów BIZ możemy się natknąć na rekomendacje dla krajów rozwijających się (np. RPA) w zakresie promowania inwestycji zagranicznych przyczyniających się do rozwoju sektorów produkcyjnych, takich jak przetwórstwo rolne, produkcja lekka, ale również usług transportowych i logistycznych oraz branż usług specjalistycznych, które są wyżej pozycjonowane w łańcuchu wartości (Cézanne, 2013, s. 18-19).

Natomiast w zależności od stopnia rozwoju danego kraju bardziej pożądane są te BIZ, które współdziałają i angażują się we wzrost gospodarczy kraju przyjmującego, niż BIZ dążące tylko do jak największego zysku, który następnie może być transferowany do macierzystych krajów pochodzenia inwestycji.

Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce i na świecie

2.1. Istota, geneza i cele SSE

W niniejszym podrozdziale analizie poddana została koncepcja specjalnych stref ekonomicznych (SSE) na świecie w kontekście: historycznym, geograficznym, definicyjnym, jak również politycznym. Szczególną uwagę poświęcono genezie i celom SSE w okresie ich przeszło dwudziestoletniego funkcjonowania w Polsce.

2.1.1. Specjalna strefa ekonomiczna w ujęciu definicyjnym

Specjalne strefy ekonomiczne, najogólniej ujmując, to szczególne enklawy administracyjne funkcjonujące w danym kraju, powołane do życia w celu wspierania i rozwoju gospodarki. Ta ogólna definicja jest próbą całościowego ujęcia specyfiki obszarów i procesów zachodzących w tych obszarach, które jak żadne inne przyczyniły się w istotnym stopniu do rozwoju struktury globalnej gospodarki.

Wraz z dojrzewaniem gospodarki światowej i nieuchronnych procesów globalizacyjnych kreujących i wpływających na rozwój gospodarki wolnorynkowej ekspansja specjalnych enklaw administracyjnych była nieuchronna. SSE funkcjonują z powodzeniem od kilkudziesięciu lat praktycznie na każdym z kontynentów. Powstawały zwykle jako element polityki gospodarczej danego państwa w zakresie wspierania działalności eksportowej bądź handlu zagranicznego. W różnych regionach naszego globu na przestrzeni tych dziesiątek lat strefy ekonomiczne w naturalny sposób ewoluowały i dostosowywały się zarówno do wyzwań i wymogów będących konsekwencją rozwoju światowej gospodarki, jak i do wewnętrznej polityki gospodarczej danego państwa.

Definicja z polskiej ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych (Ustawa z dnia 20 października 1994 r. ...) brzmi: „strefą jest wyodrębniona zgodnie z przepisami ustawy, niezamieszkała część terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, na której terenie

może być prowadzona działalność gospodarcza na zasadach określonych ustawą". W ministerialnym dokumencie o nazwie *Koncepcja rozwoju specjalnych stref ekonomicznych* (Ministerstwo Gospodarki, 2009, s. 5) możemy znaleźć definicję zbliżoną do przedłożonej: „Specjalna strefa ekonomiczna to wyodrębniona administracyjnie część terytorium Polski, przeznaczona do prowadzenia działalności gospodarczej na korzystniejszych warunkach. Zgodnie z ustawą strefy zostały utworzone w celu przyspieszenia rozwoju gospodarczego”. Precyzyjniejsze ujęcie definicyjne przedstawiają Bazydło i Smętkowski (2000, s. 17), rozgraniczając aspekt prawny od ekonomicznego w kontekście powstania i funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych. Otóż w prawnym aspekcie należałoby zwrócić uwagę, że SSE to enklawa na terytorium kraju, gdzie nie mają zastosowania krajowe przepisy regulujące działalność gospodarczą; ta specyficzna konstrukcja prawno-polityczna tworzona jest na podstawie odrębnych regulacji prawnych stwarzających dla biznesu warunki korzystniejsze niż poza obszarem SSE. W sensie ekonomicznym SSE: „stanowią instrument nieaktywnej polityki przemysłowej państwa” (Bazydło i Smętkowski, 2000, s. 17). Poprzez ustawy i rozporządzenia państwo ustala zasady i ramy prowadzenia działalności gospodarczej w tych wyodrębnionych terenach na preferencyjnych warunkach interpretowanych jako pomoc publiczna dla przedsiębiorstw zarówno krajowych, jak i zagranicznych w formie zwolnienia podatkowego. Istnienie SSE jest pośrednią formą wspierania przedsiębiorców w konkretnych lokalizacjach, o których szerzej w podrozdziale 2.2.

Warto również nadmienić, że w polskojęzycznej literaturze mamy też szersze ujęcie definiujące specjalne strefy ekonomiczne jako element gospodarki międzynarodowej i efekt porozumień pomiędzy państwami, których celem jest pełniejsza międzynarodowa integracja gospodarcza (Bazydło i Smętkowski, 2000; Pastusiak, 2011).

Definiując istotę specjalnych stref ekonomicznych, należy wspomnieć, że w opracowaniach anglojęzycznych możemy się spotkać np. z pojęciem EPZ (*export processing zone*), będącym tożsamym i wymiennie stosowanym dla SSE (*special economic zone*) (Gibbon i in., 2008; UNCTAD, 2015) bądź z informacją, iż SSE (tudzież: SEZ) są pojęciem mieszczącym w sobie szeroki wachlarz pojęciowy obejmujący np. *free-trade zones* (strefy wolnego handlu), *export-processing zones* (strefy przetwarzania eksportu), *industrial parks* (parki przemysłowe), *economic & technology-development zones* (strefy ekonomiczne i rozwijające technologię), *high-tech zones* (strefy wysokich technologii), *science & technology parks* (parki naukowo-technologiczne), *free ports* (otwarte porty), *enterprise zones* (strefy korporacyjne/przedsiębiorstw) i inne (Zeng, 2016, s. 2). Ze względu na niejednoznaczną nomenklaturę określającą SSE istotne wydaje się przedstawienie i opisanie występujących w literaturze odmian specjalnych stref (Pakdeenurit i in., 2014, s. 1047):

- 1) *free-trade zone* (strefa wolnego handlu),
- 2) *export processing zone* (strefa przetwarzania eksportu),
- 3) *enterprise zone* (strefa korporacyjna/przedsiębiorstwa),

- 4) *single factory* (pojedyncza fabryka),
- 5) *free ports* (wolne porty),
- 6) *specialized zones* (specjalistyczne strefy).

Free trade zones (FTZ – strefy wolnego handlu) to pojęcie obejmujące: *foreign-trade zone* (strefa handlu zagranicznego), *commercial free zones* (komercyjne wolne strefy), *free trading & warehousing SEZ* (strefy wolnego handlu i strefy magazynowania) – będące jednocześnie najbardziej ekspansywną formą SSE. Jest to obszar wolny od podatku, który zapewnia fundamentalne udogodnienia dla działalności gospodarczej obejmującej: handel, wysyłkę, import i eksport. Jeśli działa się w takim obszarze, można być zwolnionym z przepisów i regulacji dotyczących taryf, pracy i środowiska, mogą one być zredukowane bądź odznaczać się mniejszą kontrolą.

Export processing zone (EPZ – strefa przetwarzania eksportu), określana również niekiedy mianem *open economic zone* (otwartą strefą gospodarczą) lub *economic development zone* (strefą rozwoju gospodarczego), jest strefą zbliżoną w kontekście obejmowania nieruchomości do FTZ, jednakże korzyści podatkowe i pozostałe regulacje są rozbieżne. Hybrydowe EPZs ustanawiane są jako ogólny obszar handlowy zintegrowany ze specjalną strefą wywozu/eksportu. Fizyczny obiekt bądź strefa z nadmienionymi dwoma elementami mogą być całkowicie oddzielone lub w pełni zintegrowane (Pakdeenurit i in., 2014, s. 1048).

Zasadniczo *enterprise zone* lub *manufacturing zone* czy też opisana *hybrid EPZ* są ustanawiane przez rząd lub samorząd lokalny w różnych społecznościach. Ustanowienie tego rodzaju SSE co *enterprise zone* ma na celu zapewnienie lepszej jakości życia dla osób w danej społeczności oraz zwiększenie konkurencyjności tej społeczności, a niekiedy nawet kraju. Przywilejem dla tego typu stref jest pomoc finansowa na rozwój lokalny.

Single factory to nazwa obejmująca również takie pojęcia występujące w literaturze, jak: *industrial estates* (nieruchomości przemysłowe), *industrial parks* (parki przemysłowe), *industrial zones* (strefy przemysłowe), *IT parks* (parki IT), *software parks* (parki rozwijające oprogramowanie) itd. Celem rozwoju tego typu strefy ekonomicznej jest zwiększenie specjalizacji wybranej branży/gałęzi przemysłu w celu zwiększenia zdolności do konkurowania z kapitałem zagranicznym w tej samej branży tudzież gałęzi przemysłu. Ten rodzaj SSE można zorganizować w dowolnym miejscu, niezależnie od lokalizacji.

Free ports bądź strefa portowa (*port zone*) lub też specjalna strefa ekonomiczna portu albo lotniska (*port or airport special economic zone*) to jeden z najbardziej ekspansywnych typów stref. Strefa ekonomiczna wolnego portu jest typowa dla form aktywności związanych z obrotem towarami lub usługami – podróży, turystyki i sprzedaży detalicznej. Wymienione obszary prowadzenia działalności gospodarczej w tej strefie są zwolnione z obciążeń taryfowych. Niemniej nadal obowiązuje podatek akcyzowy lub cło (Pakdeenurit i in., 2014, s. 1048).

Ostatnim z wymienionych przez Pakdeenurit i in. (2014, s. 1048) typów SSE jest *specialized zone* – bardzo rozpowszechniony na świecie rodzaj SSE występujący w wielu krajach. Każda *specialized zone* została ustanowiona w specjalnym celu. Znanymi przykładami stref specjalistycznych są: parki naukowo-technologiczne, strefy petrochemiczne, parki logistyczne i magazynowe, jak również strefy działające w portach lotniczych, strefach turystycznych i rekreacyjnych, strefach odbudowy/rekonstrukcji, wieloproduktowych specjalnych strefach ekonomicznych, strefach hazardowych itd.

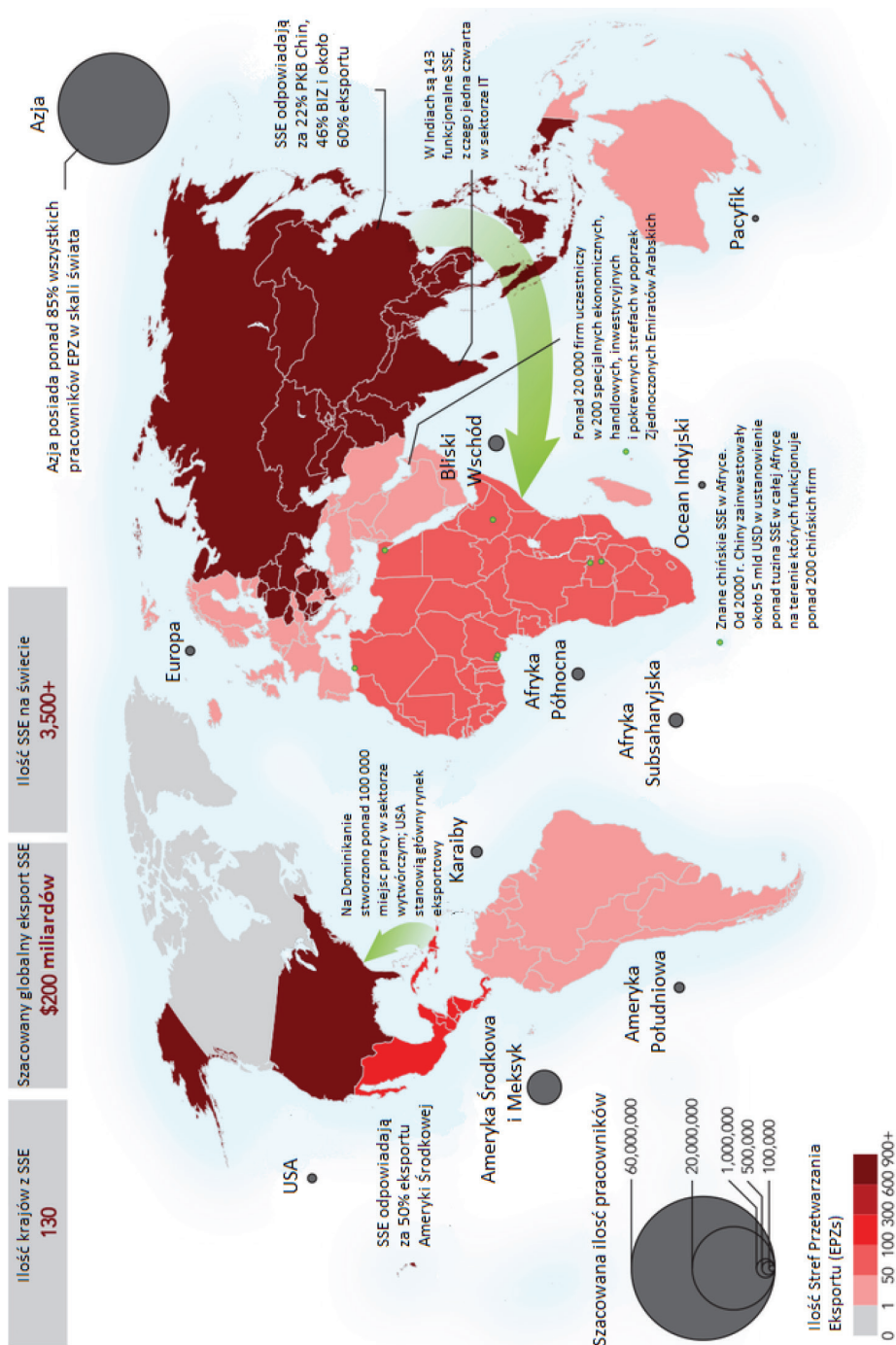
2.1.2. Rozwój i lokalizacja SSE na świecie

Powstawanie uprzywilejowanych stref gospodarczych w historii świata datowane jest nawet od końca pierwszej połowy XIV wieku i utożsamiane pierwotnie z nadawaniem europejskim portom (np. Reggio we Włoszech bądź Hamburg w Niemczech) specjalnych uprawnień w zakresie zwolnienia z ceł i podatków (Bazydło i Smętkowski, 2000, s. 18). Wówczas (np. w hanzeatyckich portach) chodziło zasadniczo o przechowywanie, przepakowywanie i eksportowanie towarów bez konieczności płacenia cła.

Niektóre źródła (Pakdeenurit i in., 2014) identyfikują pierwszą specjalną strefę ekonomiczną na świecie (SSE) jako tę powstałą w 1937 r. w Nowym Jorku¹. Kilka lat później w 1942 r. USA zainwestowały też w utworzenie SSE w Puerto Rico, co było swoistym punktem granicznym, od którego inne kraje rozpoczęły zakładanie SSE, choć o zróżnicowanym nazewnictwie. Jedną z pierwszych specjalnych stref ekonomicznych odznaczających się cechami typowymi dla obecnie funkcjonujących SSE na świecie została utworzona w Shannon w Irlandii. Decyzja o powołaniu irlandzkiej SSE zapadła w 1947 r., aczkolwiek aktywność przetwórczo-produkcyjną faktycznie wprowadzono w Shannon dopiero w 1958 r. (Ernst & Young, 2011, s. 28).

Już w roku 1960 Islandia i Tajwan ustanowiły specjalne strefy ekonomiczne na terenie swoich krajów. Indie założyły SSE (funkcjonujące tam pod nazwą *export processing zone*) w 1980 r. Co więcej, jedną z najlepiej znanych SSE jest specjalna strefa ekonomiczna Shenzhen w Chinach, ustanowiona również w 1980 r. (Pakdeenurit i in., 2014, s. 1047). Fenomen tej chińskiej strefy polega na tym, że z kilkudziesięcioletniej wioski rybackiej, jaką było miasto Shenzhen do roku 1980, dzięki administracyjnemu wyodrębnieniu specjalnej enklawy do prowadzenia działalności gospodarczej na preferencyjnych warunkach, miejsce to stało się obecnie jednym z największych chińskich miast i reprezentatywnym przykładem spektakularnego sukcesu funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych w Chinach, osiągającym na początku lat 90. średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego na poziomie 30% (Ernst & Young, 2011, s. 29).

¹ W literaturze przedmiotu istnieją rozbieżności w zakresie daty faktycznego powstania pierwszej SSE. Pastusiak (2011) twierdzi, że pierwsze strefy mające charakter SSE powstały w Ameryce Środkowej w połowie lat 60. XX wieku i były to strefy bezcłowe. Bazydło i Smętkowski (2000) podają jako pierwszą bezcłową strefę o charakterze produkcyjnym strefę w Puerto Rico utworzoną w 1951 r.



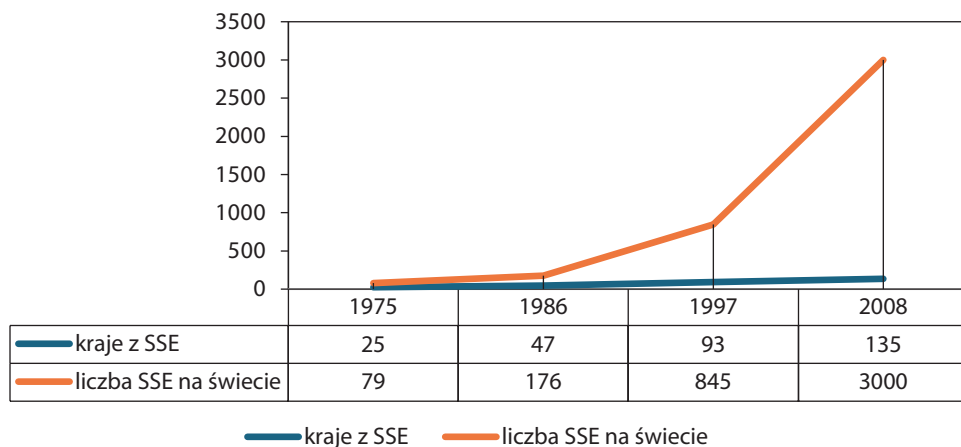
Rysunek 2.1. Lokalizacja specjalnych stref ekonomicznych na świecie w 2016 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Khanna, 2016).

Chiński fenomen Shenzhen to nie jedyny przykład skutecznej implementacji SSE. Po ponad 50 latach funkcjonowania nowoczesnych specjalnych stref ekonomicznych na świecie można wyodrębnić kluczowe aspekty związane z ich funkcjonowaniem w zakresie sprawdzonych i dobrych przykładów (np. Mauritius, Korea Płd., Tajwan, Honduras, Salwador, Madagaskar, Bangladesz, Wietnam, Republika Dominikańska), ale również tych, które nie osiągnęły sukcesu (SSE w Afryce) (Farole, 2011, s. 2).

Od lat 70. w Azji Wschodniej i Ameryce Łacińskiej SSE zostały zaprojektowane w celu przyciągnięcia inwestycji w pracochłonną produkcję międzynarodowych korporacji. Co więcej, SSE stały się kamieniem węgielnym polityki handlowej i inwestycyjnej w krajach dążących do pełniejszej integracji na światowych rynkach poprzez prowadzoną politykę proeksportową. Od połowy lat 80. ich liczba wzrosła znacznie, w tym w szczególności w krajach rozwijających się (Farole, 2011, s. 1).

W postkryzysowej rzeczywistości, w której rywalizacja o BIZ wydaje się bardziej intensywna niż w przeszłości, specjalne strefy ekonomiczne najprawdopodobniej nadal będą cieszyły się dużym zainteresowaniem w skali globalnej, a o ich powodzeniu zadecyduje już nie tylko w pełni rozbudowana infrastruktura, lecz specyficzne programy rozwoju SSE i ich implementacja dla wyznaczonych celów społeczno-gospodarczych. Zróżnicowanie przestrzenne SSE na świecie w 2016 r. przedstawia rys. 2.1.



Rysunek 2.2. Rozwój SSE na świecie w latach 1975-2008

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Ernst & Young, 2011, s. 28).

Dane wyeksponowane na rys. 2.2 wskazują na znaczny wzrost liczby krajów zainteresowanych posiadaniem SSE oraz liczby samych SSE powstałych w ciągu 33 lat. Imponujący jest ponad 5-krotny wzrost liczby krajów posiadających SSE oraz ponad 37-krotny wzrost liczby SSE na świecie w latach 1975-2008.

Widząc potrzebę opisu specjalnych stref ekonomicznych w poszczególnych regionach świata, w niniejszym podrozdziale uwypuklono te obszary, w których polityka gospodarcza przełożyła się na wykreowanie tych specjalnych enklaw gospodarczych. Tabela 2.1 przedstawia cele funkcjonowania SSE w rozbiciu na poszczególne regiony świata i występujące tam rodzaje stref.

Tabela 2.1. Rodzaje i cele funkcjonowania SSE w zależności od regionu geograficznego

Region	Charakter SSE	Główne cele
Ameryka Północna, Środkowa i Południowa	strefy wolnego handlu, specjalne strefy eksportowe, specjalne strefy ekonomiczne	<ul style="list-style-type: none"> ■ intensyfikacja, uatrakcyjnienie i promocja eksportu, ■ koncentracja głównie na działalności produkcyjnej, ■ ukierunkowanie produkcji w SSE na eksport
Europa Wschodnia i Środkowa	specjalne strefy ekonomiczne	<ul style="list-style-type: none"> ■ przyciąganie BIZ, ■ pobudzenie rozwoju gospodarczego, ■ zmniejszenie bezrobocia, ■ ukierunkowanie produkcji w SSE na rynek wewnętrzny
Azja, Bliski i Daleki Wschód	strefy wolnego handlu, specjalne strefy ekonomiczne	<ul style="list-style-type: none"> ■ stymulacja rozwoju gospodarczego, ■ zmniejszenie bezrobocia, ■ transfer <i>know-how</i>, ■ zdynamizowanie eksportu, ■ kreacja nowych inwestycji

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Pastusiak, 2011, s. 97).

Informacje zawarte w tab. 2.1 ukazują, że specjalne strefy ekonomiczne zarówno w Ameryce Północnej, Środkowej, jak i Południowej ukierunkowane są na rozwój eksportu. Intensyfikacja eksportu to również jeden z wymienionych celów funkcjonowania azjatyckich (w tym dalekowschodnich) SSE. Specjalne strefy ekonomiczne na Bliskim Wschodzie mają na celu pozyskiwanie nowych inwestycji celem wspierania gospodarki oraz zmniejszenia bezrobocia.

Przedstawione przez Pastusiaka (2011) cele funkcjonowania SSE dla Europy Wschodniej i Środkowej odzwierciedlają potrzeby utworzenia polskich specjalnych stref ekonomicznych w sposób bardzo syntetyczny i uwypuklający kluczowe aspekty ich funkcjonowania. Autor w punktach 2.1.3 oraz 2.1.4 odnosi się zarówno do genezy powstania SSE w Polsce, jak i do ich historii na przestrzeni ponad dwudziestu lat działalności.

2.1.3. SSE jako narzędzie polityki gospodarczej Polski

Zapoczątkowana w 1989 r. przemiana ustrojowa w Polsce wymusiła podjęcie działań na rzecz transformacji i przystosowania gospodarki do potrzeb wolnego rynku. Niestety, nagle transformacja gospodarcza wywołała wiele destrukcyjnych zjawisk, takich jak gwałtowne bezrobocie czy też drastyczny spadek produkcji, oraz uwypukliła prawie całkowitą dominację niektórych branż przemysłu w poszczególnych regionach Polski.

Idea utworzenia obszaru specjalnej strefy ekonomicznej zrodziła się już w 1992 r. w Mielcu – mieście, w którym zaraz po transformacji systemowej doszło do lokalnego kryzysu gospodarczego. Wskutek dramatycznej kondycji Wytwórni Sprzętu Komunikacyjnego PZL Mielec firma zmuszona została do drastycznego ograniczenia produkcji i zatrudnienia z powodu utraty kooperantów na terenie byłego ZSRR (Jarczewski, 2005, s. 39-41). Proces konceptualizacji założeń ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych zapoczątkowany został przez lokalnych polityków dążących do „ratowania” regionu dotkniętego nadmienionymi problemami. W listopadzie 1992 r. ówczesny minister przemysłu i handlu Waław Niewiarowski podpisał ze strajkującymi pracownikami WSK PZL Mielec protokół będący początkiem formalnych rozmów o kształcie specjalnej strefy ekonomicznej w Mielcu (Jarczewski, 2005, s. 43). Wkrótce potem, w 1993 r., zespół pod przewodnictwem pełnomocnika ministra przemysłu i handlu Edwarda Nowaka, przy udziale ARP i zatrudnionych ekspertów z Shannon Development (firma zarządzająca najstarszą SSE w Europie – Shannon w Irlandii), opracował dokument: *Założenia ustanowienia specjalnych stref ekonomicznych w Polsce*. Zespół opracował główne założenia polskiej ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych, które jeszcze w lipcu 1993 r. spotkały się z akceptacją Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów. Uznano tym samym potrzebę utworzenia SSE w regionach wymagających restrukturyzacji. Prace nad projektem tejże ustawy nabrały tempa po zmianie na stanowisku ministra handlu i przemysłu jesienią 1993 r. i po uzgodnieniach międzyresortowych trwających połowę roku 1994 projekt ustawy trafił do Sejmu, gdzie został rozpatrzony w trybie pilnym (Jarczewski, 2005)².

Podstawowym celem ustanowienia specjalnych stref ekonomicznych w Polsce, w myśl art. 3 ustawy z 1994 r., było przyspieszenie rozwoju gospodarczego części terytorium kraju w szczególności przez:

- 1) rozwój określonych dziedzin działalności gospodarczej,
- 2) rozwój nowych rozwiązań technicznych i technologicznych oraz ich wykorzystanie w gospodarce narodowej,
- 3) rozwój eksportu,

² Należy nadmienić, że po wyborach jesienią 1993 r. i zmianie ministra handlu i przemysłu z Waław Niewiarowskiego na Marka Pola nastąpiło swoiste „przyspieszenie” prac na ustawą o SSE, co tłumaczone jest w literaturze niechęcią wicepremiera Leszka Balcerowicza, który do wyborów w 1993 r. przejawiał negatywne stanowisko co do interwencjonizmu państwowego (Jarczewski, 2005).

- 4) zwiększenie konkurencyjności wytwarzanych wyrobów i świadczonych usług,
- 5) zagospodarowanie istniejącego majątku przemysłowego i infrastruktury gospodarczej,
- 6) tworzenie nowych miejsc pracy,
- 7) zagospodarowanie niewykorzystanych zasobów naturalnych z zachowaniem zasad równowagi ekologicznej (Ustawa z dnia 20 października 1994 r.).

2.1.4. Dwudziestolecie funkcjonowania SSE w Polsce (1998-2018)

Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce na przestrzeni przeszło dwudziestoletniego okresu funkcjonowania przechodziły transformacje warunkujące ich działalność na podstawie aktów normatywnych, jak również w zakresie wielkości dostępnych arealów inwestycyjnych. Okres funkcjonowania SSE również zmieniał się kilkakrotnie. Kluczowy atut SSE – pomoc publiczna oferowana w formie zwolnienia podatkowego – ulegał znacznym zmianom na przestrzeni lat, co poddano szczegółowej analizie w rozdziale czwartym. Zmiany zachodzące w specjalnych strefach ekonomicznych podzielono zatem na kilka fundamentalnych okresów:

1. Lata 1995-1999 (okres ustanawiania SSE).
2. Lata 1999-2001 (okres wstępnego rozwoju SSE i przedakcesyjnych uwarunkowań pomocy publicznej).
3. Lata 2001-2006 (okres dalszego rozwoju SSE i implikacji przedakcesyjnych).
4. Lata 2007-2013 (rozwój SSE i regionalne zróżnicowanie pułapów pomocy publicznej).
5. Lata 2014-2018 (etap dojrzałości SSE i nowa mapa pomocy publicznej).

Lata 1995-1999 (okres ustanowienia SSE)

Pierwszą specjalną strefą ekonomiczną jest Mielecka SSE utworzona w 1995 r., natomiast już w roku 1997 łączna liczba powstałych SSE wynosiła 17. Poszczególne lata i chronologię powstawania SSE w Polsce odzwierciedla tab. 2.2.

W okresie 1995-1999 firmy funkcjonujące na terenie SSE uprawnione były do całkowitego zwolnienia z podatku CIT lub PIT. Warunkiem koniecznym do skorzystania z pomocy publicznej w formie zwolnienia podatkowego było poniesienie nakładów inwestycyjnych wynoszących 2 mln ECU (Tałasiewicz, 2010, s. 19). Co więcej, w początkowym okresie funkcjonowania SSE podmioty prowadzące działalność w strefie były zwolnione z podatku od nieruchomości usytuowanych w obrębie strefy, które były wykorzystywane do prowadzenia działalności gospodarczej. Czas korzystania z całkowitego zwolnienia podatkowego ustanowiony został na 10 lat. Natomiast po tym okresie inwestorowi przysługiwało prawo do uzyskania zwolnienia w wysokości

50% od uzyskanych dochodów z działalności gospodarczej prowadzonej na obszarze SSE. Od roku 1998 strefowi przedsiębiorcy oraz spółki zarządzające strefami zaczęli korzystać z ulg w postaci zwolnień podatkowych od osób fizycznych oraz prawnych (Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, 2018).

Tabela 2.2. Chronologia powstawania specjalnych stref ekonomicznych w Polsce

Rok	Nazwa specjalnej strefy ekonomicznej
1995	Specjalna Strefa Ekonomiczna Euro-Park Mielec
1996	Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna Suwalska Specjalna Strefa Ekonomiczna
1997	Legnicka Specjalna Strefa Ekonomiczna Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna Invest-Park Częstochowska Specjalna Strefa Ekonomiczna Kamienogórska Specjalna Strefa Ekonomiczna Małej Przedsiębiorczości Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna Słupska Specjalna Strefa Ekonomiczna Specjalna Strefa Ekonomiczna „Starachowice” Tarnobrzaska Specjalna Strefa Ekonomiczna Euro-Park Wisłosan Specjalna Strefa Ekonomiczna „Tczew” Warmińsko-Mazurska Specjalna Strefa Ekonomiczna Specjalna Strefa Ekonomiczna „Żarnowiec” Mazowiecka Specjalna Strefa Ekonomiczna „Technopark-Modlin” Specjalna Strefa Ekonomiczna „Krakowski Park Technologiczny”
2001	Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna
■ SSE zlikwidowane ■ SSE połączone ze sobą	

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Siudek i Wątołek, 2011, s. 19-20).

Swoistym punktem granicznym oddzielającym zmiany w funkcjonowaniu specjalnych stref ekonomicznych był rok 1999, w którym to Polska rozpoczęła negocjacje akcesyjne z Unią Europejską. Wówczas konieczne stało się dostosowanie polskich uwarunkowań legislacyjnych do regulacji wspólnotowych – zwłaszcza w kontekście udzielanej pomocy publicznej.

Lata 1999-2001 (okres wstępnego rozwoju SSE i przedakcesyjnych uwarunkowań pomocy publicznej)

W maju 1999 r. Polska rozpoczęła negocjacje akcesyjne z Unią Europejską. Jednym z fundamentalnych czynników na polu negocjacyjnym stała się wysokość pomocy publicznej i konieczność dostosowania polskich przepisów do europejskiej założeń w zakresie polityki konkurencji. Obowiązująca wówczas pomoc publiczna dostępna

dla przedsiębiorców prowadzących działalność w obszarze jednej z polskich SSE nie spełniała wytycznych określonych w art. 87 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (Tałasiewicz, 2010, s. 19-20). Europejskie uregulowania przyznawania pomocy publicznej wprowadzone zostały ustawowo do polskiego porządku prawnego, począwszy od 1 stycznia 2001 r. Od tego momentu określona została maksymalna dostępna intensywność (wielkość) pomocy publicznej dla konkretnego regionu. Ważne jest, że w przeciwieństwie do początkowych lat działania SSE w Polsce, kiedy obowiązywało zwolnienie z podatku od nieruchomości, nowe przepisy zniosły te ulgi od 1 stycznia 2001 r.

Zmiany dostosowujące polskie prawo do prawa unijnego wprowadzone zostały w ramach ustawy z dnia 16 listopada 2000 r. o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Nowelizacja ustawy o SSE z roku 2000 wprowadziła *de iure* dwa odrębne reżimy prawne dla inwestorów, którzy dokonali inwestycji przed 1 stycznia 2001 r. (wówczas zachowywali oni nabyte przywileje w myśl przepisów obowiązujących w momencie uzyskania przez nich zezwolenia od strefy) oraz dla inwestorów chcących dokonać inwestycji w obszarze SSE po 1 stycznia 2001 r.

Najważniejsze konsekwencje harmonizacji prawa strefowego z prawem obowiązującym w Unii Europejskiej stanowiły ograniczenie wysokości pomocy publicznej do maksymalnego dopuszczalnego pułapu pomocy dla danego regionu oraz likwidacja zapisu o obligatoryjnym, ustawowym zwolnieniu z podatku od nieruchomości. Niektóre przepisy obowiązujące zgodnie ze stanem prawnym przed 1 stycznia 2001 r. (prowadzenie działalności gospodarczej tylko na terenie strefy; utrzymywanie optymalnej wartości wytworzonych na terenie SSE produktów w cenie końcowego produktu; wymóg nieposiadania zaległości podatkowych) zostały jednak utrzymane dla tych podmiotów, które zachowując „starsze” przywileje, kontynuowały aktywność gospodarczą na terenie strefy po 1 stycznia 2001 r. (Tałasiewicz, 2010, s. 21).

Lata 2001-2006 (okres dalszego rozwoju SSE i implikacji przedakcesyjnych)

Od 1 stycznia 2001 r. zaczęły obowiązywać dwa reżimy prawne dla strefowych przedsiębiorców, lecz mimo wprowadzenia narzuconych przez UE wymagań w zakresie polityki konkurencji dla przedsiębiorców rozpoczynających działalność gospodarczą w obszarze SSE po 31 grudnia 2000 r. przepisy sprzed stycznia 2001 r. pozostawały w dalszym ciągu niezgodne z przepisami unijnymi.

Ówczesne negocjacje akcesyjne Polski z Unią Europejską (trwające do grudnia 2002 r.) wprowadziły pewne uregulowania w zakresie „starych” przepisów, czyli zasad przyznawania pomocy publicznej w myśl aktu prawnego sprzed 1 stycznia 2001 r. (Tałasiewicz, 2010, s. 22). Wprowadzone ograniczenia przedakcesyjne dla „starych” przepisów sprowadzały się do limitowania wielkości pomocy publicznej według kryteriów wyeksponowanych w tab. 2.3.

Tabela 2.3. Ograniczenia dotyczące pomocy publicznej w ramach negocjacji przedakcesyjnych dla strefowych inwestorów

Małe przedsiębiorstwa	Średnie przedsiębiorstwa	Duże przedsiębiorstwa		Duże przedsiębiorstwo z sektora motoryzacyjnego
Pomoc publiczna w brzmieniu sprzed 1 stycznia 2001 r. przyznana do 31 grudnia 2011 r. włącznie	Pomoc publiczna w brzmieniu sprzed 1 stycznia 2001 r. przyznana do 31 grudnia 2010 r. włącznie	Zezwolenie otrzymane przed 1 stycznia 2000 r.	Zezwolenie otrzymane od 1 stycznia do 31 grudnia 2000 r.	Całkowita wielkość pomocy publicznej nie może przekroczyć 30% kwalifikujących się wydatków inwestycyjnych
		Wielkość pomocy nie może przekroczyć 75% kwalifikujących się wydatków inwestycyjnych	Wielkość pomocy nie może przekroczyć 50% kwalifikujących się wydatków inwestycyjnych	

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Tałasiewicz, 2010, s. 22-29).

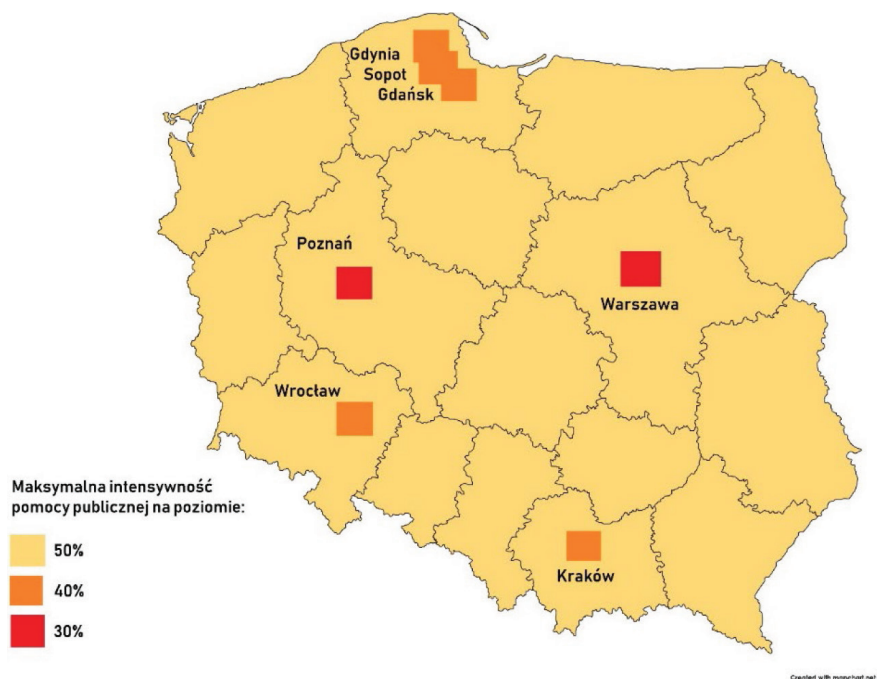
Wyeksponowane w tab. 2.3 pułapy pomocy publicznej usankcjonowane zostały ustawą o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych i niektórych ustaw (Ustawa z dnia 2 października 2003 r. ...), która weszła w życie w momencie wstąpienia Polski do Unii Europejskiej 1 maja 2004 r. Jednocześnie, wraz z początkiem polskiego członkostwa w UE i w myśl nowelizacji ustawy o SSE z 2003 r., wyeliminowane zostały dwa reżimy prawne wprowadzone wspomnianą ustawą z dnia 16 listopada 2000 r. (Tałasiewicz, 2010, s. 24).

Co więcej, w zakresie dostępnego pułapu pomocy publicznej ustanowiono jednolitą wartość dla przedsiębiorców chcących zainwestować w obszarze SSE na poziomie 50% na terytorium całego kraju (wyłączając najbogatsze polskie aglomeracje), co obrazuje rys. 2.3.

Poza ukonstytuowaniem nowych pułapów pomocy publicznej w latach 2001-2006 do kluczowych wydarzeń w zakresie funkcjonowania SSE należy zaliczyć zmiany dokonane w latach 2005 oraz 2006.

W 2005 r. (Tałasiewicz, 2010, s. 25) w myśl nowelizacji rozporządzeń strefowych dopuszczono do objęcia wsparciem działalności z zakresu następujących usług:

- 1) rachunkowości i kontroli ksiąg (kategoria 74.12.1 PKWiU z 2004 r.),
- 2) księgowości z wyłączeniem deklaracji podatkowych (kategoria 74.12.2 PKWiU z 2004 r.),
- 3) centrów telefonicznych (kategoria 74.86 PKWiU z 2004 r.).



Rysunek 2.3. Intensywność pomocy publicznej w Polsce w latach 2001-2006

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Tałasiewicz, 2010, s. 109).

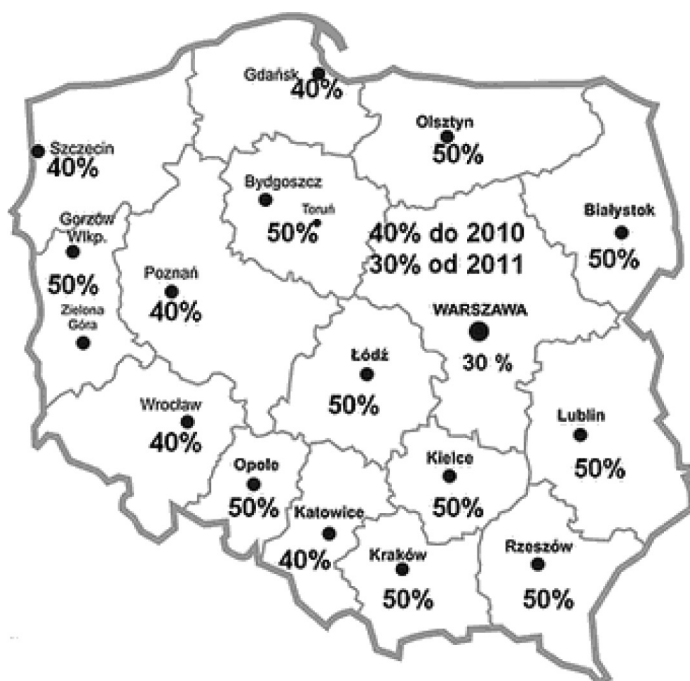
Poszerzenie dotychczasowego wachlarza działalności gospodarczych objętych pomocą publiczną o nowoczesne działalności usługowe było celowym zabiegiem mającym przyciągnąć do SSE nowoczesne usługi typu BPO (Business Process Offshoring) bądź SSC (Shared Service Centre).

Rok 2006 był również wyjątkowy dla polskich specjalnych stref ekonomicznych ze względu na poszerzenie łącznej strefowej powierzchni z 6325 ha (maksymalna dopuszczalna powierzchnia określona na dzień 31 grudnia 2000 r.) do 12 000 ha w myśl ustawy z dnia 23 czerwca 2006 r. (Tałasiewicz, 2010, s. 26).

Lata 2007-2013 (rozwój SSE i regionalne zróżnicowanie pułapów pomocy publicznej)

Z początkiem roku 2007 rozpoczął się nowy okres budżetowy w Unii Europejskiej, a w ślad za tym doszło do nowelizacji rozporządzeń strefowych w zakresie wdrożenia nowych zasad przyznawania pomocy publicznej. W stosunku do wcześniejszego jednolitego pułapu pomocy publicznej na poziomie 50% (z wyłączeniem paru największych miast polskich, gdzie ten pułap był niższy) nowe zasady zróżnicowały

poszczególne regiony, obniżając tym samym maksymalną wartość dopuszczalnej pomocy publicznej dla sześciu najbogatszych polskich województw. Mapę pomocy regionalnej przedstawia rys. 2.4.



Rysunek 2.4. Intensywność regionalnej pomocy publicznej w Polsce w latach 2007-2013

Źródło: (Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A., 2018d).

W nowym okresie budżetowym, oprócz zmiany pułapów pomocy publicznej, doszło do nowelizacji ustawy o SSE (Ustawa z dnia 30 maja 2008 r. ...), w wyniku której został zwiększony do 20 000 ha całkowity dopuszczalny teren stref oraz doprecyzowano kwestię obejmowania granicami SSE gruntów prywatnych. Nowelizowanie ustawy o SSE z dnia 30 maja 2008 r. i zwiększenie w ramach tego aktu obszaru stref wraz z wydłużeniem okresu funkcjonowania SSE do 31 grudnia 2020 r. (Ustawa z dnia 30 maja 2008 r. ...) było jednocześnie potwierdzeniem istotnej roli specjalnych stref ekonomicznych w procesie przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski.

W wyniku ustawowego dodania kolejnego areal (8000 ha) do zagospodarowania w ramach funkcjonowania SSE istotne było wprowadzenie „nowych” zasad dla inwestycji utworzonych na gruntach włączonych w granice strefy po 1 stycznia 2009 r. (Ministerstwo Gospodarki, 2009, s. 3-4). Konsekwentnie, już na początku 2009 r.

za pośrednictwem ówczesnego Ministerstwa Gospodarki, do polskich przepisów wprowadzony został jeden z ważniejszych dokumentów dla polskich SSE: *Koncepcja rozwoju specjalnych stref ekonomicznych*. Dokument ten zawierał obligatoryjne kryteria, według których od 1 stycznia 2009 r. należało wydawać zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej podmiotom zainteresowanych inwestycją na gruntach w ramach nadmienionej „nowej” puli terenów. *Koncepcja* w sposób taksatywny wymienia inwestycje kwalifikujące się do objęcia pomocą publiczną w ramach wydawanego przez SSE zezwolenia:

- a) innowacyjne,
- b) realizowane w sektorach priorytetowych,
- c) wspierające rozwój klastrów, parków przemysłowych i technologicznych,
- d) zwiększające stopień uprzemysłowienia regionów słabo uprzemysłowionych,
- e) tworzące określoną liczbę nowych miejsc pracy lub o określonych minimalnych kosztach; kwalifikowanych inwestycji – w zależności od stopy bezrobocia w powiecie.

Za sektory priorytetowe uznano: sektor motoryzacyjny, lotniczy, elektroniczny, maszynowy, biotechnologii, chemii małotonażowej, nowoczesnych usług oraz działalność badawczo-rozwojową i przemysł produkujący urządzenia służące do produkcji paliw i energii ze źródeł odnawialnych (Ministerstwo Gospodarki, 2009, s. 13). Co więcej, *Koncepcja* wprowadziła cały zestaw kryteriów, którymi należało się kierować od 1 stycznia 2009 r. w przypadku włączania do obszaru SSE terenów stanowiących zarówno własność zarządzającego strefą, Skarbu Państwa albo jednostki samorządu terytorialnego, związku komunalnego lub będącego w użytkowaniu wieczystym zarządzającego, jak i podmiotów innych niż wymienione.

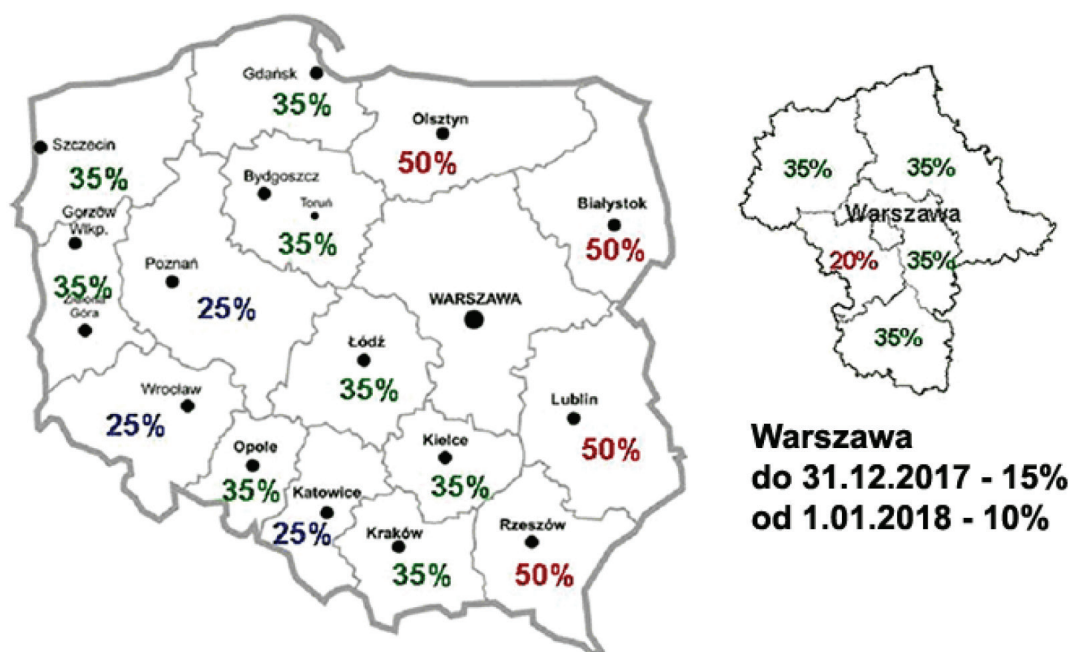
Istotne zmiany w funkcjonowaniu polskich SSE nastąpiły również w 2013 r., kiedy to 23 lipca Rada Ministrów przyjęła pakiet rozporządzeń dla poszczególnych stref, które wydłużyły działalność SSE o kolejnych sześć lat, tj. do roku 2026 (Białas, 2015, s. XI).

Podsumowując rok 2013, należy przedstawić charakterystykę rozwoju polskich SSE według ich stanu na koniec grudnia 2013 r. Otóż, oprócz wydłużenia okresu funkcjonowania SSE, na koniec 2013 r. aktywnych było 1709 zezwoleń, skumulowana wartość inwestycji wyniosła 93,1 mld zł; strefowi inwestorzy zatrudniali 266,7 tys. pracowników, a najwięksi inwestorzy reprezentowali kapitał pochodzący odpowiednio z: Polski (19,19%), Niemiec (15,61%), USA (12,1%), Holandii (11,56%), Włoch (8,45%) i Japonii (7,25%) (Ministerstwo Gospodarki, 2014, s. 3-18). W skumulowanej wartości inwestycji na koniec 2013 r. największy udział mieli inwestorzy reprezentujący branżę motoryzacyjną (26,4%), następnie inwestorzy produkujący wyroby z gumy i tworzyw sztucznych (10,7%) oraz producenci wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych (9,2%).

Lata 2014-2018 (etap dojrzałości SSE i nowa mapa pomocy publicznej)

Ostatni okres funkcjonowania SSE autor określił mianem okresu dojrzałości stref. Opisywany okres obejmuje dwie fundamentalne zmiany dla polskich SSE: wprowadzenie nowej mapy pomocy publicznej (2014 r.) oraz utworzenie wielkiej strefy ekonomicznej na terytorium całej Polski (2018 r. – szerzej opisane w podrozdziale 2.4).

Rok 2014 to czas, kiedy wprowadzane były jedne z najważniejszych zmian legislacyjnych określających zasady funkcjonowania stref. Rozporządzeniem Rady Ministrów z 30 czerwca 2014 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2014-2020 wprowadzone zostały nowe pułapy dostępnej w województwach pomocy publicznej (rys. 2.3) (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 2014 r.). W stosunku do poprzedniej perspektywy finansowej Unii Europejskiej ustalonej na lata 2007-2013 progi pomocy publicznej w poszczególnych polskich województwach zostały obniżone, co było uwarunkowane zróżnicowanym poziomem rozwoju regionalnego (np. województwa dolnośląskie, wielkopolskie i śląskie) i co za tym idzie, mniejszą potrzebą pomocy inwestycyjnej dla projektów w województwach o wyższym poziomie rozwoju (Brackowska-Boroch, 2015, s. 127).



Rysunek 2.5. Intensywność regionalnej pomocy publicznej w Polsce na lata 2014-2020

Źródło: (Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A., 2018c).

Nowa mapa pomocy publicznej to nie jedyna zmiana w opisywanym okresie. Zważywszy na nowy okres programowy UE, niezbędne było dostosowanie polskich przepisów do rozporządzenia Komisji UE nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r., s. 1). Nadmienione zmiany legislacyjne wprowadzono rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 12 listopada 2014 r. zmieniającym rozporządzenie w sprawie pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorcom działającym na podstawie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenach specjalnych stref ekonomicznych, a także 14 rozporządzeniami Ministra Gospodarki z dnia 26 listopada 2014 r. zmieniającymi rozporządzenia w sprawie przetargów i rokowań oraz kryteriów oceny zamierzeń co do przedsięwzięć gospodarczych, które mają być podjęte przez przedsiębiorców na terenach specjalnych stref ekonomicznych (Ministerstwo Gospodarki, 2015, s. 6).

Dokumenty szczególnie istotne dla działalności SSE przed wprowadzeniem ustawy o wspieraniu nowych inwestycji z dnia 10 maja 2018 r. w latach 2014-2020 to:

- 1) ustawa z dnia 28 listopada 2014 r. o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2014 r. poz. 1854) nowelizująca ustawę o SSE z 1994 r. poprzez:
 - a. określenie przesłanek stwierdzenia wygaśnięcia zezwolenia,
 - b. wprowadzenie możliwości cofnięcia zezwolenia na wniosek przedsiębiorcy,
 - c. wprowadzenie regulacji dotyczącej zwrotu pomocy publicznej,
 - d. uregulowanie zasady przechowywania dokumentacji związanej z udzieloną pomocą,
 - e. wprowadzenie możliwości wcześniejszego rozpoczęcia inwestycji, gdy teren nie jest jeszcze objęty strefą,
 - f. poszerzenie katalogu głównych zadań spółek zarządzających strefami,
 - g. uporządkowanie zasady kontroli przedsiębiorców,
 - h. wprowadzenie jednolitych zasad zmiany zezwolenia, bez względu na datę jego wydania (Ministerstwo Gospodarki, 2015, s. 5).
- 2) ustawa z dnia 22 stycznia 2015 r. o zmianie ustawy o funkcjonowaniu górnictwa węgla kamiennego w latach 2008-2015 oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2015 r. poz. 143) zwiększająca łączny obszar wszystkich stref do 25 tys. hektarów.

2.2. Lokalizacja SSE w Polsce

Według stanu na koniec II kwartału 2018 r. w Polsce było 14 specjalnych stref ekonomicznych i obejmowały one swoim zasięgiem cały kraj. Lokalizacja SSE odzwierciedla potrzebę aktywizacji w latach 90. tych obszarów, które po transformacji gospodarczej

z roku 1989 wymagały szczególnej pomocy. Upadające schyłkowe gałęzie (przemysł górniczy, włókienniczy) w niektórych częściach Polski spowodowały potrzebę znalezienia rozwiązania narastających problemów spowodowanych nagłym i znacznym bezrobociem. Rejony zdominowane przez przemysłowe monokultury (miedź, siarka) znalazły się również w kręgu regionów wymagających dywersyfikacji przemysłu i struktury lokalnego rynku pracy. Omówiona w punkcie 2.1.3 klasyfikacja SSE ze względu na motywy ich utworzenia wyeksponowała także potrzebę restrukturyzacji wymienionych regionów, aktywizację regionów o historycznie słabym potencjale gospodarczym, jak również wykorzystanie bliskości granicy do intensyfikacji relacji gospodarczych. W tym podrozdziale skoncentrowano się w sposób szczegółowy na lokalizacji każdej z wymienionych 14 specjalnych stref ekonomicznych.

Do roku 2018 SSE w Polsce funkcjonowały zgodnie z istniejącymi ustawami wraz z rozporządzeniami, jak również z praktyką zarządzającego danym obszarem zdefiniowaną w myśl poszczególnych regulaminów wewnętrznych. Na przestrzeni ponad 20-lecia funkcjonowania SSE rozrastały się, tak aby osiągnąć rozmiary od kilkuset do kilku tysięcy hektarów powierzchni włączonej w administracyjne granice SSE. Specjalne strefy ekonomiczne poszerzały swoje granice i dostosowywały się do wymogów stawianych przez ustawodawcę również w zakresie weryfikacji dostępnej pomocy publicznej.

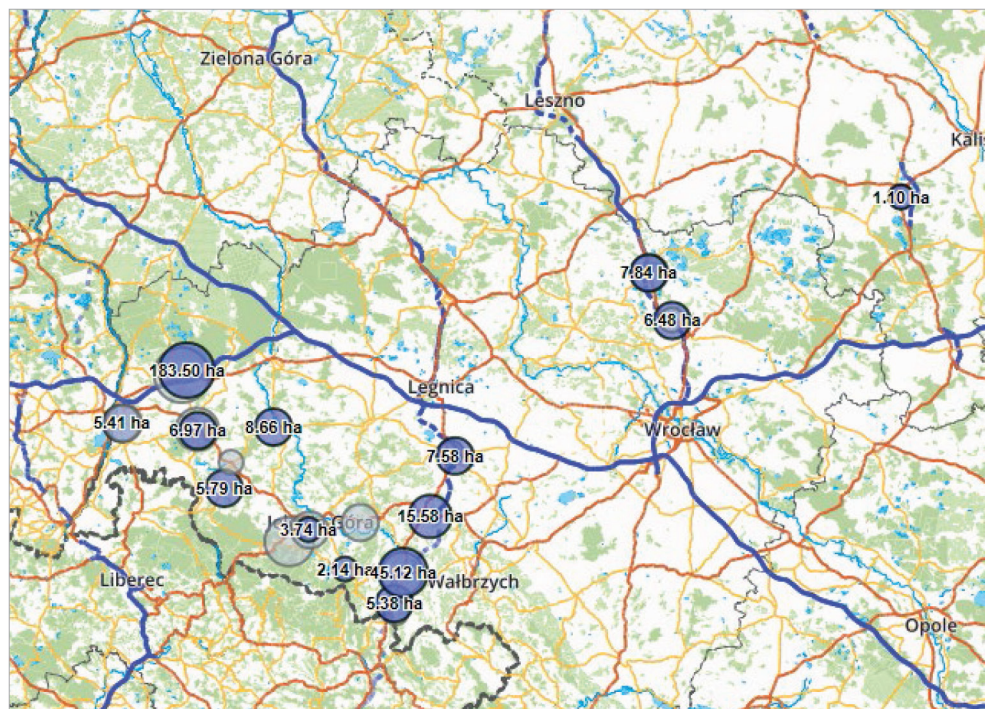
Nowy podział administracyjny w myśl ustawy o wspieraniu nowych inwestycji (Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. ...) wprowadził rejonizację i przypisanie kompetencji nadzorczych partykularnej SSE nad zdefiniowaną w ustawie liczbą powiatów w zakresie wydawania decyzji będącą podstawą do ubiegania się o pomoc publiczną w formie zwolnienia podatkowego. Nadzór administracyjny w zakresie wydawania decyzji (zezwoleń) na prowadzenie działalności gospodarczej dla zainteresowanych podmiotów w obszarze specjalnej strefy ekonomicznej przypisany został odpowiadającym obszarom (powiatom) oddziaływania SSE do roku 2018. Pojęcie oddziaływania należy postrzegać przez pryzmat ulokowanych w przeszłości podstref i inwestorów, którzy już od dłuższego czasu prowadzili działalność gospodarczą w danym obszarze administrowanym przez podmiot zarządzający SSE. Krótka charakterystyka, rys historyczny i zmiany obszaru administracyjnego 14 SSE zostały przedstawione poniżej.

Kamiennogórska Specjalna Strefa Ekonomiczna Małej Przedsiębiorczości

Kamiennogórska SSEMP utworzona została Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. na podstawie art. 4 ust. 1 ustawy z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych (Rozporządzenie Rady Ministrów z 9 września 1997 r. w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w Kamiennej Górze). Kamiennogórska SSEMP została powołana początkowo na okres 20 lat (do 2017 r.)

i obejmowała powierzchnię 234 ha na terenie miasta Kamienna Góra. Pierwszym zarządzającym strefą została Karkonoska Agencja Rozwoju Regionalnego SA z siedzibą w Jeleniej Górze, lecz już w 1998 r. zarządzanie obszarem strefy przekazane zostało Spółce Akcyjnej – Specjalna Strefa Ekonomiczna Małej Przedsiębiorczości (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 8 września 1998 r.).

W okresie ponad 20 lat funkcjonowania Kamiennogórskiej SSE wydanych zostało 125 zezwoleń na prowadzenie działalności w obszarze SSE, strefowi inwestorzy ponieśli nakłady inwestycyjne w wysokości ponad 2,5 mld PLN oraz utworzonych zostało ponad 7500 miejsc pracy (Kamiennogórska Specjalna Strefa Ekonomiczna Małej Przedsiębiorczości, 2018a). Kamiennogórska SSEMP obejmuje grunty o powierzchni 540,83 ha, położone na terenie miast: Jawor, Jelenia Góra, Kamienna Góra, Kowary, Lubań, Ostrów Wielkopolski, Piechowice, Zgorzelec oraz gmin: Bolków, Gryfów Śląski, Janowice Wielkie, Kamienna Góra, Lubań, Lubawka, Lwówek Śląski, Mirsk, Nowogrodzic, Prusice i Żmigród. Oferowane przez Kamiennogórską SSEMP tereny znajdują się w 17 podstrefach na terenie dwóch województw – dolnośląskiego oraz wielkopolskiego. Wskazane podstrefy eksponuje rys. 2.6.



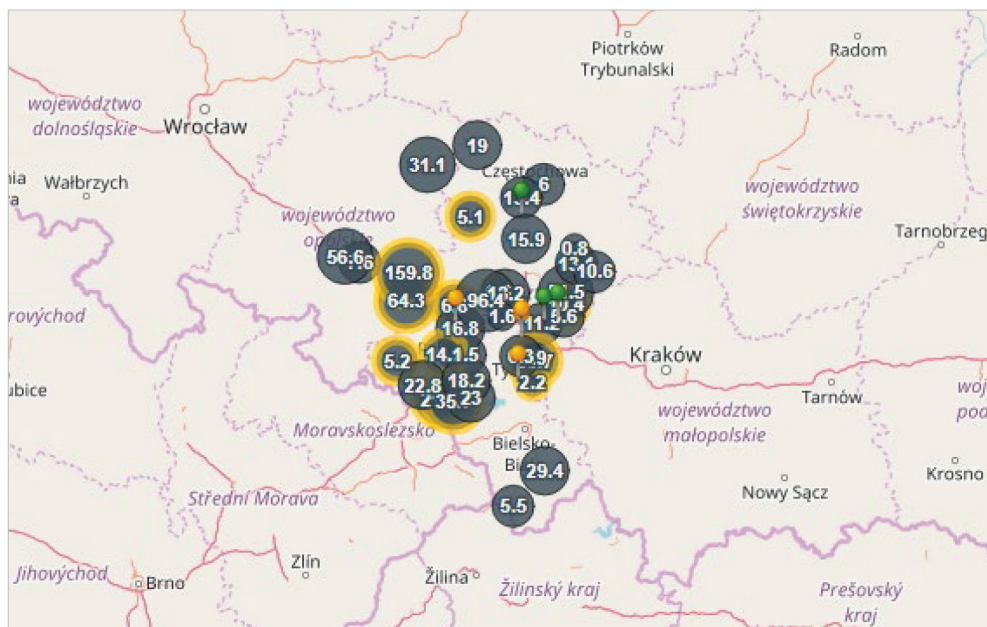
Rysunek 2.6. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Kamiennogórskiej SSEMP

Źródło: (Kamiennogórska Specjalna Strefa Ekonomiczna Małej Przedsiębiorczości, 2018b).

Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna

Katowicka SSE została utworzona Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 18 czerwca 1996 r. na podstawie art. 4 ust. 1 ustawy z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych. Strefę ustanowiono w byłym województwie katowickim na gruntach o powierzchni 826,99 ha położonych początkowo na terenie gmin Godów i Pawłowice oraz na terenie miast: Dąbrowa Górnicza, Gliwice, Jastrzębie-Zdrój, Sosnowiec, Tychy i Żory (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 czerwca 1996 r.). Początkowo Katowicka SSE powołana została analogicznie jak Kamiennogórska SSE na okres 20 lat, a organem zarządczym ustanowiono Katowicką Specjalną Strefę Ekonomiczną SA.

Katowicka SSE obejmuje obszar 2614 ha w 40 gminach w województwach śląskim, opolskim oraz małopolskim i jest jednym z liderów polskich SSE. Według stanu na pierwszą dekadę marca 2018 r. w obrębie Katowickiej SSE funkcjonowało ponad 300 przedsiębiorstw, których łączne poniesione nakłady inwestycyjne wyniosły około 31 mld PLN, i stworzono ponad 70 000 miejsc pracy. Dominującą branżą Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej jest branża motoryzacyjna (Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018). Tereny inwestycyjne Katowickiej SSE przedstawia rys. 2.7.



Rysunek 2.7. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Katowickiej SSE

Źródło: (Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018).

Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna

Kostrzyńsko-Słubicka SSE została utworzona Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. na podstawie art. 4 ust. 1 ustawy z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych. Kostrzyńsko-Słubicka Strefa powstała na gruntach o powierzchni 457,27 ha położonych na terenie miast gminy Kostrzyn n. Odrą i gminy Słubice. Okres funkcjonowania Kostrzyńsko-Słubickiej SSE ustalony został na 20 lat, a spółka zarządzająca strefą o tej samej nazwie została powołana w tym samym roku (Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna SA).

W 2017 r. tereny strefy obejmowały ponad 50 lokalizacji o łącznej powierzchni ponad 2000 ha na terenach województw lubuskiego, zachodniopomorskiego oraz zachodniej części województwa wielkopolskiego, w tym również miasta Poznań (Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018). Lokalizację terenów inwestycyjnych Kostrzyńsko-Słubickiej SSE przedstawia rys. 2.8.



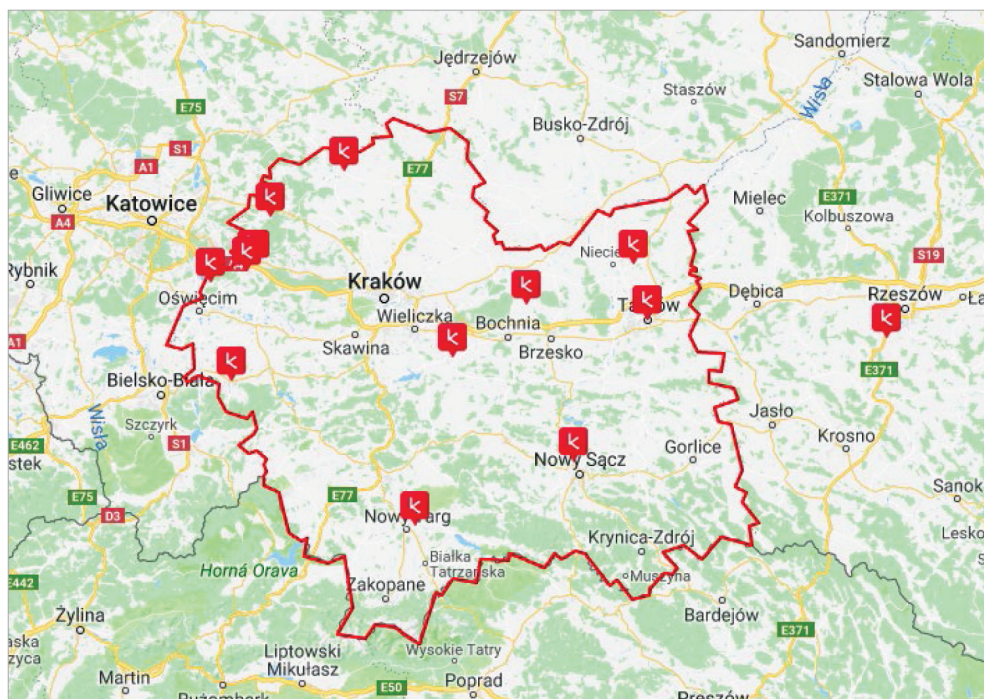
Rysunek 2.8. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Kostrzyńsko-Słubickiej SSE

Źródło: (Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018).

Krakowski Park Technologiczny

Krakowski Park Technologiczny został utworzony Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 14 października 1997 r. na podstawie art. 4 ust. 1 ustawy z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych. Specjalna strefa ekonomiczna w Krakowie została ustanowiona na miejskich gruntach o powierzchni 66,4801 ha na okres krótszy niż wszystkie pozostałe SSE – na 12 lat (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 października 1997 r.). Organem zarządzającym Krakowskim Parkiem Technologicznym ustanowione zostało Centrum Zaawansowanych Technologii – Kraków Sp. z o.o.

Przed wejściem w życie ustawy o wspieraniu nowych inwestycji (tj. I kwartał 2018 r.) Specjalna Strefa Ekonomiczna Krakowskiego Parku Technologicznego obejmowała tereny rozlokowane w województwach: małopolskim, podkarpackim oraz świętokrzyskim. Krakowską SSE konstituuje 36 podstref zlokalizowanych na terenie 35 gmin obejmujących obszar ponad 949 ha (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 października 1997 r.). Lokalizację tych podstref odzwierciedla rys. 2.9.



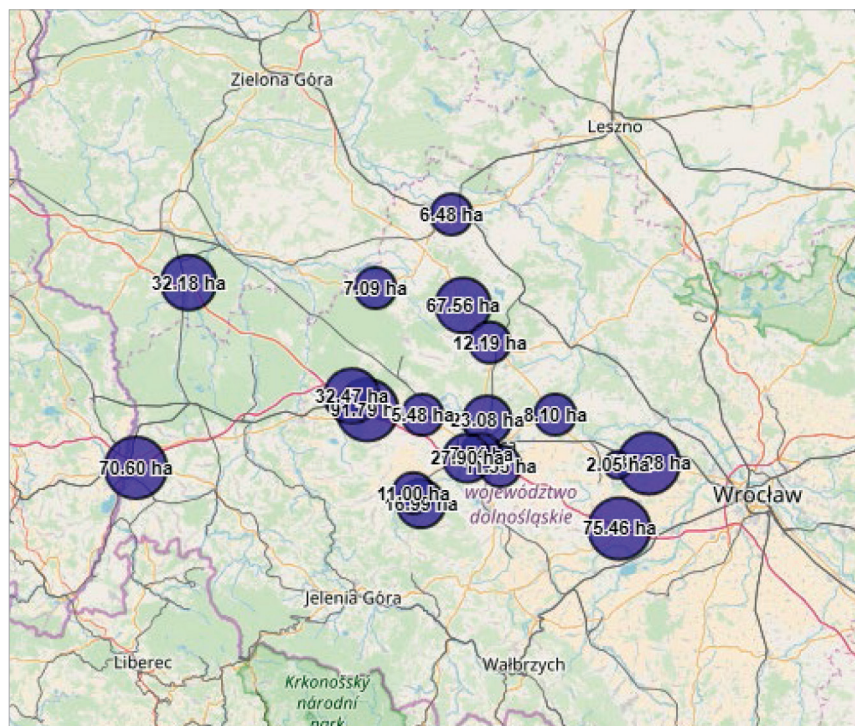
Rysunek 2.9. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Krakowskiej SSE

Źródło: (Krakowska Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018).

Legnicka Specjalna Strefa Ekonomiczna

Legnicka SSE została utworzona Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 15 kwietnia 1997 r. na podstawie art. 4 ust. 1 ustawy z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych. Została ustanowiona na okres 20 lat i obejmowała początkowo grunty o powierzchni 381,69 ha położone na terenie gminy miasta Legnica, gminy miasta Polkowice, gminy Warta Bolesławiecka i gminy Gromadka. Spółką zarządzającą została Legnicka Specjalna Strefa Ekonomiczna SA (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 15 kwietnia 1997 r. w sprawie ustanowienia legnickiej specjalnej strefy ekonomicznej).

Po przeszło dwudziestoletnim okresie funkcjonowania Legnicka SSE to strefa obejmująca już ponad 1300 ha terenów inwestycyjnych i licząca kilkadziesiąt podstref w bezpośrednim sąsiedztwie jednych z ważniejszych szlaków komunikacyjnych tej części Europy, w tym m.in. następujące podstrefy: Polkowice, Głogów, Krzywa, Okmiany, Środa Śląska, Środa Śląska-Miękinia, Legnica, Legnickie Pole, Złotoryja, Chojnów, Lubin, Kostomłoty, Miłkowice, Przemków, Prochowice, Iłowa, Zgorzelec (Legnicka Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018). Tereny inwestycyjne Legnickiej SSE odzwierciedla rys. 2.10.



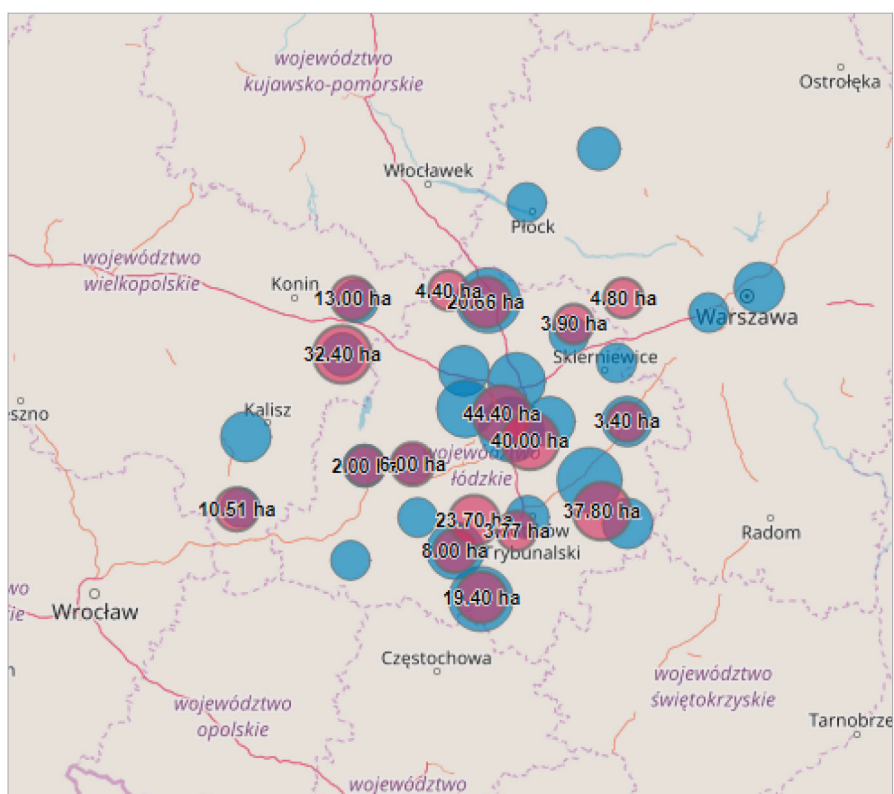
Rysunek 2.10. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Legnickiej SSE

Źródło: (Legnicka Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018).

Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna

Łódzka SSE (tak samo jak Legnicka SSE) została utworzona Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 15 kwietnia 1997 r. na podstawie art. 4 ust. 1 ustawy z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych. Obszar, na którym utworzono strefę w myśl wymienionego rozporządzenia, to 204,67 ha terenów położonych w miastach: Ozorków, Zgierz i Łódź i w gminie Pabianice. Spółką zarządzającą ustanowiono Łódzką Specjalną Strefę Ekonomiczną SA na analogiczny dla pozostałych SSE 20-letni okres (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 15 kwietnia 1997 r. w sprawie ustanowienia łódzkiej specjalnej strefy ekonomicznej).

Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna tuż przed wejściem ustawy o wspieraniu nowych inwestycji zajmowała obszar 1775 ha, posiadała 45 podstref, wydała 327 zezwoleń, a inwestorzy prowadzący działalność gospodarczą w obszarze tejże zainwestowali ponad 15 mld PLN (Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018). Lokalizację podstref Łódzkiej SSE przedstawia rys. 2.11.



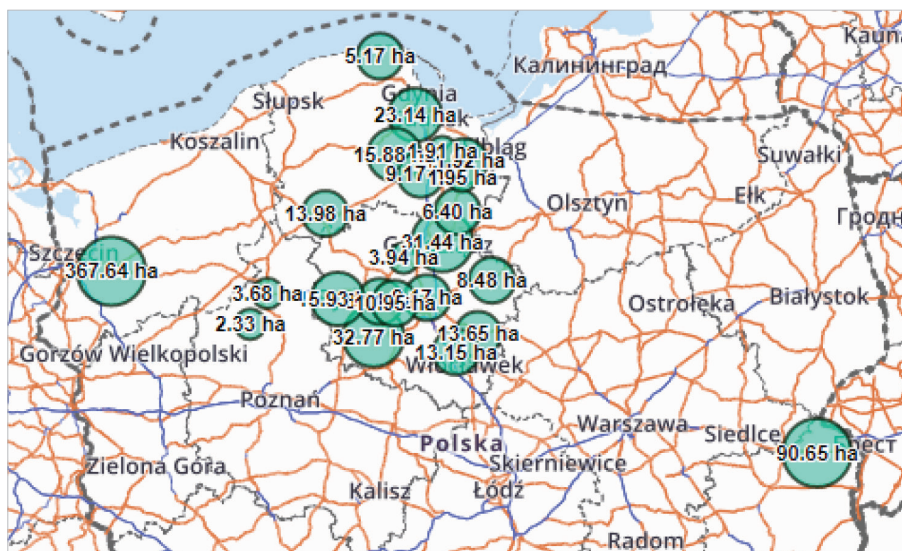
Rysunek 2.11. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Łódzkiej SSE

Źródło: (Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018).

Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna

Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna powstała dużo później niż opisane do tej pory specjalne strefy ekonomiczne, powołano ją bowiem dopiero Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 11 lipca 2001 r. Nie oznacza to jednak, że we wcześniejszym okresie na terenach administrowanych od 2001 r. przez Pomorską SSE nie funkcjonowała specjalna strefa ekonomiczna. Pomorska SSE, w myśl wymienionego rozporządzenia, powstała tak naprawdę poprzez połączenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Tczew” i Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Żarnowiec” – stref utworzonych 9 września 1997 r. na mocy adekwatnych rozporządzeń Rady Ministrów (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 lipca 2001 r.).

Specjalna Strefa Ekonomiczna „Tczew” powstała na mocy Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. na gruntach o powierzchni 102,26 ha na terenie miasta gminy Tczew i gminy Tczew na okres dwudziestoletni. Zarządzającym SSE ustanowiono spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością: „Żarnowiec-Tczew” (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. w sprawie ustanowienia Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Tczew”). Z kolei SSE Żarnowiec również ustanowiono Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. na gruntach o powierzchni 197,01 ha położonych na terenie gminy Krokowa i gminy Gniewino. Okres funkcjonowania oraz spółka zarządzająca SSE „Żarnowiec” zostały określone w rozporządzeniu (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. w sprawie ustanowienia Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Żarnowiec”).



Rysunek 2.12. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Pomorskiej SSE

Źródło: (Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018).

Utworzona w 2001 r. Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna połączyła obszary SSE „Tczew” oraz SSE „Żarnowiec”, obejmując grunty o powierzchni 316,43 ha położone na terenie gmin: Krokowa, Gniewino, Tczew, gminy miasta Tczew i gminy miasta Kwidzyn. Okres funkcjonowania Pomorskiej SSE ustalony został do 30 listopada 2017 r., a spółką zarządzającą ustanowiono Pomorską Specjalną Strefę Ekonomiczną Sp. z o.o. (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 1 lipca 2001 r..).

Pomorska SSE w pierwszej dekadzie marca 2018 r. obejmowała granicami ponad 2246 ha terenów, a kumulatywna wartość poniesionych nakładów inwestycyjnych przez strefowych inwestorów wyniosła około 12 mld PLN (Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018). Tereny inwestycyjne Pomorskiej SSE przedstawia rys. 2.12.

Specjalna Strefa Ekonomiczna Euro-Park Mielec

Mielecka Specjalna Strefa Ekonomiczna to pierwsza utworzona w Polsce SSE powołana rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 5 września 1995 r. w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w Mielcu (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia



Rysunek 2.13. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Mieleckiej SSE

Źródło: (Mielecka Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018).

wierzchni 135,87 ha (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. w sprawie ustanowienia słupekiej specjalnej strefy ekonomicznej). Spółka zarządzająca Słupeką SSE to Pomorska Agencja Rozwoju Regionalnego SA.

W pierwszym kwartale 2018 r. Słupeka SSE składała się z 18 podstref zajmujących łącznie ponad 910,1585 ha, położonych w województwach pomorskim i zachodniopomorskim (Słupeka Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018). Lokalizację terenów inwestycyjnych Słupekiej SSE przedstawia rys. 2.14.

Specjalna Strefa Ekonomiczna „Starachowice”

Na mocy Rozporządzenia Rady Ministrów 9 września 1997 r. ustanowiono Specjalną Strefę Ekonomiczną „Starachowice”. Strefa została utworzona na gruntach o powierzchni 123,77 ha na terenie miasta Starachowice, analogicznie do większości SSE na okres 20 lat. Spółką zarządzającą mianowano Specjalną Strefę Ekonomiczną „Starachowice” SA (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. w sprawie ustanowienia Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Starachowice”).



Rysunek 2.15. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Starachowickiej SSE

Źródło: (Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A., 2018a).

W pierwszym kwartale 2018 r. Starachowicka SSE obejmowała granicami powierzchnię 707,9814 ha w województwach: świętokrzyskim, mazowieckim, łódzkim, opolskim i lubelskim (Specjalna Strefa Ekonomiczna „Starachowice”, 2018). Zrealizowane nakłady inwestycyjne w roku 2017 wyniosły 2,3 mld zł, a Spółka do końca czerwca 2017 r. wydała 172 zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej. Lokalizację podstref Starachowickiej SSE eksponuje rys. 2.15.

Suwalska Specjalna Strefa Ekonomiczna

Suwalska SSE utworzona została Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 25 czerwca 1996 r. w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w województwie suwalskim, obejmując grunty o powierzchni 431,67 ha na obszarze gminy miasta Suwałki, gminy Suwałki, gminy Gołdap oraz gminy miasta Elk (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 25 czerwca 1996 r.). Strefę utworzono na okres 20 lat, a spółką zarządzającą została Suwalska Specjalna Strefa Ekonomiczna SA.

Według stanu na 10 marca 2018 r. Suwalska SSE to 19 podstref w północno-wschodniej Polsce znajdujących się na terenie województw: podlaskiego, warmińsko-mazurskiego i mazowieckiego. Powierzchnia objęta granicami Suwalskiej SSE to 662,9506 ha (Suwalska Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018). Rysunek 2.16 przedstawia lokalizację podstref Suwalskiej SSE.



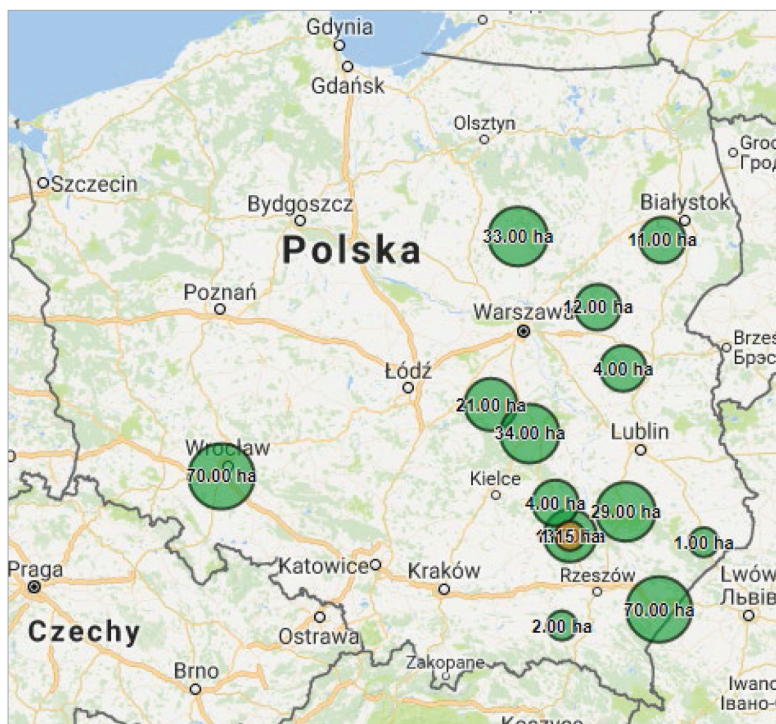
Rysunek 2.16. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Suwalskiej SSE

Źródło: (Suwalska Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018).

Tarnobrzaska Specjalna Strefa Ekonomiczna Euro-Park Wisłosan

Tarnobrzaska SSE to druga specjalna strefa ekonomiczna w Polsce (razem z Mielecką SSE) zarządzana przez ARP SA (Agencję Rozwoju Przemysłu SA). Euro-Park Wisłosan został powołany do życia na mocy Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. w sprawie ustanowienia tarnobrzesckiej specjalnej strefy ekonomicznej na okres 20 lat. Strefa zajmowała obszar o powierzchni 609,03 ha położony na terenach miasta i gminy Nowa Dęba, miasta Tarnobrzeg, miasta i gminy Staszów, gminy Tuczępy i miasta Stalowa Wola (Rozporządzenie Rady Ministrów z 9 września 1997 r. w sprawie ustanowienia tarnobrzesckiej specjalnej strefy ekonomicznej).

Według stanu na 10 marca 2018 r. Tarnobrzaska SSE obejmowała powierzchnię 1868 ha, wydanych zostało 350 zezwoleń, a nakłady inwestycyjne strefowych inwestorów osiągnęły wartość 8,47 mld PLN (Tarnobrzaska Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018). Lokalizacja terenów inwestycyjnych Tarnobrzesckiej SSE wyeksponowana została na rys. 2.17.



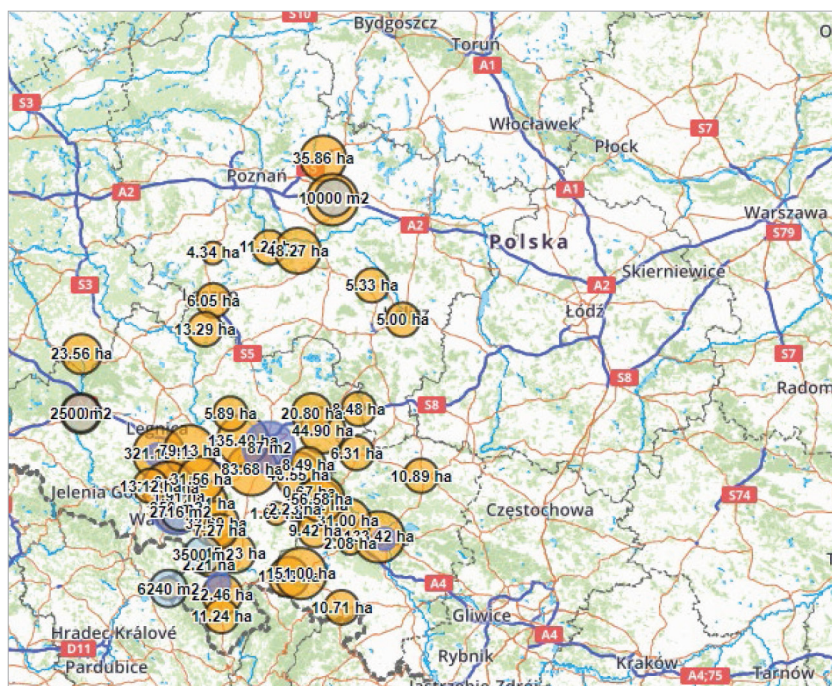
Rysunek 2.17. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Tarnobrzesckiej SSE

Źródło: (Tarnobrzaska Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018).

Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna

Wałbrzyska SSE powstała na mocy Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 15 kwietnia 1997 r. w sprawie ustanowienia wałbrzyskiej specjalnej strefy ekonomicznej. Strefę ustanowiono na okres 20 lat na gruntach o powierzchni 256,43 ha położonych na terenach miasta Wałbrzych, miasta gminy Nowa Ruda, miast gminy Kłodzko i miasta Dzierżoniów (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 15 kwietnia 1997 r. w sprawie ustanowienia wałbrzyskiej specjalnej strefy ekonomicznej). Zarządzającym strefą ustanowiono Wałbrzyską Specjalną Strefę Ekonomiczną Invest-Park Sp. z o.o.

Według stanu na 10 marca 2018 r. Wałbrzyska SSE obejmowała obszar 58 lokalizacji w czterech województwach Polski południowo-zachodniej o powierzchni 3774 ha, przy łącznej sumie nakładów inwestycyjnych poniesionych przez strefowych inwestorów na poziomie 25,5 mld PLN (Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018). W pierwszej dekadzie 2018 r. Wałbrzyska SSE stanowiła jedną z większych pod względem powierzchni specjalną strefę ekonomiczną w Polsce, ustępującą jedynie terenom Katowickiej SSE. Podstrefy Wałbrzyskiej SSE ukazuje rys. 2.18.



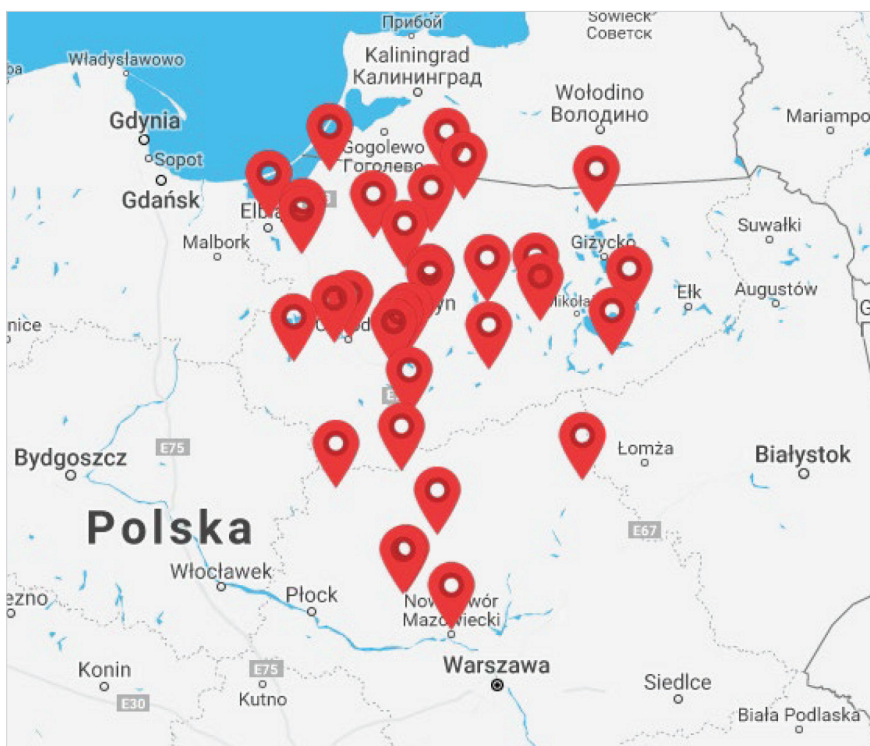
Rysunek 2.18. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Wałbrzyskiej SSE

Źródło: (Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018).

Warmińsko-Mazurska Specjalna Strefa Ekonomiczna

Warmińsko-Mazurska SSE powstała na mocy Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. ustanawiającego warmińsko-mazurską specjalną strefę ekonomiczną na okres 20 lat na gruntach o powierzchni 334,96 ha położonych na terenach gminy miasta Bartoszyce, miasta Dobrze Miasto, gminy Bartoszyce i gminy Szczytno (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. w sprawie ustanowienia warmińsko-mazurskiej specjalnej strefy ekonomicznej). Zarządzającym strefą jest Warmińsko-Mazurska Specjalna Strefa Ekonomiczna SA.

Obszar Warmińsko-Mazurskiej SSE na pierwszą dekadę marca 2018 r. wynosił 1364,7 ha (37 podstref) i obejmował dwa województwa: warmińsko-mazurskie oraz mazowieckie (Warmińsko-Mazurska Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018). Lokalizację nadmienionych terenów przedstawia rys. 2.19.



Rysunek 2.19. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Warmińsko-Mazurskiej SSE

Źródło: (Warmińsko-Mazurska Specjalna Strefa Ekonomiczna, 2018).

2.3. Uwarunkowania legislacyjne SSE w Polsce

Funkcjonowanie specjalnych stref ekonomicznych w Polsce warunkują właściwe ustawy i towarzyszące im akty wykonawcze na poziomie zarówno krajowym, jak i europejskim. W niniejszym podrozdziale wyeksponowany został porządek prawny do momentu wejścia w życie ustawy o wspieraniu nowych inwestycji (Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. ...). Reżim prawny w ujęciu historycznym, ze szczególnym uwzględnieniem kształtowania się obszaru SSE w Polsce i zmieniających się wartości dostępnej oferowanej pomocy publicznej, został już omówiony, a poniższe zestawienie aktów prawnych ogranicza się do obowiązujących w procesie ubiegania się o strefowe zezwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej w obszarze wybranej SSE.

2.3.1. Podstawowe akty prawne

Spółki zarządzające obszarami polskich specjalnych stref ekonomicznych i wydające zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej w obszarze SSE działają na podstawie przepisów kodeksu spółek handlowych (Ustawa z dnia 15 września 2000 r. ...) oraz przepisów podstawowego aktu prawnego regulującego działalność SSE – ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych (Ustawa z dnia 20 października 1994 r. ...). Ustawa z 1994 r. jest fundamentalnym dla SSE aktem normatywnym, któremu towarzyszą rozporządzenia wykonawcze, a w szczególności:

1. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 10 grudnia 2008 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorcom działającym na podstawie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenach specjalnych stref ekonomicznych (Dz. U. Nr 232, poz. 1548).
2. Koncepcja rozwoju specjalnych stref ekonomicznych (styczeń 2009 r.) dotycząca sposobu zagospodarowania wolnej puli gruntów utworzonych Ustawą z dnia 30 maja 2008 r. o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych.
3. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 października 2014 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie kryteriów, których spełnienie umożliwia objęcie niektórych gruntów specjalną strefą ekonomiczną (Dz. U. z 2014 r., poz. 1444).
4. Rozporządzenia dla każdej specjalnej strefy ekonomicznej w Polsce definiujące zakres terytorialny oraz okres funkcjonowania (Dz. U. z 2013 r., poz. 968, 969, 970, 971, 972, 973, 974, 975, 976, 977, 978, 979, 980, 981).
5. Rozporządzenia dla każdej specjalnej strefy ekonomicznej w Polsce powierzające spółkom zarządzającym udzielanie zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie SSE oraz wykonywanie kontroli realizacji warunków zezwolenia (Dz. U. z 2009 r. Nr 112, poz. 922, 923, 924, 925, 926, 927, 928, 929, 930, 931, 932, 933, 934, 941).

6. Rozporządzenia w zakresie ustalenia planu rozwoju danej specjalnej strefy ekonomicznej (Dz. U. z 2009 r. Nr 158, poz. 1242, 1243, 1244, 1245, 1246, 1247, 1248, 1249, 1250, 1251, 1252, 1253, 1254; Dz. U. z 2009 r. Nr 113, poz. 940).

Ponadto do fundamentalnych aktów normatywnych regulujących działalność specjalnych stref ekonomicznych i sposób naliczania pomocy publicznej należy zaliczyć poniżej wymienione ustawy i rozporządzenia uwarunkowane członkostwem Polski w Unii Europejskiej od 1 maja 2004 r.:

1. Ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej tekst jednolity (Dz. U. z 2004 r. Nr 123, poz. 1291).
2. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 sierpnia 2004 r. w sprawie szczegółowego sposobu obliczania wartości pomocy publicznej udzielanej w różnych formach (Dz. U. z 2004 r. Nr 194, poz. 1983).
3. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 2014 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2014-2020 (Dz.U. z 2014 r. poz. 878).
4. Komunikat Komisji – Wytyczne w sprawie pomocy regionalnej na lata 2014-2020 (Dz. Urz. UE z 2013 r. C 209).
5. Rozporządzenie Komisji (UE) Nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. Urz. UE z 2014 r. L 187.1).

Należy podkreślić, że każdy projekt inwestycyjny traktowany jest przez spółki zarządzające obszarem właściwej SSE indywidualnie, a co za tym idzie – wymagana jest precyzja w doborze adekwatnych aktów normatywnych i wykonawczych. Wymienione akty prawne w niniejszym podrozdziale stanowią jedynie uogólniony pakiet właściwych aktów dla wszystkich projektów bez względu na charakter przedsięwzięcia. Co więcej, wyeksponowane akty prawne były właściwe dla projektów inwestycyjnych w opisywanym okresie badawczym, a więc w latach 1998-2018, i nie bierze pod uwagę „nowych” rozporządzeń wykonawczych dla ustawy o wspieraniu nowych inwestycji (Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. ...) omówionej szczegółowo w podrozdziale 2.4.

2.3.2. Procedura wydawania zezwolenia przez SSE

Zgodnie z ustawą o specjalnych strefach ekonomicznych podstawą do skorzystania z pomocy publicznej w formie zwolnienia podatkowego jest zezwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie danej strefy (Ustawa z dnia 20 października 1994 r. ...). W zezwoleniu muszą być określone przedmiot działalności gospodarczej podmiotu inwestującego w obszarze SSE oraz poniższe warunki:

- 1) zatrudnienie przez przedsiębiorcę przy prowadzeniu działalności gospodarczej na terenie strefy przez określony czas określonej liczby pracowników,

- 2) dokonanie przez przedsiębiorcę na terenie strefy inwestycji o wartości przewyższającej określoną kwotę,
- 3) termin zakończenia inwestycji,
- 4) maksymalna wysokość kosztów kwalifikowanych inwestycji i dwuletnich kosztów kwalifikowanych pracy.

W procesie inwestycyjnym na terenie specjalnej strefy ekonomicznej wydanie zezwolenia jest jego ostatnim elementem. Kompleksową procedurę inwestowania w obszarze danej SSE można podzielić na siedem kluczowych etapów:

1. Pierwszym krokiem w procedurze inwestowania na terenie SSE jest nawiązanie kontaktu i podjęcie rozmów z przedsiębiorcą zainteresowanym prowadzeniem działalności gospodarczej w obszarze SSE.
2. Kolejnym etapem jest złożenie przez zainteresowany podmiot listu intencyjnego (wzór listu – Załącznik 1) celem doprecyzowania podstawowych założeń planowanego przedsięwzięcia.
3. Po złożeniu listu intencyjnego podejmowane są negocjacje z potencjalnym inwestorem w celu określenia parametrów inwestycji (lokalizacja, wielkość działki itp.).
4. Czwartym elementem procedury jest publiczne zaproszenie do przetargu bądź rokowań w celu uzyskania zezwolenia na prowadzenie działalności w konkretnej specjalnej strefie ekonomicznej.
5. Zakupienie „Specyfikacji istotnych warunków przetargu łącznego / rokowań”, przygotowanie i przedłożenie oferty oraz wpłata obowiązkowego wadium³.
6. Tuż przed wydaniem zezwolenia odbywają się prace komisji przetargowej / rokowania zatwierdzane przez zarząd spółki zarządzającej obszarem danej SSE.
7. Ostatnim etapem jest udzielenie, w imieniu ministra właściwego ds. gospodarki, zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie SSE.

Opisana procedura jest jedynie uogólnioną deskrypcją szeregu czynności administracyjnych podczas procesu wydawania zezwolenia dla zainteresowanego podmiotu. Istotne jednakże wydaje się wyodrębnienie kluczowego podziału na specyfikę przetargu łącznego oraz specyfikę rokowań. W każdym z tych dwóch przypadków, mimo przyjętych uogólnień, istnieje inna ścieżka postępowania wpływająca w sposób znaczny na całość opisywanej procedury.

Głównym rozróżnieniem w opisywanej procedurze jest wyodrębnienie innej ścieżki w przypadku wydawania zezwolenia w drodze przetargu łącznego połączonego ze zbyciem nieruchomości oraz odmiennej ścieżki w przypadku rokowań⁴. Tabela 2.4 przedstawia schemat postępowania, jeżeli przedsiębiorca ubiega się o wydanie zezwolenia w ramach rokowań.

³ Wpłata wadium jest wymagana jedynie w przypadku wydawania zezwolenia w ramach przetargu łącznego wraz ze zbyciem nieruchomości.

⁴ Najczęściej dotyczy to reinwestycji podmiotu, który już funkcjonuje w obszarze SSE.

Przedstawiony schemat z wyodrębnionymi etapami wydawania zezwolenia w drodze rokowań zawiera kluczowe komponenty dla zainteresowanego podmiotu gospodarczego, który już posiada prawo własności do terenu objętego granicami SSE i nie ma konieczności „dokupywania” dodatkowego gruntu. W praktyce rokowania w większości przypadków dotyczą tych strefowych inwestorów, którzy prowadzą już działalność w obszarze danej SSE i są zainteresowani uzyskaniem kolejnego zezwolenia uprawniającego do korzystania z pomocy publicznej w formie zwolnienia podatkowego.

W tab. 2.4 dodatkowo uwypuklony został punkt **Złożenie oferty** jako element szczególnie istotny dla całości procesu. Składana przez zainteresowany podmiot oferta

Tabela 2.4. Schemat postępowania w procedurze ubiegania się o zezwolenie – rokowania

Lp.	Inwestor	SSE	Czas	Koszt
1	Złożenie listu intencyjnego		Decyzja inwestora	
2		Publiczne zaproszenie do rokowań w celu uzyskania zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej	Zlecenie ogłoszenia około czterech dni wcześniej przed datą ukazania się ogłoszenia w dzienniku ogólnopolskim	
3	Wykupienie „Specyfikacji istotnych warunków rokowań		Po ukazaniu się ogłoszenia	10 000,00 PLN + 23% VAT
4	Złożenie oferty		W ciągu 21 dni od daty ogłoszenia w prasie (zgodnie z datą podaną w ogłoszeniu)	
5	Rozpoczęcie rokowań		Po terminie otwarcia ofert podanym w ogłoszeniu	
6		Zatwierdzenie wyniku prac komisji rokowań przez zarząd spółki zarządzającej SSE	W dzień zakończenia rokowań	
7	Wydanie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie partykularnej specjalnej strefy ekonomicznej		W dzień zakończenia rokowań	

Źródło: opracowanie własne na podstawie schematu postępowania w przypadku wydawania zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej w drodze rokowań na przykładzie obowiązującej do 30 czerwca 2018 r. procedury w Kamiennogórskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej Małej Przedsiębiorczości.

Tabela 2.5. Schemat postępowania w procedurze ubiegania się o zezwolenie – przetarg łączny

Lp.	Inwestor	SSE	Czas	Koszt
1	Złożenie listu intencyjnego wraz z wypełnionym wnioskiem i ankietą		Decyzja inwestora	
2	Podpisanie umowy kaucji ze spółką zarządzającą SSE (zabezpieczenie kosztów ponoszonych przez spółkę na przygotowanie nieruchomości do sprzedaży)		Po złożeniu listu intencyjnego, przed ukazaniem się ogłoszenia w prasie	
3		Publiczne zaproszenie do przetargu łącznego w celu nabycia praw do nieruchomości i uzyskania zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej	Zlecenie ogłoszenia około czterech dni przed datą ukazania się ogłoszenia w dzienniku ogólnopolskim	
4	Wypuklenie „specyfikacji istotnych warunków przetargu łącznego” i przygotowanie oferty		Po ukazaniu się ogłoszenia – od 21 (w przypadku gdy właścicielem jest strefa) do 60 dni od daty ogłoszenia do dnia złożenia oferty	10 000,00 PLN + 23% VAT
5	Złożenie oferty + wpłata wadium		W ciągu 21 do 60 dni od daty ogłoszenia w prasie (zgodnie z datą podaną w ogłoszeniu)	Wadium: do 25% szacowanej wartości nieruchomości
6	Rozpoczęcie przetargu łącznego		Po dacie otwarcia ofert podanej w ogłoszeniu	
7		Zatwierdzenie wyniku prac komisji przetargowej przez zarząd spółki zarządzającej SSE	W dzień zakończenia przetargu łącznego	
8		Zatwierdzenie wyboru oferenta przez Radę Nadzorczą spółki zarządzającej SSE Zgoda na zbycie nieruchomości przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy – w przypadku gdy Strefa jest właścicielem	1-2 miesiące	
9		Podpisanie aktu notarialnego sprzedaży nieruchomości oraz wydanie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Podpisanie umowy dot. opłaty za administrowanie		Splata pozostałej części należności za nieruchomości pomniejszona o kwotę wpłaconego wadium i kaucji + koszty aktu notarialnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie schematu postępowania w przypadku wydawania zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej w drodze przetargu łącznego na przykładzie obowiązującej do 30 czerwca 2018 r. procedury w Kamiennogórskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej Małej Przedsiębiorczości.

jest dokumentem, którego komponenty konstituuje wiele pomniejszych dokumentów. Opisane postępowanie trwa około miesiąca. Aby nie wchodzić głębiej w techniczne szczegóły ofert, w niniejszej monografii nie opisano poszczególnych ich komponentów, niemniej zawartość oferty w przypadku ubiegania się o zezwolenie na prowadzenie działalności w SSE w drodze rokowań przedstawiona została w Załączniku 2.

Kolejnym, bardziej złożonym procesem wydawania zezwolenia jest procedura wydawania zezwolenia w drodze przetargu łącznego. Schemat postępowania w przypadku przetargu łącznego przedstawiono w tab. 2.5.

Zasadniczą różnicą pomiędzy procedurą wydawania zezwoleń w drodze rokowań oraz w drodze przetargu łącznego jest aspekt nabycia nieruchomości położonej w granicach SSE. Ze względu na konieczność nabycia nieruchomości istotnie wydłuża się czas opisanej procedury, która trwa od około dwóch do czterech miesięcy, tj. od złożenia listu intencyjnego do przeniesienia prawa własności bądź użytkowania wieczystego nieruchomości. Należy podkreślić, że czas trwania opisanej procedury zależy głównie od tego, kto jest właścicielem gruntu – w przypadku, gdy SSE jest właścicielem, wynosi około miesiąca. Natomiast gdy właścicielem jest JST, jest to od około 30 do 60 dni. Podobnie jak w przypadku rokowań, istotnym komponentem w całościowym procesie jest oferta, której detale opisano w Załączniku 2.

2.4. Ustawa o wspieraniu nowych inwestycji (Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. ...) i utworzenie Polskiej Strefy Inwestycji

30 czerwca 2018 r. weszła w życie ustawa o wspieraniu nowych inwestycji, która fundamentalnie odmienia zasady funkcjonowania 14 polskich SSE. Kluczową zmianą jest ustanowienie jednej, wielkiej strefy ekonomicznej na całym terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Dotychczasowy obszar polskich SSE został powiększony do 100% terenów inwestycyjnych w Polsce. W myśl ustawy każdy podmiot gospodarczy (mikro, mały, średni i duży) spełniający określone ustawą kryteria ilościowe oraz jakościowe może się ubiegać o uzyskanie decyzji o wsparciu umożliwiającej skorzystanie z pomocy publicznej w formie zwolnienia podatkowego. Ta istotna zmiana zasad działalności stref ekonomicznych w Polsce uwarunkowana jest m.in. koniecznością podniesienia atrakcyjności inwestycyjnej i poziomu konkurencyjności Polski w Unii Europejskiej na tle innych krajów. Ponadto, po 20-letnim okresie funkcjonowania polskich SSE, istotne wydawało się dostosowanie warunków inwestycyjnych w Polsce do wymogów współczesnej gospodarki i otoczenia makroekonomicznego, w tym skrócenia wielomiesięcznych procedur związanych z włączeniem gruntów w obszar danej SSE (Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. ...).

Dotychczas wydawane zezwolenia będą obowiązywać do roku 2026 (w myśl właściwych przepisów obowiązujących przed 30 czerwca 2018 r. oraz w okresie przejściowym), lecz „nowe” decyzje o wsparciu wydawane będą na okres 10 bądź 15 lat. Okres 15 lat na skorzystanie z pomocy publicznej przyznawany będzie inwestorom chcącym ulokować swoją inwestycję w obszarze wchodzącym w granice SSE w rozumieniu ustawy z dnia 20 października 1994 r. Co więcej, ustawa z dnia 10 maja 2018 r. nakłada na spółki zarządzające obszarem właściwej SSE nowe zadania, w tym:

- 1) udostępnianie przedsiębiorcom, na podstawie umowy, składników mienia, których zarządzający obszarem jest właścicielem, posiadaczem zależnym lub oddanych mu w zarząd;
- 2) gospodarowanie składnikami mienia, których zarządzający obszarem jest właścicielem, posiadaczem zależnym lub oddanych mu w zarząd, w sposób ułatwiający przedsiębiorcom prowadzenie działalności gospodarczej;
- 3) świadczenie nieodpłatnych usług informacyjnych na rzecz przedsiębiorców ubiegających się o wsparcie oraz korzystających ze wsparcia, a także innych usług wskazanych w planie rozwoju inwestycji;
- 4) prowadzenie działań promujących działalność gospodarczą i nowe inwestycje;
- 5) udzielanie przedsiębiorcom informacji pozyskanych od powiatowych urzędów pracy oraz partnerów społecznych funkcjonujących w obszarze przypisanym zarządzającemu obszarem, istotnych z punktu widzenia realizacji nowej inwestycji;
- 6) podejmowanie działań przyczyniających się do polepszenia współpracy między przedsiębiorcami, lokalną społecznością oraz partnerami społecznymi;
- 7) pomoc przedsiębiorcom w kontaktach z administracją publiczną;
- 8) współpracę w zakresie uwzględniania w procesie kształcenia potrzeb rynku pracy:
 - a. ze szkołami ponadpodstawowymi, w szczególności ze szkołami prowadzącymi kształcenie zawodowe oraz placówkami kształcenia ustawicznego, placówkami kształcenia praktycznego oraz ośrodkami dokształcania i doskonalenia zawodowego;
 - b. z uczelniami.
- 9) tworzenie narzędzi na rzecz rozwoju innowacyjnej gospodarki;
- 10) rekomendowanie przedsiębiorcom optymalnej lokalizacji nowych inwestycji (Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. ...).

Jedną z najważniejszych zmian w stosunku do wcześniejszych zapisów jest wyśmóg narzucony Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 28 sierpnia 2018 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej niektórym przedsiębiorcom na realizację nowych inwestycji spełnienia kryteriów jakościowych inwestycji przemysłowych, co zaprezentowano w tab. 2.6.

Tabela 2.6. Kryteria jakościowe dla nowych inwestycji realizowanych w sektorze przemysłowym

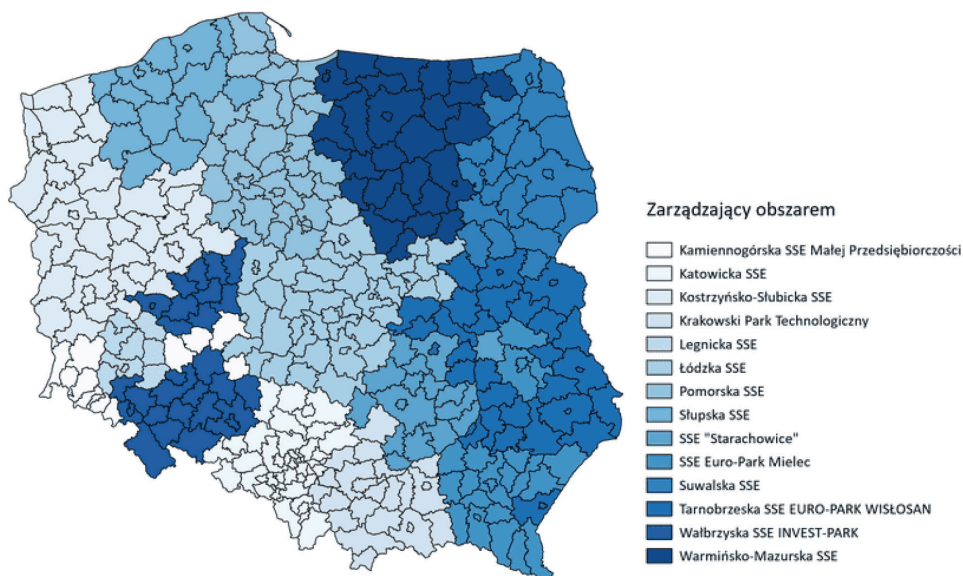
Kryterium	Sposób spełnienia kryterium
Zrównoważonego rozwoju gospodarczego	Inwestycja w projekty wspierające branże zgodne z aktualną polityką rozwojową kraju, w których Rzeczpospolita Polska może uzyskać przewagę konkurencyjną, obejmujące inwestycję w ramach łańcucha dostaw sektorów strategicznych zgodnych ze Strategią na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju
	Osiągnięcie odpowiedniego poziomu sprzedaży poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej
	Przynależność do Krajowego Klastra Kluczowego
	Prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej
	Posiadanie statusu mikroprzedsiębiorcy, małego przedsiębiorcy albo średniego przedsiębiorcy
Zrównoważonego rozwoju społecznego	Utworzenie wyspecjalizowanych miejsc pracy w celu prowadzenia działalności gospodarczej objętej nową inwestycją i oferowanie stabilnego zatrudnienia
	Prowadzenie działalności gospodarczej o niskim negatywnym wpływie na środowisko
	Zlokalizowanie inwestycji: 1) w mieście średnim tracącym funkcje społeczno-gospodarcze lub gminach graniczących z tymi miastami albo 2) na obszarze powiatów lub miast na prawach powiatu, w których stopa bezrobocia wynosi co najmniej 160% przeciętnej stopy bezrobocia w kraju, z wyłączeniem miast, w których zlokalizowana jest siedziba wojewody lub sejmiku województwa
	Wspieranie zdobywania wykształcenia i kwalifikacji zawodowych oraz współpraca ze szkołami branżowymi
	Podejmowanie działań w zakresie opieki nad pracownikiem

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 sierpnia 2018 r.).

Wnioski podmiotów ubiegających się o wydanie decyzji o wsparciu będą oceniane przez spółki zarządzające obszarem SSE na podstawie m.in. wymienionych kryteriów dla projektów przemysłowych oraz usługowych poprzez przypisywanie projektom punktów za wpisywanie się w każde z poszczególnych kryteriów. Ponadto spółkom zarządzającym obszarem polskich SSE przypisane zostały powiaty, dla których konkretna SSE jest właściwym ciałem administracyjnym wydającym decyzję o wsparciu (rys. 2.20).

Zważywszy na rozwojowy charakter wprowadzanych zmian legislacyjnych, autor nie odnosi się w sposób szczegółowy do wprowadzonych zmian, uznaje jedynie moment wprowadzenia w życie ustawy o wspieraniu nowych inwestycji (począwszy

od 30 czerwca 2018 r.) jako punkt graniczny okresu przeprowadzonych badań. Zmiany legislacyjne w zakresie funkcjonowania SSE i ich wpływ na atrakcyjność inwestycyjną SSE dla japońskich BIZ w myśl nowych przepisów mogą stanowić kolejny potencjalny obszar badawczy w przyszłości.



Rysunek 2.20. Przestrzenny podział kompetencji w zakresie wydawania decyzji o wsparciu pomiędzy 14 spółek zarządzających obszarem SSE w Polsce w myśl ustawy z dnia 10 maja 2018 r.

Źródło: (Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A., 2018b).

W kolejnym rozdziale skoncentrowano się zatem na zagadnieniu atrakcyjności inwestycyjnej – jej determinantach i istotnych komponentach oraz na charakterystyce japońskich BIZ na świecie ze szczególnym uwzględnieniem tych zlokalizowanych na obszarze polskich specjalnych stref ekonomicznych. Doprecyzowane zostało również pojęcie klimatu inwestycyjnego.

Atrakcyjność inwestycyjna polskich specjalnych stref ekonomicznych a japońskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne

3.1. Konceptualizacja pojęcia atrakcyjności inwestycyjnej

Atrakcyjność inwestycyjna jest zagadnieniem złożonym i niedającym się objąć jednolitą definicją, ponieważ w literaturze przedmiotu istnieją duże rozbieżności interpretacyjne. W punkcie 3.1.1 skoncentrowano się na krytycznej analizie koncepcji atrakcyjności inwestycyjnej w dostępnej literaturze przedmiotu, uwypuklając zarówno uogólnione determinanty, jak i te przypisane regionom. W dalszej części opisano pojęcie klimatu inwestycyjnego (punkt 3.1.2). Przedstawiono również czynniki atrakcyjności inwestycyjnej Polski w świetle międzynarodowych rankingów (punkt 3.1.3) oraz w ujęciu regionalnym (punkt 3.1.4). W punkcie 3.1.5 opisano czynniki pozarynkowe wynikające z uwarunkowań społeczno-kulturowych.

3.1.1. Atrakcyjność inwestycyjna w ujęciu definicyjnym

Ze względu na wieloaspektowość definicyjną atrakcyjności inwestycyjnej przedstawiono definicje odnoszące się do zagadnienia w sposób ogólny oraz bardziej szczegółowy, wyodrębniając komponenty determinujące atrakcyjność inwestycyjną regionu. Nie ulega jednak wątpliwości, że w kontekście bezpośrednich inwestycji zagranicznych atrakcyjność inwestycyjna danej lokalizacji jest kwestią fundamentalną. W poszukiwaniu atrakcyjnego miejsca do inwestycji można rozpatrywać potencjalną atrakcyjność miejsca w kontekście całego kraju, regionu (np. NUTS3), województwa, powiatu lub gminy¹. Godlewska-Majkowska (2009, s. 21) zaznacza, że dla dużych BIZ inwestor dokonuje analizy, poczynając od państwa przez makroregion (lub region), otoczenie lokalne rozumiane jako powiat i gmina, kończy zaś na pożądanej nierucho-

¹ Hierarchiczna struktura samorządu terytorialnego w Polsce.

mości. W przypadku mniejszych BIZ opisana procedura rzadko wykracza poza kontekst regionalny.

Odnosząc się do prób umiejscowienia atrakcyjności inwestycyjnej w zwartych ramach definicyjnych, należy przedstawić zróżnicowane i często niejednolite podejścia konceptualizujące to zagadnienie. Kozłowska (2012, s. 131) definiuje atrakcyjność inwestycyjną jako: „zespół przewag danego miejsca (kraju, regionu), gdyż pewne obszary wykazują relatywnie lepsze uwarunkowania dla działalności inwestycyjnej niż inne”. Autorka dodaje, że o atrakcyjności danego miejsca decyduje jego potencjał zdolny do przyciągnięcia inwestora oraz nadmienia, że: „atrakcyjność inwestycyjna jest kształtowana przez państwo i władze lokalne, które to podmioty podejmują działania w kierunku tworzenia przewag danego obszaru” (Kozłowska, 2012, s. 132). Co więcej, pojęcie atrakcyjności inwestycyjnej związane jest nierozdzielnie z konkurencyjnością regionu rozumianego jako część państwa bądź grupy państw. Raszkowski (2011, s. 259) zauważa nawet, że atrakcyjność inwestycyjna jest to: „zdolność układu terytorialnego do bycia postrzeganym jako konkurencyjny”. Pojęcie konkurencyjności pojawia się w niniejszej monografii w ramach ekspozycji międzynarodowych rankingów oceniających potencjał Polski; niemniej zagadnienie konkurencyjności nie stanowi przedmiotu tychże badań.

Pilarska (2006, s. 47) również ocenia atrakcyjność inwestycyjną jako zbiór przewag danego miejsca, lecz poszerza definicję o towarzyszące im niedostatki. Autorka nadmienia, że o atrakcyjności danego miejsca (kraju lub regionu) decyduje jego zdolność do przyciągnięcia przedsiębiorców chcących ulokować inwestycję w konkretnej lokalizacji (Kozłowska, 2012; Pilarska, 2006). Definicję atrakcyjności inwestycyjnej rozumianej jako zbiór przewag i niedostatków lokalizacji inwestycji wymieniają również Jantoń-Drozdowska, Majewska i Grala (2002).

Orechwa-Maliszewska i in. (2005, s. 127-128) stwierdzają, że należy definiować atrakcyjność inwestycyjną poprzez konstytuujące ją następujące czynniki: chłonność rynku lokalnego; jakość rynku pracy; klimat społeczny; infrastruktura techniczna; infrastruktura otoczenia biznesu; dostępność komunikacyjna; skuteczność transformacji ekonomicznej; możliwości wypoczynkowe. Autorzy w dalszej części swojej publikacji opisują komponenty wpływające na atrakcyjność inwestycyjną regionu rozumianego jako województwo, o czym szerzej w kolejnym podrozdziale.

Konceptualizacja pojęcia atrakcyjności inwestycyjnej w świetle anglojęzycznej literatury jawi się jako równie złożone zagadnienie. Percepcja atrakcyjności inwestycyjnej wydaje się nierozdzielnie połączona z ogólną percepcją atrakcyjności danego miejsca. Lee (2016, s. 807-826), dokonując przeglądu literatury i badań, podnosi kwestię, że atrakcyjność danego kraju jest kluczowym źródłem przyciągania BIZ oraz że w środowisku naukowym rośnie zainteresowanie komponentami konstytuującymi ten koncept. Co więcej, autor definiuje atrakcyjność kraju jako stopień, w jakim dany kraj jest preferowany przez interesariuszy na podstawie pewnych kryteriów, w tym komponentów zarówno materialnych, jak i niematerialnych (Lee, 2016, s. 815). Wśród

najważniejszych czynników determinujących decyzje inwestycyjne w zakresie wyboru konkretnej lokalizacji są te materialne (*tangible*): wielkość rynku kraju przyjmującego BIZ, perspektywy wzrostu rynku, stopień rozwoju gospodarczego (lub PKB *per capita*) oraz otwartość rynku w odniesieniu do środowisk politycznych i instytucjonalnych (Christiansen, 2004, s. 3; Lee, 2016, s. 810). Ponadto atrakcyjność inwestycyjna krajów przyjmujących BIZ może również zostać zwiększona poprzez ich stabilność społeczno-polityczną oraz stopień rozwoju usług prospołecznych (tj. świadczenie usług podnoszących jakość życia, dobrze wykształcona i wykwalifikowana siła robocza, warunki społeczno-kulturowe, takie jak edukacja, opieka zdrowotna, kultura itp.).

Arzhantseva i in. (2014, s. 9-13) wymieniają następujące kluczowe komponenty atrakcyjności inwestycyjnej: baza zasobów, warunki klimatyczne, rynek konsumencki, ustawodawstwo (podatki, cła, budżet itp.), stan gospodarki, gotowość władz państwowych do współpracy, obecność niezbędnej infrastruktury, ochrona praw inwestorów oraz zarządzanie deklaracjami. Co ciekawe, autorki zwracają uwagę na istotną rolę (wręcz konieczność) ciągłej pracy jednostek samorządu terytorialnego (JST) na rzecz polepszenia wizerunku danego miejsca jako interesującej lokalizacji pod inwestycję poprzez np. *icon marketing*, polegający na promowaniu danej lokalizacji poprzez rozpoznawalną osobę (tzw. ikonę). Niemniej, poszukując uniwersalnych determinantów określających inwestycyjną atrakcyjność lokalizacji, autorki wymieniają dwa fundamentalne warunki: regulację działalności inwestycyjnej i ochronę inwestorów (Arzhantseva i in., 2014, s. 12).

Z kolei Nizielska (2012, s. 53-70), badając atrakcyjność inwestycyjną województwa śląskiego, doszła do wniosku, iż atrakcyjność inwestycyjna danego miejsca uwarunkowana jest posiadaniem dobrych warunków do inwestowania oraz posiadaniem umiejętności nie tylko do przyciągnięcia, ale i do zatrzymania inwestorów w konkretnej lokalizacji. Ponadto w świetle przeprowadzonych badań autorka wyodrębniła następujące główne komponenty determinujące atrakcyjność inwestycyjną regionu: dostępność transportu, dostępność dobrze wykwalifikowanej siły roboczej, wielkość rynku, lokalizację, zaangażowanie lokalnych samorządów w przyciąganie zagranicznych inwestorów (Nizielska, 2012, s. 67).

Wieloaspektowość i niejednoznaczność definicyjna wynikająca z różnych interpretacji zagadnienia atrakcyjności inwestycyjnej skłoniły autora niniejszej monografii do zawężenia przedmiotowego pojęcia do kraju oraz regionu rozumianego jako województwo. W kolejnym podrozdziale przedstawiono zatem międzynarodowe rankingi oceniające atrakcyjność gospodarek krajów dla potencjalnych inwestorów, koncentrując się w szczególności na Polsce. Kolejno wyeksponowane zostaną krajowe badania dotyczące oceny atrakcyjności inwestycyjnej polskich regionów (głównie województw) ze szczególnym uwzględnieniem województwa dolnośląskiego. Analizie poddane zostaną również badania z zakresu percepcji atrakcyjności inwestycyjnej polskich specjalnych stref ekonomicznych. Zanim to nastąpi, konieczne będzie doprecyzowanie wieloznacznego pojęcia, jakim jest klimat inwestycyjny.

3.1.2. Klimat inwestycyjny

Termin „klimat inwestycyjny” nie jest jednorodny w literaturze i istnieją różne definicje odnoszące się do tego zagadnienia, począwszy od generalnych odniesień do kreowania sprzyjającego środowiska dla biznesu (UN, 2018, s. 64) po bardziej rozbudowane definicje sprowadzające się do eliminowania prawnych, regulacyjnych, proceduralnych i instytucjonalnych barier wpływających na wszystkie fazy cyklu inwestycyjnego i biznesowego (World Bank, 2019c). Niejednokrotnie jest to pojęcie mylnie postrzegane jako tożsame z atrakcyjnością inwestycyjną, której klimat inwestycyjny jest jednym z komponentów.

Jedną z wiodących definicji klimatu inwestycyjnego jest ta propagowana przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBRD, 2019). EBRD definiuje klimat inwestycyjny jako szeroki wachlarz czynników determinujących funkcjonowanie inwestycji krajowych i zagranicznych: poprzez solidność polityki makroekonomicznej, siłę instytucji gospodarczych i politycznych, funkcjonowanie ram prawnych i regulacyjnych, jakość infrastruktury i innych usług. Już w 1990 r. amerykański ekonomista Douglass North (1990, s. 54) stwierdził, że niezdolność społeczeństw do wypracowania skutecznego, niskokosztowego egzekwowania kontraktów jest najważniejszym źródłem zarówno historycznej stagnacji, jak i współczesnego niedorozwoju w krajach rozwijających się. Można zatem stwierdzić, że tworzone przez państwo otoczenie legislacyjno-instytucjonalne dla prowadzenia działalności gospodarczej jest fundamentalnym czynnikiem determinującym decyzję o inwestycji – zarówno tej rodzimej, jak i zagranicznej.

Klimat inwestycyjny, jako zagadnienie naukowe, doczekało się wielu opracowań i interpretacji w szczególności w literaturze anglojęzycznej na przełomie wieków XX i XXI. Badacze, którzy wnieśli największy wkład w rozwój pojęcia klimatu inwestycyjnego, zwracają uwagę, że jest on nierozzerwalnie związany z polityką państwa, tj. wysokiej jakości instytucjami (*high-quality institutions*) (Acemoglu i in., 2001; Knack i Keefer, 1995) lub też społeczną infrastrukturą (*social infrastructure*) (Hall i Jones, 1999, s. 83-116).

Knack i Keefer (1995, s. 219-223) stoją na stanowisku, że jedną z kluczowych gwarancji instytucjonalnych (tj. wysokiej jakości instytucji) wpływających na jakość klimatu inwestycyjnego jest zapewnienie prawa do posiadania własności. Prawo chroniące własność prywatną (nieruchomość) jest kluczową zachętą dla inwestora. Wysokiej jakości instytucje w ujęciu Acemoglu i in. (2001) to te z bezpieczniejszymi prawami własności i bardziej stabilnymi systemami politycznymi.

Dla Halla i Jonesa (1999) to z kolei społeczna infrastruktura rozumiana jako instytucje i polityka rządu determinuje środowisko gospodarcze, gdzie jednostki akumulują umiejętności, a firmy akumulują kapitał i wytwarzają produkty. Hall i Jones uważają również, że poziom rozwoju infrastruktury społecznej w danym kraju jest

częściowo związany z siłą wpływu Europy Zachodniej jako modelowego przykładu dla reszty świata w tymże zakresie.

Istotne dla niniejszej monografii jest to, że w świetle wielu przeprowadzonych badań im lepsze są uwarunkowania instytucjonalne w danym kraju, tym bardziej jest prawdopodobne, że dojdzie tam do powstania bezpośredniej inwestycji zagranicznej (Démurger i in., 2002; Hausmann i Fernández-Arias, 2000; Smarzynska i Wei, 2000; Stein i Daude, 2001; Wei, 1997; Wheeler i Mody, 1992; World Bank, 2005).

Przeprowadzone przez autora tej monografii badania prezentowane w rozdziale czwartym również ukazują istotną rolę kreowanego przez państwo (na szczeblu zarówno centralnym, jak i regionalnym) klimatu inwestycyjnego jako fundamentalnego czynnika pozarynkowego dla japońskich inwestorów chcących ulokować inwestycję w obszarze polskich SSE.

3.1.3. Determinanty atrakcyjności inwestycyjnej Polski w świetle międzynarodowych rankingów

Istnieje wiele rankingów mierzących atrakcyjność inwestycyjną oraz konkurencyjność danych gospodarek na tle pozostałych krajów. Wizerunek kraju w oczach potencjalnych inwestorów często znajduje odzwierciedlenie w wielorakich zestawieniach i klasyfikacjach.

Intencją autora pracy jest nie tylko pokazanie obecnej pozycji Polski (według stanu na koniec 2017 r.) w międzynarodowych zestawieniach na tle pozostałych analizowanych krajów, ale również wyeksponowanie rosnącej atrakcyjności Polski na przestrzeni kilkunastu ostatnich lat², w szczególności od roku 2004, w którym to Polska wstąpiła do Unii Europejskiej i nastąpiło zwiększenie zainteresowania inwestorów tą częścią Europy (GUS, 2014, s. 58; Knight Frank, 2016; PAliIZ, 2015).

Zaprezentowane dwa globalne rankingi konkurencyjności opublikowane przez Światowe Forum Ekonomiczne w latach 2005 oraz 2018 ukazują zmianę pozycji Polski z miejsca 43 w roku 2005 na miejsce 37 w rankingu w roku 2018. Polska awansowała o sześć pozycji w wyróżnionych zestawieniach³. W rankingu z 2018 r. spośród 12 analizowanych filarów (*pillar*) najlepiej (tj. 100 pkt) oceniony został czwarty filar: wielkość rynku (*market size*), natomiast najgorzej (tj. 48,7 pkt): zdolność do innowacji (*innovation capability*) (Schwab, 2019, s. 469-470). Wśród najbardziej problematycznych czynników wpływających na prowadzenie działalności gospodarczej na samym szczycie znajdują się zarówno przepisy, jak i stawki podatkowe.

² Ze względu na dostępność danych autor sięga najdalej do rankingów z roku 2004 (GCI i AT Kearney FDI index), roku 2006 Doing Business (pierwszy raz lista krajów), a w przypadku GFCIA są to najnowsze dane z lat 2017 i 2018.

³ Biorąc pod uwagę zestawienia Rankingu GCI z roku 2004 (miejsce 60 Polski), nasz kraj awansował aż o 23 miejsca (Xavier, 2004, s. 13).

Tabela 3.1. The Global Competitiveness Report 2018

Lp.	Kraj	Pkt						
1	USA	85,6	48	Węgry	64,3	96	Gwatemala	53,4
2	Singapur	83,5	49	Mauritius	63,7	97	Kirgistan	53,0
3	Niemcy	82,8	50	Bahrajn	63,6	98	Salwador	52,8
4	Szwajcaria	82,6	51	Bułgaria	63,6	99	Mongolia	52,7
5	Japonia	82,5	52	Rumunia	63,5	100	Namibia	52,7
6	Holandia	82,4	53	Urugwaj	62,7	101	Honduras	52,5
7	Hongkong	82,3	54	Kuwejt	62,1	102	Tadżykistan	52,2
8	UK	82,0	55	Kostaryka	62,1	103	Bangladesz	52,1
9	Szwecja	81,7	56	Filipiny	62,1	104	Nikaragua	51,5
10	Dania	80,6	57	Grecja	62,1	105	Boliwia	51,4
11	Finlandia	80,3	58	Indie	62,0	106	Ghana	51,3
12	Kanada	79,9	59	Kazachstan	61,8	107	Pakistan	51,3
13	Tajwan	79,3	60	Kolumbia	61,6	108	Rwanda	50,9
14	Australia	78,9	61	Turcja	61,6	109	Nepal	50,8
15	Korea Płd.	78,8	62	Brunei	61,4	110	Kambodża	50,2
16	Norwegia	78,2	63	Peru	61,3	111	Wyspy Zielonego Przylądka	50,2
17	Francja	78,0	64	Panama	61,0	112	Laos	49,3
18	Nowa Zelandia	77,5	65	Serbia	60,9	113	Senegal	49,0
19	Luksemburg	76,6	66	Gruzja	60,9	114	Wybrzeże Kości Słoniowej	47,6
20	Izrael	76,6	67	RPA	60,8	115	Nigeria	47,5
21	Belgia	76,6	68	Chorwacja	60,1	116	Tanzania	47,2
22	Austria	76,3	69	Azerbejdżan	60,0	117	Uganda	46,8
23	Irlandia	75,7	70	Armenia	59,9	118	Zambia	46,1
24	Islandia	74,5	71	Czarnogóra	59,6	119	Gambia	45,5
25	Malezja	74,4	72	Brazylia	59,5	120	Eswatini	45,3
26	Hiszpania	74,2	73	Jordan	59,3	121	Kamerun	45,1
27	ZEA	73,4	74	Seszele	58,5	122	Etiopia	44,5
28	Chiny	72,6	75	Maroko	58,5	123	Benin	44,4
29	Czechy	71,2	76	Albania	58,1	124	Burkina Faso	43,9
30	Katar	71,0	77	Wietnam	58,1	125	Mali	43,6
31	Włochy	70,8	78	Trinidad i Tobago	57,9	126	Gwinea	43,2
32	Estonia	70,8	79	Jamajka	57,9	127	Wenezuela	43,2
33	Chile	70,3	80	Liban	57,7	128	Zimbabwe	42,6
34	Portugalia	70,2	81	Argentyna	57,5	129	Malawi	42,4
35	Słowenia	69,6	82	Dominikana	57,4	130	Lesoto	42,3
36	Malta	68,8	83	Ukraina	57,0	131	Mauretania	40,8
37	Polska	68,2	84	Macedonia	56,6	132	Liberia	40,5
38	Tajlandia	67,5	85	Sri Lanka	56,0	133	Mozambik	39,8
39	Arabia Saudyjska	67,5	86	Ekwador	55,8	134	Sierra Leone	38,8
40	Litwa	67,1	87	Tunezja	55,6	135	Kongo	38,2
41	Słowacja	66,8	88	Mołdawia	55,5	136	Burundi	37,5
42	Łotwa	66,2	89	Iran	54,9	137	Angola	37,1
43	Rosja	65,6	90	Botswana	54,5	138	Haiti	36,5
44	Cypr	65,6	91	Bośnia i Hercegowina	54,2	139	Jemen	36,4
45	Indonezja	64,9	92	Algieria	53,8	140	Czad	35,5
46	Meksyk	64,6	93	Kenia	53,7			
47	Oman	64,4	94	Egipt	53,6			
			95	Paragwaj	53,4			

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Schwab, 2019, s. XI).

Tabela 3.2. The Global Competitiveness Report 2005

GCI 2006	Kraj	GCI 2005						
1	Szwajcaria	4	42	Włochy	38	85	Gruzja	86
2	Finlandia	2	43	Indie	45	86	Mołdawia	89
3	Szwecja	7	44	Kuwejt	49	87	Serbia i Czarnogóra	85
4	Dania	3	45	RPA	40	88	Wenezuela	84
5	Singapur	5	46	Cypr	41	89	Bośnia i Hercegowina	88
6	USA	1	47	Grecja	47	90	Ekwador	87
7	Japonia	10	48	Polska	43	91	Pakistan	94
8	Niemcy	6	49	Bahrajn	50	92	Mongolia	90
9	Holandia	11	50	Indonezja	69	93	Honduras	97
10	UK	9	51	Chorwacja	64	94	Kenia	93
11	Hongkong	14	52	Jordania	42	95	Nikaragua	96
12	Norwegia	17	53	Kostaryka	56	96	Tadżykistan	92
13	Tajwan	8	54	Chiny	48	97	Boliwia	101
14	Islandia	16	55	Mauritius	55	98	Albania	100
15	Izrael	23	56	Kazachstan	51	99	Bangladesz	98
16	Kanada	13	57	Panama	65	100	Surinam	-
17	Austria	15	58	Meksyk	59	101	Nigeria	83
18	Francja	12	59	Turcja	71	102	Gambia	109
19	Australia	18	60	Jamajka	63	103	Kambodża	111
20	Belgia	20	61	Salwador	60	104	Tanzania	105
21	Irlandia	21	62	Rosja	53	105	Benin	106
22	Luksemburg	24	63	Egipt	52	106	Paragwaj	102
23	Nowa Zelandia	22	64	Azerbejdżan	62	107	Kirgistan	104
24	Korea Płd.	19	65	Kolumbia	58	108	Kamerun	99
25	Estonia	26	66	Brazylia	57	109	Madagaskar	107
26	Malezja	25	67	Trinidad i Tobago	66	110	Nepal	-
27	Chile	27	68	Rumunia	67	111	Gujana	108
28	Hiszpania	28	69	Argentyna	54	112	Lesoto	-
29	Czechy	29	70	Maroko	76	113	Uganda	103
30	Tunezja	37	71	Filipiny	73	114	Mauretania	-
31	Barbados	-	72	Bułgaria	61	115	Zambia	-
32	ZEA	32	73	Urugwaj	70	116	Burkina Faso	-
33	Słowenia	30	74	Peru	77	117	Malawi	114
34	Portugalia	31	75	Gwatemala	95	118	Mali	115
35	Tajlandia	33	76	Algieria	82	119	Zimbabwe	110
36	Łotwa	39	77	Wietnam	74	120	Etiopia	116
37	Słowacja	36	78	Ukraina	68	121	Mozambik	112
38	Katar	46	79	Sri Lanka	80	122	Timor Wschodni	113
39	Malta	44	80	Macedonia	75	123	Czad	117
40	Litwa	34	81	Botswana	72	124	Burundi	-
41	Węgry	35	82	Armenia	81	125	Angola	-
			83	Dominikana	91			
			84	Namibia	79			

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Schwab, 2006, s. XVII).

Tabela 3.3. Doing Business Ranking 2018

Lp.	Kraj	Pkt						
1	Nowa Zelandia	86,55	48	Węgry	72,39	96	Kuwejt	61,23
2	Singapur	84,57	49	Meksyk	72,27	97	Gwatemala	61,18
3	Dania	84,06	50	Bułgaria	71,91	98	Dominika	60,96
4	Korea Płd.	83,92	51	Chorwacja	71,70	99	Dominikana	60,93
5	Hongkong	83,44	52	Belgia	71,69	100	Indie	60,76
6	USA	82,54	53	Cypr	71,63	101	Fidzi	60,74
7	UK	82,22	54	Izrael	71,42	102	Trinidad i Tobago	60,68
8	Norwegia	82,16	55	Chile	71,22	103	Jordania	60,58
9	Gruzja	82,04	56	Brunei	70,60	104	Lesoto	60,42
10	Szwecja	81,27	57	Azerbejdżan	70,19	105	Nepal	59,95
11	Macedonia	81,18	58	Peru	69,45	106	Namibia	59,94
12	Estonia	80,80	59	Kolumbia	69,41	107	Antigua i Barbuda	59,63
13	Finlandia	80,37	60	Turcja	69,14	108	Paragwaj	59,18
14	Australia	80,14	61	Kostaryka	69,13	109	Papua Nowa Gwinea	59,04
15	Tajwan	80,07	62	Mongolia	69,03	110	Malawi	58,94
16	Litwa	79,87	63	Luksemburg	69,01	111	Sri Lanka	58,86
17	Irlandia	79,51	64	Portoryko (USA)	68,85	112	Suazi	58,82
18	Kanada	79,29	65	Albania	68,70	113	Filipiny	58,74
19	Łotwa	79,26	66	Bahrajn	68,13	114	Palestyna	58,68
20	Niemcy	79,00	67	Grecja	68,02	115	Honduras	58,46
21	ZEA	78,73	68	Wietnam	67,93	116	Wyspy Salomona	58,13
22	Austria	78,54	69	Maroko	67,91	117	Argentyna	58,11
23	Islandia	78,50	70	Jamajka	67,27	118	Ekwador	57,83
24	Malezja	78,43	71	Oman	67,20	119	Bahamy	57,47
25	Mauritius	77,54	72	Indonezja	66,47	120	Ghana	57,24
26	Tajlandia	77,44	73	Salwador	66,42	121	Belize	57,11
27	Polska	77,30	74	Uzbekistan	66,33	122	Uganda	56,94
28	Hiszpania	77,02	75	Bhutan	66,27	123	Tadżykistan	56,86
29	Portugalia	76,84	76	Ukraina	65,75	124	Iran	56,48
30	Czechy	76,27	77	Kirgistan	65,70	125	Brazylia	56,45
31	Francja	76,13	78	Chiny	65,29	126	Gujana	56,28
32	Holandia	76,03	79	Panama	65,27	127	Wyspy Zielonego Przylądka	56,24
33	Szwajcaria	75,92	80	Kenia	65,15	128	Egipt	56,22
34	Japonia	75,68	81	Botswana	64,94	129	Saint Vincent i Grenadyny	55,72
35	Rosja	75,50	82	RPA	64,89	130	Palau	55,58
36	Kazachstan	75,44	83	Katar	64,86	131	Nikaragua	55,39
37	Słowenia	75,42	84	Malta	64,72	132	Barbados	55,20
38	Białoruś	75,06	85	Zambia	64,50	133	Liban	54,67
39	Słowacja	74,90	86	Bośnia i Hercegowina	64,20	134	Saint Kitts i Nevis	54,52
40	Kosowo	73,49	87	Samoa	63,89	135	Kambodża	54,47
41	Rwanda	73,40	88	Tunezja	63,58	136	Maledivy	54,42
42	Czarnogóra	73,18	89	Tonga	63,43	137	Tanzania	54,04
43	Serbia	73,13	90	Vanuatu	63,08	138	Mozambik	54,00
44	Mołdawia	73,00	91	Święta Łucja	62,88	139	Wybrzeże Kości Słoniowej	53,71
45	Rumunia	72,87	92	Arabia Saudyjska	62,50	140	Senegal	53,06
46	Włochy	72,70	93	San Marino	62,47			
47	Armenia	72,51	94	Urugwaj	61,99			
			95	Seszele	61,41			

Źródło: opracowanie własne na podstawie (World Bank, 2019b, s. 4).

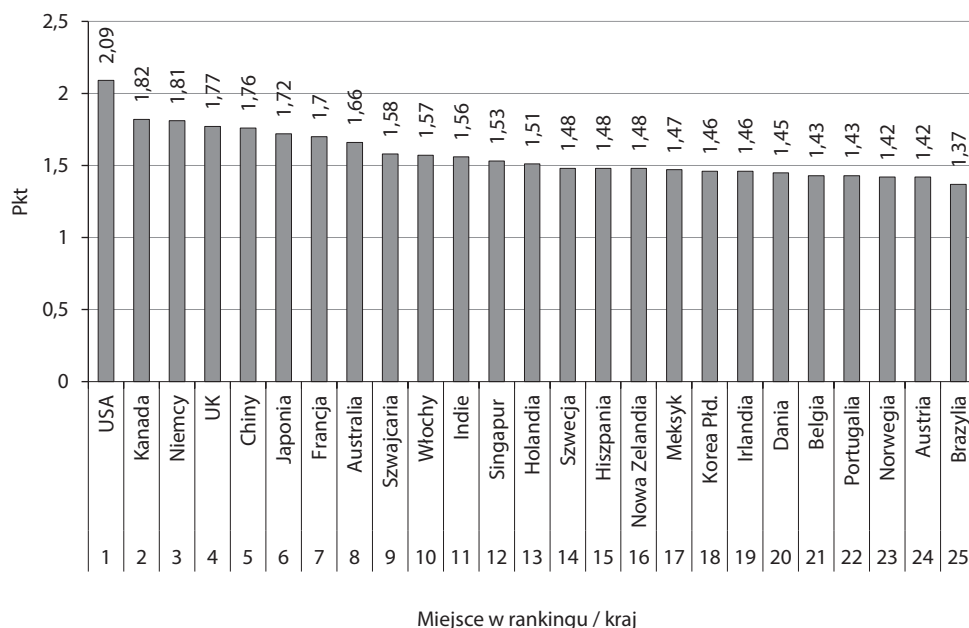
Tabela 3.4. Doing Business Ranking 2005

Lp.	Kraj				
1	Nowa Zelandia	48	Wyspy Marshalla	95	Liban
2	Singapur	49	Vanuatu	96	Malawi
3	USA	50	Palau	97	Lesoto
4	Kanada	51	Oman	98	Azerbejdżan
5	Norwegia	52	Węgry	99	Wietnam
6	Australia	53	Wyspy Salomona	100	Gruzja
7	Hongkong	54	Polska	101	Etiopia
8	Dania	55	Nepal	102	Maroko
9	UK	56	Mikronezja	103	Dominikana
10	Japonia	57	Panama	104	Bhutan
11	Irlandia	58	Tunezja	105	Gujana
12	Islandia	59	Nikaragua	106	Białoruś
13	Finlandia	60	Pakistan	107	Ekwador
14	Szwecja	61	Mongolia	108	Iran
15	Litwa	62	Bułgaria	109	Gwatemala
16	Estonia	63	Słowenia	110	Mozambik
17	Szwajcaria	64	Papua Nowa Gwinea	111	Boliwia
18	Belgia	65	Bangladesz	112	Honduras
19	Niemcy	66	Kolumbia	113	Filipiny
20	Tajlandia	67	Zambia	114	Irak
21	Malezja	68	Kenia	115	Indonezja
22	Portoryko	69	ZEA	116	Indie
23	Mauritius	70	Włochy	117	Albania
24	Holandia	71	Peru	118	Chorwacja
25	Chile	72	Uganda	119	Brazylia
26	Łotwa	73	Meksyk	120	Wenezuela
27	Korea Płd.	74	Jordania	121	Syria
28	RPA	75	Sri Lanka	122	Afganistan
29	Izrael	76	Salwador	123	Wyspy Świętego Tomasza i Książęca
30	Hiszpania	77	Argentyna	124	Ukraina
31	Malediwy	78	Rumunia	125	Palestyna
32	Austria	79	Rosja	126	Zimbabwe
33	Namibia	80	Grecja	127	Mauretania
34	Fidżi	81	Macedonia	128	Algieria
35	Tajwan	82	Ghana	129	Benin
36	Tonga	83	Mołdawia	130	Kamerun
37	Słowacja	84	Kirgistan	131	Madagaskar
38	Arabia Saudyjska	85	Urugwaj	132	Senegal
39	Samoa	86	Kazachstan	133	Kambodża
40	Botswana	87	Bośnia i Hercegowina	134	Haiti
41	Czechy	88	Paragwaj	135	Angola
42	Portugalia	89	Kostaryka	136	Sierra Leone
43	Jamajka	90	Jemen	137	Erytrea
44	Francja	91	Chiny	138	Uzbekistan
45	Kiribati	92	Serbia i Czarnogóra	139	Rwanda
46	Armenia	93	Turcja	140	Tanzania
47	Kuwejt	94	Nigeria		

Źródło: opracowanie własne na podstawie (World Bank, 2019a, s. 92).

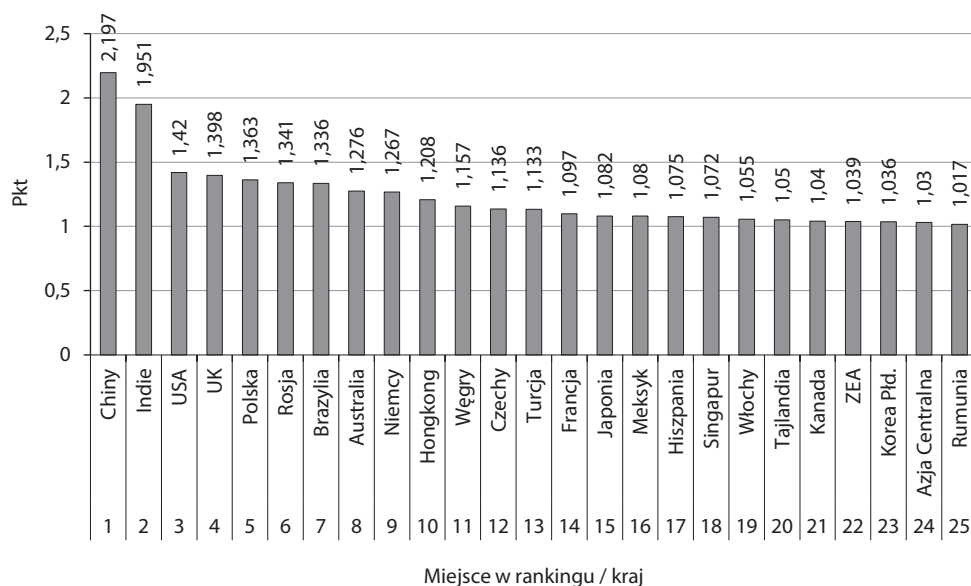
Wyraźną różnicę i awans w rankingu można zaobserwować również w zestawieniach Banku Światowego – Doing Business Report z lat 2005 oraz 2018. W roku 2005 Polska zajmowała dopiero miejsce 54, podczas gdy w 2018 r. jest to już miejsce 27, a więc awans o 27 pozycji. Wśród najbardziej zauważalnych czynników, które wpłynęły na wyższą ocenę Polski w prezentowanym rankingu, były chociażby te związane z rejestracją nieruchomości (skrócenie czasu ze 197 dni w 2005 r. do 33 w 2018 r.) bądź z całkowitą wysokością podatków do zapłacenia od osiągniętego dochodu (w 2005 r. było to 55,6% osiągniętego dochodu, natomiast w 2018 r. jest to 40,5%). Mimo że w roku 2018 czas rejestracji przedsiębiorstwa w Polsce wynosi 37 dni (w 2005 r. było to 31 dni) w stosunku do 2005 r. zmniejszyła się liczba procedur (z 10 do 5) oraz koszt rejestracji firmy – z 22,2% do 12% wartości dochodu *per capita* (World Bank 2019a, s. 146; World Bank 2019b, s. 186). Co ciekawe, w rankingu Doing Business – jeżeli w roku 2005 w Polsce przedsiębiorca musiał dokonywać płatności podatków 43 razy w roku, a w 2018 r. jest to zaledwie 7 razy, to liczba godzin, które na to musiał poświęcić w 2005 r. w skali całego roku (175 h) wzrosła o 85 godz. (!) do 260 w 2018 r.

Wykresy 3.1 oraz 3.2 prezentują z kolei rankingi przeprowadzone przez globalną firmę doradczą ds. zarządzania – AT Kearney. Przytoczone rankingi obrazują pozycję



Wykres 3.1. Wskaźnik zaufania do bezpośrednich inwestycji zagranicznych AT Kearney w 2018 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (AT Kearney, 2018, s. 3).



Wykres 3.2. Wskaźnik zaufania do bezpośrednich inwestycji zagranicznych AT Kearney w 2005 r.
Źródło: opracowanie własne na podstawie (AT Kearney, 2005, s. 2).

Polski w świetle opinii menedżerów wyższego szczebla w wiodących globalnych korporacjach pod kątem pewności w zakresie BIZ (FDI Confidence Index) w latach 2005 oraz 2018. W 2005 r. Polska zajmowała w rankingu AT Kearney wysokie miejsce piąte. Jednakże, w kontraście do zaprezentowanych rankingów GCI Index oraz Doing Business Report, w zestawieniach AT Kearney można zaobserwować stopniowy spadek Polski na dalsze miejsca. Ostatni raz, kiedy Polska znajdowała się wśród 25 najlepszych krajów dla BIZ, było to w roku 2015 (miejsce 23), ale już od 2016 r. plasuje się poza eksponowaną grupą 25 krajów (AT Kearney 2016, s. 4; 2017, s. 3; 2018]. Po upływie 13 lat w roku 2018 znalazła się ponownie poza 25 krajami najatrakcyjniejszymi dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W raporcie AT Kearney na 2019 r. Polska w dalszym ciągu jest poza 25 miejscami w rankingu (AT Kearney 2019).

Czwartym z wyeksponowanych rankingów jest GFCA Index odnoszący się *stricte* do oceny atrakcyjności inwestycyjnej dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 109 krajach reprezentujących 97% otrzymywanych BIZ w skali gospodarki globalnej. Kompleksowe zestawienia prezentowane są w tab. 3.5, na wykresie 3.3 oraz na rys. 3.1.

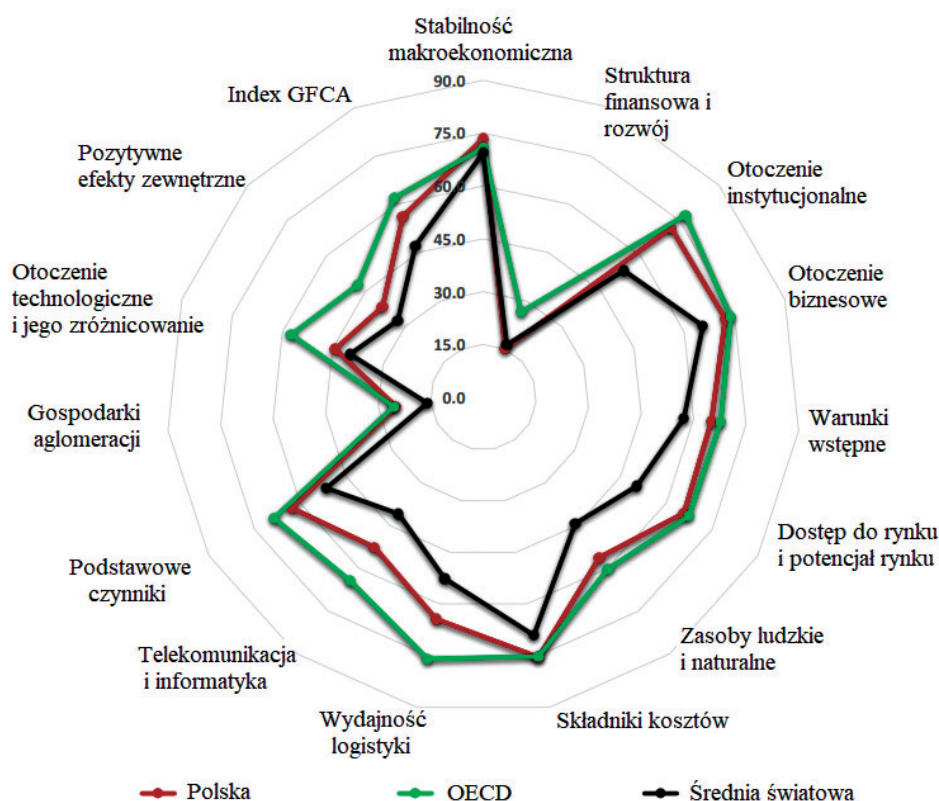
Ranking GFCA jawi się jako bardzo kompleksowy, wykorzystujący uznane międzynarodowe bazy danych, w tym przede wszystkim: WDI (World Development Indicators) oraz WGI (Worldwide Governance Indicators) Banku Światowego, WIPO (World

Intellectual Property Organization) Organizacji Narodów Zjednoczonych, UNCTAD STAT, WTO, ILO-KILM (International Labour Organization – *Key Indicators of the Labour Market*), bazy danych CDIS, DOTS, FAS, IFS i WEO Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz GeoDist CEPII (franc. Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales) (Riadh, 2018a).

Tabela 3.5. Globalny indeks atrakcyjności kraju pod kątem bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla Polski w 2018 r.

Kraj	GFCI Index 2017	GFCI Index 2018
USA	1	1
Szwajcaria	2	2
UK	3	3
Holandia	7	5
Niemcy	6	7
Szwecja	8	8
Dania	9	9
Kanada	10	10
Finlandia	11	11
Japonia	13	12
Norwegia	12	13
Irlandia	14	14
Francja	15	15
Nowa Zelandia	16	16
Australia	17	17
Austria	18	18
Belgia	19	19
Korea Płd.	21	20
Hiszpania	20	21
Izrael	22	22
Estonia	24	24
Czechy	25	25
Włochy	26	26
Portugalia	30	29
Polska	32	32

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Riadh, 2018c, s. 199).

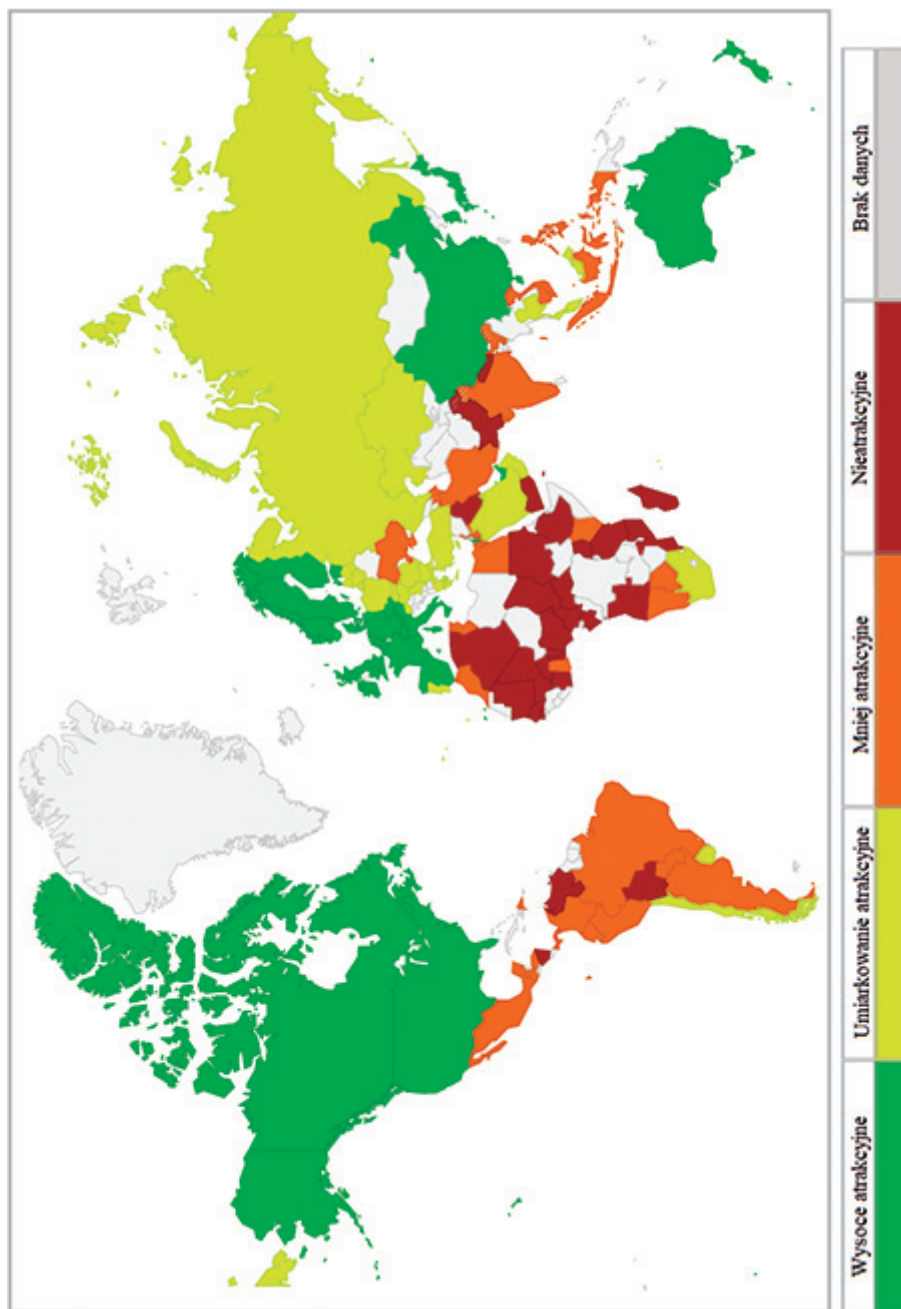


Wykres 3.3. Globalny indeks atrakcyjności kraju pod kątem bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla Polski na tle krajów OECD i świata w 2018 r.

Źródło: (Riadh, 2018c, s. 199).

W zaprezentowanym rankingu GFCA Polska zajęła 32 miejsce w 2018 r. oraz została zaklasyfikowana całościowo do krajów umiarkowanie atrakcyjnych inwestycyjnie dla firm planujących BIZ (rys. 3.1), choć biorąc pod uwagę takie komponenty, jak stabilność makroekonomiczna oraz dostęp do rynku i jego potencjał, Polska została przypisana do najwyższej kategorii – wysoce atrakcyjna (Riadh, 2018b). W większości z zaprezentowanych komponentów na wykresie 3.3 Polska uzyskała wyniki lepsze od średniej światowej, a jednocześnie niższe od średniej krajów OECD (poza komponentem: stabilność makroekonomiczna). Niemniej od roku 2013⁴ Polska awansowała o pięć miejsc w tym rankingu (37 miejsce w 2013 r.), wpisując się w korzystny trend odnotowany w analizowanych rankingach Doing Business i Global Competitiveness Index.

⁴ Ranking GFCA prowadzony jest dopiero od roku 2013, stąd brak danych za wcześniejsze lata.



Rysunek 3.1. Zróżnicowanie atrakcyjności inwestycyjnej w skali globalnej w 2018 r. według rankingu GFCA

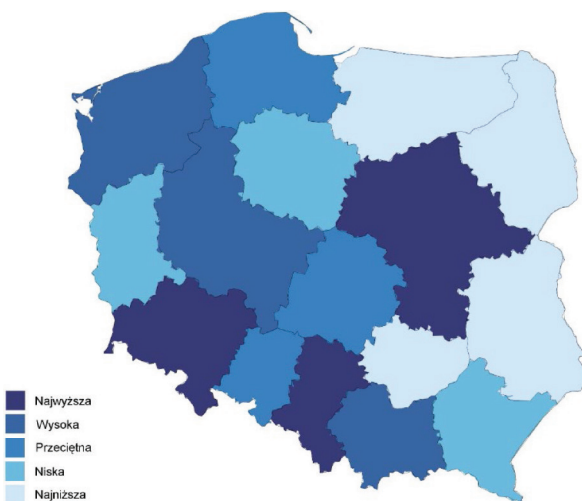
Źródło: (Riadh, 2018b).

3.1.4. Determinanty atrakcyjności inwestycyjnej w ujęciu regionalnym

W niniejszym punkcie skoncentrowano się na analizie polskich województw (w szczególności: mazowieckiego, dolnośląskiego i śląskiego) – ich charakterystyce i ocenie ze względu na posiadaną atrakcyjność inwestycyjną. Co więcej, wyeksponowano również dostępne badania w polskiej literaturze dotyczące atrakcyjności inwestycyjnej polskich SSE jako te będące instrumentem polityki regionalnej państwa (Policha, 2005, s. 110).

Koncentracja na trzech wymienionych polskich województwach jest nieprzypadkowa; w świetle wyników dotychczasowych badań to właśnie te województwa odznaczają się największą atrakcyjnością inwestycyjną (Godlewska-Majkowska, 2017; Szultka, 2016). Wśród wymienionych województw szczególną uwagę poświęcono województwu dolnośląskiemu – wynika to, po pierwsze, z wysokiej aktywności aż czterech specjalnych stref ekonomicznych (Kamiennogórska, Legnicka, Wałbrzyska i Tarnobrzeska) i, po drugie, ze zintensyfikowanej i nieporównywalnej do żadnego innego regionu w Polsce obecności japońskiego kapitału, o czym szerzej w ostatnim rozdziale tejże monografii.

Zawężenie do analizy atrakcyjności inwestycyjnej regionu interpretowanego jako województwo uwarunkowane jest pewnymi fundamentalnymi dla logiki niniejszej pracy kwestiami. Pierwszą z nich jest analiza japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a więc inwestycji spoza terytorium Polski. W tym kontekście województwo jest dla zagranicznego przedsiębiorstwa kluczowym punktem odniesienia ze względu na obsługę rynku krajowego czy też organizację sieciowej produkcji (Godlewska-Majkowska, 2009, s. 30). Co więcej, polskie województwa odpowiadają europejskiej Klasyfikacji Jednostek Terytorialnych do celów Statystycznych NUTS (*Nomenclature of Territorial Units for Statistics*), w myśl których zróżnicowana jest intensywność dostępnej pomocy publicznej. Mapę atrakcyjności inwestycyjnej województw w Polsce według wyników badań IBnGR przedstawia rys. 3.2.

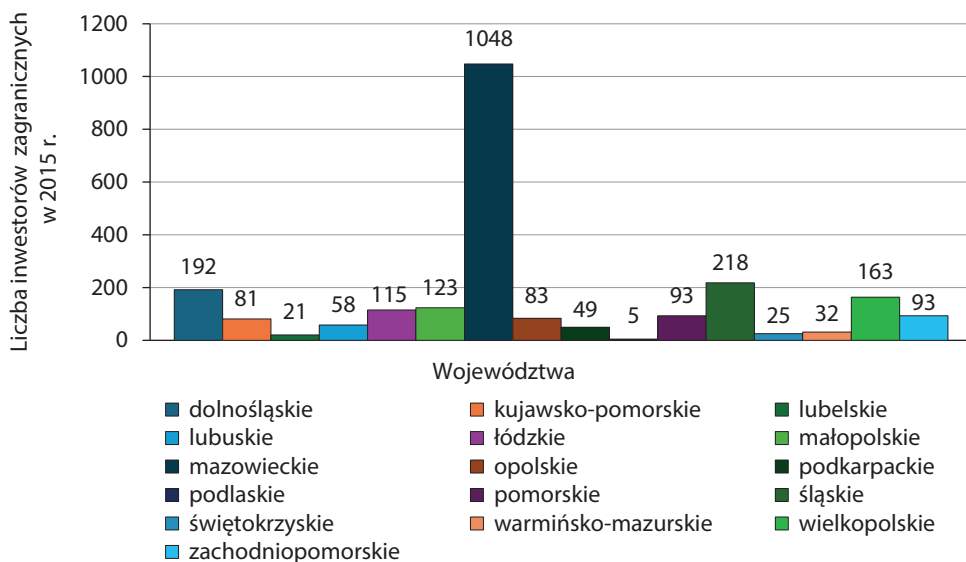


Rysunek 3.2. Atrakcyjność inwestycyjna województw w Polsce w 2016 r.

Źródło: (Szultka, 2016, s. 8).

W analizie IBnGR, po zsumowaniu wszystkich kryteriów wziętych pod uwagę (jak zasoby i koszty pracy, aktywność wobec inwestorów, dostępność transportowa, wielkość rynku zbytu, poziom rozwoju infrastruktury gospodarczej, poziom rozwoju infrastruktury społecznej i poziom bezpieczeństwa powszechnego), pierwsze miejsce zajęło województwo śląskie, miejsce drugie – dolnośląskie i trzecie – województwo mazowieckie (Szultka, 2016). Pierwszym trzem miejscom została *ex aequo* przypisana najwyższa atrakcyjność inwestycyjna. Istotne jest zwrócenie uwagi na to, że ze względu na wskaźnik rozwoju infrastruktury gospodarczej w regionie (województwie) pierwsze miejsce zajęło województwo dolnośląskie, co wynikało przede wszystkim z aktywności SSE zlokalizowanych w województwie (Szultka, 2016, s. 15).

Orechwa-Maliszewska i in. (2005, s. 128) uważają, że: „miarą atrakcyjności inwestycyjnej regionu jest liczba podmiotów gospodarczych (...) a w szczególności liczba spółek z kapitałem zagranicznym”. Biorąc pod uwagę zaprezentowane podejście klasyfikacyjne, należy stwierdzić, że w badaniach IBnGR województwem posiadającym największą liczbę inwestorów zagranicznych w 2015 r. było województwo mazowieckie (1048), kolejno województwa śląskie (218) oraz dolnośląskie (192). Zróżnicowanie w liczbie podmiotów gospodarczych z kapitałem zagranicznym w polskich województwach w 2015 r. przedstawia wykres 3.4.



Wykres 3.4. Liczba inwestorów zagranicznych w podziale na województwa w 2015 r. w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Szultka, 2016).

Przechodząc do zagadnienia atrakcyjności inwestycyjnej specjalnych stref ekonomicznych, należy zaznaczyć, iż w przedmiotowym kontekście prowadzone były najczęściej analizy na temat efektów funkcjonowania SSE w Polsce (Bazydło i Smętkow-

ski, 2000; Cieślewicz, 2009; Ernst & Young, 2011; Golik i Kątnik-Prokop, 2014; Lizińska i Marks-Bielska, 2013; PwC, 2008; Trzeciński i in., 2016). Natomiast analiza atrakcyjności inwestycyjnej SSE nie doczekała się rozbudowanych i kompleksowych badań (Sobol, 2016; Walkiewicz, 2017).

Najbardziej zaawansowaną analizę atrakcyjności inwestycyjnej polskich SSE przedstawiła Sobol (2016, s. 155-170). Wyniki badania zaprezentowano w tab. 3.6.

Tabela 3.6. Ocena atrakcyjności polskich SSE przez przedsiębiorców w 2014 r.

SSE	Ogólna ocena	Ocena infrastruktury	Ocena otoczenia biznesu	Ocena jakości współpracy z władzami SSE	Ocena zasobów ludzkich
Kamiennogórska	4,1	3,6	3,7	3,8	3,1
Katowicka	4,46	4,23	4,27	4,42	4,23
Kostrzyńsko-Słubicka	4,41	4,06	4,18	4,47	3,65
Krakowska	3,73	3,27	3,6	3,73	3,67
Legnicka	4,38	3,5	3,75	4,13	3,13
Łódzka	4,18	3,68	4	4,32	3,59
Mielecka	4,29	3,79	3,83	4,41	3,83
Pomorska	4,24	3,59	3,71	4,06	3,82
Słupska	3,58	3,17	3,83	3,67	3,42
Starachowicka	4,31	3,31	3,38	4,08	3,31
Suwalska	3,92	3,25	3,33	4,17	3,17
Tarnobrzaska	4,48	3,91	3,83	4,43	3,96
Wałbrzyska	4,27	4,08	3,92	4,23	3,38
Warmińsko-Mazurska	3,78	2,67	3,44	3,44	3,56
ŚREDNIA	4,15	3,58	3,77	3,85	3,56

Skala ocen: 5 – bardzo dobrze, 4 – dobrze, 3 – średnio, 2 – słabo, 1 – bardzo słabo.

Źródło: (Sobol, 2016, s. 163).

W świetle danych tab. 3.6 najwyższe noty aż w czterech z pięciu kategorii otrzymała Katowicka SSE, plasując się na drugim miejscu w klasyfikacji ogólnej (4,46), zaraz za Tarnobrzeską SSE (4,48) oraz tuż przed Kostrzyńsko-Słubicką SSE (4,41). Najniższą notę z kolei otrzymała Słupska SSE (3,58), nieco lepiej wypadła Krakowska SSE (3,73) oraz Warmińsko-Mazurska SSE (3,78).

Autorka (Sobol, 2016), poza syntetycznym opracowaniem dostępnych danych z raportu KPMG (2014, s. 24-51), dokonała własnych badań wśród przedstawicieli ścisłego kierownictwa 14 spółek zarządzających obszarem SSE w Polsce. Management polskich SSE wyodrębnił kluczowe stymulanty i destymulanty wpływające na atrakcyjność inwestycyjną każdej strefy. Wyniki tych badań zaprezentowano w tab. 3.7.

Tabela 3.7. Poziom atrakcyjności inwestycyjnej polskich SSE w opinii managementu spółek zarządzających

Poziom atrakcyjności inwestycyjnej na tle pozostałych SSE	SSE	Czynniki wpływające na poziom atrakcyjności
Wyższy	Katowicka Legnicka Łódzka Pomorska Wałbrzyska	<ul style="list-style-type: none"> ■ dogodna lokalizacja: przygraniczne położenie Polski; ■ bardzo dobrze rozwinięta infrastruktura komunikacyjna; ■ bliskość portu lotniczego i/lub morskiego; ■ sąsiedztwo aglomeracji miejskich; ■ przedsięwzięcia uzupełniające i rozszerzające (np. w parkach przemysłowych i technologicznych); ■ dostępność wysoko wykwalifikowanej kadry pracowniczej i zasoby pracowników o niższych kwalifikacjach; ■ tradycje przemysłowe w regionie; ■ obecność innych inwestorów zagranicznych; ■ obecność innych przedsiębiorstw z branży: możliwość kooperacji, tworzenie struktur klastrowych
Porównywalny	Kostrzyńsko-Słubicka Krakowska Mielecka Starachowicka Tarnobrzaska Warmińsko-Mazurska	<ul style="list-style-type: none"> ■ kompleksowa obsługa inwestycyjna na każdym etapie projektu inwestycyjnego; ■ bogata oferta przygotowanych nieruchomości inwestycyjnych; ■ zaangażowanie władz lokalnych w rozwój przedsiębiorczości i promocję regionu
Niższy	Kamiennogórska Słupska Suwalska	<ul style="list-style-type: none"> ■ niedostatecznie rozwinięta infrastruktura drogowa; ■ brak bezpośredniego dostępu do portu lotniczego i morskiego; ■ zbyt duża odległość od aglomeracji miejskich; ■ niedobór pracowników o określonych kwalifikacjach; ■ unifikacja wejścia inwestorów do SSE w Polsce

Źródło: (Sobol, 2016, s. 165).

Specjalne strefy ekonomiczne, które zostały ocenione najwyżej, to: Katowicka, Legnicka, Łódzka, Pomorska i Wałbrzyska. Interesujący jest fakt, że ocenione jako najbardziej atrakcyjne SSE w Polsce wpisują się również w regionalną ocenę atrakcyjności inwestycyjnej województw, gdzie występują tereny objęte granicami strefy. Tak więc

analizując obszar SSE, można zauważyć, że ocena atrakcyjności inwestycyjnej Katowickiej SSE jest tożsama z wysoką oceną atrakcyjności inwestycyjnej województwa śląskiego; wysokie noty Wałbrzyskiej i Legnickiej SSE są tożsame z wysoką oceną atrakcyjności województwa dolnośląskiego; a ocena Łódzkiej SSE (działającej w dużej mierze na terenie województwa mazowieckiego) pokrywa się z wysoką klasyfikacją tego właśnie województwa (Szultka, 2016).

Autor niniejszej pracy podjął się również badania mającego na celu identyfikację kluczowych komponentów kształtujących atrakcyjność inwestycyjną polskich specjalnych stref ekonomicznych dla japońskich przedsiębiorstw, co zostanie opisane w rozdziale czwartym.

3.1.5. Czynniki pozarynkowe wynikające z uwarunkowań społeczno-kulturowych determinujące atrakcyjność inwestycyjną

Poza opisanymi czynnikami konstytuującymi atrakcyjność inwestycyjną w ujęciu zarówno potencjalnym (definitywnym), jak i realnym (empirycznym), dostrzeżono potrzebę wyeksponowania czynnika społeczno-kulturowego jako jednego z ważniejszych komponentów atrakcyjności inwestycyjnej, zwłaszcza w kontekście analizy ekspansji inwestycyjnej japońskich przedsiębiorstw reprezentujących zupełnie odmienny krąg kulturowy w stosunku do europejskiego (zachodniego) modelu kultury. Skulska (2012, s. 56) zaznacza, że: „kształtowanie procesów gospodarczych nie może być do końca zrozumiałe, jeśli ich analizę ograniczy się tylko do kryteriów i zmiennych ekonomicznych oraz norm prawnych, gdyż jednakowo ważną rolę w motywowaniu działań ludzi odgrywają idee i systemy wartości”. Dla pełniejszego zrozumienia roli, jaką odgrywają czynniki społeczno-kulturowe w bilateralnych relacjach handlowych pomiędzy Polską a Japonią, przeprowadzono analizę dostępnych badań nad uwarunkowaniami kulturowo-cywilizacyjnymi.

W tej pracy skoncentrowano się na zaprezentowaniu pięciu modeli analizy różnic kulturowych, w tym na pogłębionej ekspozycji zaawansowanych badań takich autorów, jak Gesteland (2005) i Hofstede (Hofstede Insights, 2018) oraz omówieniu badań Halla (1976) oraz Trompenaarsa i Hampdena-Turnera (1997).

Rozpoczynając analizę od modelu Gestelanda, należy na wstępie zaznaczyć, że wyróżnił on cztery typy kultur:

- I. Protransakcyjne *versus* propartnerskie (*deal-focused vs. relationship-focused*).
- II. Nieformalne (egalitarne) *versus* formalne (hierarchiczne) (*informal/egalitarian vs. formal/hierarchical*).

- III. Sztynnoczasowe (monochromiczne) versus płynnoczasowe (polichromiczne) (*rigid-time/monochronic vs. fluid-time/polychronic*).
- IV. Emocjonalnie ekspresyjne versus emocjonalnie powściągliwe (*emotionally expressive vs. emotionally reserved*).

Autor zaznacza, że najważniejszą kwestią różnicującą kultury jest podejście do relacji w biznesie, przejawiające się w zaklasyfikowaniu albo do typu protransakcyjnego (*deal-focused*), albo do propartnerskiego (*relationship-focused*). Gesteland (2005) nazywa różnicę pomiędzy tymi dwoma typami kultury „wielkim podziałem” (*great divide*) i zauważa, że osoby reprezentujący kulturę protransakcyjną są fundamentalnie zorientowane na zadanie, podczas gdy te z propartnerskiego kręgu kulturowego są bardziej zorientowane na ludzi. Co więcej, Gesteland (2005) przybliżyła 40 profili narodowych w kontekście partykularnych uwarunkowań kulturowych – wśród nich szczególnie omawia kulturę polską i japońską. Wyeksponowane profile narodowe dla Polski i Japonii zawiera tab. 3.8.

Zaprezentowane zestawy cech są w pewnych aspektach zbliżone (tj. etykieta i rytuały, komunikacja niewerbalna), niektóre z nich są ekskluzywne (tj. niebezpośrednia komunikacja werbalna), pozostałe natomiast zupełnie odmienne (tj. styl komunikacji, zorientowanie na relację oraz postrzeganie czasu). Znaczące jest przywoływane przez autora przyrównanie pewnych cech polskich do niemieckich oraz wskazanie trendu wśród polskich biznesmenów w kierunku kultury bardziej protransakcyjnej.

Autorem kolejnego rozbudowanego modelu analizy różnic kulturowych jest Hofstede. To holenderski badacz, który przeprowadził rozległe badania w 40 krajach na 166 tys. pracowników korporacji IBM w latach 1967-1973; badania potwierdziły ogromny wpływ kultury narodowej na zachowania i reprezentowane wartości jednostki w środowisku zawodowym (Simpson, 2012, s. 585-606). Hofstede wyróżnił (początkowo pięć) finalnie sześć wymiarów kultury (Hofstede Insights, 2018):

- I. Dystans do władzy (*power distance*).
- II. Indywidualizm versus kolektywizm (*individualism vs. collectivism*).
- III. Męskość versus kobiecość (*masculinity vs. femininity*).
- IV. Unikanie niepewności (*uncertainty avoidance*).
- V. Orientacja długoterminowa versus krótkoterminowa (*long-term orientation vs. short-term orientation*).
- VI. Przyzwolenie versus restrykcyjność (*indulgence vs. restraint*).

Wymienione wymiary kulturowe reprezentują niezależne preferencje dotyczące przewagi jednego stanu rzeczy nad drugim, w sposób odróżniający od siebie kraje, a nie jednostki. Hofstede, definiując kulturę jako kolektywne programowanie umysłu odróżniające członków jednej grupy lub kategorii ludzi od innych, zauważa, że kultura może być adekwatnie opisana tylko w sensie porównawczym (Hofstede Insights, 2018).

Tabela 3.8. Analiza różnic kulturowych Gestelanda dla Polski i Japonii w kontekście relacji biznesowych

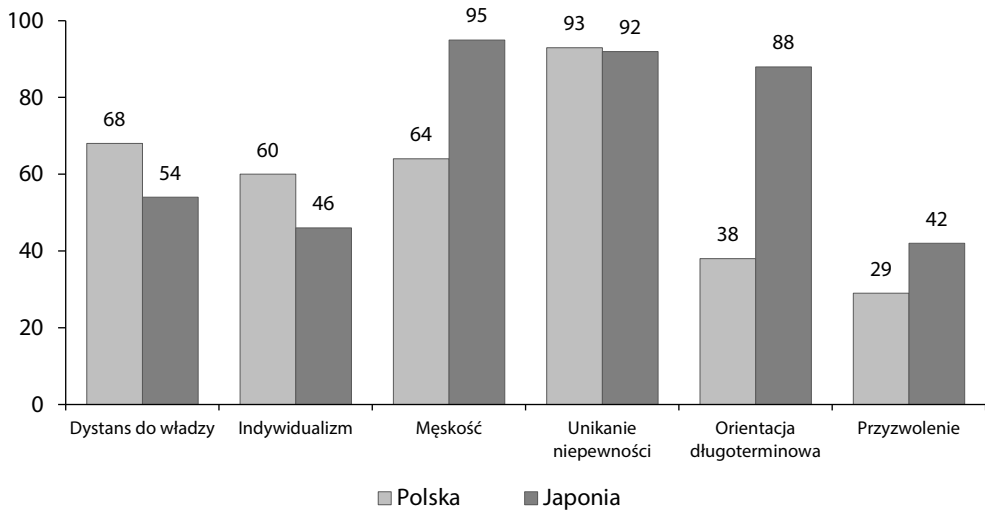
Cecha kultury	Polska	Japonia
Zorientowanie na relację (<i>Relationship orientation</i>)	Podobnie jak w przypadku większości rynków poza północno-zachodnią Europą, Ameryką Północną, Australią i Nową Zelandią, niezbędne jest posiadanie odpowiednich koneksji w Polsce. Bardzo liczy się „kogo znasz”. Znaczący trend: polscy biznesmeni stają się bardziej nastawieni na transakcje, tj. bardziej niż Niemcy, Skandynawowie i Amerykanie	Rozwijanie relacji interpersonalnych jest bardzo ważnym i często czasochłonnym elementem procesu biznesowego. Zapoznanie się z partnerem przed omówieniem interesów poprzez krótkie rozmowy towarzyskie
Czas (<i>Time</i>)	Młodszy polscy biznesmeni zdają sobie sprawę ze znaczenia punktualności, harmonogramów i terminów. Oczekuj spotkań od 10 do 15 minut późniejszych, wychodzących poza przewidywany czas zakończenia i przerwania ich od czasu do czasu	Japońscy przedsiębiorcy oczekują ściślejszej punktualności w spotkaniach i ścisłego przestrzegania harmonogramów
Hierarchia, status i szacunek (<i>Hierarchy, status, and respect</i>)	Polacy mają tendencję do bycia bardziej formalnymi niż Skandynawowie, Australijczycy – podobnie jak Niemcy i Francuzi. Hierarchie są widoczne w odgórnym podejściu do zarządzania i we względnej rzadkości menedżerów kobiet. Wielu mężczyzn jest nieprzyzwyczajonych do kontaktów z kobietami na równej pozycji w biznesie	Młodszy mają wzgląd na starszych. Nieprzyzwyczajenie do kontaktów z kobietami na równej pozycji w biznesie. Traktowanie klientów z wielkim szacunkiem
Utrzymywanie harmonii (<i>Maintaining harmony</i>)	Na pierwszym spotkaniu spodziewać się można powściągliwych manier – kolejne mogą przynieść bardziej demonstracyjne zachowanie. Polscy negocjatorzy nie zawsze ukrywają fakt, że są zirytowani, sfrustrowani lub źli	Japończycy uważają otwarte przejawy gniewu lub niecierpliwości za infantylne i obraźliwe. Brak szacunku dla ludzi, którzy nie mogą zachować spokoju pod wpływem stresu
Etykieta i rytuały (<i>Formality and rituals</i>)	Formalność pojawia się w sposobie ubierania się ludzi oraz w ich spotkaniach i rytuałach powitalnych. Wśród mężczyzn ze starszego pokolenia powszechne jest całowanie rąk kobiet	Zrytualizowane kody zachowania pozwalające uniknąć utraty twarzy (np. wymiana wizytówek <i>meishi</i>). Ubiieranie się i zachowywanie formalnie oraz poczucie komfortu, gdy partner robi tak samo
Styl komunikacji (<i>Communication style</i>)	Komunikacja niskokontekstowa (<i>low-context</i>), zazwyczaj mówią bezpośrednio, szczerze i bez ogródek – znaczenie tego, co mówią, można znaleźć głównie w słowach, których używają. Dla kontrastu osoby o wysokim poziomie kontekstu wolą używać niejasnego, pośredniego języka, w którym znaczna część znaczenia znajduje się w kontekście otaczającym słowa	Komunikacja wysokokontekstowa (<i>high-context</i>). Powściągliwość i formalność w trakcie poznawania partnera biznesowego. Komunikacja <i>face-to-face</i> bardziej niż telefony i e-maile

Niebezpośrednia komunikacja werbalna (<i>Indirect verbal communication</i>)	Przy stole negocjacyjnym w Polsce przez większość czasu będziesz doświadczał bardziej werbalnej bezpośredniości niż pośredniej (okrężnej). Polskie połączenie zorientowanego na relacje podejścia do biznesu oraz komunikacji niskokontekstowej jest stosunkowo rzadkie na globalnym rynku	Język pośredni ma na celu uniknięcie obrażenia drugiej strony (np. uważanie za nieprzyjemne i obraźliwe mówienie wprost „nie”). Często stosowanie powierzchnowej komunikacji i mówienie tego, co rozmówca chce usłyszeć (<i>tatemae</i>)
Komunikacja parawerbalna (<i>Paraverbal communication</i>)*	Głośność głosu umiarkowana. Unikaj podnoszenia głosu podczas negocjacji, jak również publicznie	Japońscy przedsiębiorcy zazwyczaj mówią łagodnie, z częstymi pauzami, wstrzymując się na chwilę przed odpowiedzeniem na pytanie lub odpowiedzią na prośbę. Starają się nie przeskadzać drugiej stronie i czekają, aż rozmówca skończy mówić, zanim rozpoczną. Śmiech lub chichot czasami sygnalizuje nerwowość lub zakłopotanie, a nie rozbowienie
Komunikacja niewerbalna (<i>Nonverbal communication</i>)	Kultura „małego” kontaktu (<i>low-contact culture</i>) w przypadku relacji biznesowych. Z wyjątkiem uścisku ręki, spodziewaj się niewielkiego lub żadnego dotknięcia w sytuacji biznesowej (bliżej stylu niemieckiego niż francuskiego). Bezpośrednie spojrzenie przez stoł negocjacyjny, mniej intensywne niż na Bliskim Wschodzie i w południowej Europie, ale bardziej bezpośrednio niż w Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej	Delikatny uścisk dłoni. Silny bezpośredni kontakt wzrokowy może być zinterpretowany jako wrogość lub gniew. Język ciała jest powściągliwy, formalny, z niewielką liczbą gestów. Kultura „małego” kontaktu (<i>low-contact culture</i>)
Tworzenie prezentacji (<i>Making a presentation</i>)	Aby pokazać, że jesteś poważny, unikaj rozpoczynania od żartów na pierwszym spotkaniu. Tak jak w Niemczech, załaduj prezentację zawierającą podstawowe informacje, fakty i dane techniczne	Otwarcie prezentacji żartem lub zabawną anegdotą pokazuje brak szacunku. Oczekiwane mówienie jasno i prosto, unikanie zawiłych zdań, żargonu, slangu i niecodziennych słów
Zachowanie podczas podejmowania decyzji (<i>Decision-making behavior</i>)	Proces negocjacyjny trwa zwykle dłużej w kontaktach z rządem lub sektorem publicznym niż w przypadku współpracy z sektorem prywatnym	Wiele większych japońskich firm wciąż podejmuje decyzje w drodze konsensusu – często jest to czasochłonny proces

* Komunikacja parawerbalna polega na zmianach wysokości tonu wypowiedzi poprzez np. intonację, pauzę, rytm lub tempo mowy (Majkowski, 2011, s. 22).

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Gesteland, 2005, s. 175-179, 237-240).

Wykres 3.5 zawiera egzemplifikację wartości, które Hofstede przypisał wymiarom kultury dla Polski i dla Japonii.



Wykres 3.5. Skala punktowa dla sześciu wymiarów kultury według Hofstede na przykładzie Polski i Japonii

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Hofstede Insights, 2018).

Dystans do władzy – definiowany jest jako stopień, w jakim mniej wpływowi członkowie instytucji i organizacji w danym kraju oczekują i akceptują, że władza jest dystrybuowana nierówno. Uzyskane przez Polskę 68 punktów wskazuje, że polskie społeczeństwo ma strukturę hierarchiczną. Oznacza to, że ludzie akceptują porządek hierarchiczny, w którym każdy ma swoje miejsce i nie potrzebuje dalszego uzasadnienia. Interesujący jest fakt, że w tej samej kategorii Japonia uzyskała 54 punkty, co oznacza, że społeczeństwo japońskie jest na pograniczu hierarchiczności (*borderline hierarchical society*). Japończycy zawsze są świadomi swojej hierarchicznej pozycji w jakimkolwiek otoczeniu społecznym, jednakże społeczeństwo nie jest tak hierarchiczne jak większość innych kultur azjatyckich. Ci obcokrajowcy, którzy mają doświadczenie w robieniu interesów z Japończykami, postrzegają Japonię jako niezwykle hierarchiczną ze względu na bardzo powolne podejmowanie decyzji – wszystkie decyzje muszą być potwierdzone przez każdą warstwę hierarchiczną, a ostatecznie przez najwyższe kierownictwo w japońskiej centrali danej korporacji. Paradoksalnie, przykład powolnego procesu decyzyjnego pokazuje, że w japońskim społeczeństwie nie ma jednostek autorytarnie podejmujących ostateczne decyzje (Hofstede Insights, 2018).

Indywidualizm – podstawową kwestią w tym wymiarze jest stopień współzależności, jaki społeczeństwo utrzymuje wśród swoich członków. Ma to związek z tym, czy

ludzie definiują siebie w kategoriach „ja”, czy „my”. W społeczeństwach indywidualistycznych ludzie zajmują się sobą i swoją bezpośrednią rodziną, podczas gdy w tych kolektywistycznych ludzie należą do „grup”, które zajmują się nimi w zamian za lojalność. Polska z wynikiem 60 jest społeczeństwem indywidualistycznym. Oznacza to, że istnieje duża preferencja dla luźno powiązanych struktur społecznych, w których oczekuje się, że osoby będą dbać o siebie i swoje najbliższe rodziny. Japonia zdobyła 46 punktów w wymiarze indywidualizmu. Mimo że japońskie społeczeństwo wykazuje wiele cech kolektywistycznych, nie jest tak kolektywistyczne jak większość azjatyckich sąsiadów (np. Chiny i Korea). Podczas gdy w kolektywistycznej kulturze ludzie są lojalni wobec swojej wewnętrznej grupy, jak ich rodzina i społeczność lokalna, to można powiedzieć, że japońska grupa jest „sytuacyjna”, np. lojalność wobec firmy jest indywidualnym wyborem (Hofstede Insights, 2018).

Męskość – wysoki wynik (męski) w tym wymiarze wskazuje, że społeczeństwo będzie napędzane przez konkurencję, osiągnięcia i sukces. Niski wynik (kobięcy) oznacza, że dominującymi wartościami w społeczeństwie są troska o innych i jakość życia. Kobięce społeczeństwo to takie, w którym jakość życia jest oznaką sukcesu, a wyróżnianie się z tłumu nie jest godne podziwu. Polska zdobyła 64 punkty, a zatem jest społecznością męską. W męskich krajach ludzie „żyją, aby pracować”, oczekuje się, że menedżerowie będą zdecydowani i asertywni przy nacisku na sprawiedliwość, konkurencję i wydajność. Z 95 punktami Japonia jest jednym z najbardziej męskich społeczeństw na świecie; jednakże, w połączeniu z łagodnym kolektywizmem, nie widać asertywnych i konkurencyjnych zachowań indywidualnych, które często kojarzone są z kulturą męską. Co ciekawe, zauważalna jest ogromna konkurencja pomiędzy grupami. W korporacyjnej Japonii widać, że pracownicy są najbardziej zmotywowani, gdy walczą w zwycięskiej drużynie przeciwko swoim konkurentom. Wyrazem męskości w Japonii jest dążenie do doskonałości w produkcji materialnej (*monozukuri*), ale również znaczny pracoholizm (Hofstede Insights, 2018).

Unikanie niepewności – wymiar ten ma związek ze sposobem, w jaki społeczeństwo radzi sobie z niemożnością poznania przyszłości. Różne kultury nauczyły się radzenia sobie z tym zagadnieniem na różne sposoby. Stopień, w jakim członkowie danej kultury czują się zagrożeni przez niejednoznaczne lub nieznanne sytuacje i próbują tego uniknąć poprzez wytworzony system wierzeń i instytucji, znajduje odzwierciedlenie w wyniku dotyczącym unikania niepewności. Polska z 93 punktami w bardzo dużym stopniu preferuje unikanie niepewności. Kraje wykazujące wysokie unikanie niepewności zachowują sztywne kodeksy wierzeń i zachowań oraz nie tolerują niekonwencjonalnych zachowań i pomysłów. W tych kulturach istnieje emocjonalna potrzeba reguł, a ludzie mają wewnętrzną potrzebę bycia pracowitymi. Podobnie Japonia z 92 punktami jest razem z Polską jednym z nielicznych krajów, który cechuje tak wysoki stopień unikania niepewności. Dotyczy to nie tylko planu awaryjnego i środków ostrożności dla nagłych klęsk żywiołowych (powszechnych w Japonii), ale także

dla wszystkich innych aspektów życia społecznego. Japończyków cechuje maksymalna przewidywalność; w korporacyjnej Japonii dużo czasu i wysiłku poświęca się studiom wykonalności, a wszystkie czynniki ryzyka muszą zostać opracowane przed rozpoczęciem projektu. Menedżerowie pytają o wszystkie szczegółowe fakty i liczby przed podjęciem jakiegokolwiek decyzji (Hofstede Insights, 2018). W tej kategorii Polska i Japonia przejawiają największe podobieństwo (różnica 1 pkt), natomiast w kolejnym wymiarze, „orientacja długoterminowa”, rozbieżności pomiędzy kulturą polską a japońską są największe (różnica 50 pkt).

Orientacja długoterminowa – wymiar ten opisuje, jak każde społeczeństwo musi utrzymywać pewne powiązania z własną przeszłością, jednocześnie radząc sobie z wyzwaniem teraźniejszości i przyszłości. Kultury, które otrzymują w tym wymiarze niskie noty, to społeczeństwa normatywne, cechujące się potrzebą zachowania tradycji i norm, przy jednoczesnym przyglądaniu się zmianom społecznym z podejrzliwością. Wysokie noty otrzymują natomiast bardziej pragmatyczne społeczeństwa, zachęcające do oszczędzania i wkładania wysiłków we współczesną edukację jako sposób na przygotowanie się do przyszłości. Polska, osiągając wynik 38, plasuje się w grupie kultur bardziej normatywnych niż pragmatycznych. Ludzie w takich społeczeństwach są normatywni w swoim myśleniu – wykazują wielki szacunek dla tradycji, stosunkowo niewielką skłonność do oszczędzania na przyszłość oraz skupiają się na osiągnięciu szybkich rezultatów. Dla kontrastu, społeczeństwo japońskie z notą 88 to jedno z najbardziej zorientowanych długookresowo społeczeństw na świecie. W biznesie Japończyków cechuje długoterminowa orientacja na stały wzrost udziału w rynku, a nie na kwartalny zysk. Japońskie firmy nie istnieją po to, by co kwartał zarabiać na akcjonariuszach, lecz aby służyć interesariuszom i społeczeństwu przez wiele pokoleń (Hofstede Insights, 2018).

Przyzwolenie – ostatni z omawianych wymiarów kultury odnosi się do stopnia, w jakim ludzie próbują kontrolować swoje pragnienia i impulsy zgodnie z tym, jak zostali wychowani. Słaba kontrola nad nimi jest typowa dla kultur „przyzwalających”, natomiast silny stopień kontroli cechuje kultury „restrykcyjne”. Według punktacji Hofstede Polska, otrzymując notę 29, wpisuje się w wymiar kultur restrykcyjnych. Społeczeństwa o niskim wyniku w tym wymiarze mają skłonność do cynizmu i pesymizmu. Ponadto, w przeciwieństwie do społeczeństw przyzwalających, społeczeństwa restrykcyjne nie kładą wielkiego nacisku na czas wolny i kontrolują zaspokojenie swoich pragnień. Społeczeństwa z orientacją restrykcyjną mają wrażenie, że ich działania są powstrzymywane przez normy społeczne. Japonia z nieco wyższą notą, na poziomie 42 pkt, również reprezentuje kulturę restrykcyjną, mimo że nieznacznie wyższa klasyfikacja Japończyków świadczy o większej skłonności do realizowania swoich pragnień cieszenia się życiem i dobrą zabawą oraz o nieco większym nacisku na wykorzystanie czasu wolnego.

Kolejnym modelem odrębności kulturowych jest zaprezentowany przez amerykańskiego antropologa Edwarda T. Halla (1976). Zaproponował on identyfikację kul-

tur przez pryzmat ich zaklasyfikowania do dwóch grup: wysokiego i niskiego kontekstu. Komunikacja wysokokontestowa bazuje na wysoce zinternalizowanym przekazie, który dystrybuuje interlokutor. Sposób komunikacji zależy od kontekstu, który jest określany przez otoczenie i konkretne okoliczności. Przykładem kultur wysokiego kontekstu są kultury azjatyckie – Japończycy, Chińczycy i Koreańczycy (Hall, 1976, s. 91). Przeciwnieństwem natomiast wysokokontekstowych społeczeństw jest szeroko pojęty zachodni krąg kulturowy, którego doskonałą egzemplifikacją jest niskokontekstowe społeczeństwo amerykańskie (Hall, 1976), ale również społeczeństwo polskie według powyższej klasyfikacji Gestelanda, który w tym aspekcie bazował na nomenklaturze wprowadzonej przez Halla (Gesteland, 2005). Niskokontekstowa komunikacja przejawia się poprzez bezpośredni i jasny sposób formułowania myśli, podczas gdy wysoki kontekst komunikacji wymaga znajomości uwarunkowań kulturowych, określonych zachowań, aluzji, gestów itp. (Simpson, 2012). Co więcej, Hall jest rozpoznawany jako jeden z niewielu badaczy, którzy przyczynili się do zrozumienia różnic kulturowych, w szczególności pomiędzy USA a Japonią. Konceptualizacja pojęć kultur wysokiego i niskiego kontekstu autorstwa Halla ułatwiła eksplorację japońskich rodzimych pojęć kulturowych odnoszących się do komunikacji interpersonalnej i interkulturowej, w tym w szczególności wiele wysokokontekstowych pojęć, jak: *amae* (jap. 甘え), *wa* (jap. 和) czy też *nemawashi* (jap. 根回し)⁵ (Miike i in., 2002, s. 3-26).

Ostatnim zaprezentowanym modelem kulturowym jest wyodrębniony przez takich autorów, jak Trompenaars i Hampden-Turner (1998). Na przykładzie USA, Japonii, Niemiec, Francji, Wielkiej Brytanii, Szwecji i Holandii autorzy wyszczególnili siedem kultur kapitalizmu oraz opisali typowe dla wyodrębnionych społeczeństw aspekty kultury. Z perspektywy tematyki niniejszej monografii celowe jest scharakteryzowanie Japonii w kontekście zachowań biznesowych, tj. prowadzenia działalności gospodarczej na arenie międzynarodowej. Trompenaars i Hampden-Turner (1998) wyodrębnili cztery typy kultur korporacyjnych:

- I. Rodzina (*family*).
- II. Wieża Eiffla (*Eiffel Tower*).
- III. Pocisk kierowany (*guided missile*).
- IV. Inkubator (*incubator*).

Cztery zaprezentowane metafory odnoszą się do relacji pomiędzy pracownikami a miejscem pracy. Japonia została zaklasyfikowana przez autorów do pierwszej grupy – „rodziny”. Metafora rodziny odnosi się do kultury, która jednocześnie jest osobista – z bliskimi relacjami *face-to-face* – ale również hierarchiczna w tym sensie, że „ojciec”

⁵ *Amae* to złożone w interpretacji pojęcie, odnoszące się najogólniej do polegania na życzliwości innych; *wa* to pojęcie odnoszące się do jedności w ramach grupy społecznej i przedkładanie harmonijnej wspólnoty nad własne interesy; *nemawashi* z kolei oznacza prowadzenie nieformalnych dyskusji pomiędzy pracownikami na temat finalnego kształtu nadchodzącej implementacji, przed ostateczną decyzją (Berglund, 2004; Osmolak, 2018).

rodziny posiada autorytet i doświadczenie dalece większe niż „dzieci” (Trompenaars i Hampden-Turner, 1998). Rezultatem jest zorientowana na siłę kultura korporacyjna, w której lider jest uważany za troskliwego ojca, wiedzącego lepiej niż podwładni, co należy zrobić i co jest dla nich dobre. Japończycy odtwarzają w ramach korporacji aspekty tradycyjnej rodziny. Główną zaletą biznesową jest *amae*, w korporacyjnym środowisku rodzaj szczególnej życzliwości między osobami różnej rangi, objawiający się poprzez pobłażliwość względem niższych rangą (w praktyce młodszych) i odwzajemnionym szacunkiem do starszych współpracowników. Założeniem jest, aby zawsze starać się więcej, niż wynika to z umowy o pracę. Wyidealizowana relacja to *sempai-kokai*⁶, czyli pomiędzy starszym i młodszym „bratem” (Trompenaars i Hampden-Turner, 1998). Zróżnicowane typy kultur korporacyjnych przedstawia rys. 3.3.



Rysunek 3.3. Różne typy kultur korporacyjnych w ujęciu Trompenaarsa i Hampdena-Turnera

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Trompenaars i Hampden-Turner, 1998, s. 159).

Japończycy zaklasyfikowani do typu „rodzina” reprezentują kulturę zorientowaną na osobę, ze ściśle zdefiniowanym i hierarchicznym modelem organizacji pracy w korporacji. Ekspozycja po raz kolejny hierarchicznego podejścia Japończyków w kontekście relacji biznesowych może być również spuścizną kulturową konfucjanizmu, który to odcisnął znaczące piętno na japońskim społeczeństwie (Młodawska, 1999, s. 10-12). Ten system filozoficzny, w myśl którego priorytetowe znaczenie dla człowieka powinna mieć chęć służenia innym ludziom (Potocka i Pietrasiak, 2004, s. 11), może tłumaczyć również ewolucję i wykrystalizowanie się wymienionych japońskich cech kultu-

⁶ Autor posługuje się fonetycznym zapisem wymawianych słów, co należy uznać za nieprecyzyjne, ponieważ w języku japońskim nie występuje samodzielnie spółgłoska „m”. Według oryginalnej japońskiej pisowni autor powinien użyć słów zapisywanych jako: *sempai* i *koohai* (jap. 先輩 oraz 後輩) (Suzuki, 1978).

rowych, jak *amae* lub też *wa*. Społeczeństwo japońskie jest już od wielu wieków niejako przyzwyczajone do hierarchicznej organizacji zasad życia społecznego, czego przykładem może być trwający do 1868 r. feudalny porządek państwa z wysoce zhierarchizowanymi instytucjami państwowymi, który mimo że skończył się w okresie rewolucji Meiji po przyjęciu w 1889 r. nowej konstytucji (zmieniając tym samym Japonię w monarchię konstytucyjną), nie wyeliminował w pełni prastarych japońskich inklinacji i sentymentów (Grabowiecki, 2000, s. 38-39).

Kultura narodowa wpływa na organizację na dwa sposoby: pośredni oraz bezpośredni (Witkowski i Baraniecka, 2018, s. 74). Przez pośredni wpływ należy rozumieć oddziaływanie poprzez wartości, które wnoszone są do organizacji przez jej członków. Wartości te zostały nabyte w wyniku procesu socjalizacji, a więc w toku przejmowania przez osobę wiedzy (w tym wartości i norm) poprzez interakcję z ludźmi/społeczeństwem. Bezpośredni natomiast sposób wpływania na organizację przez kulturę narodową odnosi się do asymilacji wzorów kulturowych w misji i celach partykularnej organizacji.

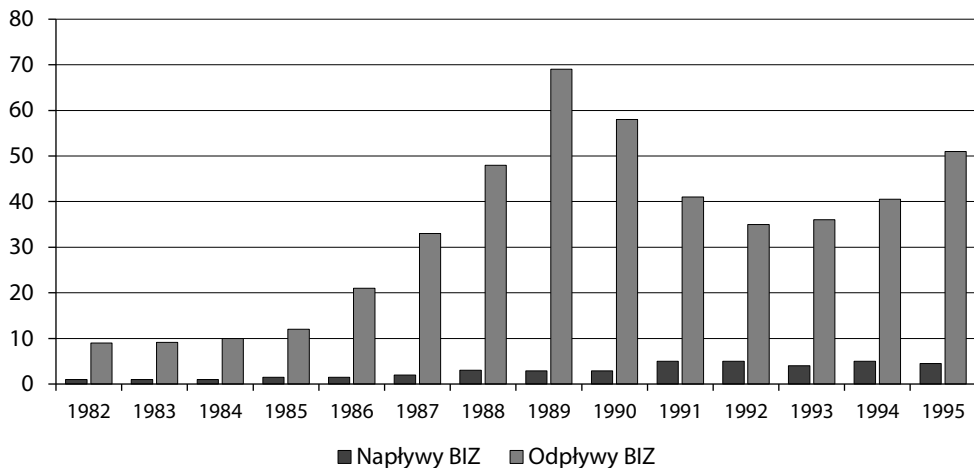
Analizując odmienności kulturowe pomiędzy Japonią i Polską, należy mieć świadomość, że są pewne ewidentne różnice, które zostały zdefiniowane w opisanych przez autora badaniach. Biorąc jednakże pod uwagę, jak ważnym miejscem dla japońskich BIZ jest Unia Europejska, nie wydaje się, aby różnice kulturowe były istotną barierą dla lokalizacji inwestycji. Polska, tak jak Japonia, podziela uniwersalne wartości, jak: prawa człowieka, demokracja i gospodarka rynkowa. Obydwa kraje stopniowo zwiększają obroty handlowe, a od 2003 r. Polska jest strategicznym partnerem Japonii (Ambasada Japonii w Polsce, 2009).

Zważywszy na złożoność opisywanego zagadnienia, dostrzeżono możliwość dalszych pogłębionych, interdyscyplinarnych badań nad problematyką czynników pozarynkowych (tj. społeczno-kulturowych) warunkujących atrakcyjność inwestycyjną danej lokalizacji dla japońskich przedsiębiorców. Dla spójności niniejszej monografii w kolejnej części opisano geograficzne zróżnicowanie japońskich BIZ na świecie, uwypuklając jednocześnie te miejsca, które przyciągnęły znaczącą liczbę japońskich inwestycji w skali globalnej.

3.2. Charakterystyka japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie

Japońskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie należą do jednych z największych i najbardziej rozpoznawalnych. Wiele japońskich firm to uznane międzynarodowe korporacje prowadzące działalność gospodarczą o globalnym zasięgu i o globalnej rozpoznawalności. Poczynając od samochodów poprzez elektronikę, a skończywszy na żywności, można śmiało wymienić rozpoznawane marki, które są obecne w Polsce od wielu lat.

Japonia w powszechnej percepcji zaliczana jest do ścisłej czołówki „dawców” BIZ, razem z krajami Unii Europejskiej i Stanami Zjednoczonymi, osiągając kulminację inwestycji zagranicznych w końcu lat 80. XX wieku. We wczesnym okresie powojennym japońskie BIZ były stosunkowo skromne i ograniczały się głównie do przemysłu wydobywczego i pracochłonnego, jednak w pięcioletnim okresie od porozumienia Plaza Accord z 1985 r. japońskie BIZ prawie podwajają sumy z wcześniejszych 35 lat, obejmując równocześnie szerszy zakres branż (Tachiki, 2001, s. 2). Dynamika japońskich BIZ za granicą w latach 1982-1995 ujęta została na wykresie 3.6.



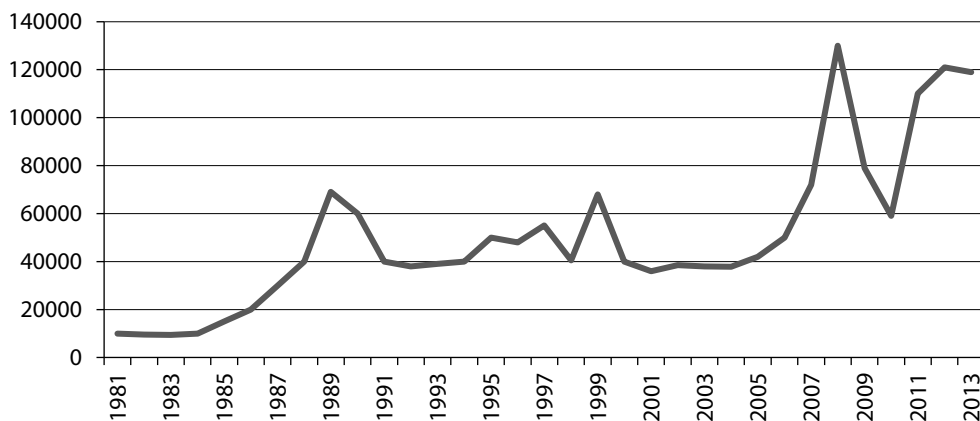
Wykres 3.6. Napływy zagranicznych BIZ do Japonii i odpływy japońskich BIZ za granicę w latach 1982-1995 w mld USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Bayoumi i Lipworth, 1997, s. 6).

Dynamikę wzrostu japońskiego BIZ w latach 80. zahamował kryzys spowodowany pęknięciem „bańki spekulacyjnej” na rynku nieruchomości po podniesieniu stóp procentowych przez rząd japoński w 1989 r. (Lubowski, 2010, s. 50). Owo pęknięcie przełożyło się na drastyczne spowolnienie gospodarcze i recesję początku lat 90.

Wraz z początkiem nadmienionego kryzysu można było zaobserwować spadek wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych, który trwał ponad dekadę. Tendencja ta odwróciła się dopiero po 17 latach, w 2006 r., gdy wartość japońskich BIZ przewyższyła poziom BIZ z 1989 r. (Mihut, 2014, s. 724). Kształtowanie się japońskich BIZ na przestrzeni ponad 30 lat przedstawia wykres 3.7.

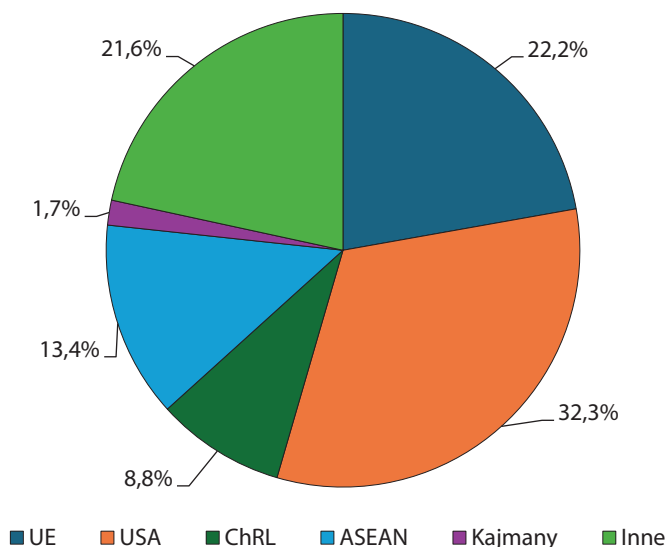
Na wykresie 3.7 wskazano w zasadzie wzrostowy trend wartości japońskich BIZ od początku XX wieku do 2008 r., kiedy nastąpiło spowolnienie gospodarcze wynikające z opisanego w rozdziale pierwszym globalnego kryzysu finansowego.



Wykres 3.7. Ewolucja japońskich BIZ w latach 1981-2013 w mln USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Mihut, 2014, s. 724).

Z uwagi na charakter niniejszej pracy, poza ekspozycją ewolucji wartości japońskich BIZ od początku lat 80., dostrzeżono również potrzebę wyodrębnienia najbardziej atrakcyjnych destynacji dla lokowania BIZ. Wykres 3.8 przedstawia największych odbiorców inwestycji japońskich według danych Ministerstwa Spraw Zagranicznych Japonii w 2016 r.



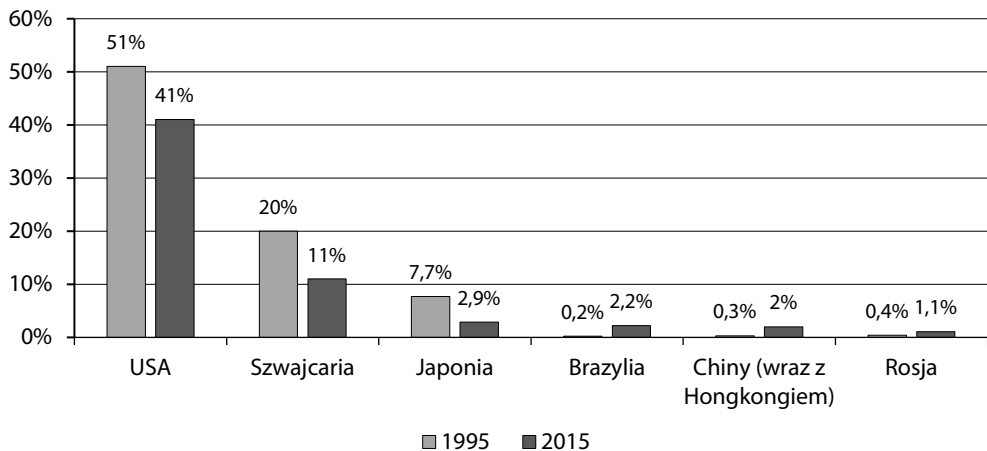
Wykres 3.8. Główne obszary japońskich inwestycji w 2016 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Ministry of Foreign Affairs of Japan, 2016, s. 6).

W dalszej części skoncentrowano się na czterech najważniejszych rejonach dla japońskich BIZ, tj. Unii Europejskiej, Stanach Zjednoczonych, Chinach oraz krajach wchodzących w skład Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej ASEAN.

3.2.1. Japońskie BIZ w UE

W 2017 r. rynek Unii Europejskiej stanowił największe na świecie docelowe miejsce dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych; Japonia od wielu lat zajmuje czołowe miejsce wśród inwestorów, mimo że na przestrzeni ostatnich 20 lat spadł jej udział w wielkości całkowitego BIZ do UE – z 7,7% w 1995 r. do 2,9% w 2015 r. (European Commission, 2017). W ostatnich 20 latach nie tylko japońskie BIZ zmniejszyły swoje udziały na rynku UE, podobna sytuacja dotknęła USA oraz Szwajcarię. Z kolei Chiny, Brazylia i Rosja odnotowały w analogicznym okresie znaczny przyrost wartości BIZ. Wykres 3.9 obrazuje spadek wolumenu BIZ czołowych partnerów UE i przyrost wolumenu BIZ przez kraje startujące z dużo niższego pułapu inwestycyjnego w 1995 r.



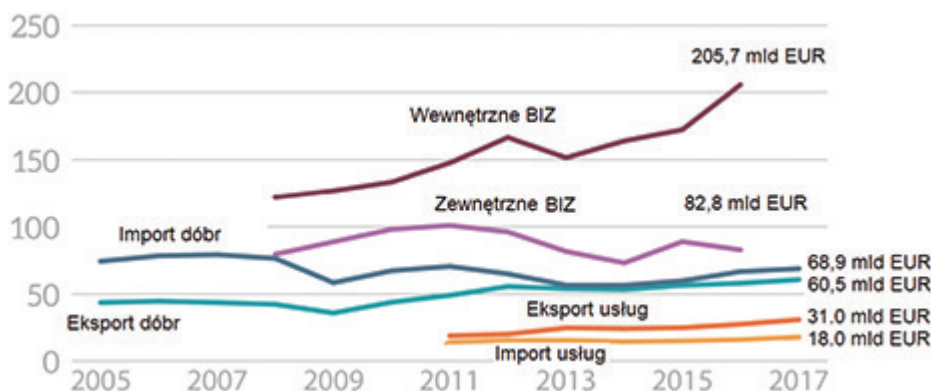
Wykres 3.9. Spadek i przyrost BIZ wybranych partnerów gospodarczych w UE w latach 1995-2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie (European Commission, 2017, s. 2).

Unia Europejska jednakże to dla Japonii drugi najważniejszy rynek do lokalizacji inwestycji zagranicznych (Ministry of Foreign Affairs of Japan, 2016), a dane pokazują, że sam wolumen japońskich BIZ w latach 2008-2016 cechuje się trendem wzrostowym, co obrazuje wykres 3.10.

Analizując poziom japońskich BIZ w poszczególnych krajach UE28, można dostrzec, że według oficjalnych danych japońskiego Ministerstwa Finansów na koniec

2016 r. czołowe miejsca zajmują: Zjednoczone Królestwo (4505,8 mld JPY), Holandia (390 mld JPY), Irlandia (279,8 mld JPY), Belgia (208,7 mld JPY), Niemcy (164,1 mld JPY), Francja (127,9 mld JPY), Luksemburg (111 mld JPY), Hiszpania (87 mld JPY), Włochy (49,4 mld JPY), Szwecja (26,9 mld JPY) oraz tuż za pierwszą dziesiątką Polska z inwestycjami na poziomie 15,7 mld JPY, z czego aż 14,7 mld JPY pochłonęły inwestycje w działalność produkcyjną (Ministry of Finance of Japan, 2016). Zjednoczone Królestwo i Holandia to tradycyjnie te miejsca w Europie, gdzie Japończycy wciąż najchętniej inwestują (Witkowski i Baraniecka, 2018, s. 276).



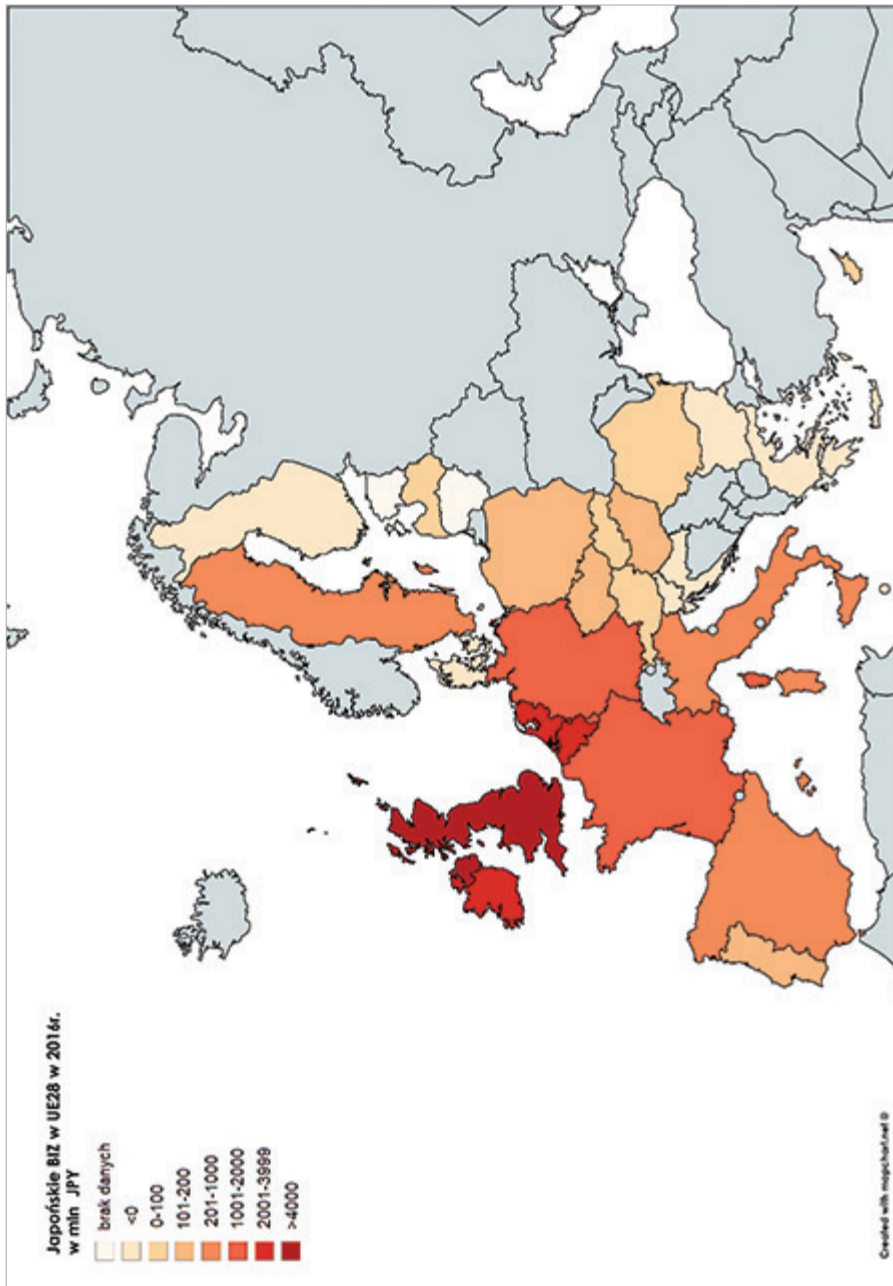
Wykres 3.10. Wymiana handlowa UE i Japonii w latach 2005-2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Binder, 2018, s. 3).

Wśród krajów europejskich spoza UE należy również odnotować istotny poziom japońskich BIZ w Szwajcarii (210,6 mld JPY) i Norwegii (37,1 mld JPY). Wielkość japońskich BIZ w 28 krajach Unii Europejskiej w 2016 r. odzwierciedlono na rys. 3.4.

Z łatwością można zaobserwować dominację Zjednoczonego Królestwa i Holandii wśród krajów europejskich, w których Japończycy zainwestowali najwięcej. Fakt ten nie jest zaskakujący, gdyż w Europie kraje te są wybierane przez japońskich przedsiębiorców najczęściej (Tachiki, 2001, s. 3; Witkowski i Baraniecka, 2018, s. 276).

Wart podkreślenia jest także bezprecedensowy fakt podpisania 17 lipca 2018 r. umowy pomiędzy Unią Europejską a Japonią (Economic Partnership Agreement, EPA), tworzącej docelowo największą strefę wolnego handlu na świecie obejmującą 600 mln osób (European Commission, 2018a). Oczekuje się, że obniżka taryf i środków pozataryfowych przewidzianych w umowie EPA przyniesie dodatkowe 33 mld EUR do PKB Unii do 2035 r. Odpowiada to około 0,14% dodatkowego PKB dla UE. Komisja Europejska szacuje wzrost eksportu z UE do Japonii o około 13 mld EUR i japońskiego eksportu do UE o około 23 mld EUR (European Commission, 2018b).

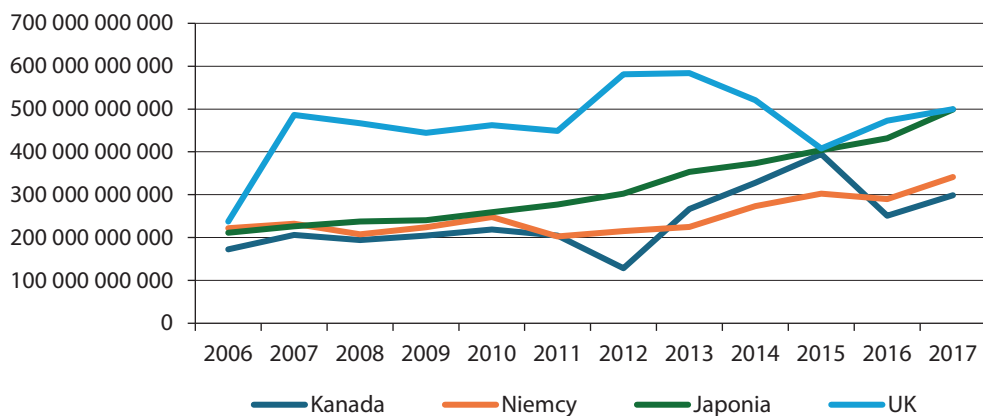


Rysunek 3.4. Intensywność japońskich BIZ w UE28 w 2016 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Ministry of Finance of Japan, 2016).

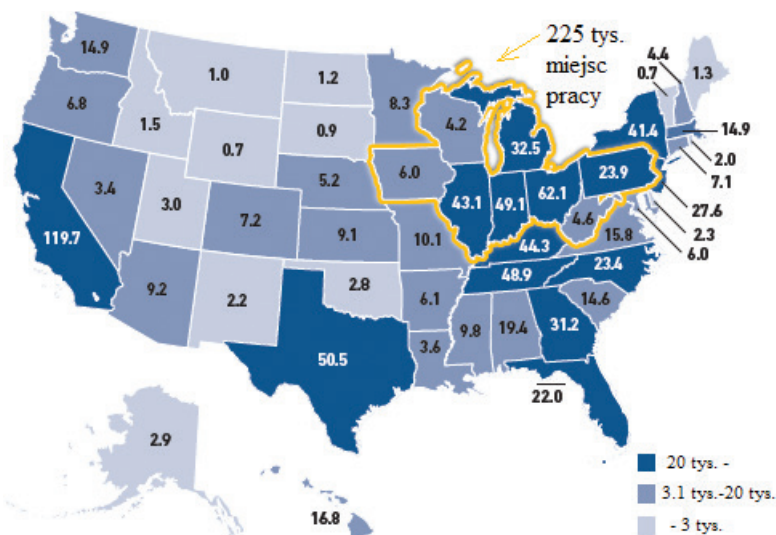
3.2.2. Japońskie BIZ w USA

Według najnowszych danych z 2017 r. Japonia jest trzecim największym inwestorem w Stanach Zjednoczonych oraz największym zagranicznym twórcą miejsc pracy (U.S. Department of Commerce, 2018), wyprzedzając ją jedynie Kanada i Zjednoczone Królestwo. Skala inwestycji czterech największych zagranicznych podmiotów zaprezentowana została na wykresie 3.11.



Wykres 3.11. Najwięksi zagraniczni inwestorzy w USA w latach 2006-2017

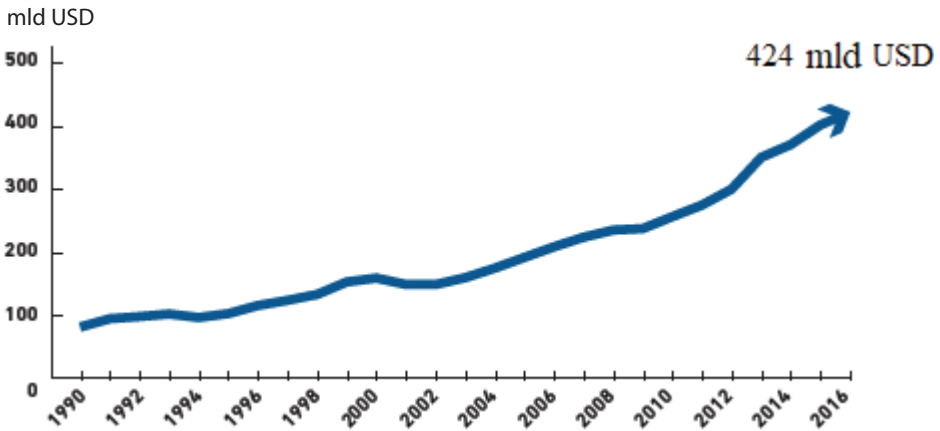
Źródło: opracowanie własne na podstawie (U.S. Department of Commerce, 2017).



Wykres 3.12. Liczba miejsc pracy utworzonych przez japońskie przedsiębiorstwa w USA według stanu na koniec 2017 r.

Źródło: (Government of Japan, 2017).

Od 2007 r. Japonia to drugi największy inwestor w USA, zauważalnie wyprzedza Niemcy i Kanadę. Niekwestionowanym, wieloletnim liderem, jeśli chodzi o BIZ w USA, jest Zjednoczone Królestwo, znacznie dystansujące pozostałe kraje.



Wykres 3.13. Skumulowana wartość japońskich BIZ w USA w latach 1990-2016

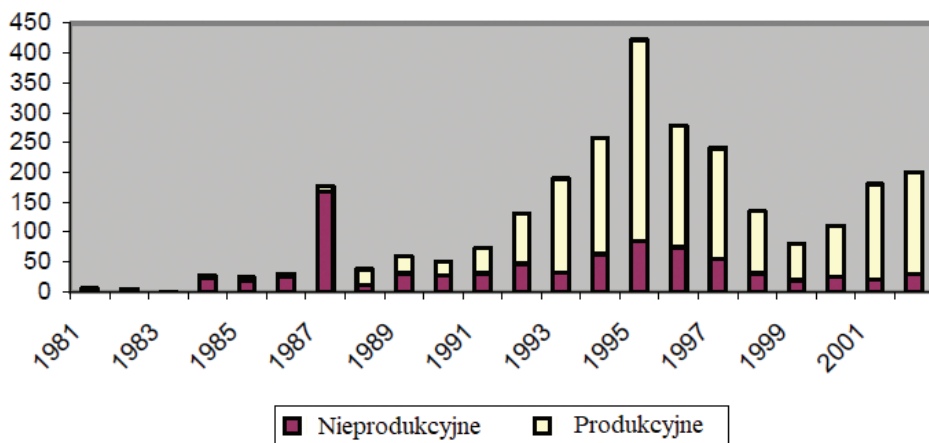
Źródło: (Government of Japan, 2017).

Japończycy inwestują głównie w produkcję przemysłową, stanowiącą 49% wszystkich bezpośrednich inwestycji zagranicznych dokonywanych w USA (U.S. Bureau of Economic Analysis, 2018). Ponadto Japończycy utworzyli 17 167 miejsc pracy w samym roku 2017 (sumarycznie ponad 860 000), a od 1990 r. zainwestowali blisko 424 mld USD poprzez BIZ, co przedstawiono na wykresach 3.12 i 3.13.

3.2.3. Japońskie BIZ w Chinach

Japończycy rozpoczęli ekspansję inwestycyjną w Chinach na początku roku 1981 i od tego momentu charakteryzowała się ona znacznymi fluktuacjami. W zasadzie skala japońskich BIZ w Chinach do roku 1990 była umiarkowana i dotyczyła przeważnie BIZ w sektorze pozaprodukcyjnym (Xing, 2004, s. 4). Wahanie się wartości japońskich BIZ w Chinach miało podwaliny instytucjonalne, uwarunkowane zmianami legislacyjnymi w Chińskiej Republice Ludowej. Przed akcesją Chin w struktury WTO chiński rząd zmieniał priorytety w polityce ekonomicznej między ochroną przemysłu krajowego a promowaniem kapitału zagranicznego. Tak więc zadeklarowana akceleracja polityki reform i otwarcia na świat zewnętrzny w 1992 r. (*Policies of reform and opening to the outside world*) wpłynęła na intensyfikację japońskich BIZ. Natomiast zmiana owej polityki, polegająca na przywiązywaniu większej wagi do ochrony

przedsiębiorstw krajowych od 1995 r., wpłynęła na spadek wartości japońskich BIZ (Sasaki i Koga, 2003, s. 3). Nowelizacja chińskiej Konstytucji na Krajowym Kongresie Ludowym w marcu 1999 r. dała podstawy prawne dla wspierania gospodarki rynkowej, otwierając drogę do przystąpienia tego kraju do WTO i przyczyniając się do ponownego wzrostu japońskich BIZ w ChRL. Ilustrację opisanych fluktuacji stanowi wykres 3.14.



Wykres 3.14. Japońskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w ChRL w latach 1981-2002 w mld JPY

Źródło: (Xing, 2004, s. 22).

Taka polityka państwa w kierunku otwarcia rynku przyczyniła się w Chinach od 2000 r. do intensyfikacji inwestycyjnej nie tylko Japonii. Rozpoczęło się finansowanie projektów infrastruktury technicznej, takich jak sieci dróg i lotniska, ale także rozwoju infrastruktury instytucjonalnej, czyli regulacji prawnych tworzonej przez zaangażowane instytucje.

W tab. 3.9 przedstawiono szczegółowy podział japońskich BIZ w ChRL w latach 1998-2007, uwzględniając wyodrębnienie na sektor produkcyjny i pozaprodukcyjny.

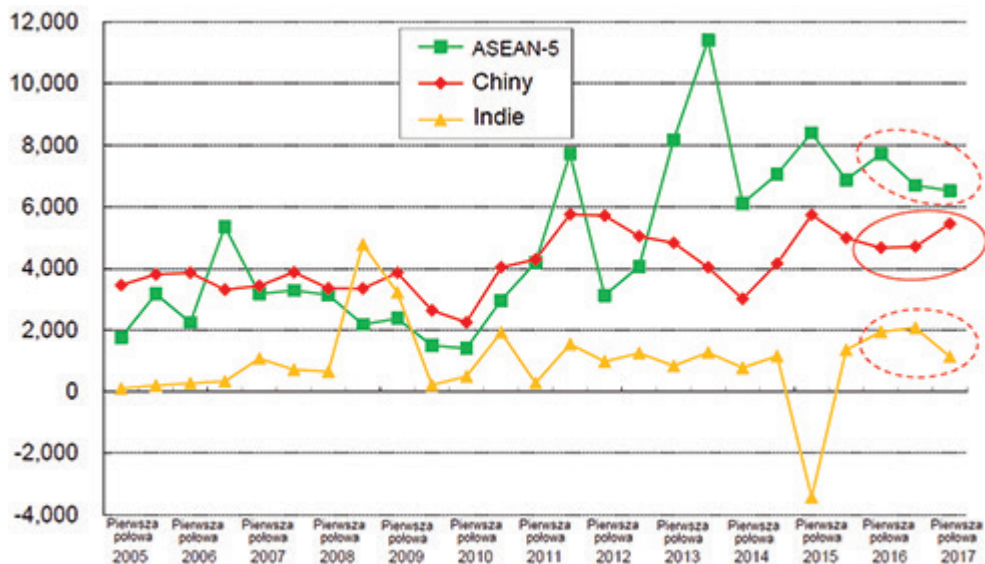
W świetle zaprezentowanych danych zauważyć można rosnącą tendencję całkowitych BIZ z Japonii do Chin z poziomu ponad 1 mld USD w 1998 r. do już ponad 6,2 mld USD tuż przed globalnym kryzysem w roku 2007. Zauważalna jest ponadto dysproporcja w liczby BIZ kierowanych w sektor produkcyjny, które znacznie przewyższają te z sektora pozaprodukcyjnego.

Udział japońskich BIZ w Chinach od 2005 do 2017 r. na tle krajów ASEAN5 (tj. Tajlandii, Malezji, Indonezji, Filipin i Wietnamu) oraz Indii obrazuje wykres 3.15.

Tabela 3.9. Zmiany japońskich BIZ z sektora produkcyjnego i pozaprodukcyjnego w ogólnej strukturze BIZ w ChRL w latach 1998-2007 w mln USD

Rok	Produkcja (manufacturing)	Udział BIZ z sektora produkcyjnego w całkowitym BIZ do ChRL (%)	Pozaprodukcyjny sektor (non-manufacturing)	Udział BIZ z sektora pozaprodukcyjnego w całkowitym BIZ do ChRL (%)	Całkowita wartość japońskich BIZ do ChRL
1998	792,9	75,35	242,23	23,02	1 052,31
1999	547,95	72,71	174,25	23,12	753,65
2000	793,77	76,78	237,66	22,99	1 033,84
2001	1 321,97	88,33	172,29	11,51	1 496,71
2002	1 365,06	79,53	234,99	13,69	1 716,48
2003	2 392,56	79,06	608,99	19,87	3 065,21
2004	3 758,17	82,84	586,77	12,93	4 536,77
2005	5 112,52	77,58	1477,31	22,42	6 589,84
2006	4 875,32	79,06	1 291,49	20,94	6 166,81
2007	4 181,66	67,43	2 018,68	32,55	6 201,19

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Yong i in., 2009, s. 2).

**Wykres 3.15.** Japońskie BIZ w Azji w latach 2005 -2017 w mln JPY

Źródło: (Sako, 2017, s. 1).

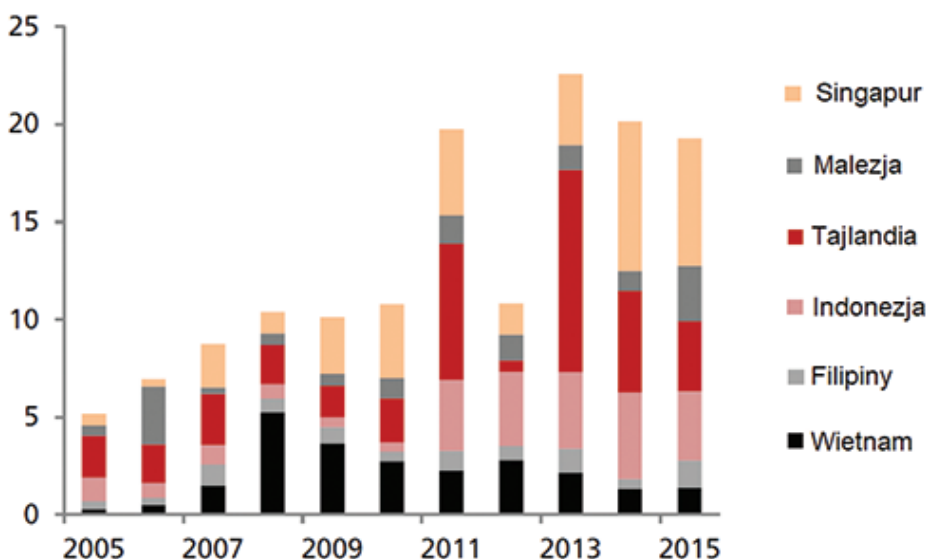
Dane z wykresu 3.15 prezentują wahania japońskich BIZ w Chinach na tle pozostałych azjatyckich krajów, ukazując wzrost wartości BIZ do krajów ASEAN5 przewyższający trwale od 2012 r. japońskie BIZ do Chin (szerzej o japońskich BIZ w ASEAN

w punkcie 3.2.4). Niemniej japońskie inwestycje zagraniczne w Chinach charakteryzuje ciągle umiarkowany trend wzrostowy, bez ekstremalnych spadków i wzrostów, co jest zauważalne w kontekście pozostałych wyeksponowanych partnerów azjatyckich.

3.2.4. Japońskie BIZ w ASEAN

ASEAN to skrót od anglojęzycznej nazwy: Association of South-East Asian Nations, tłumaczony jako Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej. Powołanie tej organizacji 8 sierpnia 1967 r. w Bangkoku uwarunkowane było potrzebą przyspieszenia wzrostu gospodarczego, postępu społecznego i kulturalnego, pokoju i stabilności oraz aktywnej współpracy i wzajemnej pomocy wspólnoty narodów Azji Południowo-Wschodniej. Stowarzyszenie to konstytuują następujące kraje: Singapur, Brunei, Wietnam, Malezja, Filipiny, Indonezja, Tajlandia, Kambodża, Laos i Myanmar (Birma) (Rymarczyk i Wróblewski, 2006, s. 234- 256). Mimo że ASEAN powstało w 1967 r., Japonia dołączyła do uczestniczenia w szczytach państw wspólnoty dopiero od 1977 r. za rządów premiera Takeo Fukudy, który to odnowił współpracę gospodarczą z regionem, co stanowiło istotną zmianę w powojennej polityce zagranicznej Japonii (Pietrasiak i Mierzejewski, 2009, s. 31-40).

Dla japońskich przedsiębiorców kraje ASEAN to ciągle atrakcyjny kierunek dla prowadzenia działalności gospodarczej, co obrazuje wykres 3.16.

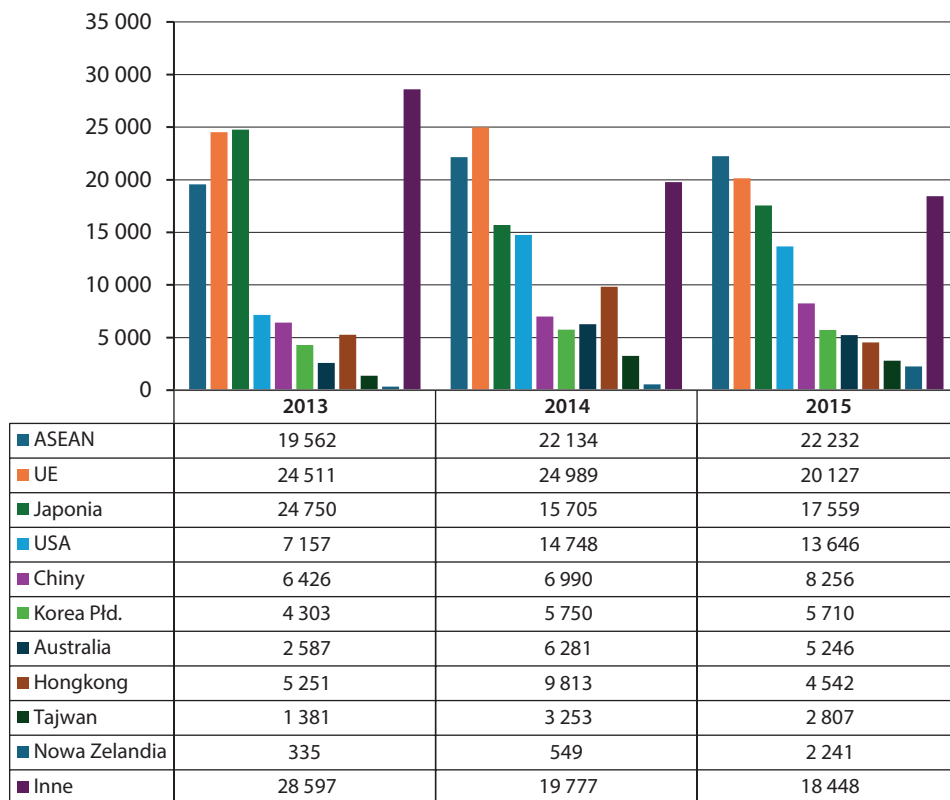


Wykres 3.16. Japońskie BIZ w krajach ASEAN6 w latach 2005-2015 w mld USD

Źródło: (DBC Group Research, 2016, s. 1).

Wśród wyeksponowanej szóstki największych biorców japońskiego BIZ w krajach ASEAN (tj. Singapur, Malezja, Tajlandia, Indonezja, Filipiny, Wietnam) zauważalna jest tendencja zwiększenia poziomu BIZ w Singapurze, Tajlandii oraz Indonezji. Widoczne jest również wahanie przepływów BIZ (np. gwałtowny spadek w 2012 r.) z ogólną tendencją wzrostową w trakcie zaprezentowanego 10-letniego okresu analizy.

Poza BIZ dokonywanymi przez kraje członkowskie wewnątrz własnej wspólnoty ASEAN (*intra FDI*), Japonia plasowała się na koniec roku 2015 na trzecim miejscu, tuż za wymienionymi krajami Stowarzyszenia i Unią Europejską. Biorąc pod uwagę kryterium pochodzenia BIZ z jednego kraju, Japonia wówczas była na miejscu pierwszym, wyprzedzając amerykańskie i chińskie BIZ w regionie. Wzmiankowane dane obrazuje wykres 3.17.



Wykres 3.17. Główne obszary pochodzenia BIZ w ASEAN w latach 2013-2015 w mln USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie (ASEAN, 2018).

W kolejnym podrozdziale zaprezentowano japońskie BIZ w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem ich obecności na obszarze polskich specjalnych stref ekonomicznych.

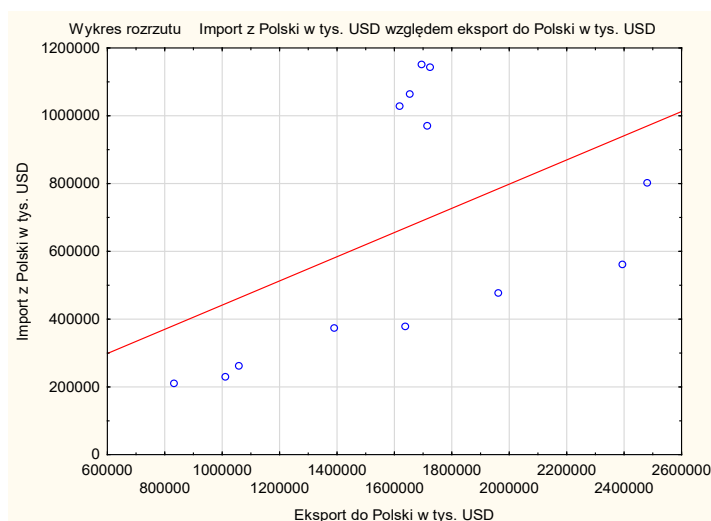
3.3. Japońskie przedsiębiorstwa w SSE w Polsce

Japonia odgrywa ważną rolę jako partner biznesowy i jeden z wiodących inwestorów w Polsce. Rola ta wzrosła znacznie, odkąd Polska wstąpiła do Unii Europejskiej w 2004 r. Tabela 3.10 obrazuje wielkość eksportu Japonii do Polski i importu towarów z Polski do Kraju Kwitnącej Wiśni.

Tabela 3.10. Wartość eksportu towarów z Japonii do Polski oraz towarów importowanych przez Japonię z Polski w latach 2004-2016 w tys. USD

Rok	Eksport Japonii do Polski	Import Japonii z Polski
2004	832 308	210 492
2005	1 010 926	229 046
2006	1 057 422	262 867
2007	1 636 913	379 367
2008	1 961 989	476 677
2009	1 389 169	373 059
2010	2 393 394	561 553
2011	2 479 445	802 225
2012	1 714 600	970 037
2013	1 618 482	1 029 460
2014	1 724 414	1 143 457
2015	1 653 851	1 064 711
2016	1 695 502	1 152 434

Źródło: opracowanie własne na podstawie (JETRO, 2018).



Rysunek 3.5. Korelacja między importem z Polski a eksportem do Polski towarów w latach 2004-2016

Źródło: opracowanie własne przy użyciu narzędzia Statistica 13.3 na podstawie (JETRO, 2018).

Poddając analizie statystycznej powyższe dane, można zauważyć, że wzrostowi eksportu do Polski towarzyszy równocześnie wzrost importu towarów. Obliczając korelację liniową Pearsona przy użyciu oprogramowania Statistica 13.3, stwierdza się, że korelacja ta wynosi **0,469**, co oznacza, że pomiędzy badanymi cechami istnieje zależność korelacyjna (liniowa) dodatnia (rys. 3.5). Zmienność jednej cechy jest w 47% wyjaśniona zmiennością drugiej.

Kowariancja

$$\text{cov}(x,y) = \mathbf{84\ 530\ 385\ 896}$$

Odchylenie standardowe dla wartości eksportu towarów z Japonii do Polski

$$S_x = \mathbf{486\ 572,1379}$$

Odchylenie standardowe dla wartości importu towarów z Polski do Japonii

$$S_y = \mathbf{369\ 944,8056}$$

Iloczyn odchyłeń standardowych

$$S_x \times S_y = \mathbf{486\ 572,1379 \times 369\ 944,8056 = 180\ 004\ 834\ 965,79189224}$$

Współczynnik korelacji

$$(r_{yx}) = \frac{\text{cov}(x,y)}{S_x \times S_y} = \frac{84530385896}{180004834965,79189224} = \mathbf{0,4696}$$

Siła korelacji

$$0,4 < |r_{yx}| \leq 0,7 \text{ [poziom umiarkowany]}$$

$$0,4 < |\mathbf{0,47}| \leq 0,7 \text{ [poziom umiarkowany]}$$

Podczas zwiększenia się wymiany handlowej pomiędzy Polską a Japonią w latach 2004-2016 nastąpił również wzrost wartości japońskich BIZ (wykres 3.22). W literaturze przedmiotu podkreśla się, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne stymulują wzrost handlu międzynarodowego i są z nim komplementarne (OECD, 1999). Japońskie BIZ na obszarze polskich SSE mogą stymulować relacje handlowe pomiędzy Polską a Japonią, niemniej należałoby w tym zakresie przeprowadzić dodatkowe badania.

Duża część poniesionych przez japońskie firmy nakładów inwestycyjnych w Polsce została ulokowana w obrębie specjalnych stref ekonomicznych. Z badania przeprowadzonego przez autora na początku 2016 r. (Załącznik 3) wynika, że większość SSE w Polsce posiada japońskie BIZ, co zostało wyeksponowane w tab. 3.11.

Zebrane dane dowodzą, że w ponad połowie z SSE jest ulokowana co najmniej jedna japońska bezpośrednia inwestycja zagraniczna. Powyższe dane, aktualne na koniec stycznia 2016 r., uwzględniają 25 japońskich firm – z czego siedem reprezentuje *stricte* sektor motoryzacyjny⁷. Działalność z sektora *automotive* dominuje w strukturze

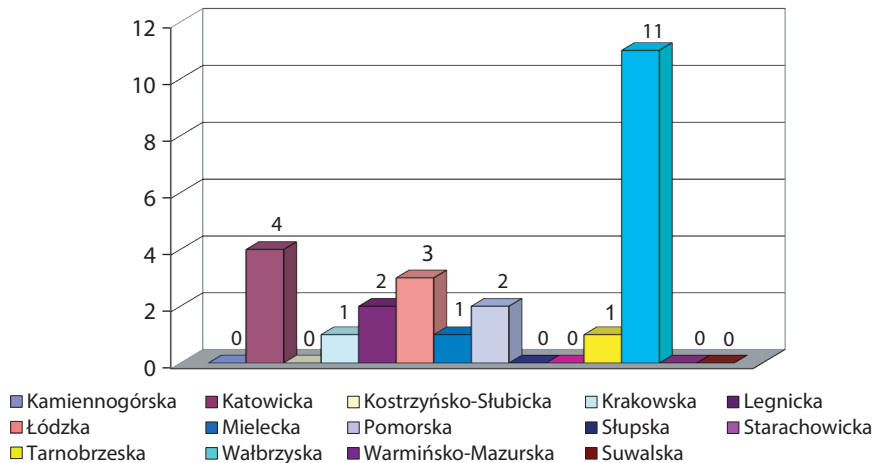
⁷ Według przedmiotu przeważającej działalności przedsiębiorcy określonego w KRS.

Tabela 3.11. Japońskie firmy prowadzące działalność gospodarczą w specjalnych strefach ekonomicznych w Polsce

Lp.	Specjalna strefa ekonomiczna	Przedmiot przeważającej działalności (według KRS)	Nazwa japońskiej firmy/ firm prowadzących działalność gospodarczą w obrębie SSE
1	Kamienno-górska	bd.	bd.
2	Katowicka	magazynowanie i usługi wspomagające transport	Makita Sp. z o.o.
		magazynowanie i usługi wspomagające transport	Meiko Trans Polska
		wyroby z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych	NGK Ceramics Polska
		wyroby z gumy i tworzyw sztucznych	Toyo Seal Poland
3	Kostrzyńsko-Słubicka	bd.	bd.
4	Krakowska	pojazdy samochodowe	Nidec Motors & Actuators (Poland) Sp. z o.o.
5	Legnicka	maszyny i urządzenia	Sanden Manufacturing Poland Sp. z o.o.
		pojazdy samochodowe	TBMeca Poland Sp. z o.o.
6	Łódzka	wyroby z gumy i tworzyw sztucznych	FUJI SEAL Poland Sp. z o.o.
		magazynowanie i usługi wspomagające transport	Frigo Logistics Sp. z o.o.
		usługi związane z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki	FUJITSU Global Delivery Centre Łódź
7	Mielecka	wyroby z gumy i tworzyw sztucznych	TRI (POLAND) Sp. z o.o.
8	Pomorska	wyroby metalowe gotowe z wyłączeniem maszyn i urządzeń	Sohbi Craft Poland sp. z o.o.
		urządzenia elektryczne i nonelektryczny sprzęt gospodarstwa domowego	Poland Tokai Okaya Manufacturing Sp. z o.o.
9	Słupska	bd.	bd.
10	Starachowicka	bd.	bd.
11	Suwalska	bd.	bd.
12	Tarnobrzaska	maszyny i urządzenia	Toho Poland Sp. z o.o.
13	Wałbrzyska	maszyny i urządzenia	AKS Precision Ball Polska Sp. z o.o.
		maszyny i urządzenia	Yagi Poland Factory Sp. z o.o.
		pojazdy samochodowe	Toyota Motor Manufacturing Poland Sp. z o.o.
		pojazdy samochodowe	Toyota Motor Industries Poland Sp. z o.o.
		chemikalia i wyroby chemiczne	Sumika Ceramics Polska Sp. z o.o.
		pojazdy samochodowe	NSK Steering Systems Europe Polska Sp. z o.o.
		wyroby z gumy i tworzyw sztucznych	Nifco Poland Sp. z o.o.
		pojazdy samochodowe	Daicel Safety Systems Europe Sp. z o.o.
		wyroby z gumy i tworzyw sztucznych	Bridgestone Diversified Products Poland Sp. z o.o.
14	Warmińsko-Mazurska	metale	POLST Sp. z o.o. – Poland Smelting Technologies
		pojazdy samochodowe	Toyota Tsusho Europe Societe Anonyme Oddział w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji uzyskanych od 14 specjalnych stref ekonomicznych w Polsce w styczniu 2016 r.

branżowej japońskich przedsiębiorstw ulokowanych w obrębie SSE w Polsce; większość firm japońskim jest z nim związana – jeśli nie bezpośrednio, poprzez przeważający profil produkcji, to w sposób pośredni, jako przedmiot pozostałej działalności przedsiębiorcy. Kolejny reprezentatywny dla japońskich BIZ sektor to produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych oraz maszyn i urządzeń. Kolejny sektor, wokół którego koncentrują się japońskie BIZ, to magazynowanie i usługi wspomagające transport, jak również chemikalia, wyroby metalowe czy urządzenia elektryczne. Japońskie BIZ są obecne w dziewięciu z czternastu specjalnych stref ekonomicznych. Wykres 3.18 ilustruje zróżnicowanie liczby japońskich inwestorów w poszczególnych SSE.



Wykres 3.18. Zróżnicowanie japońskich BIZ w poszczególnych SSE w Polsce według stanu na styczeń 2016 r.

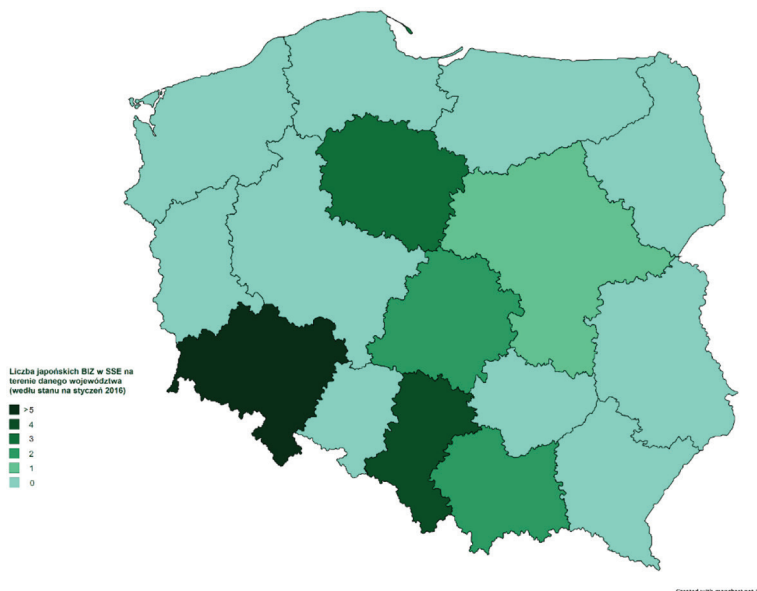
Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji uzyskanych od spółek zarządzających 14 specjalnymi strefami ekonomicznymi w Polsce.

Niekwestionowanym liderem w zakresie przyciągania japońskich BIZ jest Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna, będąca również największą powierzchniowo strefą w Polsce (Ministerstwo Gospodarki, 2015)⁸. Druga w zestawieniu jest Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna, która z kolei jest największą spośród czternastu SSE w Polsce pod względem kapitału zainwestowanego przez firmy prowadzące działalność gospodarczą w jej granicach (Ministerstwo Gospodarki, 2015)⁹. Następną jest Łódzka SSE z trzema japońskimi inwestorami i kolejno Legnicka oraz Pomorska SSE z dwoma inwestorami. Krakowska, Mielecka oraz Tarnobrzeska SSE mają po jednym japońskim przedsiębiorstwie ulokowanym w swoim administracyjnym obrębie. W powyższym zestawieniu został również wyeksponowany brak nawet jednej BIZ w obrębie nastę-

⁸ Stan przed wejściem w życie ustawy z dnia 10 maja 2018 r. o wspieraniu nowych inwestycji.

⁹ Jak wyżej.

pujących specjalnych stref ekonomicznych: Kostrzyńsko-Słubickiej, Suwalskiej, Słupskiej, Starachowickiej i Warmińsko-Mazurskiej. Zróżnicowanie japońskich BIZ w polskich SSE według ich rozmieszczenia w województwach przedstawiono na rys. 3.6.



Rysunek 3.6. Zróżnicowanie japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych obecnych w specjalnych strefach ekonomicznych w Polsce według podziału na województwa w 2016 r.

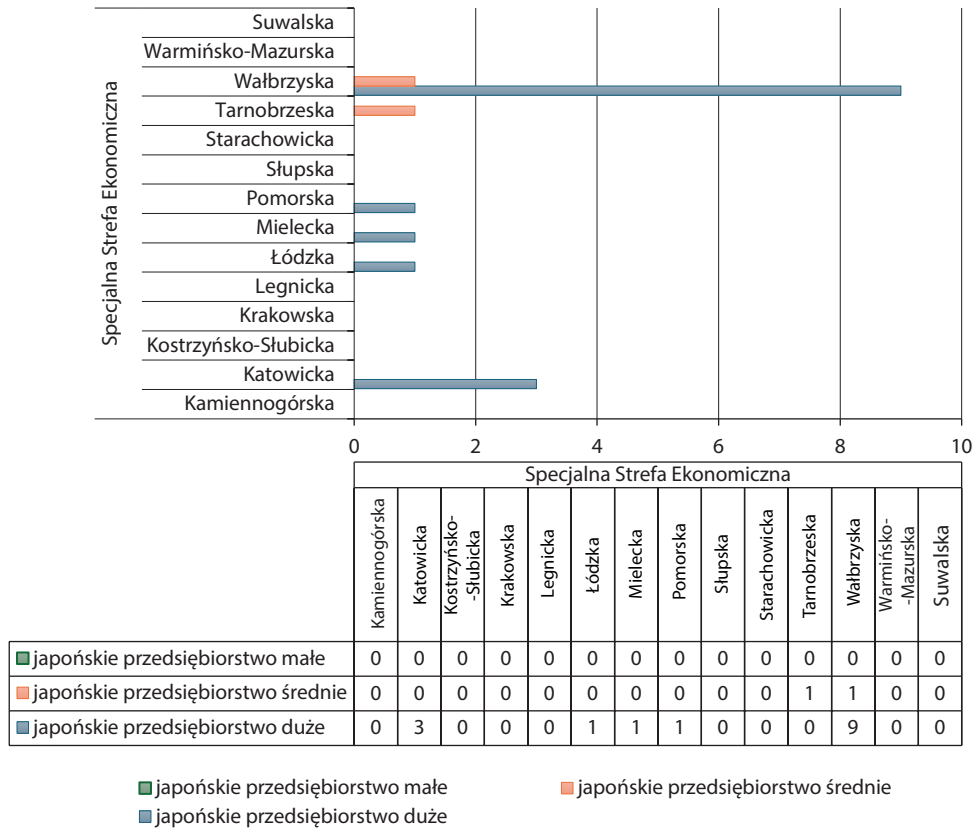
Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji uzyskanych od spółek zarządzających 14 specjalnymi strefami ekonomicznymi w Polsce (stan na styczeń 2016 r.).

Województwo dolnośląskie jest liderem pod względem obecności japońskiego BIZ. W obszarze dwóch funkcjonujących tam stref (Wałbrzyskiej i Legnickiej) znajduje się aż 13 japońskich podmiotów (52% wszystkich japońskich BIZ w SSE)¹⁰. Graficzne rozmieszczenie japońskiego kapitału w SSE ukazuje, że województwo śląskie jest na miejscu drugim z czterema inwestorami (16%) prowadzącymi działalność gospodarczą

¹⁰ Według klasyfikacji krajów pochodzenia kapitału strefowych przedsiębiorców (według głównego udziałowca) na terenie Kamiennogórskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Małej Przedsiębiorczości nie ma odnotowanego żadnego podmiotu, który reprezentowałby *sensu stricto* kapitał japoński. Niemniej, dociekając historycznych początków grup kapitałowych dwóch strefowych inwestorów z branży *automotive*, można odkryć, że macierzysty kapitał pochodzi z Japonii; są to firmy: Takata Parts Polska Sp. z o.o. (タカタ株式会社) i Toyota Boshoku Poland Sp. z o.o. (トヨタ紡織株式会社). Co więcej, jeszcze jedna firma prowadząca działalność w obszarze Kamiennogórskiej SSEMP – Novoferm Door Sp. z o.o. – jako grupa Novoferm została kupiona w 2003 r. przez grupę Sanwa Shutter Corporation (三和シャッター工業株式会社). Zarejestrowany w dokumentacji KSEMP kraj pochodzenia kapitału firmy Takata Parts Polska Sp. z o.o. to Niemcy; firmy Toyota Boshoku Poland Sp. z o.o. to Belgia, a firmy Novoferm Door Sp. z o.o. to ponownie Niemcy.

w obszarze Katowickiej SSE. Trzecie miejsce przypadło województwu kujawsko-pomorskiemu z trzema inwestorami (12%). Czwarte miejsce zajęły *ex aequo* województwa łódzkie i małopolskie z dwoma inwestorami każde i województwo mazowieckie na ostatnim, piątym miejscu z jednym inwestorem działającym w obszarze Łódzkiej SSE.

Autor niniejszej monografii w styczniu 2019 r. ponowił badania mające na celu identyfikację japońskich przedsiębiorstw w obszarze polskich SSE. Dane pozyskane od Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii odzwierciedla wykres 3.19.



Wykres 3.19. Liczba i wielkość japońskich przedsiębiorstw funkcjonujących w obszarze polskich specjalnych stref ekonomicznych według stanu na 2.01.2019 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, 2019).

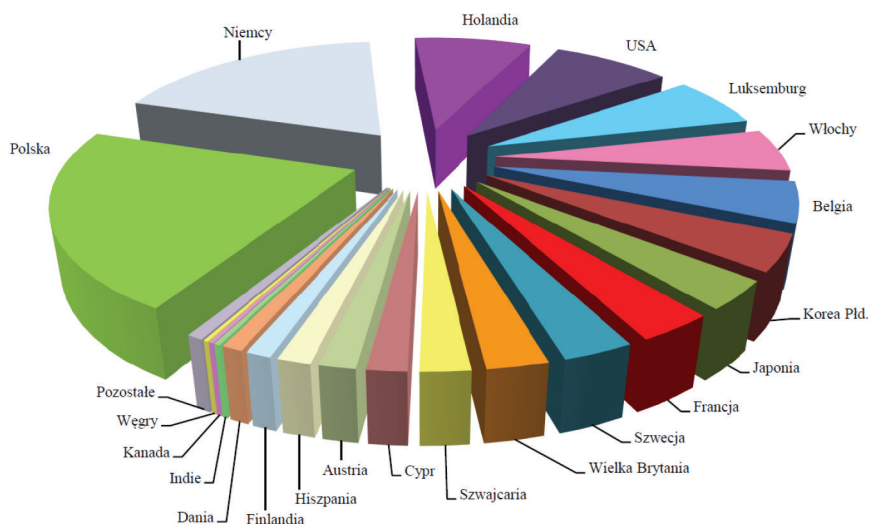
Na wykresie 3.20 z kolei zobrazowano, że w dalszym ciągu niekwestionowanym liderem w liczbie pozyskanych japońskich BIZ jest Wałbrzyska SSE (województwo dolnośląskie) z dziewięcioma dużymi podmiotami i jednym średnim przedsiębiorstwem. Kolejno Katowicka SSE (województwo śląskie) z trzema dużymi firmami. Dla pozostałych czterech SSE, które pozyskały japońskiego inwestora, kapitał ten odpowiada

trzem dużym firmom (Łódzka, Mielecka i Pomorska SSE) oraz jednemu przedsiębiorstwu średniemu (Tarnobrzeska SSE). Istotny wydaje się fakt, iż w porównaniu z analogicznym okresem w 2016 r. liczba japońskich BIZ zmniejszyła się z 25 do 17; niemniej w dalszym ciągu województwo dolnośląskie okazało się najbardziej atrakcyjne dla japońskiego inwestora.

Potwierdzeniem atrakcyjności inwestycyjnej województwa dolnośląskiego dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest niewątpliwie wzrost inwestycji podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2005-2012, co stanowiło przedmiot badań Kiby-Janiak i Kołakowskiego (2015, s. 120-132). Autorzy zwrócili uwagę na wiodącą rolę Dolnego Śląska dla japońskich BIZ między innymi poprzez aktywność istniejących w województwie specjalnych stref ekonomicznych.

Wyeksponowana w punkcie 3.1.3 atrakcyjność polskich województw dla zagranicznego kapitału pokrywa się dla województw dolnośląskiego oraz śląskiego, natomiast nie znajduje odzwierciedlenia dla japońskich BIZ w SSE w województwie mazowieckim. Wyjaśnieniem takiego stanu rzeczy może być bardzo niski pułap dostępnej pomocy publicznej w tym województwie dla przedsiębiorców chcących ulokować inwestycję w obszarze SSE. Determinanty atrakcyjności inwestycyjnej polskich SSE dla japońskich BIZ w kontekście ich uwarunkowań lokalizacyjnych stanowią przedmiot pogłębionych badań w rozdziale czwartym.

Kolejny wykres (3.20) obrazuje wydatki poniesione przez kluczowych rodzimych i zagranicznych przedsiębiorców, którzy zainwestowali w obszarze SSE w Polsce na koniec 2017 r.

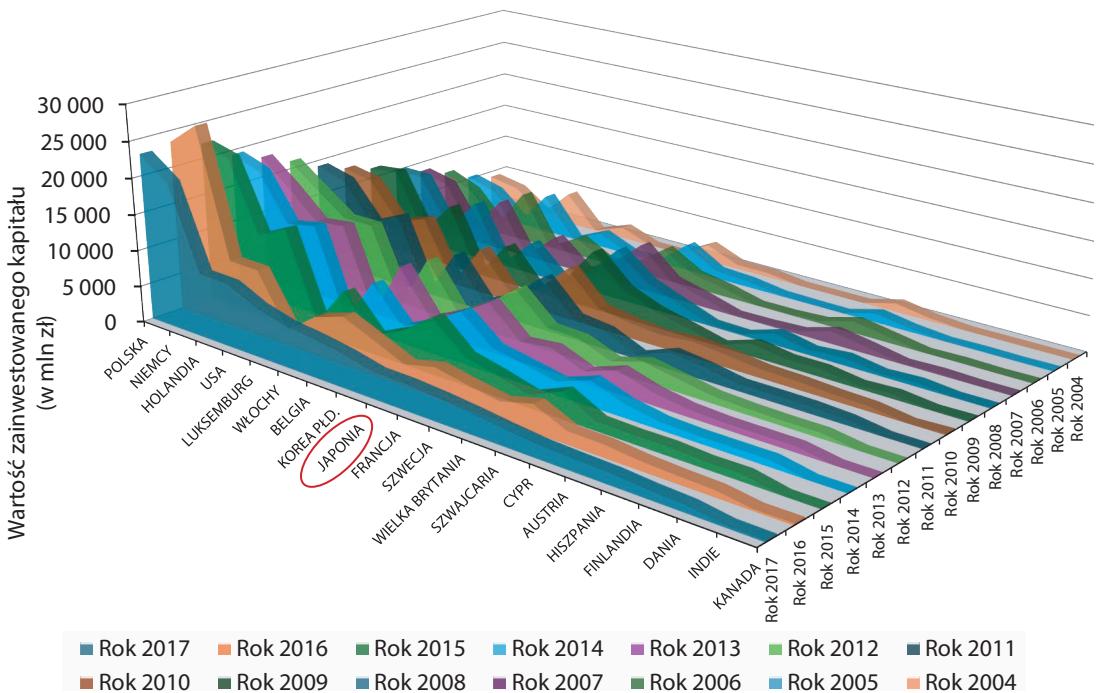


Wykres 3.20. Geograficzna dywersyfikacja poniesionych wydatków inwestycyjnych w SSE w Polsce w mld USD na koniec 2017 r.

Źródło: (Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, 2018a, s. 22).

Według *Informacji o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych na dzień 31 grudnia 2017 r.* czołowym krajem pod względem pochodzenia kapitału jest Polska (22 968,1 mln zł). Natomiast Japonia zajmuje dopiero dziewiąte miejsce (3591,9 mln zł) (Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, 2018a, s. 21). Co więcej, w świetle *Informacji o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych za rok 2018* Japonia zajmuje dziesiąte miejsce z 3799,5 mln zł nakładów inwestycyjnych w obszarze polskich SSE (Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, 2019b, s. 21).

W świetle analizy wszystkich dostępnych *Informacji o realizacji ustawy o polskich SSE z lat 2004-2017* można zauważyć, że Japonia znajdowała się na wyższych pozycjach niż miejsca dziewiąte i dziesiąte przez większość analizowanego okresu. W latach 2004-2010 było to miejsce czwarte, w roku 2011 miejsce piąte, w latach 2012 i w 2013 – szóste, w latach 2014 i 2015 – ponownie miejsce piąte, a w roku 2016 nastąpił spadek aż do miejsca 11, spowodowany zmianą kraju pochodzenia inwestycji Toyoty z Japonii na Belgię (Ministerstwo Rozwoju, 2017, s. 20-21). Szczegółowy kształt struktury geograficznej zainwestowanego w polskich SSE kapitału w latach 2004-2017 przedstawiają wykres 3.21 oraz zestawienia z tab. 3.12.



Wykres 3.21. Geograficzna dywersyfikacja pochodzenia zainwestowanego kapitału w polskich SSE w latach 2004-2017 (20 głównych krajów)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z *Informacji o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych w latach 2004-2017* (Ministerstwo Gospodarki 2005-2015; Ministerstwo Rozwoju 2016, 2017; Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii 2018a).

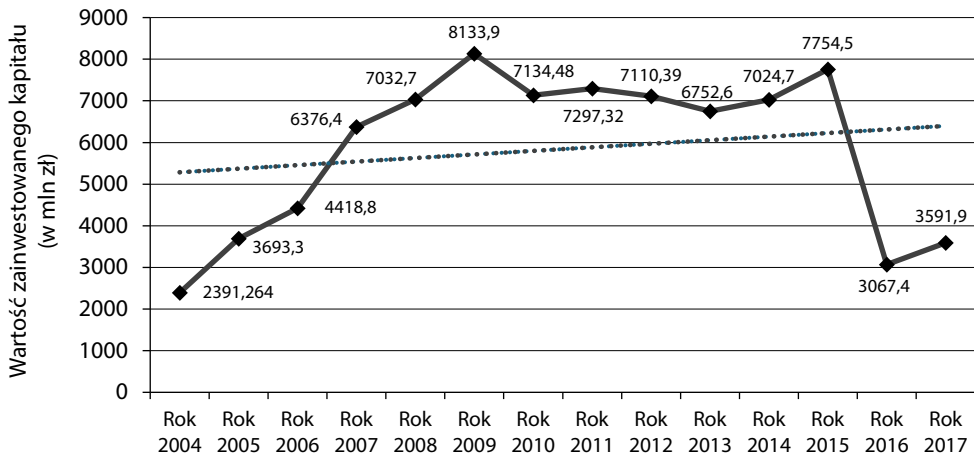
Tabela 3.12. Geograficzna dywersyfikacja pochodzenia zainwestowanego kapitału w polskich SSE w latach 2004–2017 (20 głównych krajów)

Lp.	Kraj pochodzenia kapitału	Rok 2017	Rok 2016	Rok 2015	Rok 2014	Rok 2013	Rok 2012	Rok 2011	Rok 2010	Rok 2009	Rok 2008	Rok 2007	Rok 2006	Rok 2005	Rok 2004
1	Polska	22968,1	23472,3	22108,9	19404,8	17872,5	16115,88	14185,24	12686,63	11468,2	10006,4	8670	7215,5	5321,2	4184,712
2	Niemcy	20046,7	26640,5	21064,7	18043,9	14541,4	13011,27	13109,84	11904,23	11931,5	10014,8	7711,8	5508,9	4195,3	3387,624
3	Holandia	8764,9	9196,8	11506,9	11742,4	10770,2	10019,85	8129,36	6901,55	4121,4	3260,5	1510,7	1073,3	534	398,544
4	USA	8679,7	9135,4	13519,4	12545,6	11271,9	10029,39	10060,36	8392,63	8897,7	8064,2	7070,4	6983	5465,9	4583,256
5	Luksemburg	6765,8	2122	1894,4	569,8	N/A	N/A	N/A	158,99	62,7	61	N/A	21,5	21,6	N/A
6	Włochy	5689,6	5276,2	7302,6	6963,9	7872,5	7448,53	6792,13	6221,76	5305,6	4422,8	3925,2	2500,3	1996,9	1594,176
7	Belgia	5227,4	6670,7	2633,4	2324,5	2000,6	1476,12	1421,36	1347,67	394,9	332,1	269,7	131,6	172,4	N/A
8	Korea Płd.	4553,7	4897,5	4653,8	4335,9	4095,2	3772,73	3494,63	2986,63	2638,4	2469,5	2386,1	1135,1	98,4	N/A
9	Japonia	3591,9	3067,4	7754,5	7024,7	6752,6	7110,39	7297,32	7134,48	8133,9	7032,7	6376,4	4418,8	3693,3	2391,264
10	Francja	3523,9	4065,8	3914,7	3470,6	2799,7	3156,57	2997,36	2818,02	4026,1	3606,3	2475,6	1927,7	1076	597,816
11	Szwecja	3215,6	3221,9	2909,2	2672,5	3255,1	3000,45	2510,41	2136,82	2301,2	1894,5	1365,6	1146,2	829,6	597,816
12	Wielka Brytania	2778,3	2547,1	1726,9	1808,7	1520,7	1306,31	592,35	1752,35	1326,8	259,2	79,8	48,5	150,8	N/A
13	Szwajcaria	2249	3708,3	3585,3	3419,9	3118,7	2595,06	2305,24	2149,01	226,2	173,4	152,9	71,2	42,5	N/A
14	Cypr	1799,4	1741	1283,4	1866,7	1789,9	1812,65	1765,44	1728,08	1746,6	1621,6	371,5	313,3	N/A	N/A
15	Austria	1630,6	1697,3	1156,7	1064,7	1053,4	1012,17	954,7	1210,79	1069,9	676,5	1734,1	1610,7	1246,8	1195,632
16	Hiszpania	1505,9	1246,9	1196,3	886,6	805,8	787,59	976,13	1101,5	1087,2	1061,9	972,2	808,4	457	398,544
17	Finlandia	1157,5	1027	908,5	895	791,9	702,39	934,84	817,59	425,7	318,1	86,8	N/A	N/A	N/A
18	Dania	953,4	899,3	965,2	914,6	790	708,83	687,99	679	621,7	530,7	213	107,2	72	N/A
19	Indie	274,5	243,7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	86,1	83,1	61,9	N/A	N/A	N/A
20	Kanada	235,5	273	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	200,45	176,9	111,7	82,1	79,6	68,4	N/A

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z *Informacji o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych w latach 2004–2017* (Ministerstwo Gospodarki, 2005–2015; Ministerstwo Rozwoju, 2016, 2017; Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, 2018a).

Istotny jest fakt, że mimo wyeksponowanego dziewiątego miejsca Japonii w 2017 r. mediana japońskich BIZ (6888,65 mln zł) na tle pozostałych krajów w zaprezentowanym 14-letnim okresie analizy klasyfikuje ją właśnie na piątym miejscu, tuż za Holandią (7515,45 mln zł), USA (8788,70 mln zł), Niemcami (12 471,38 mln zł) i Polską (13 435,93 mln zł).

W świetle wyeksponowanych danych można zauważyć również spadek japońskich inwestycji w roku 2016 w stosunku do roku 2015. Osiągnięty w 2016 r. wynik był uwarunkowany przede wszystkim zmianą rejestracji pochodzenia kapitału z Japonii na Belgię czołowych japońskich inwestorów (tj. spółek z grupy Toyota) z polskich SSE (Ministerstwo Rozwoju, 2017, s. 20). Mimo tego drastycznego spadku, przedstawionego w tab. 3.12 oraz na wykresie 3.22, trend dla japońskich BIZ w obszarze polskich SSE jest wznoszący, co świadczy o ogólnym, umiarkowanym wzroście tych BIZ w ciągu niespełna 15 lat.



Wykres 3.22. Wartość japońskich BIZ w obszarze polskich SSE w latach 2004-2017 w mln PLN

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z *Informacji o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych w latach 2004-2017* (Ministerstwo Gospodarki, 2005-2015; Ministerstwo Rozwoju, 2016, 2017; Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, 2018a).

Ekstrapolując trend na kolejne lata, należy zakładać dalszy wzrost wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych, który może ulec jeszcze intensyfikacji ze względu na korzystne dla inwestorów zmiany legislacyjne w roku 2018, wprowadzające zachęty podatkowe na obszarze 100% dostępnych terenów inwestycyjnych.

W kolejnym, ostatnim zarazem rozdziale czwartym zaprezentowano wyniki badań uwarunkowań japońskich BIZ przez pryzmat dostępnej literatury, jak również własne badania dotyczące motywów podejmowania decyzji inwestycyjnych przez japońskich przedsiębiorców w obszarze polskich SSE.

Czynniki determinujące ekspansję inwestycyjną japońskich przedsiębiorstw za granicę

4.1. Prace badawcze nad uwarunkowaniami japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Europie i na świecie w literaturze przedmiotu

Pośród najbardziej fundamentalnych czynników wpływających na podjęcie inwestycji za granicę przez japońskich przedsiębiorców w literaturze wyszczególnia się zarówno geograficzne, jak i historyczne (Kojima, 2011; Witkowski i in., 2017). Do czynników geograficznych zaliczyć należy specyficzne, wyspiarskie położenie Japonii z przewagą terenów górzystych i obfitością wulkanów. Japonia, po ponad 200 latach izolacji od wpływów zewnętrznych (z drobnymi wyjątkami), dopiero w 1868 r. pod wpływem obalenia szogunatu i przyznania władzy cesarzowi otworzyła się w pełni na modernizację i ekspansję. Wśród czynników historycznych należy również wymienić zbiegający się z japońską ekspansją inwestycyjną okres spekulacyjny na rynku japońskich nieruchomości, który przyczynił się do sztucznego zawyżenia cen gruntów i powierzchni biurowych do rekordowych wysokości w końcu lat 80. XX wieku. Literatura przedmiotu wskazuje również na wysokie koszty pracy w Japonii oraz niekorzystną strukturę demograficzną (drastycznie starzejące się społeczeństwo oraz niski wskaźnik urodzin), które wpłynęły w sposób obiektywny na decyzję o wyjściu z inwestycjami zagranicznymi (Witkowski i in., 2017, s. 47).

Kiyoshi Kojima

Kojima (1973, 1975, 1977, 1978, 2011) to jeden z najbardziej rozpoznawalnych badaczy, którzy podjęli się analizy czynników warunkujących decyzje lokalizacyjne japońskich przedsiębiorstw na świecie. Na podstawie swoich przemyśleń i badań autor wykreował unikalne makroekonomiczne podejście do rozpatrywania decyzji o BIZ,

które w polskiej literaturze określane jest mianem teorii względnych przesunięć kosztów siły roboczej i kapitału (Misala, 2001; Puchalska, 2014).

Kojima jako pierwszy zaproponował „makroekonomiczne podejście do BIZ”, przeciwstawiając zasadniczą różnicę w orientacji handlowej pomiędzy zagranicznymi inwestycjami Japonii i Stanów Zjednoczonych (Ozawa, 2007, s. 1-26). Zagraniczne inwestycje Japonii były początkowo (tj. pod koniec lat 50. i 60. XX wieku) zorientowane głównie na wykorzystanie zasobów naturalnych w krajach posiadających je w nadmiarze lub na wytwarzanie produktów pracochłonnych w obfitujących w siłę roboczą krajach rozwijających się. Większość produktów z pierwszego typu BIZ została wysłana z powrotem do Japonii, podczas gdy te z drugiego typu były podobnie eksportowane z powrotem do Japonii lub na rynki krajów trzecich. Dla kontrastu, amerykańskie produkcyjne BIZ miały głównie na celu wytwarzanie stosunkowo wyrafinowanych, opartych na technologii i kapitałochłonnych produktów dla rynków lokalnych. Finalnie Kojima (1977, s. 1-14) scharakteryzował typ japoński jako zorientowany na handel i z nim komplementarny (*pro-trade FDI*), a typ amerykański jako antyhandlowy i substytucyjny dla handlu (*anti-trade FDI*).

Poddając krytycznej analizie teorię Kojimy, należy nadmienić, że odnosi się ona jedynie do relacji pomiędzy krajami słabo rozwiniętymi i wysoko rozwiniętym, a więc tylko do stosunkowo ograniczonej liczby przypadków. Mankamentem opisywanej teorii wydaje się również ograniczenie do sektora produkcyjnego BIZ oraz analiza jedynie dwóch czynników produkcji, jakimi są kapitał i siła robocza.

Kume Gorota i Keisuke Totsuka

Japońscy badacze (Gorota i Totsuka, 1990, s. 29) u schyłku lat 80. wyodrębnili trzy kluczowe motywy podejmowania się przez Japończyków bezpośrednich inwestycji zagranicznych: globalizację, przeciwdziałanie wojnom handlowym oraz przewagę komparatywną w lokalnej produkcji.

Pierwszy motyw – globalizacja – odnosi się do redukcji ograniczeń i ryzyka wynikającego z tradycyjnego eksportu. Zagraniczna produkcja ma tę przewagę, że towary są produkowane w pobliżu klientów; nie ma konieczności rozliczania się w obcych walutach oraz drastycznie obniżają się koszty związane z komunikacją i transportem. Mimo że w dobie przemian globalizacyjnych taryfy i cła narzucone przez poszczególne kraje dla zagranicznych produktów stale się obniżają, to japońskie przedsiębiorstwa wciąż traktują te kwestie jako otwarte i niepewne.

Kolejny motyw – przeciwdziałanie wojnom handlowym – związany jest z japońską odpowiedzią na europejski protekcjonizm lat 80. Lokowanie japońskich BIZ we Wspólnocie Europejskiej w sektory: maszyn elektrycznych, samochodowy i maszyn przemysłowych w mniejszym bądź większym stopniu determinowane było ominięciem barier w handlu. Restrykcyjne działanie Wspólnoty względem eksportowanych

przez Japonię produktów do Europy podyktowane było znaczną nadwyżką Japonii w relacjach handlowych. Nadwyżka handlowa Japonii wynosiła w 1980 r. 8 mld USD, a już pod koniec lat 80. było to 19,8 mld USD.

Ostatni, trzeci motyw – przewaga komparatywna poprzez lokalną produkcję – odnosi się do założenia, że lokalna produkcja w Europie przyczyni się do wzrostu sprzedaży w perspektywie długofalowej. Autorzy zwracają uwagę, że wiele firm podjęło się BIZ, biorąc pod uwagę przyszłą ekspansję na rynki europejskie. Motywy te były szczególnie istotne w okresie poprzedzającym unifikację rynku europejskiego w 1992 r. poprzez zawarcie traktatu z Maastricht. Japońscy przedsiębiorcy widzieli przyszłe korzyści biznesowe w utworzeniu jednolitego rynku europejskiego, nadchodzącej harmonizacji oraz deregulacji gospodarki.

Martins Priede

Priede (2010) dokonał analizy czynników wpływających na decyzję o BIZ wśród 27 krajów Unii Europejskiej i czterech krajów EFTA w latach 1995-2005 przez pryzmat klasyfikacji Dunninga (1992). Badania Priede'a dowiodły, że japońskie firmy inwestujące w UE (i w czterech krajach EFTA) mieszczą się w teoretycznych ramach Dunninga. Firmy reprezentujące sektor produkcyjny (*manufacturing*) są tymi, które poszukują wydajności (*efficiency*), natomiast firmy spoza sektora produkcyjnego (*non-manufacturing*) są tymi, które poszukują dostępu do rynku. Czynnikiem pożądanym przez wszystkie firmy był dostęp do wykwalifikowanej kadry technicznej; firmy produkcyjne zainteresowane są inwestowaniem w obszarach gęsto zaludnionych, o niewysokim PKB w kontraście do firm usługowych, które zainteresowane są regionami odznaczającymi się wysokim PKB. Dla firm produkcyjnych ważnym kryterium wyboru jest aspekt infrastrukturalny (sieci dróg, międzynarodowe lotniska). Autor ponadto wymienia te miejsca w Europie, które skumulowały największą liczbę japońskich inwestorów, a są to regiony (według klasyfikacji NUTS2): Londyn, Île-de-France, Düsseldorf, Noord-Holland oraz Lombardia (Priede, 2010, s. 80-94).

Keith Head i Thierry Mayer

Badacze (Head i Mayer, 2004, s. 959-972) przeanalizowali decyzje inwestycyjne japońskich przedsiębiorstw w kontekście doboru lokalizacji na przedsiębiorstwo w Europie w latach 1980-1995. Head i Mayer potwierdzili w swoich badaniach, że wybór lokalizacji firm będzie zależał negatywnie od kosztów produkcji i pozytywnie od potencjału danego rynku. Autorzy w swoich badaniach dowiedli, że dla japońskich BIZ w Europie kluczowym czynnikiem przy wyborze lokalizacji był potencjał rynku definiowany przede wszystkim poprzez popyt oraz konkurencję ze strony innych firm. Co

więcej, w toku badań modelowych zaobserwowano, że japońskie firmy mają tendencję do faworyzowania tych regionów, gdzie jest duża liczba japońskich firm prowadzących działalność gospodarczą w tej samej branży lub japońskie BIZ są po prostu liczne. Head i Mayer (2004) w toku pogłębionych badań modelowych stwierdzili, że popyt ma duże znaczenie dla wyboru lokalizacji oraz że wzrost potencjału danego rynku o 10% zwiększa szansę wyboru regionu od 3 do 11%.

Hideki Yamawaki

Yamawaki (2006, s. 157-173) analizował determinanty wyboru lokalizacji zarówno amerykańskich, jak i japońskich BIZ z sektora produkcyjnego na początku lat 90. w Europie. Dane wykorzystane w tym badaniu obejmują 340 japońskich oddziałów zlokalizowanych w 38 regionach i siedmiu państwach członkowskich w Unii Europejskiej. W wyniku analizy statystycznej autor stwierdził, że decyzje lokalizacyjne amerykańskich i japońskich KTN nie są takie same. Za kluczowe czynniki wyboru lokalizacji firmy uznał te związane z kosztami produkcji, ważniejsze od czynników popytowych. Autor zauważył również, że decyzje o podjęciu się BIZ przez Japończyków uwarunkowane były ominięciem barier handlowych w postaci dotkliwych taryf na eksportowane dobra z Japonii do Europy Zachodniej z końcem lat 80. Takie motywy podejmowania BIZ przez japońskich przedsiębiorców potwierdzają także inni autorzy (Belderbos i Sleuwaegen, 1998; Gorota i Totsuka, 1990).

Roberto Basile, Davide Castellani, Antonello Zanfei

Basile, Castellani i Zanfei (2003, s. 1-34) przeprowadzili kompleksowe badania empiryczne eksponujące motywy lokalizacji przedsiębiorstw wielonarodowych w 55 regionach obejmujących osiem krajów Unii Europejskiej w latach 1991-1999. Nie dotyczyły one Polski i koncentrowały się głównie na przedsiębiorstwach europejskich i amerykańskich. Niemniej w przeprowadzonych badaniach autorzy uwzględnili również japońskie KTN i ich motywy lokalizacyjne. Wyniki wskazują na istotny fakt, że w przeciwieństwie do amerykańskich BIZ, które kierują się bardziej analizą regionów UE aniżeli całych krajów, japońskie BIZ, mimo świadomości zalet jednolitego rynku europejskiego, przykładają wagę najpierw do charakterystyki danego kraju, a dopiero później wyodrębnionego regionu. Badania tych autorów są komplementarne z wnioskami Mayera i Mucchielliego (1999, s. 159-176), którzy z kolei stoją na stanowisku, że japońskie KTN mają tendencję do lokalizowania się w tych samych krajach i regionach co ich konkurenci, a trend jest silniejszy regionalnie niż krajowo.

Andrzej Cieślik i Michael Ryan

Cieślik i Ryan (2005) jako pierwsi podjęli się analizy determinantów lokalizacyjnych i atrakcyjności inwestycyjnej polskich specjalnych stref ekonomicznych dla japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Badania potencjału polskich SSE odnieśli jednak do relatywnie krótkiego okresu funkcjonowania SSE w Polsce (lata 1995-2001), kiedy natężenie japońskich BIZ było stosunkowo małe, a co za tym idzie – badanie japońskich firm prowadzących działalność gospodarczą w granicach stref nie dostarczyło jednoznacznych rezultatów. Autorzy w swoich badaniach stoją na stanowisku, że polskie SSE nie odgrywają istotnej roli dla japońskich BIZ w badanym okresie. Cieślik i Ryan podkreślają, że zachęty w postaci zwolnień podatkowych nie stanowią najprawdopodobniej tak istotnego czynnika przy wyborze lokalizacji, ponieważ Japończycy przyzwyczajeni są do wysokich podatków¹. Rezultaty badań Cieślika i Ryana są częściowo komplementarne z hipotezą główną autora dotyczącą pomocy publicznej jako czynnika o znaczeniu mniejszym dla japońskich BIZ niż kryterium geograficzne.

Co ciekawe, wspomniani autorzy (Cieślik i Ryan, 2005, s. 475-496) podkreślili niedostatek materiału do badań, głównie z powodu marginalnej obecności japońskich inwestorów w obszarze polskich SSE w badanym okresie. Przyczyną tego był fakt, iż w wyeksponowanym okresie polskie SSE były jeszcze w fazie inicjacji działalności. Wałbrzyska SSE zdecydowaną większość japońskich BIZ pozyskała poza analizowanym przez autorów okresem (tj. od roku 2001), przez co należy uznać wyniki analizy za pilotażowe z perspektywy roku 2018. Autorzy jednakże zaznaczyli, że po dogłębnej analizie wyniki mogą się okazać zupełnie inne, tak jak w przypadku tych otrzymanych przez Funga, Lizakę i Siu (Fung i in., 2003, s. 304-315), zauważono bowiem, że chińskie SSE odegrały kluczową rolę w pozyskaniu japońskich BIZ. Niemniej w świetle przeprowadzonej analizy Cieślik i Ryan (2005) jako pierwsi odnieśli się do determinantów atrakcyjności inwestycyjnej polskich SSE dla japońskich BIZ i jako pierwsi również do kryterium pomocy publicznej.

Tomasz Kołakowski i Maja Kiba-Janiak

Autorzy badania przeprowadzili analizę 11-letniego okresu publikowania raportu Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych (obecnie PAIH) *Lista największych zagranicznych inwestorów w Polsce* pod kątem obecności i fluktuacji japońskiego kapitału w województwie dolnośląskim i ogółem w Polsce. Na podstawie przeprowadzonej analizy badacze ustalili, że woj. dolnośląskie jest jednym z najbardziej atrakcyjnych

¹ Według stanu na 4.11.2018 r. japoński CIT kształtuje się na poziomie 30,86%, podczas gdy w badanym okresie wynosił 52% (KPMG, 2018).

dla japońskiego biznesu, o czym świadczy m.in. niespotykana gdzie indziej koncentracja japońskiego BIZ w tym regionie. Co więcej, Kołakowski i Kiba-Janiak (2015, s. 130) wskazali, że japońskie BIZ w województwie dolnośląskim są zdominowane przez inwestycje z branży *automotive* oraz elektromaszynowej, co jest zgodne z analizą japońskich przedsiębiorstw w obszarze dolnośląskich SSE dokonaną przez autora niniejszej monografii w rozdziale trzecim. Ponadto, w świetle dokonanego przeglądu literatury teoretycznej wyjaśniającej motywę BIZ, autorzy stoją na stanowisku, że decyzje o wyborze Dolnego Śląska przez japońskich inwestorów są uwarunkowane dostępnością wykwalifikowanej i relatywnie taniej siły roboczej, ofertą specjalnych stref ekonomicznych oraz zadowalającą dostępnością komunikacyjną (Kołakowski i Kiba-Janiak, 2015, s. 120-132).

Jarosław Witkowski, Katarzyna Cheba, Maja Kiba-Janiak

Witkowski, Cheba i Kiba-Janiak (2017, s. 43-56) przeprowadzili badania dotyczące czynników wpływających na decyzje lokalizacyjne japońskich przedsiębiorstw w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem Dolnego Śląska. W wyniku przeprowadzonej eksploracji badacze wyodrębnili kluczowe motywy, którymi kierują się Japończycy, podejmując decyzję o inwestowaniu w Polsce. Spośród uwzględnionych czynników najważniejszy to ogólna sytuacja ekonomiczna, polityczna i społeczna w danym kraju. Kolejnymi czynnikami przy wyborze już danego regionu dla japońskich BIZ są: zwolnienia podatkowe, subsydia państwowe, niskie koszty pracy, niskie koszty inwestycji oraz odległość od rynku zbytu. Ponadto Witkowski i in. ustalili, że w latach 2005-2010 liczba japońskich inwestycji zwiększyła się o 48%, podczas gdy w analogicznym okresie w Europie zauważalna była stagnacja w zakresie japońskich BIZ (Witkowski i in., 2017, s. 52).

Szczególną uwagę autorzy poświęcili japońskim inwestycjom na terenie województwa dolnośląskiego. Dzięki wywiadam przeprowadzonym w sześciu japońskich przedsiębiorstwach ulokowanych na Dolnym Śląsku w okresie 2015-2016 badaczom udało się ustalić komponenty determinujące ich decyzje inwestycyjne. Dla badanych przedsiębiorstw najważniejsze okazały się **niskie koszty pracy** oraz **zwolnienia podatkowe**. Ciekawe, że badane przedsiębiorstwa (mimo że nie zostały ujawnione), podając czynnik zwolnień podatkowych, łączyły je z obecnością w specjalnej strefie ekonomicznej. Wart odnotowania jest również fakt, że różnice kulturowe nie stanowią istotnej bariery dla decyzji o lokalizacji przedsiębiorstwa w Polsce.

4.2. Badania nad atrakcyjnością inwestycyjną polskich SSE dla japońskich przedsiębiorstw

Badania ankietowe przeprowadzono wśród sześciu spośród 25 japońskich firm prowadzących działalność gospodarczą w specjalnych strefach ekonomicznych w Polsce według stanu na styczeń 2016 r. Selekcja japońskich firm zaproszonych do udziału w badaniu ankietowym metodą sondażu diagnostycznego nastąpiła na podstawie przeprowadzonego wywiadu w styczniu 2016 r. wśród wszystkich 14 spółek zarządzających obszarem polskich SSE, w wyniku którego autor otrzymał podstawowe informacje o przedsiębiorstwach. Mimo zapewnienia o anonimowości badania jedynie sześciu z 25 respondentów odpowiedziało na przesłaną ankietę. Pomimo relatywnie małej próby poddanej analizie jest ona zróżnicowana branżowo oraz geograficznie. Dwie spośród sześciu ankietowanych firm reprezentują branżę motoryzacyjną, a pozostałe cztery przedsiębiorstwa prowadzą działalność gospodarczą w branżach: metalowej, maszynowej, elektrycznej oraz usług IT. Respondenci zlokalizowani są w pięciu województwach w Polsce: dolnośląskim (dwie firmy), łódzkim, małopolskim, mazowieckim i kujawsko-pomorskim.

W punkcie 4.2.2 zaprezentowano wyniki badań metodą sondażu diagnostycznego przy wykorzystaniu techniki wywiadu wśród dwóch z trzech dolnośląskich spółek zarządzających obszarem SSE – w Kamiennogórskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej Małej Przedsiębiorczości oraz w Wałbrzyskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej. W obydwu przypadkach skierowano kwestionariusz wywiadu z pytaniami otwartymi do prezesów zarządów w zakresie identyfikacji czynników warunkujących atrakcyjność inwestycyjną obu stref dla japońskich przedsiębiorstw.

Niniejszy rozdział kończy się podrozdziałem 4.3, w którym dokonano syntezy przeprowadzonych badań i wyodrębniono kluczowe komponenty warunkujące atrakcyjność inwestycyjną polskich specjalnych stref ekonomicznych dla japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych z perspektywy japońskich przedsiębiorstw, spółek zarządzających obszarem SSE oraz gmin Wałbrzych i Żarów, gdzie zlokalizowane są japońskie BIZ. Co więcej, zweryfikowano pozytywnie hipotezę główną pracy o intensywności pomocy publicznej, która nie jest fundamentalnym kryterium wyboru dla japońskich firm chcących działać w obszarze SSE. Weryfikacja następuje również poprzez zastosowanie analizy statystycznej z wykorzystaniem korelacji liniowej Pearsona przy użyciu narzędzia Statistica 13.3.

4.2.1. Badanie ankietowe japońskich przedsiębiorstw prowadzących działalność w SSE

Ankieta skierowana do japońskich firm w styczniu 2016 r. zawierała osiem pytań analizujących motywów wyboru konkretnej lokalizacji w SSE (Załącznik 4). Odpowiedzi na pytania udzieliło sześcioro respondentów (z 25 wyodrębnionych podmiotów) repre-

zentrujących zróżnicowane branże (tj. motoryzacyjną, metalową, maszynową, elektryczną oraz usług IT) oraz położone w różnych regionach kraju (w województwach dolnośląskim, łódzkim, małopolskim, mazowieckim, kujawsko-pomorskim). Dwie firmy pochodziły z Dolnego Śląska oraz dwie firmy reprezentowały tę samą branżę – *automotive*. Odpowiedzi udzielili asystenci i członkowie zarządu oraz liderzy pionu administracyjnego ankietowanej firmy.

Kluczowy czynnik – zachęta inwestycyjna w postaci pomocy publicznej – był fundamentalnym kryterium wpływającym na ulokowanie inwestycji w granicach SSE dla czworga ankietowych respondentów. Zaskakująco aż pięcioro respondentów wybrało w pierwszym pytaniu **kryterium geograficzne** (bliskość granicy z innym państwem, bliska odległość do dużych aglomeracji itp.). Tylko jedno ankietowane przedsiębiorstwo zadeklarowało jako fundamentalny czynnik infrastrukturalny (drogi dojazdowe, szlaki komunikacyjne itp.). Ciekawe jest również to, że ponad połowa respondentów (tj. czworo) doprecyzowała powody ulokowania inwestycji w obszarze SSE, którymi były: **bliskość innej japońskiej firmy, bliskość do klienta, niskie koszty pracy lub wysoki poziom bezrobocia w danym regionie Polski**.

W drugim pytaniu jednomyślnie wszyscy badani inwestorzy zgodzili się, że na ulokowanie inwestycji na terenie strefy ekonomicznej miało wpływ pozytywne nastawienie ze strony rządu i organów zarządzających strefami. Odpowiedzi respondentów uprawdopodobniają drugą z postawionych hipotez głównych, iż **dla pozytywnych decyzji o inwestycji japońskich przedsiębiorstw w obszarze polskich specjalnych stref ekonomicznych istotne są czynniki pozarynkowe**.

Pytanie trzecie, dotyczące obecności innych japońskich firm jako czynnika wpływającego na ulokowanie inwestycji, zostało wybrane przez troje respondentów, podczas gdy druga połowa doprecyzowała, że nie było żadnych innych japońskich inwestycji w SSE. Czynnik ten został z kolei wskazany w następnych badaniach przeprowadzonych na WSSE jako jeden z fundamentalnych determinantów, o czym szerzej w kolejnym podrozdziale.

Czwarte pytanie dotyczące dobrego klimatu inwestycyjnego w Polsce, tak samo jak pytanie drugie zostało wybrane przez wszystkich ankietowanych respondentów. Ponownie **wszyscy ankietowani zgodzili się z tezą, że w Polsce panuje bardzo dobry klimat inwestycyjny dla japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych**. Jest to kolejny dowód potwierdzający postawioną drugą hipotezę główną o pozytywnej korelacji między czynnikami pozarynkowymi a decyzjami japońskich firm inwestujących w polskich SSE.

Jeśli chodzi o kolejne, piąte pytanie dotyczące potencjalnej rekomendacji specjalnych stref ekonomicznych w Polsce japońskim biznesowym partnerom, to **pięcioro ankietowanych poleciłoby SSE jako dobre miejsce pod inwestycję**. Interesujące, że dla tych, którzy nie rekomendowaliby inwestycji w obszarze SSE, istotnym kryterium oceny okazały się rosnące koszty pracy w Polsce.

Odnosząc się do największego atutu prowadzenia działalności gospodarczej w granicach specjalnej strefy ekonomicznej, **większość respondentów** (tj. czworo) **uwypukliła kryterium zwolnienia z podatku w ramach przysługującej pomocy publicznej**. Połowa badanych podkreśliła aspekt wykształconej i kompetentnej kadry, a jedna trzecia wskazała kryterium pozytywnej obsługi japońskiego inwestora i dostępności do rozwiniętej infrastruktury. Tylko jedna z badanych firm wskazała, że są to długoterminowe, dogodne warunki na lokalnym rynku pracy dla pracodawcy, jak również postępy w rozwoju infrastruktury technicznej.

Odpowiadając na pytanie siódme dotyczące potencjalnych zmian w ramach funkcjonowania na terenie specjalnej strefy ekonomicznej, połowa respondentów zadeklarowała brak jakichkolwiek zmian. Druga połowa doprecyzowała oczekiwania, wśród których pojawiły się następujące kwestie: lepszy transport dla pracowników, ułatwienie procedur związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej czy też możliwość wynajęcia miejsc noclegowych dla pracowników. W ostatnim pytaniu dotyczącym niezadowolonych z funkcjonowania firmy w obrębie SSE **żaden z respondentów wskazał jakichkolwiek barier**, które wpływałyby na funkcjonowanie specjalnych stref ekonomicznych w Polsce dla japońskiego przedsiębiorcy.

4.2.2. Badanie ankietowe Wałbrzyskiej SSE, Kamiennogórskiej SSEMP oraz JST

KSSEMP i WSSE

Na przełomie lipca oraz sierpnia 2018 r., w celu pogłębienia i kontynuacji badań ze stycznia 2016 r., przeprowadzono dwa wywiady z reprezentantami Wałbrzyskiej SSE oraz Kamiennogórskiej SSEMP, aby uzyskać informacje o determinantach atrakcyjności inwestycyjnej tychże SSE dla Japończyków z perspektywy spółek zarządzających. W przypadku Wałbrzyskiej SSE odpowiedzi na pytania udzielił w imieniu prezesa WSSE pracownik Departamentu Komunikacji i Marketingu, natomiast w przypadku KSSEMP w wywiadzie wziął udział bezpośrednio prezes zarządu.

Przedstawiciele zarówno Kamiennogórskiej, jak i Wałbrzyskiej SSE odpowiedzieli na dwa fundamentalne pytania:

1. *Jakie czynniki wpłynęły na fakt, że Kamiennogórska SSEMP / Wałbrzyska SSE przyciągnęła japońskie BIZ?*
2. *Czy należy zgodzić się z tezą, iż fundamentalne znaczenie dla japońskich BIZ przy wyborze Kamiennogórskiej SSEMP / Wałbrzyskiej SSE miał czynnik lokalizacyjny, tj. bliskość granic niemieckiej i czeskiej? Jeśli nie – jakie inne czynniki zadecydowały o wyborze KSSEMP/ WSSE przez japońskich przedsiębiorców?*

Udzielone odpowiedzi w rozbiciu na czynniki historyczne oraz obecne zostały przedstawione w tab. 4.1.

Tabela 4.1. Determinanty atrakcyjności inwestycyjnej Kamiennogórskiej SSEMP i Wałbrzyskiej SSE dla japońskich przedsiębiorców

Kamiennogórska Specjalna Strefa Ekonomiczna Małej Przedsiębiorczości	Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna „INVEST PARK”
Determinanty historyczne	
Czynnik lokalizacyjny – kooperanci handlowi w Europie Zachodniej (w tym w Niemczech)	Wałbrzych miał do zaoferowania nie tylko ulgi podatkowe, lecz również bogate tradycje przemysłowe, zasoby kadrowe i koszty zatrudnienia
Dwudziestoletnie doświadczenie w relacjach z (historycznym) kapitałem japońskim; ugruntowany benchmarking	
	Strategiczne położenie Wałbrzycha – dostęp do rynków wschodnich oraz zachodnioeuropejskich
Determinanty współczesne	
KSSEMP oferuje tereny inwestycyjne w południowo-zachodniej Polsce (bezpośrednie sąsiedztwo Niemiec i Czech)	Obecność wielu japońskich firm oraz poniesione przez nie nakłady inwestycyjne i stworzone miejsca pracy
Targetowanie polityki proinwestycyjnej na japońskich inwestorów (artykuły na stronie www / media społecznościowe)	Oferowanie przez WSSE kompleksowej obsługi japońskich przedsiębiorców i odpowiadanie na ich zapotrzebowanie
Wielokrotne okazywanie terenów inwestycyjnych KSSEMP potencjalnym japońskim inwestorom	Zasada „naczyń połączonych” – dostęp do sprawdzonych poddostawców i kooperantów
Kadra KSSEMP z udokumentowaną międzynarodowymi certyfikatami znajomością języka japońskiego	Ulokowanie jednej japońskiej firmy było impulsem do przyciągnięcia kolejnej firmy
Kontent strony www KSSEMP dostosowany do japońskiego odbiorcy	

Źródło: opracowanie własne na podstawie wywiadów przeprowadzonych z przedstawicielami WSSE oraz KSSEMP.

W świetle wyeksponowanych powyżej czynników oraz uzyskanych odpowiedzi pochodzących z Kamiennogórskiej SSEMP oraz Wałbrzyskiej SSE można wyciągnąć następujące wnioski:

1. Kryterium geograficzne istotnie wpłynęło na decyzję o wyborze Dolnego Śląska jako miejsca japońskiej inwestycji na obszarze funkcjonujących tam SSE.

2. WSSE jako lider w posiadaniu japońskich inwestorów w skali Polski zaznacza, że jedna japońska firma dawała impuls i była „magnesem” przyciągającym kolejne inwestycje do strefy.

Istotne jest zwrócenie uwagi na grupowe decyzje inwestycyjne japońskich inwestorów. Pierwszą znaczącą japońską inwestycją w Polsce w obszarze SSE była inwestycja firmy Toyota Motor Manufacturing Poland (TMMP) Sp. z o.o. w Wałbrzyskiej SSE. Powodem powstania firmy TMMP w Polsce była konieczność produkcji skrzyni biegów do modeli Yaris po uruchomieniu fabryki we Francji (Toyota Motor Poland, 2019). Zanim TMMP pojawiła się w Polsce, w 1997 r. ówczesny Prezes Toyoty Hiroshi Okuda podjął decyzję o budowie fabryki we Francji, co uzasadnił koniecznością ulokowania zakładu produkcyjnego „tam, gdzie są rynki” (Head i Mayer, 2004, s. 959). Zanim powstała fabryka we Francji, pod koniec lat 90. analitycy zwracali uwagę, że Toyota posiadała tylko 1% udziału w rynku samochodów japońskich we Francji i tylko 3% na rynku europejskim. Słowa prezesa Okudy dobitnie ukazują motywę Toyoty w zakresie ekspansji inwestycyjnej w Europie. Istotne w tym kontekście są również wypowiedzi Prezesa TMMP Eiji Takeichiego w wywiadzie dla WSSE (2017, s. 33), gdzie podał bardzo precyzyjnie determinanty, które wpłynęły na wybór Wałbrzycha przez Toyotę:

1. Dogodna lokalizacja w centrum Europy.
2. Bliskość ośrodków akademickich.
3. Silne tradycje przemysłowe w Wałbrzychu oraz Jelczu-Laskowicach.
4. Przychylność władz zarówno centralnych, jak i lokalnych.

Case study tej największej japońskiej inwestycji w historii SSE potwierdza przyjęte przez autora hipotezy zarówno o determinancie lokalizacyjnym wpływającym w sposób fundamentalny na decyzję o BIZ, jak i o tym dotyczącym klimatu inwestycyjnego w Polsce jako czynniku pozarynkowym wpływającym pozytywnie na japońskie przedsięwzięcia inwestycyjne w obszarze SSE.

W świetle informacji uzyskanych w wyniku badania ankietowego japońskich przedsiębiorców działających na obszarze polskich SSE, jak również spółki zarządzającej Wałbrzyską SSE istotna jest obecność innego japońskiego przedsiębiorstwa jako dodatkowy argument za wyborem danej lokalizacji. To, że tak znana i renomowana firma jak Toyota zdecydowała się na inwestycję w Polsce (jako pierwsza w obszarze SSE w ogóle)², z pewnością nie pozostało bez znaczenia zarówno dla japońskich poddostawców z grupy kapitałowej (*keiretsu*) Toyoty, jak i dla pozostałych japońskich przedsiębiorców, którzy zainwestowali głównie w Wałbrzyskiej SSE. Jeszcze w roku 2001, zaraz za firmą TMMP, w WSSE pojawił się najważniejszy operator logistyczny tej firmy: Toyota Tsusho (Witkowski i Baraniecka, 2018, s. 156). Rok 2002 był rekordowy

² Data rejestracji w Krajowym Rejestrze Sądowym 11.04.2001 r. (KRS: 0000007065).

w liczbie zarejestrowanych japońskich inwestycji w SSE (siedem podmiotów), z czego ponad połowa (cztery firmy) ulokowała się w dolnośląskich SSE. W 2009 r. inwestycji w obszarze Kamiennogórskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej Małej Przedsiębiorczości – Podstrefa Wykroty/Nowogrodzic dokonała firma Toyota Boshoku (wcześniej TBAI), dla której kryterium geograficzne (bliskość granicy niemieckiej i autostrady A4) było kluczowym czynnikiem przy wyborze lokalizacji inwestycji³. **Uprawnione zatem jest twierdzenie, że inwestycja Toyoty z 2001 r. w Wałbrzychu była katalizatorem dla kolejnych japońskich inwestycji z branży *automotive* w obszarze dolnośląskich SSE.** Opisywany segment japońskich inwestycji z branży motoryzacyjnej w obszarze WSSE wpisuje się w teoretyczne założenia jednej z teorii mikroekonomicznych wyjaśniających motywy BIZ. Otóż, używając terminologii mikroekonomicznej teorii Knickerbockera o reakcji przedsiębiorstw na warunki konkurencji typu oligopolistycznego, można stwierdzić, iż japońskie BIZ w polskich SSE podążają za liderem (*follow the leader*) z taką różnicą, że w wypadku tych inwestycji mamy do czynienia z konceptem, który można by określić jako *follow the keiretsu leader*, a więc podążanie za liderem z grupy *keiretsu*. Nie jest to, jednakże, takie podążanie, jak w myśl założeń teorii Knickerbockera, kiedy to następuje oligopolistyczna reakcja na BIZ danego przedsiębiorstwa z oligopolu, lecz podążanie za liderem grupy kapitałowej.

JST – miasto Wałbrzych

W czwartym kwartale 2018 r. przeprowadzono na potrzeby monografii badanie w formie wywiadu z Prezydentem Wałbrzycha. Intencją autora było zidentyfikowanie czynników, które wpłynęły na wybór lokalizacji pod inwestycję gminy Wałbrzych przez japońskich przedsiębiorców z perspektywy władz miasta. W odpowiedzi reprezentant miasta wyodrębnił kluczowe czynniki warunkujące pierwszą japońską inwestycję (firma Toyota) w polskiej SSE:

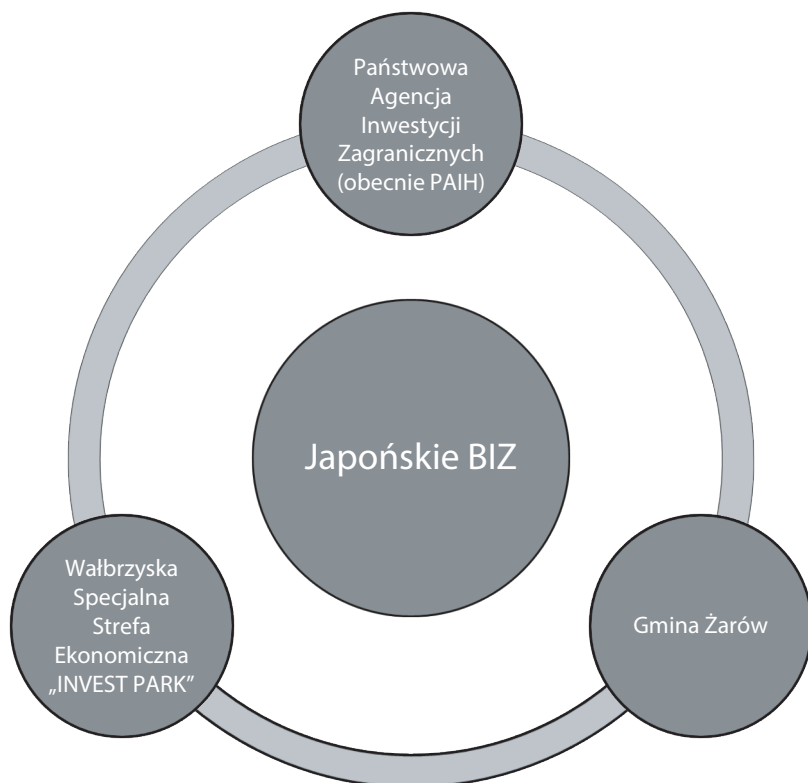
1. Bezpośrednie negocjacje z inwestorem przez Rząd RP.
2. Bliskość zachodniej granicy Polski (ze względu na dostawy do Belgii).
3. Bliskość autostrady A4.
4. Docelowa ekspansja inwestycyjna korporacji Toyota do Czech (perspektywiczna kooperacja polskiej filii z czeską).
5. Wysokie bezrobocie w regionie po zamknięciu kopalni węgla.

Można zauważyć, że inwestycja Toyoty w Wałbrzychu była skorelowana z ekspansją inwestycyjną firmy na rynku europejskim. Co więcej, władze Wałbrzycha wskazują jako fundamentalne **kryterium geograficzne** powiązane z **kryterium infrastrukturalnym** oraz podkreślają rolę państwa w procesie pozyskiwania inwestora.

³ Dane źródłowe stanowi dokument wewnętrzny KSSEMP (notatka służbowa z 22 września 2017 r.).

JST – gmina Żarów

W tym samym okresie, kiedy prowadzono badania w gminie Wałbrzych, zwrócono się również z kwestionariuszem wywiadu do władz gminy Żarów – gminy posiadającej *ex aequo* z gminą Wałbrzych po cztery japońskie podmioty funkcjonujące w obszarze istniejących tam podstref Wałbrzyskiej SSE. W roku 2019 otrzymano kompleksowe (30-stronicowe) opracowanie od burmistrza Żarowa, w którym opisane zostały zarówno determinanty warunkujące wybór gminy Żarów przez Japończyków, jak i cały proces inwestycyjny.



Rysunek 4.1. Kluczowe komponenty warunkujące napływ japońskich BIZ do gminy Żarów

Źródło: opracowanie własne.

Z perspektywy władz gminy Żarów kluczowe były lata 1995, 2000 oraz 2001. W roku 1995 utworzona została miejska strefa inwestycji. Dwa lata później powstała Wałbrzyska SSE, co spowodowało, że w gminnej polityce inwestycyjnej jednym z priorytetów stało się utworzenie podstrefy WSSE w Żarowie. Od początku istnienia miejskiej strefy inwestycji gmina Żarów zainicjowała współpracę z Państwową Agencją

Inwestycji Zagranicznych (dzisiejsza Polska Agencja Inwestycji i Handlu SA). Jednakże dopiero w roku 2000 nastąpiło przełomowe zacieśnienie kooperacji z PAIZ i zaproszenie przez Agencję do uroczystego podsumowania wizyty gospodarczej inwestora z Japonii w Polsce. Efektem zacieśnienia współpracy pomiędzy gminą Żarów, PAIZ i WSSE była wizyta w Żarowie prezesa Mitsui na Polskę i podpisanie w 2001 r. umowy o utworzeniu parku technologicznego w gminie. Warunkiem *sine qua non* tejże umowy było jednoczesne utworzenie podstrefy WSSE Żarów, co nastąpiło jeszcze w tym samym roku. Historia lokowania japońskich BIZ w gminie Żarów to historia zarówno współpracy pomiędzy gminą, PAIZ, WSSE, Ambasadą Japonii w Polsce i japońskimi firmami z polecenia PAIZ, jak i wielowymiarowych aktywności JST zmierzających do pozyskania japońskiego inwestora. Przypadek gminy Żarów ukazuje pełne zaangażowanie władz lokalnych w kooperacji z organami państwowymi (PAIZ i WSSE) ukierunkowane na pozyskanie inwestora z Japonii. Spektrum przedsięwziętych aktywności obejmuje zarówno aktywność organów państwowych w procesie pozyskiwania japońskiego przedsiębiorcy, jak również wykorzystanie w pełni możliwości gminnych zachęt proinwestycyjnych i nade wszystko tworzenie pozytywnego klimatu inwestycyjnego.

Najważniejsze zidentyfikowane komponenty determinujące napływ japońskich BIZ do dolnośląskiej gminy Żarów zostały ujęte w syntetyczny sposób na rys. 4.1. Uwidoczniono na nim efekty współpracy trzech instytucjonalnych podmiotów: jednostki samorządu terytorialnego, wyspecjalizowanej agencji rządowej do pozyskiwania i obsługi zagranicznych inwestycji oraz spółki, która w imieniu ministra właściwego ds. gospodarki zarządza obszarem SSE. Konsekwencją tej fundamentalnie trójstronnej współpracy było ulokowanie pierwszej japońskiej inwestycji w gminie Żarów – firmy AKS Precision Ball Polska Sp. z o.o. w 2001 r. oraz zakończenie z sukcesem kolejnych japońskich projektów w obszarze żarowskiej podstrefy WSSE.

4.3. Uwarunkowania wyboru lokalizacji japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w polskich specjalnych strefach ekonomicznych

Hipotezą główną niniejszej monografii jest przypuszczenie, że pomoc publiczna, jako kluczowy atut SSE, nie jest najważniejszym kryterium wyboru dla japońskich przedsiębiorstw podczas analizy miejsca lokalizacji BIZ. **Dla japońskich BIZ jednym z najważniejszych kryteriów jest kryterium geograficzne** (m.in. dostęp do zachodniej granicy Polski, europejskiego rynku zbytu i bliskość dużych aglomeracji). Potwierdzają to wyniki badań przeprowadzonych wśród zidentyfikowanych japońskich firm prowadzących działalność w obszarze polskich SSE. W toku badań wykazano, że nie ma

korelacji pomiędzy intensywnością dostępnej pomocy publicznej a dokonywanymi inwestycjami japońskimi. Podstawą do wyciągnięcia opisanych wniosków było wyeksponowanie okresu poddanego analizie (lata 1998-2015) ze zidentyfikowaną intensywnością pomocy publicznej obowiązującej wówczas w sześciu województwach, gdzie zainwestowali japońscy przedsiębiorcy w obszarze istniejących tam specjalnych stref ekonomicznych.

Przeprowadzono analizę krajowych rejestrów sądowych 25 zidentyfikowanych (podczas badania spółek zarządzających obszarem SSE) japońskich przedsiębiorstw pod kątem dokonania wpisu w KRS jako momentu rejestracji zagranicznej spółki w Polsce, co uprawniało do otrzymania zezwolenia do skorzystania z pomocy publicznej w formie zwolnienia podatkowego w myśl obowiązujących przepisów. A zatem 25 japońskich podmiotów, które widniały w ewidencji spółek zarządzających polskimi SSE według stanu na styczeń 2016 r., to japońskie przedsiębiorstwa posiadające aktywne zezwolenie w momencie przeprowadzania analizy. Należy przy tym zaznaczyć, że nie koncentrowano się na tych japońskich inwestycjach, które na przestrzeni prawie 20-letniego okresu analizy funkcjonowały w obszarze danej SSE i których zezwolenia wygasły bądź zostały cofnięte. Tym samym zagadnienie dezinvestycji japońskich przedsiębiorstw z sektora elektrotechnicznego (tj. Funai, Sharp i Toshiba) nie jest przedmiotem analizy, niemniej stanowi interesujący przypadek grupowych zachowań strategicznych japońskich przedsiębiorstw (Witkowski i Baraniecka, 2018) analizowany przez autora tej monografii w osobnej publikacji.

Tabela 4.2 obrazuje te podmioty, których dane przekazane zostały poprzez korespondencję (badanie kwestionariuszem wywiadu) ze spółkami zarządzającymi 14 SSE w Polsce z uwzględnieniem faktycznej rejestracji podmiotów w Polsce w latach 1998-2015 i różnicowania intensywności pomocy publicznej w poszczególnych latach w danych polskich województwach; *ceteris paribus* przy założeniu braku pozostałych japońskich BIZ w analizowanym okresie wyrażonym jako 0. Wykres 3.23 obrazuje dominację województwa dolnośląskiego w akumulacji kapitału japońskiego w obszarze SSE na terenie tego województwa względem pozostałych pięciu województw.

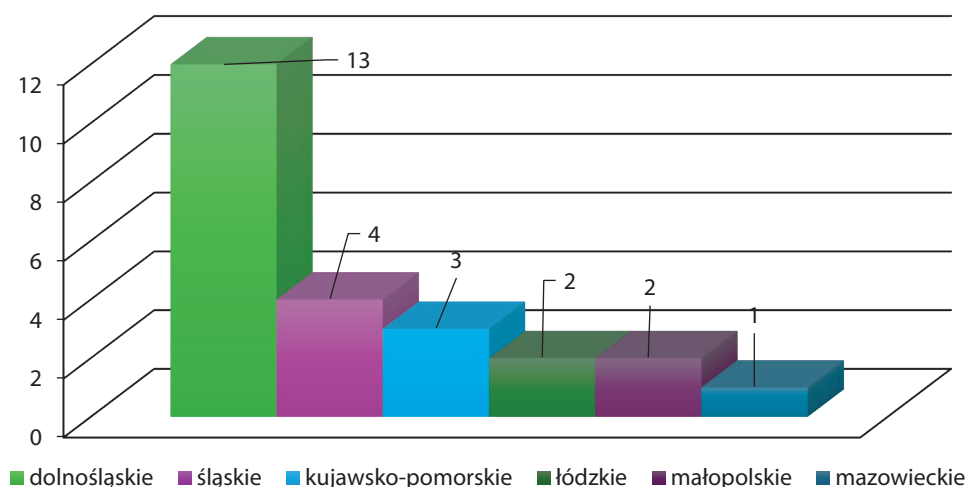
Wykres 4.1 wyraźnie pokazuje, że liczba japońskich BIZ w województwie dolnośląskim jest trzykrotnie większa w stosunku do drugiego w zestawieniu województwa śląskiego, czterokrotnie większa w stosunku do województwa kujawsko-pomorskiego oraz aż sześciokrotnie większa niż w województwach łódzkim i małopolskim.

Bazując na danych z tab. 4.2 i wykorzystując narzędzie do przeprowadzenia badań statystycznych Statistica 13.3, zbadano korelację liczby powstałych japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych względem obowiązującej w danym roku intensywności pomocy publicznej. Dane zobrazowane zbiorczym wykresem 4.2 ukazują stopień ich rozrzutu oraz zidentyfikowany brak korelacji.

Tabela 4.2. Intensywność pomocy publicznej a liczba japońskich BIZ w sześciu polskich województwach w latach 1998-2015

Rok	Województwo dolnośląskie		Województwo śląskie		Województwo kujawsko-pomorskie		Województwo łódzkie		Województwo małopolskie		Województwo mazowieckie	
	Wielkość pomocy publicznej	Liczba powstałych BIZ	Wielkość pomocy publicznej	Liczba powstałych BIZ	Wielkość pomocy publicznej	Liczba powstałych BIZ	Wielkość pomocy publicznej	Liczba powstałych BIZ	Wielkość pomocy publicznej	Liczba powstałych BIZ	Wielkość pomocy publicznej	Liczba powstałych BIZ
1998	100	0	100	0	100	0	100	0	100	0	100	0
1999	100	0	100	0	100	0	100	0	100	0	100	0
2000	100	0	100	0	100	0	100	0	100	0	100	0
2001	50	2	50	1	50	1	50	1	50	0	50	0
2002	50	4	50	1	50	0	50	0	50	1	50	1
2003	50	2	50	1	50	0	50	0	50	0	50	0
2004	50	3	50	0	50	0	50	0	50	0	50	0
2005	50	0	50	0	50	0	50	1	50	0	50	0
2006	50	1	50	1	50	2	50	0	50	1	50	0
2007	40	0	40	0	50	0	50	0	50	0	40	0
2008	40	0	40	0	50	0	50	0	50	0	40	0
2009	40	0	40	0	50	0	50	0	50	0	40	0
2010	40	1	40	0	50	0	50	0	50	0	40	0
2011	40	0	40	0	50	0	50	0	50	0	30	0
2012	40	0	40	0	50	0	50	0	50	0	30	0
2013	40	0	40	0	50	0	50	0	50	0	30	0
2014	25	0	25	0	35	0	35	0	35	0	35	0
2015	25	0	25	0	35	0	35	0	35	0	35	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania dokumentów i badania w formie wywiadu z przedstawicielami spółek zarządzających SSE.



Wykres 4.1. Liczba powstałych japońskich BIZ w obszarze polskich SSE w latach 2001-2006 w warunkach 50% intensywności pomocy publicznej

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Dla każdego z województw wskaźnik korelacji był nieznacznie ujemny, co wskazuje na brak wyraźnej liniowej zależności pomiędzy zmiennymi.

Wskaźniki korelacji:

$$\text{Województwo dolnośląskie } (r_{yx}) = \frac{\text{cov}(x, y)}{S_x \cdot S_y} = -0,0645$$

$$\text{Województwo śląskie } (r_{yx}) = \frac{\text{cov}(x, y)}{S_x \cdot S_y} = -0,0389$$

$$\text{Województwo kujawsko-pomorskie } (r_{yx}) = \frac{\text{cov}(x, y)}{S_x \cdot S_y} = -0,111$$

$$\text{Województwo łódzkie } (r_{yx}) = \frac{\text{cov}(x, y)}{S_x \cdot S_y} = -0,118$$

$$\text{Województwo małopolskie } (r_{yx}) = \frac{\text{cov}(x, y)}{S_x \cdot S_y} = -0,0811$$

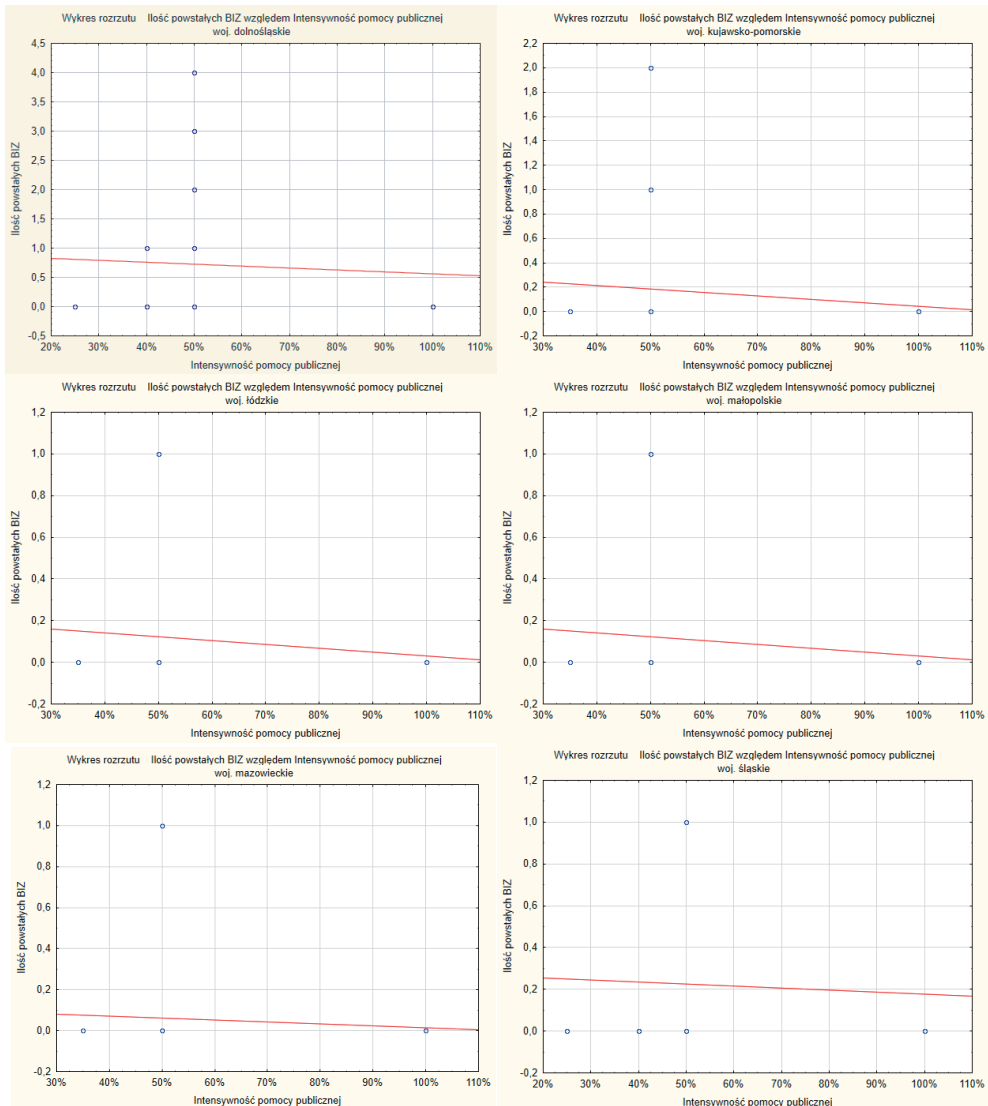
$$\text{Województwo mazowieckie } (r_{yx}) = \frac{\text{cov}(x, y)}{S_x \cdot S_y} = -0,011$$

Siła korelacji

$|r_{yx}| \leq 0,2$ [poziom niewyraźny]

Istotny jest również fakt, że w okresie 2001-2006, kiedy to japońskie BIZ były lokowane w obszarze polskich SSE, dla wszystkich analizowanych województw intensywność pomocy publicznej wynosiła 50%, a więc o wyborze Dolnego Śląska zdecydowały inne czynniki niż możliwość skorzystania z pomocy publicznej. Jest to dodatkowy argument za stwierdzeniem, że **czynnikiem determinującym wybór Dolnego Ślą-**

ska było przede wszystkim kryterium geograficzne. Również kryterium kosztów pracy w województwie dolnośląskim nie wydaje się przekonywać o wyborze tej lokalizacji jako korzystnej pod względem wydatków płacowych i kosztów pracy w stosunku do pozostałych województw.



Wykres 4.2. Graficzna interpretacja współczynnika korelacji liczby powstałych japońskich BIZ względem intensywności pomocy publicznej w województwach: dolnośląskim, śląskim, kujawsko-pomorskim, łódzkim, małopolskim i mazowieckim w latach 1998-2015

Źródło: opracowanie własne przy użyciu Statistica 13.3 na podstawie badania spółek zarządzających obszarem SSE.

Zarówno w toku przeprowadzonych przez autora badań ankietowych i badań metodą wywiadu, jak i w wyniku innych badań empirycznych (Witkowski i in., 2017) wykazano, że koszty pracy to jeden z fundamentalnych determinantów decyzji lokalizacyjnych japońskich przedsiębiorstw. Warto w tym miejscu zaznaczyć, iż ilekroć mowa o kosztach pracy (w tym mieszczą się wynagrodzenia), należy przez to rozumieć niższe koszty pracy w Polsce w porównaniu z pozostałymi krajami europejskimi oraz Japonią. W 1996 r. całkowity roczny koszt pracy na jednego zatrudnionego wynosił w Polsce 4367 EUR, podczas gdy w tym samym roku w Japonii ten koszt kształtował się na poziomie 40 146 EUR, a średnio w Unii Europejskiej było to 27 029 EUR (Stasiak, 2006, s. 82). W roku 2002 przeciętna płaca w Polsce wynosiła w skali roku 11 950 EUR, podczas gdy we wszystkich krajach Europy Zachodniej było to zdecydowanie ponad 20 tys. EUR (Niemcy 33 460 EUR, Wielka Brytania 31 500 EUR, Francja 26 820 EUR); jedynie na Słowacji i Węgrzech przeciętne roczne wynagrodzenie w EUR było niższe i wynosiło w 2002 r. odpowiednio 11 450 oraz 11 020 EUR.

Tabela 4.3. Przeciętne wynagrodzenie netto w PLN w latach 2000-2006 w Polsce z podziałem na województwa

Województwo	Rok						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dolnośląskie	1006,95	1109,47	1115,14	1151,96	1190,77	1246,56	1309,07
Kujawsko-pomorskie	927,91	992,75	1040,24	1060,13	1061,33	1089,81	1169,33
Lubelskie	943,39	1032,67	1069,9	1086,13	1135,54	1187,73	1199,26
Lubuskie	966,4	1023,65	1072,11	1073,65	1129,86	1182,35	1191,79
Łódzkie	964,83	1008,73	1039,32	1076,6	1124,07	1130,03	1143,07
Małopolskie	1015,87	1116,23	1107,8	1101,79	1137,79	1150,12	1197,66
Mazowieckie	1298,31	1411,66	1410,17	1317,53	1346,26	1433,56	1602,9
Opolskie	951,4	1026,15	1073,27	1061,84	1137,03	1158,04	1232,9
Podkarpackie	902,68	953,88	1003,29	1061,62	1101,97	1111,04	1135,91
Podlaskie	941,32	1032,59	1089,06	1096,69	1116,14	1193,52	1265,57
Pomorskie	1053,91	1099,92	1128,57	1132,68	1193,34	1247,75	1374,08
Śląskie	1034,52	1114,02	1157,23	1174,23	1206,57	1250,68	1319,15
Świętokrzyskie	930,07	979,75	977,78	976,85	1065,11	1115,52	1117,67
Warmińsko-mazurskie	951,61	1023,37	1070,23	1084,39	1117,1	1149,09	1202,52
Wielkopolskie	970,56	1029,01	1054,28	1096,41	1104,06	1165,55	1254,79
Zachodniopomorskie	1040,28	1077,3	1092,73	1129,05	1113,07	1131,23	1282,34

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Marcinkowska i in., 2008, s. 91-92).

O ile na poziomie narodowym Polska w okresie intensyfikacji inwestycyjnej japońskich przedsiębiorstw w obszarze SSE w latach 2001-2006 odznaczała się dużo niższymi kosztami pracy w porównaniu z Europą Zachodnią, o tyle na poziomie regio-

nalnym japońscy przedsiębiorcy kierowali się kryterium geograficznym, tj. bliskością granicy z innym państwem i bliskością do dużej aglomeracji miejskiej. Może o tym świadczyć dokonana analiza wysokości wynagrodzeń w województwach w Polsce w latach 2000-2006. Zróżnicowanie płacowe w poszczególnych regionach w Polsce zaprezentowano w tab. 4.3.

Na podstawie danych z tab. 4.3 można stwierdzić, że województwo dolnośląskie w analizowanym okresie ekspansji inwestycyjnej japońskich BIZ w obszarze polskich SSE odznaczało się za każdym razem wynagrodzeniem wyższym niż średnia krajowa, a co za tym idzie – należy zaznaczyć, że kryterium wysokości wynagrodzenia nie odgrywało już istotnej roli dla japońskich BIZ w skali kraju.

Zakończenie

Atrakcyjność inwestycyjna polskich specjalnych stref ekonomicznych dla japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest uwarunkowana poprzez zidentyfikowane czynniki lokalizacji: geograficzne, infrastrukturalne, pomoc publiczną, koszty pracy, klimat inwestycyjny oraz obecność innych japońskich firm. Wyodrębnione czynniki lokalizacji odpowiadają założeniom mikroekonomicznej teorii czynników lokalizacji i zostały zidentyfikowane poprzez analizę dostępnej literatury teoretycznej, wyniki badań empirycznych, a przede wszystkim badań własnych.

Na podstawie przeprowadzonych studiów teoretycznych oraz badań empirycznych można sformułować następujące wnioski:

1. Nie ma istotnej korelacji pomiędzy intensywnością pomocy publicznej a liczbą powstałych japońskich BIZ w poszczególnych polskich województwach w latach 1998-2015.
2. Do największej intensyfikacji inwestycyjnej japońskich BIZ na obszarze polskich SSE doszło w latach 2001-2006 (24 z 25 zidentyfikowanych inwestycji), kiedy intensywność pomocy publicznej wynosiła w całej Polsce 50% poniesionych nakładów inwestycyjnych jako niezapłacony podatek dochodowy CIT bądź PIT¹.
3. Wybór danej SSE przez japońskie przedsiębiorstwo podyktowany był głównie kryterium geograficznym, tj. bliskością granicy z innym państwem oraz odległością do dużych aglomeracji.
4. Na atrakcyjność inwestycyjną polskich specjalnych stref ekonomicznych dla japońskich BIZ wpływ mają pozarynkowe determinanty, jak np. klimat inwestycyjny (pozytywne nastawienie ze strony rządu i organów zarządzających strefami).
5. Japońskie BIZ na obszarze polskich SSE są również ewidencjonowane przez spółki zarządzające SSE jako kapitał inny niż japoński. Oznacza to, że japońskie BIZ są „ukryte” pod zarejestrowanym kapitałem niemieckim i belgijskim (kazuś Kamiennogórskiej SSEMP i Wałbrzyskiej SSE).
6. Japońskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne na obszarze specjalnych stref ekonomicznych w Polsce z sektora *automotive* mają charakter *follow the keiretsu leader*, a więc są wypadkową inwestycji lidera z grupy *keiretsu*, za którym podążają w ramach łańcucha poddostawców i kooperantów.
7. Japońskie BIZ na obszarze polskich SSE ulokowane są głównie na Dolnym Śląsku w obszarze Wałbrzyskiej SSE.
8. Dla japońskich przedsiębiorców inwestujących w polskich SSE istotnym kryterium wyboru były koszty zatrudnienia, przy czym należy interpretować ten czynnik jako istotny na poziomie wyboru kraju (niższe koszty w Polsce niż w krajach

¹ Pomijając duże ośrodki miejskie opisane w rozdziale drugim.

Europy Zachodniej). Natomiast na poziomie wyboru województwa Japończycy byli skłonni ponieść wyższe koszty zatrudnienia w województwie dolnośląskim, które odznaczało się ponadprzeciętnymi wynagrodzeniami w stosunku do pozostałych województw.

W toku przeprowadzonych badań autor wyodrębnił kluczowe czynniki determinujące atrakcyjność inwestycyjną z perspektywy japońskich przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą w SSE, gmin Wałbrzych i Żarów oraz spółek zarządzających obszarem dwóch dolnośląskich SSE – Kamiennogórskiej SSEMP oraz Wałbrzyskiej SSE. Zidentyfikowane czynniki wyeksponowano w tab. Z1.

Tabela Z1. Kluczowe determinanty atrakcyjności inwestycyjnej polskich SSE dla japońskich BIZ

Determinanty atrakcyjności inwestycyjnej	Japońskie przedsiębiorstwa w SSE	Gmina Wałbrzych	Gmina Żarów	Wałbrzyska SSE	Kamiennogórska SSEMP
Kryterium geograficzne/ lokalizacyjne					
Kryterium infrastrukturalne					
Pomoc publiczna/ ulgi podatkowe					
Koszty pracy					
Klimat inwestycyjny					
Obecność innych japońskich firm					

Źródło: opracowanie własne.

Zaprezentowane determinanty atrakcyjności inwestycyjnej ukazują, że najważniejszymi jej komponentami są **kryterium geograficzne** oraz **klimat inwestycyjny**. Każdy z badanych podmiotów podkreślał istotną rolę tych właśnie czynników, co pozwala stwierdzić, że atrakcyjność inwestycyjna polskich specjalnych stref ekonomicznych dla japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest uwarunkowana nie intensywnością dostępnej pomocy publicznej w danym województwie, lecz lokalizacją konkretnej SSE. Ponadto dolnośląskie SSE charakteryzują się największą atrakcyjnością inwestycyjną dla japońskich BIZ, co zostało zweryfikowane na podstawie danych statystycznych i własnych badań.

W wyniku przeprowadzonych badań uwypuklono istotną rolę czynników pozarynkowych, które decydują o lokalizacji japońskich BIZ w polskich SSE. Za fundamentalny czynnik pozarynkowy determinujący decyzję o inwestycji japońskich przedsię-

biorców na obszarze polskich specjalnych stref ekonomicznych został uznany klimat inwestycyjny.

Niemniej, biorąc pod uwagę zjawisko dezinvestycji japońskich przedsiębiorstw z sektora elektrotechnicznego jako sytuacji odzwierciedlającej japońskie grupowe decyzje strategiczne, można domniemywać, że w przypadku globalnego spadku koniunktury bądź kryzysu w branży *automotive* japońskie przedsiębiorstwa mogą rozpocząć proces delokalizacji. Zjawisko to zauważalne jest obecnie w Wielkiej Brytanii w związku z niepewną przyszłością po brexicie (Bloomberg, 2018).

Japońskie firmy, które otrzymały zezwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej na obszarze danej SSE, są zobligowane do skorzystania z przyznanej pomocy publicznej w formie zwolnienia z podatku CIT bądź PIT do końca grudnia 2026 r. Jednakże wprowadzona w życie z dniem 30 czerwca 2018 r. ustawa o wspieraniu nowych inwestycji stwarza nowe możliwości dla japońskich przedsiębiorstw obecnych w Polsce, które w kontekście ewentualnej (re)inwestycji w obszarze SSE nie są już ograniczone terytorialnie i mogą wybrać dowolną lokalizację w ramach Polskiej Strefy Inwestycji.

Uchwałą nr 8 Rady Ministrów z dnia 14 lutego 2017 r. w sprawie przyjęcia *Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)* przypisano specjalnym strefom ekonomicznym ważną rolę w polityce gospodarczej państwa (Uchwała Nr 8 Rady Ministrów z dnia 14 lutego 2017 r.). Polska Strefa Inwestycji jest komplementarna ze *Strategią na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju*. W myśl SOR specjalne strefy ekonomiczne do roku 2030 mają wspierać rozwój zrównoważony terytorialnie poprzez m.in. promowanie terenów, które do tej pory były zaniedbane, integrowanie działalności podmiotów gospodarczych oraz aktywną kooperację z Instytucjami Otoczenia Biznesu (Uchwała Nr 8 Rady Ministrów z dnia 14 lutego 2017 r., s. 1, 115). Praktyczne wykorzystanie *know-how* dolnośląskich SSE z zakresu pozyskiwania i obsługi japońskich przedsiębiorców może zaowocować kolejnymi japońskimi inwestycjami w słabiej rozwiniętych regionach Polski. Ustawa o wspieraniu nowych inwestycji premiuje bezpośrednio inwestycje zagraniczne, które są zgodne z polityką rozwojową Polski i które prowadzą działalność badawczo-rozwojową. Ze względu na zadania przypisane SSE istotne staje się pozyskiwanie japońskich BIZ zwiększających konkurencyjność i innowacyjność polskiej gospodarki oraz restrukturyzujących produkcję.

Załączniki

-WZÓR-

Załącznik 1

Data

Jesteśmy zainteresowani podjęciem działalności na terenie Kamiennogórskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Małej Przedsiębiorczości

na terenie gminy

Działalność gospodarcza prowadzona będzie na działkach należących do firmy:

.....

Razem ha

Krótką prezentacją firmy (przedmiot i miejsce działalności)

.....

.....

.....

Planowane przedsięwzięcie:

- przedmiot działalności (wraz z symbolami PKWiU 2015, np.):

Sekcja ... dział ...

Sekcja ... dział ..., grupa ...

- wartość planowanej inwestycji:
- termin rozpoczęcia:
- termin zakończenia:
- docelowe zatrudnienie na terenie Strefy:osób/etatów
- termin zakończenia inwestycji

Zwracamy się z prośbą o rozpoczęcie procedury przetargu/rokowań mającej na celu wyłonienie podmiotu, który nabędzie nieruchomość oraz uzyska zezwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie Kamiennogórskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Małej Przedsiębiorczości.

Załącznik 2

Sposób przygotowania ofert

1. Ofertę sporządza się w formie pisemnej (strony powinny być ponumerowane), w języku polskim.
2. Pisemne oferty należy złożyć w siedzibie Zarządzającego Kamiennogóską Specjalną Strefą Ekonomiczną Małej Przedsiębiorczości.....
3. Oferta powinna zawierać wniosek sporządzony na formularzu stanowiącym Załącznik do Rozporządzenia Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 15 listopada 2004 r. w sprawie przetargów i rokowań oraz kryteriów oceny zamierzeń co do przedsięwzięć gospodarczych, które mają być podjęte przez przedsiębiorców na terenie Kamiennogóskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Małej Przedsiębiorczości (Dz. U. nr 254, poz. 2539, z późn. zm.): wniosek o przyznanie inwestycyjnej pomocy regionalnej na przedsięwzięcie gospodarcze, realizowane na terenie specjalnej strefy ekonomicznej (Załącznik 1).
4. Oferta powinna odpowiadać wymogom określonym w ww. Rozporządzeniu. Dodatkowo oferta, oprócz wniosku, o którym mowa w pkt 3, powinna zawierać niżej wymienione informacje, dokumenty i oświadczenia:
 - 1) Nazwę i siedzibę podmiotu występującego w imieniu oferenta albo imię, nazwisko i adres, jeżeli w imieniu oferenta występuje osoba fizyczna – w przypadku gdy zachodzi taka sytuacja, oraz pełnomocnictwo.
 - 2) Opis charakteru planowanego przedsięwzięcia gospodarczego ze wskazaniem jednej z poniższych opcji:
 - utworzenie nowego zakładu,
 - zwiększenie zdolności produkcyjnych istniejącego zakładu,
 - dywersyfikacja produkcji zakładu przez wprowadzenie nowych produktów uprzednio nieprodukowanych w zakładzie,
 - zasadnicza zmiana całościowego procesu produkcji istniejącego zakładu,
 - nabycie aktywów należących do zakładu, który został zamknięty lub zostałby zamknięty, gdyby zakup nie nastąpił.

Nadto w opisie przedsięwzięcia oferent powinien jednoznacznie zaklasyfikować swoją nową inwestycję do jednej (lub więcej) z powyższych kategorii i w każdej z nich podać wykaz planowanych w danej kategorii kosztów kwalifikowanych.

Zgodnie z Rozporządzeniem RM w sprawie pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorcom działającym na podstawie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenach SSE definicja nowej inwestycji brzmi:

Przez nową inwestycję należy rozumieć inwestycję w środki trwałe **oraz wartości niematerialne i prawne polegającą na utworzeniu nowego lub rozbudowie istnie-**

jącego przedsiębiorstwa przez wprowadzenie nowych, dodatkowych produktów bądź na zasadniczej zmianie dotyczącej całościowego procesu produkcyjnego istniejącego przedsiębiorstwa.

Wyraz „przedsiębiorstwo” oznacza w tej sytuacji zorganizowany zespół aktywów (składników majątkowych i niematerialnych) przeznaczony do prowadzenia działalności gospodarczej.

Zgodnie z ww. definicją:

I. Przez utworzenie nowego przedsiębiorstwa należy rozumieć

Budowę i uruchomienie nowego zakładu produkcyjnego lub usługowego przez istniejącą przedsiębiorcę.

II. Przez rozbudowę istniejącego przedsiębiorstwa należy rozumieć

Zwiększenie zdolności wytwórczych w już istniejącym zakładzie (np. uruchomienie kolejnej linii technologicznej).

III. Przez dywersyfikację produkcji przedsiębiorstwa przez wprowadzenie nowych, dodatkowych produktów należy rozumieć

Rozszerzenie oferty produktowej polegające na wprowadzeniu nowego produktu obok produktów dotychczas wytwarzanych. Nie jest zatem dywersyfikacją zastąpienie dotychczas wytwarzanego produktu produktem zmodernizowanym.

IV. Przez zasadniczą zmianę dotyczącą całościowego procesu produkcyjnego istniejącego przedsiębiorstwa należy rozumieć

Wprowadzenie nowego rozwiązania technologicznego lub organizacyjnego zasadniczo odmiennego od stosowanego dotychczas. Nie jest „zasadniczą zmianą” drobne ulepszenie w ramach technologii bądź organizacji produkcji dotychczas stosowanej.

V. Nabycie przedsiębiorstwa, które jest w likwidacji albo zostałoby zlikwidowane, gdyby nie zostało nabyte, albo zorganizowanej części takiego przedsiębiorstwa, o ile nabywca nie jest powiązany ze zbywcą.

Między zbywcą a nabywcą nie mogą występować takie powiązania, które podawałyby w wątpliwość, czy transakcja między nimi odbywa się na warunkach rynkowych. W szczególności warunek niezależności nabywcy od zbywcy należy uznać za niespełniony w następujących przypadkach:

- transakcja jest zawierana między dwiema spółkami, przy czym jedna z nich jest znaczącym udziałowcem drugiej;
- transakcja jest zawierana między spółkami, które nie są powiązane kapitałowo, ale mają tego samego udziałowca większościowego;
- transakcja jest zawierana między spółką a jej udziałowcem lub członkiem najbliższej rodziny udziałowca;
- transakcja jest zawierana między dwiema osobami fizycznymi, między którymi występują bliskie powiązania rodzinne.

- 3) Biznesplan (będący osobnym dokumentem) zawierający w szczególności następujące elementy:
- opis lokalizacji przedsięwzięcia,
 - opis przedsięwzięcia,
 - planowana data rozpoczęcia i zakończenia,
 - suma i wykaz kosztów kwalifikowanych (przy czym różnica pomiędzy kosztami zadeklarowanymi do ujęcia w zezwoleniu na prowadzenie działalności gospodarczej a kosztami wykazanymi jako podstawa do ustalenia maksymalnej wysokości pomocy publicznej nie może przekraczać 30% i winna wynikać z analizy kosztów, różnic kursowych, wariantowości analizowanej inwestycji itd.),
 - liczba nowych miejsc pracy,
 - w przypadku istniejącego zakładu średnioroczny poziom zatrudnienia z 12 miesięcy poprzedzających miesiąc złożenia wniosku, a jeżeli zakład istnieje krócej – średnie zatrudnienie z całego okresu,
 - wskazanie formy pomocy i maksymalnej przewidywanej wielkości pomocy publicznej,
 - plan finansowy, źródła finansowania przedsięwzięcia.
- 4) Przedmiot działalności gospodarczej oferenta według Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług obowiązującej w dniu składania oferty. Dokumenty potwierdzające formę prawną oferenta, w tym:
- umowę spółki (o ile dotyczy),
 - aktualny wypis z Krajowego Rejestru Sądowego bądź aktualne zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej oferenta, lub potwierdzenie złożenia wniosku o wpis w przypadku nowo powołanej spółki,
 - w przypadku nowo powołanej spółki decyzje o nadaniu numerów identyfikacji podatkowej NIP i statystycznego REGON lub kopie wniosków, gdy numery te nie zostały ujawnione w KRS lub CEIDG.
- 5) Dokumenty potwierdzające kondycję finansową oferenta, w tym:
- aktualne zaświadczenia lub oświadczenia o niezaleganiu przez oferenta z płatnościami wobec Urzędu Skarbowego i Zakładu Ubezpieczeń Społecznych,
 - sprawozdawczość finansową za ostatni okres obrotowy oferenta lub w uzasadnionych przypadkach spółki matki, wspólników itp., promesy kredytowe i/lub inne dokumenty potwierdzające w sposób wiarygodny kondycję finansową oferenta oraz jego zdolność do sfinansowania przedsięwzięcia. Rodzaj przedstawianych dokumentów powinien być dopasowany do sytuacji faktycznej i prawnej oferenta, uwiarygodniając jego zdolność finansową do realizacji przedsięwzięcia, a wymienione w tym punkcie dokumenty

stanowią jedynie wskazówkę co do sposobu przedstawiania kondycji finansowej oferenta.

- 6) Informacje na temat finansowania przedsięwzięcia gospodarczego:
 - inwestycje i inne koszty z nimi powiązane, ocena kosztów i korzyści zgłoszonych środków pomocy,
 - kwota pomocy niezbędnej do zrealizowania przedsięwzięcia gospodarczego,
 - intensywność pomocy.
- 7) Opis oczekiwanego pozytywnego wpływu na dany obszar, w szczególności wskazanie liczby miejsc pracy utworzonych lub ochronionych przez przedsiębiorcę w jego przedsiębiorstwie oraz przedsiębiorstwach z nim kooperujących lub określenie rodzaju działalności prowadzonej w ramach przedsięwzięcia gospodarczego, np. badawczej, rozwojowej i innowacyjnej, szkoleniowej.
- 8) Informacje dotyczące konieczności pomocy i oczekiwanego wpływu, tj. wyjaśnienie konieczności pomocy i jej wpływu na decyzję o podjęciu przedsięwzięcia gospodarczego oraz decyzję dotyczącą lokalizacji w przypadku braku pomocy, a w przypadku dużego przedsiębiorcy dodatkowo załączenie do wniosku dokumentacji dotyczącej alternatywnego przedsięwzięcia gospodarczego, sporządzonej na podstawie faktów i czynników decyzyjnych obowiązujących w momencie podejmowania decyzji o przedsięwzięciu gospodarczym.
- 9) **Pisemne oświadczenie oferenta dotyczące określenia przedmiotu działalności, na którą udzielone zostanie zezwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie Kamiennogórskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Małej Przedsiębiorczości** rozumianej jako działalność produkcyjna, handlowa i usługowa w zakresie wyrobów i usług wytworzonych na terenie strefy, określonych w pozycjach Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług Głównego Urzędu Statystycznego obowiązujących w dniu składania oferty – z wyłączeniem działalności gospodarczej określonej w § 2 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 10 grudnia 2008 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorcom działającym na podstawie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenach specjalnych stref ekonomicznych (Dz. U. z 2015 r. poz. 465 z późn. zm.) (dane te zostaną uwzględnione w zezwoleniu na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie strefy, podanie danych błędnych czy też niepełnych skutkować może utratą prawa do pomocy publicznej w zakresie błędnego czy niepełnego określenia działalności gospodarczej. Prawo do pomocy publicznej na podstawie zezwolenia jest ściśle skorelowane z działalnością wykazaną w zezwoleniu).
- 10) Tytuł prawny do nieruchomości, na której ma być prowadzona działalność gospodarcza (bądź dokument potwierdzający zobowiązanie/zamiar nabycia nieruchomości, na której będzie prowadzona działalność gospodarcza).

- 11) Pisemne oświadczenie o zapoznaniu się oferenta z warunkami rokowań oraz przyjęciu ich bez zastrzeżeń.
- 12) Pisemne oświadczenie oferenta o związaniu ofertą przez okres 90 dni od dnia upływu terminu do składania ofert.
- 13) Pisemne zobowiązanie oferenta do przestrzegania Regulaminu KSSEMP.
- 14) W przypadku gdy oferent nie zamierza korzystać z pomocy publicznej z tytułu tworzenia nowych miejsc pracy, zobowiązany jest do złożenia stosownego oświadczenia.
- 15) Oświadczenie oferenta dotyczące wielkości średniego zatrudnienia (liczby pracowników w przeliczeniu na pełne etaty) w przedsiębiorstwie oferenta ubiegającego się o zezwolenie na prowadzenie działalności na terenie Kamiennogórskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Małej Przedsiębiorczości z 12 miesięcy poprzedzających datę złożenia oferty na rokowania, a w przypadku krótszego prowadzenia działalności, z całego tego okresu – w przeliczeniu na pełne etaty z uwzględnieniem zatrudnionych w niepełnym wymiarze czasu pracy.
- 16) Oświadczenie oferenta w sprawie pochodzenia kapitału wchodzącego w skład jego kapitału zakładowego, w tym zagranicznego – w rozumieniu Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 23 listopada 2004 r. w sprawie trybu postępowania i szczegółowych zasad prowadzenia rejestrów nieruchomości, udziałów i akcji objętych przez cudzoziemców (Dz. U. Nr 225, poz. 2556), np. w przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółek akcyjnych należy wskazać w oświadczeniu wspólników/akcjonariuszy ich narodowość i udział procentowy i wartościowy udziałów/akcji poszczególnych wspólników/akcjonariuszy w kapitale zakładowym/akcyjnym spółki.
- 17) Oświadczenie odnośnie do planowanego terminu zakończenia inwestycji planowanej przez oferenta na terenie Kamiennogórskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Małej Przedsiębiorczości.
- 18) Oświadczenie dotyczące kosztów kwalifikowanych zadeklarowanych do ujęcia w zezwoleniu na prowadzenie działalności gospodarczej oraz kosztów wskazanych jako podstawa do ustalenia maksymalnej wysokości pomocy publicznej.
- 19) Oświadczenie dotyczące liczby nowych miejsc pracy, które mają być utworzone, oraz liczby miejsc pracy wskazanych jako podstawa do ustalenia maksymalnej wysokości pomocy publicznej.
- 20) Oświadczenie przedsiębiorcy o braku podstaw do wykluczenia z rokowań z powodów wymienionych w rozdziale III niniejszej Specyfikacji.
- 21) Oświadczenie przedsiębiorcy, że akceptuje zasady ustalania opłaty z tytułu partycypacji przez przedsiębiorców prowadzących działalność na terenie Kamiennogórskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Małej Przedsiębiorczości i/lub posiadających we władaniu nieruchomości/nieruchomości położone na

- terenie Strefy, ustalonej w niniejszej Specyfikacji Istotnych Warunków Roko-
wań (tzw. opłata administracyjna).
- 22) Oświadczenie przedsiębiorcy dotyczące statusu przedsiębiorstwa – małe, średnie lub duże w rozumieniu załącznika I do rozporządzenia Komisji (WE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. Urz. UE L 187 z 26.06.2014).
- 23) Oświadczenie oferenta wyrażające zgodę na uczestnictwo inwestora (oferenta) w badaniach ewaluacyjnych programu pomocowego „Plan ewaluacji dotyczący programu pomocy regionalnej dla podmiotów gospodarczych prowadzących działalność gospodarczą w specjalnych strefach ekonomicznych na podstawie zezwoleń wydanych między 25 grudnia 2014 r. a 31 grudnia 2020 r.” zatwierdzony decyzją Komisji Europejskiej z dnia 16.06.2015 r. (C(2015) 4130 final), będące jednocześnie zobowiązaniem do udzielania informacji niezbędnych dla realizacji badań ewaluacyjnych programu pomocowego.
- 24) Oświadczenie oferenta, że:
- nie zakończył takiej samej lub podobnej działalności w Europejskim Obszarze Gospodarczym w ciągu dwóch lat poprzedzających datę wniosku o pomoc,
 - zakończył taką samą lub podobną działalność w Europejskim Obszarze Gospodarczym w ciągu dwóch lat poprzedzających datę wniosku o pomoc,
 - w dniu złożenia wniosku o pomoc ma zamiar zakończyć taką samą lub podobną działalność w okresie dwóch lat od zakończenia subsydiowanego przedsięwzięcia gospodarczego,
 - w dniu złożenia wniosku o pomoc nie zamierza zakończyć takiej samej lub podobnej działalności w okresie dwóch lat od zakończenia subsydiowanego przedsięwzięcia gospodarczego,
 - nie znajduje się w trudnej sytuacji w rozumieniu pkt 19-24 Wytocznych Komisji Europejskiej dotyczących pomocy państwa na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw niefinansowych znajdujących się w trudnej sytuacji (Dz. Urz. UE C 249 z 31.07.2014, s. 1),
 - otrzymał pomoc (zarówno *de minimis*, jak i pomoc publiczną) na inne przedsięwzięcia gospodarcze realizowane w ciągu ostatnich trzech lat w tym samym podregionie wyróżnionym na poziomie trzecim (NTS 3), zgodnie z przepisami wydanymi na podstawie art. 40 ust. 2 ustawy z dnia 29 czerwca 1995 r. o statystyce publicznej (Dz. U. z 2012 r. poz. 591 z późn. zm.), w którym będzie zlokalizowane nowe przedsięwzięcie gospodarcze,
 - nie otrzymał pomocy (zarówno *de minimis*, jak i pomocy publicznej) na inne przedsięwzięcia gospodarcze realizowane w ciągu ostatnich trzech

lat w tym samym podregionie (NTS 3), w którym będzie zlokalizowane nowe przedsięwzięcie gospodarcze,

- brak jest nieodwołalnej zgody między oferentem a wykonawcami co do realizacji przedsięwzięcia gospodarczego.

5. Oferent, którego projekt inwestycyjny zakłada poniesienie maksymalnych kwalifikowanych wydatków inwestycyjnych objętych pomocą publiczną w kwocie przewyższającej 50 mln euro, zobowiązany jest do zgłoszenia projektu do Komisji Europejskiej, zaś w przypadku maksymalnych kwalifikowanych wydatków inwestycyjnych objętych pomocą publiczną w kwocie przewyższającej 100 mln euro zobowiązany jest do notyfikacji projektu w Komisji Europejskiej.
6. Indywidualnej notyfikacji Komisji Europejskiej wymaga również projekt w przypadku, gdy przedsiębiorca ubiegający się o pomoc zakończył działalność gospodarczą wchodzącą w zakres tej samej klasy działalności, określonej zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1893/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 grudnia 2006 r. w sprawie statystycznej klasyfikacji działalności gospodarczej NACE Rev. 2 i zmieniającym rozporządzenie Rady (EWG) nr 3037/90 oraz niektóre rozporządzenia WE w sprawie określonych dziedzin statystycznych (Dz. Urz. UE L 393 z 30.12.2006, s. 1 z późn. zm.), na terytorium państwa będącego stroną porozumienia o Europejskim Obszarze Gospodarczym w okresie dwóch lat poprzedzających dzień złożenia wniosku o pomoc albo w dniu złożenia wniosku o pomoc ma zamiar zakończyć taką działalność w okresie dwóch lat od zakończenia inwestycji objętej zezwoleniem.
7. Oferent zamierzający podjąć działalność gospodarczą, która na mocy odrębnych przepisów wymaga uzyskania koncesji albo zezwolenia, zobowiązany jest przedstawić stosowną koncesję albo zezwolenie.
8. W przypadku załączenia do oferty kopii dokumentów wymaganych postanowieniami niniejszej specyfikacji kopie te winny być potwierdzone za zgodność z oryginałem przez organ wydający dokument lub notariusza, radcę prawnego, adwokata lub upoważnionego przedstawiciela oferenta.
9. Oferta powinna być dostarczona w oryginale z oznaczeniem tego egzemplarza jako „**ORYGINAŁ**” wraz z jedną kopią oferty oznaczoną jako „**KOPIA**”. Oferta i załączone do niej dokumenty muszą być dostarczone w trwale zamkniętej kopercie, z oznaczeniem rokowań, których dotyczą.

Oferty pisemne należy składać w zamkniętych kopertach w siedzibie Specjalnej Strefy Ekonomicznej Małej Przedsiębiorczości S.A. (w Sekretariacie) w terminie do dnia

Otwarcie ofert nastąpi w siedzibie Specjalnej Strefy Ekonomicznej Małej Przedsiębiorczości S.A. w dniu

Rokowania uważa się za zamknięte z chwilą podpisania protokołu z rokowań.

Załącznik 3

Szanowni Państwo,

piszę z uprzejmym zapytaniem, czy mogliby Państwo udostępnić mi informację na temat firm z kapitałem japońskim ulokowanych na terenie
Specjalnej Strefy Ekonomicznej?

Pozyskane od Państwa informacje posłużą do celów statystycznych w mojej pracy naukowej.

Z góry dziękuję za informacje i poświęcony czas.

Z poważaniem,
Jarosław Osmolak

Załącznik 4

Ankieta dotycząca funkcjonowania japońskich przedsiębiorstw na terenie specjalnych stref ekonomicznych w Polsce

1. Co zasadniczo wpłynęło na ulokowanie inwestycji na terenie specjalnej strefy ekonomicznej?

- pomoc publiczna oferowana w ramach funkcjonowania na terenie strefy
- kryterium geograficzne (bliskość granicy z innym państwem, bliska odległość do dużych aglomeracji itp.)
- kryterium infrastrukturalne (drogi dojazdowe, szlaki komunikacyjne itp.)
- inne (proszę o doprecyzowanie poniżej)

2. Czy na ulokowanie inwestycji na terenie strefy ekonomicznej miało wpływ pozytywne nastawienie ze strony rządu i organów zarządzających strefami?

- TAK NIE (dlaczego?)

3. Czy uważali Państwo za atut fakt, że inne japońskie przedsiębiorstwo(-a) funkcjonuje(-ą) na terenie specjalnej strefy ekonomicznej, gdzie Państwo również ulokowali inwestycję?

- TAK NIE (dlaczego?)

4. Czy w Polsce jest dobry klimat inwestycyjny dla japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych na terenie specjalnych stref ekonomicznych?

- TAK NIE (dlaczego?)

5. Czy poleciliby Państwo swoim japońskim kontrahentom/partnerom biznesowym inwestowanie w Polsce na terenie specjalnych stref ekonomicznych?

TAK

NIE (dlaczego?)

6. Co uważają Państwo obecnie za największy atut w ramach funkcjonowania na terenie specjalnej strefy ekonomicznej?

zwolnienie z podatku w ramach przysługującej pomocy publicznej

odpowiednią obsługę japońskiego inwestora

wykształconą i kompetentną kadrę

dogodności infrastrukturalne

inne (proszę o doprecyzowanie poniżej)

7. Co chcieliby Państwo zmienić w ramach funkcjonowania na terenie specjalnej strefy ekonomicznej?

Proszę wymienić:

8. Z czego nie są Państwo zadowoleni w ramach prowadzenia działalności na terenie specjalnej strefy ekonomicznej?

Proszę wymienić:

Ankieta jest anonimowa, a dane przekazane przez Państwa firmę posłużą jedynie w celach statystycznych podczas badania naukowego mającego na celu analizę efektywności specjalnych stref ekonomicznych w Polsce dla japońskich przedsiębiorstw.

Bibliografia

- Acemoglu, D., Johnson, S. i Robinson, J. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American Economic Review*, 5, 1369-1401. <https://doi.org/10.1257/aer.91.5.1369>
- Acemoglu, D. i Robinson, J. (2012). *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. Crown Publishers.
- Aharoni, Y. (1966). *The foreign investment decision process*. Plasting-Stoke Press.
- Aliber, R. Z. (1970). A theory of direct foreign investment. In: Ch. P. Kindleberger (Ed.), *The international corporation* (pp. 17-34). MIT Press.
- Alonso, W. i Friedmann, J. (Eds.). (1964). *Location theory, regional development and planning: A reader*. MIT Press.
- Ambasada Japonii w Polsce. (2009). *Zarys stosunków dwustronnych pomiędzy Japonią i Polską*. https://www.pl.emb-japan.go.jp/relations/zarys_relacji.htm
- Andrzejczak, B. (2008). Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej. *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica*, 221, 219-246.
- Arzhantseva, N. V., Bagautdinova, N. G., Fazlieva, E. P. i Galeeva, G. M. (2014). Investment attractiveness of the region as the factor in the formation of competitive advantages. *Mediterranean Journal of Social Sciences MCSER Publishing*, 28, 9-13. <http://dx.doi.org/10.5901/mjss.2014.v5n28p9>
- ASEAN. (2018). *Foreign Direct Investment Statistics, Top ten sources of ASEAN foreign direct investments inflow*. http://asean.org/?static_post=foreign-direct-investment-statistics
- AT Kearney. (2005). *FDI Confidence Index*. http://www.atkearney.de/documents/10192/561839/FDICI_2005.pdf/f5292ffd-0375-48aa-9ec5-a830dd5e1600
- AT Kearney. (2015). *FDI Confidence Index*. <http://www.southeastasia.atkearney.com/documents/10192/5797358/Connected+Risks%E2%80%94Investing+in+a+Divergent+World.pdf/e45b9ffa-700b-445e-bb34-e2dff082009>
- AT Kearney. (2016). *FDI Confidence Index*. <http://www.atkearney.com/documents/10192/8064626/2016+A.T.+Kearney+Foreign+Direct+Investment+Confidence+Index%E2%80%93FDI+on+the+Rebound.pdf/e61ec054-3923-4f96-b46c-d4b4227e7606>
- AT Kearney. (2017). *FDI Confidence Index*. <http://www.atkearney.pl/documents/10192/12116059/2017+FDI+Confidence+Index++Glass+Half+Full.pdf/5dced533-c150-4984-acc9-da561b4d96b4>
- AT Kearney. (2018). *FDI Confidence Index*. <https://www.atkearney.com/foreign-direct-investment-confidence-index/2018-full-report>
- AT Kearney. (2019). *FDI Confidence Index*. <https://www.atkearney.com/foreign-direct-investment-confidence-index/2019-full-report>
- Basile, R., Castellani, D. i Zanfei, A. (2003). Location choices of multinational firms in Europe: The role of national boundaries and EU policy. University of Urbino. *Economics, Mathematics & Statistics. Working Paper*, 78, 1-32.
- Bazydło, A. i Smętkowski, M. (2000). Specjalne strefy ekonomiczne – światowe zróżnicowanie instrumentu. W: E. Kryńska (red.), *Polskie specjalne strefy ekonomiczne – zamierzenia i efekty* (s. 17-54). Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bayoumi, T. i Lipworth, G. (1997). *Japanese foreign direct investment and regional trade*. IMF.
- Bedi, P. i Kharbanda, E. (2014). Multinational corporate behaviour in new technologies. *Global Journal of Finance and Management*, 7, 649-654.
- Belderbos, R. i Sleuwaegen, L. (1998). Tariff jumping DFI and export substitution: Japanese electronics firms in Europe. *International Journal of Industrial Organization*, 5, 601-638. [https://doi.org/10.1016/S0167-7187\(97\)00027-1](https://doi.org/10.1016/S0167-7187(97)00027-1)

- Berglund, J. (2004). *Japan – Its people, its language, and its culture*, 人間文化学部研究年報 平成16年. Department of Human and Cultural Studies. Aoyama Gakuin University.
- Białas, D. (red.). (2015). *Funkcjonowanie przedsiębiorstw w specjalnej strefie ekonomicznej. Aspekty prawne, podatkowe i księgowość*. Wydawnictwo C.H. Beck.
- Binder, K. (2018). *EU-Japan trade agreement: A driver for closer cooperation beyond trade*. EPRS European Parliamentary Research Service.
- Bloomberg. (2018). *Japan waves goodbye to U.K. as 'Gateway to Europe' Post-Brexit*. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-10-03/japan-waves-goodbye-to-u-k-as-gateway-to-europe-post-brexit>
- Braczkowska-Boroch, M. (2015). Zasady regionalnej pomocy inwestycyjnej. *Kontrola Państwowa*, 3, 123-134.
- Brdulak, J., Pawlak, P., Krysiuk, C. i Zakrzewski, B. (2014). Podstawowe teorie lokalizacji działalności gospodarczej oraz znaczenie czynnika transportu. *Logistyka*, 6, 2254-2260.
- Buckley, P. J. i Casson, M. (1976). *The future of the multinational enterprise*. Macmillan Press Ltd.
- Buckley, P. J. i Casson, M. (2009). The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years. *Journal of International Business Studies*, 9, 1563-1580. <http://dx.doi.org/10.1057/jibs.2009.49>
- Capello, R. (2011). *Location, regional growth and local development theories*. Firenze University Press. *AESTIMUM*, 58, 1-25.
- Cézanne, S. (2013). The dark side of foreign direct investment: A South African perspective. *South African Institute of International Affairs. Occasional Paper*, 167, 1-21.
- Christaller, W. (1933). *Die zentralen Orte in Süddeutschland*. Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Christiansen, H. (2004). ODA and investment for development: What guidance can be drawn from investment climate scoreboards? *Working Papers on International Investment*, 5.
- Cieśliewicz, W. (2009). Regionalna pomoc publiczna jako instrument aktywizacji gospodarczej – przypadek specjalnych stref ekonomicznych w Polsce. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 15, 318-330.
- Cieślik, A. i Ryan, M. (2005). Locations determinants of Japanese multinationals in Poland: Do special economic zones really matter for investment decisions? *Journal of Economic Integration*, 3. <https://doi.org/10.11130/jei.2005.20.3.475>
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 16, 386-405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Crosier, S. (2001). *Johann-Heinrich von Thünen, balancing land-use allocation with transport cost*. CSISS Classics.
- DBC Group Research. (2016). *Japan: Rising direct investment in Southeast Asia*. https://www.dbs.com/aics/pdfController.page?pdfpath=/content/article/pdf/AIO/160318_insights_japan_looks_to_southeast_asia_for_growth.pdf
- Démurger, S., Sachs, J., Woo, W., Bao, Sh., Chang, G. i Mellinger, A. (2002). Geography, economic policy, and regional development in China. *NBER Working Paper*, 8897, 146-197.
- Drelich-Skulska, B. (2002). *Ewolucja zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii u progu XXI wieku*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Dunning, J. H. (1979). Explaining changing patterns of international production: In defense of eclectic theory. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 4, 269-295. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.1979.mp41004003.x>
- Dunning, J. H. (1988). The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies, Palgrave Macmillan Journals*, 1, 1-31. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490372>

- Dunning, J. H. i Narula, R. (1996). The investment development path revisited: Some emerging issues. In: J. H. Dunning, R. Narula (Eds.), *Foreign direct investment and governments. Catalysts for economic restructuring* (pp. 1-41). Routledge.
- Dunning, J. H. (1998). Location and the multinational enterprise: A neglected factor? *Journal of International Business Studies*, 1, 45-66. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490024>
- Dunning, J. H. (2006). Towards a new paradigm of development: Implications for the determinants of international business. *Transnational Corporation*, 1, 173-227.
- EBRD. (2019). *Investment climate*. <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors-and-topics/investment-climate-governance.html>
- Ernst & Young. (2011). *Specjalne Strefy Ekonomiczne po 2020 roku. Analiza dotychczasowej działalności oraz perspektywy funkcjonowania*. Ernst & Young.
- European Commission. (2017). *State of the Union. Welcoming foreign direct investment while protecting essential interests*. <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/eedadaf3-b864-11e7-ac8e-01aa75ed71a1/language-pl/format-PDF>
- European Commission. (2018a). *EU and Japan sign Economic Partnership Agreement*. https://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4526_en.htm
- European Commission. (2018b). *The economic impact of the EU – Japan Economic Partnership Agreement (EPA)*. https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157115.pdf
- Farole, T. (2011). *Special Economic Zones: What have we learned?* World Bank. *Economic Premise*, 64.
- Fortune. (2017). *Fortune Global 500*. <http://fortune.com/global500/list>
- Friedrich, C. J. (1929). *Alfred Weber's theory of the location of industries*. The University of Chicago Press.
- Fujita, M. (1989). *Urban economic theory: Land use and city size*. Cambridge University Press.
- Fung, K. C., Iizaka, H. i Siu, A. (2003). Japanese direct investment in China. *China Economic Review*, 3. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2003.09.005>
- Geldner, M. (1986). *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*. SGPiS MiO.
- Gesteland, R. R. (2005). *Cross-cultural business behavior: Negotiating, selling, sourcing and managing across cultures*. Copenhagen Business School Press.
- Gibbon, P., Jones, S. i Thomsen, L. (2008). *An assessment of the impacts of Export Processing Zones and an Identification of Appropriate Measures to Support their Development*. Danish Institute for International Studies.
- Godlewska-Majkowska, H. (2009). *Atrakcyjność inwestycyjna regionów Polski a kształtowanie lokalnych i regionalnych specjalizacji gospodarczych*. Oficyna Wydawnicza SGH.
- Golik, D. i Kątnik-Prokop, J. (2014). Funkcjonowanie specjalnych stref ekonomicznych w Polsce. *Polityka gospodarcza w okresie transformacji i kryzysu*, 166, 180-193.
- Gorota, K. i Totsuka, K. (1990). Japanese manufacturing investment in the EC: Motives and locations. In: I. Akimune (Ed.), *Overview: Japanese direct investment in Europe. Motives, impact and policy implications* (pp. 29-33). Sumitomo – Life Research Institute.
- Government of Japan. (2017). *Japanese investment and job creation in the U.S.* https://www.japan.go.jp/investinamerica/_userdata/pdf/japanese_investment_and_job_creation_in_the_us.pdf
- Górniewicz, G. (2013). Determinanty i konsekwencje bezpośrednich inwestycji zagranicznych. *Studia z Zakresu Prawa, Administracji i Zarządzania Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy*, 4, 61-78.
- Grabowiecki, J. (2000). *Japonia. Powojenna dynamika i równowaga gospodarcza*. Szkoła Główna Handlowa.
- Graham, E. M. (1975). *Oligopolistic imitation, theories of Foreign Direct Investment, and European Direct Investment in the United States*. Massachusetts Institute of Technology.

- Graham, E. M. i Krugman, P. R. (1993). *The surge in Foreign Direct Investment in the 1980s*. University of Chicago Press.
- Gray, H. P. (1976). *A generalized theory of international trade*. Macmillan.
- GUS. (2014). *Polska w Unii Europejskiej 2004-2014*. Główny Urząd Statystyczny.
- Hall, E. T. (1976). *Beyond culture*. Anchor Books / Doubleday.
- Hall, E. i Jones, Ch. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? *Quarterly Journal of Economics*, 1, 83-116.
- Hausmann, R. i Fernández-Arias, E. (2000). Foreign Direct Investment: Good cholesterol? *Inter-American Development Bank. Research Department Working Paper*, 417, 1-46.
- Head, K. i Mayer, T. (2004). Market potential and the location of Japanese investment in the European Union. *Review of Economics and Statistics*, 4, 959-972.
- Heidhues, F. (1969). *Zur Theorie der Internationalen Kapitalbewegungen*. J.C.B. Mohr.
- Helpman, E. (1984). A simple theory of international trade with multinational corporations. *The Journal of Political Economy*, 3, 451-471.
- Helpman, E., Melitz, M. i Yeaple, S. R. (2003). Export versus FDI. *NBER Working Paper Series*, 9439, 1-46.
- Hofstede Insights. (2018). *Country comparison*. <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/japan.poland/>
- Hoover, E. M. (1933). The location of shoe industry in the United States. *Quarterly Journal of Economics*, 2, 254-276.
- Hufbauer, G. C. (1965). *Synthetic materials and the theory of international trade*. McMillan.
- Hymer, S. H. (1960). *The international operations of national firms: A study of Direct Foreign Investment*. MIT Press.
- IMF. (2003). *Foreign Direct Investment trends and statistics*. <https://www.imf.org/External/np/sta/fdi/eng/2003/102803s1.pdf>
- IMF. (2009). *Balance of payments and international investment position manual*. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>
- Jarczewski, W. (2005). Dziesięć lat doświadczeń pierwszej polskiej specjalnej strefy ekonomicznej. Mielec 1995-2005. W: B. Domański, K. Gwosdz (red.), *Ten years of the first Polish special economic zone Mielec 1995-2005* (s. 39-46). IGiP UJ Kraków & ARP Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- JETRO. (2018). *Japanese trade and investment statistics*. <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/>
- Kamiennogórska Specjalna Strefa Ekonomiczna Małej Przedsiębiorczości. (2018a). *Działalność strefy*. http://ssempl.pl/?page_id=1801
- Kamiennogórska Specjalna Strefa Ekonomiczna Małej Przedsiębiorczości (2018b). <http://mapa.ssempl.pl>
- Karaszewski, W. (2004). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*. Wydawnictwo „Dom Organizatora”.
- Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna. (2018). *O KSSE/ O nas*. <http://ksse.com.pl/o-nas,31>
- Khanna, P. (2016). *Special Economic Zones*. <https://www.paragkhanna.com/home/2016/3/9/special-economic-zones>
- Kiba-Janiak, M. i Kołakowski, T. (2015). Dynamika i kierunki rozwoju inwestycji firm japońskich w województwie dolnośląskim. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 393, 120-132. <https://doi.org/10.15611/pn.2015.393.12>
- Kindleberger, Ch. P. (1969). *American business abroad: Six lectures on direct investment*. Yale University Press.
- Kisiel-Łowczyk, A. (1999). *Współczesna gospodarka światowa*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.

- Knack, S. i Keefer, P. (1995). Institutions and economic performance: Cross-country tests using alternative measures. *Economics and Politics*, 3, 207-227. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0343.1995.tb00111.x>
- Knickerbocker, F.T. (1973). *Oligopolistic reaction and the multinational enterprise*. Harvard University Press.
- Knight F. (2016). *Poland – Investment Market*. <https://content.knightfrank.com/research/1225/documents/en/poland-investment-market-2016-4504.pdf>
- Kojima, K. (1973). A macroeconomic approach to Foreign Direct Investment. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 1, 1-21. <https://doi.org/10.15057/8008>
- Kojima, K. (1975). International trade and foreign investment: Substitutes or complements. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 1, (s. 1-12).
- Kojima, K. (1977). Transfer of technology to developing countries – Japanese type versus American type. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 17, 1-14. <https://doi.org/10.15057/7979>
- Kojima, K. (1978). Giant multinational corporations: Merits and defects. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 2, 1-17. <https://doi.org/10.15057/7969>
- Kojima, K. (2011). *Direct Foreign Investment. A Japanese model of multinational business operations*. Routledge.
- Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna. (2018). *Do pobrania, K-SSE Broszura 2017*. http://kssse.pl/upload/content/Do_pobrania/KSSSE_Broszura_2017.pdf
- Kowalski, M. (2004). Teoretyczne przesłanki umiędzynarodawiania działalności przedsiębiorstwa. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 1, 93-102.
- Kozłowska, M. (2012). Atrakcyjność inwestycyjna – rozważania teoretyczne. *Studia Ekonomiczne. Problemy gospodarcze w ujęciu teoretycznym i praktycznym*, 84, 131-142.
- KPMG. (2014). *20 lat specjalnych stref ekonomicznych w Polsce. Przewodnik po SSE*. https://www.paih.gov.pl/files/?id_plik=24348
- KPMG. (2018). *Japan Tax Profile 2018*. <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2018/08/japan-2018.pdf>
- Krakowski Park Technologiczny. (2018). *Informacje podstawowe*. <http://www.kpt.krakow.pl/strefa-inwestora/informacje-podstawowe/>
- Krugman, P. R. i Obstfeld, M. (2003). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria i polityka. Tom I*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kwang-Hoon, L. (2016). The conceptualization of country attractiveness: A review of research. *International Review of Administrative Sciences*, 4, 807-826). <https://doi.org/10.1177/0020852314566002>
- Legnicka Specjalna Strefa Ekonomiczna. (2018). *O Strefie*. <http://lsse.eu/o-lsse/>
- Lizińska, W. i Marks-Bielska, R. (2013). Efekty funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych w Polsce w kontekście realizacji celów ich tworzenia oraz wykorzystywanej pomocy publicznej. *Optimum: Studia Ekonomiczne*, 2, 92-105. <https://doi.org/10.15290/ose.2013.02.62.07>
- Lösch, A. (1954). *The economics of location*. Yale University Press.
- Lubowski, A. (2010). Kraj usychającej wiśni? *Polityka*, 44(2780).
- Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna. (2018). *O Strefie/ O nas*. <http://sse.lodz.pl/informacje/>
- Madaley, J. (2003). Transnational corporations and developing countries: Big business, poor peoples. *The ACP-EU Courier*, 196, 36-38.
- Magee, S.P. (1977). The appropriability theory of the multinational corporations. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science, Technology Transfer: New Issues, New Analysis*, 458, 123-135. <https://doi.org/10.1177/000271628145800110>

- Majkowski, G. (red.). (2011). *Język w komunikacji*. Wydawnictwo im. Stanisława Podobińskiego Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie.
- Mangram, M. E. (2013). A simplified perspective of the Markowitz Portfolio Theory. *Global Journal of Business Research*, 1, 59-70.
- Marcinkowska, I., Ruzik, A., Strawiński, P. i Walewski, M. (2008). *Badanie struktury i zmian rozkładu wynagrodzeń w Polsce w latach 2000-2006*. Departament Analiz Ekonomicznych i Prognoz Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *The Journal of Finance*, 1, 77-91. <https://doi.org/10.2307/2975974>
- Mayer, T. i Mucchielli, J. L. (1999). La localisation à l'étranger des entreprises multinationales. Une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe. *Économie et Statistique*, 1. <http://dx.doi.org/10.3406/estat.1999.6231>
- Mayrhofer, U. i Prange, Ch. (2015). Multinational Corporations (MNCs) and Enterprises (MNEs). *Wiley Encyclopedia of Management, International Management*, 6, 1-11. <http://dx.doi.org/10.1002/9781118785317.weom060148>
- Mierzejewski, D. i Pietrasiak M. (red.). (2009). *Chiny i Japonia. Dylematy mocarstw w Azji Wschodniej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Mihut, M. I. (2014). Plaza Acord and the "explosion" of the Japanese FDI. *Procedia Economics and Finance*, 15, 721-729.
- Miike, Y., Hart, W. B. i Rogers, E. M. (2002). Edward T. Hall and the history of intercultural communication: The United States and Japan. *Keio Communication Review*, 24, 3-26.
- Ministry of Foreign Affairs of Japan. (2016). *EU-Japan Relations*. <https://www.mofa.go.jp/files/000033265.pdf>
- Ministry of Finance of Japan. (2016). *Outward / Inward Direct Investment, breakdown by Region and Industry (Historical data), Direct Investment Flows 2016 C.Y.* https://www.mof.go.jp/english/international_policy/reference/balance_of_payments/ebpfidii.htm
- Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii. (2018). *Polska jedną strefą ekonomiczną*. <https://www.mpit.gov.pl/strony/aktualnosci/polska-jedna-strefa-ekonomiczna/>
- Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii. (2019). <http://ewidencja.mpit.gov.pl/>
- Misala, J. i Soldaczuk, J. (2001). *Historia handlu międzynarodowego*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Misala, J. (2001). *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*. Szkoła Główna Handlowa.
- Młodawska, J. (1999). *Japonia. Państwo a sektor prywatny*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Młody, M. (2014). *Uwarunkowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych Chińskiej Republiki Ludowej w Ameryce Łacińskiej w latach 1992-2012*. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.
- Morawski, W. (2003). *Kronika kryzysów gospodarczych*. Wydawnictwo TRIO.
- Mormul, P. i Baryło M. (2012). *Matematyka stosowana. Analiza Portfelowa i Rynki Kapitałowe*. Uniwersytet Warszawski.
- Nayak, D. i Choudhury, R. N. (2014). A selective review of foreign direct investment theories. *ARTNeT Working Paper Series, Asia-Pacific Research and Training Network on Trade*, 143, 1-35.
- NBP. (2017). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne*. <https://www.nbpportal.pl/sloownik/pozycje-sloownika/bezposrednie-inwestycje-zagraniczne>
- Nizielska, A. (2012). The criteria, instruments and determinants of investment attractiveness of Silesia: Experts' opinions. *Journal of Economics & Management*, 8, 54-70.
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.

- OECD. (1999). *Foreign Direct Investment and international trade: Complements or substitutes?* <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/788565713012.pdf?expires=1572010716&id=id&accname=guest&checksum=D2799BBE25EAD50C17DDF37AC05ECD9E>
- OECD. (2008). *Benchmark definition of Foreign Direct Investment*. <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf>
- Orechwa-Maliszewska, E., Michalczyk, G. i Poliński, A. (2005). Ocena atrakcyjności inwestycyjnej województwa podlaskiego w świetle badań porównawczych. W: A. Kopczuk, M. Proniewski (red.), *Atrakcyjność inwestycyjna regionu* (s. 127-143). Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania.
- Osmolak, J. (2018). Determinanty powojennego rozwoju gospodarczego Japonii. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 505, 233-242. <https://doi.org/10.15611/pn.2018.505.18>
- Ozawa, T. (2007). *Professor Kiyoshi Kojima's contributions to FDI theory: Trade, structural transformation, growth, and integration in East Asia*. Center on Japanese Economy and Business of Columbia University.
- Oziewicz, E. (1998). *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN)*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- PAIiZ. (2015). *Why Poland?* https://www.paih.gov.pl/files/?id_plik=26185
- Pakdeenurit, P., Suthikarnnarunai, N. i Rattanawong, W. (2014). Special Economic Zone: Facts, roles, and opportunities of investment. *Proceedings of the International MultiConference of Engineers and Computer Scientists*, 2.
- Pastusiak, R. (2011). *Specjalne Strefy Ekonomiczne jako stymulator rozwoju gospodarczego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Pietrasiak, M. i Mierzejewski, D. (red.). (2009). *Chiny i Japonia. Dylematy mocarstw w Azji Wschodniej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Pilarska, C. (2005). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
- Pilarska, C. (2006). Ocena atrakcyjności Polski dla inwestorów zagranicznych. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, 4, 45-75.
- Pilarska, C. i Wałęga, G. (2007). Skutki napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju goszczącego na przykładzie Polski. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, 5, 37-68.
- Policha, B. (2005). Polityka regionalna przez pryzmat specjalnych stref ekonomicznych. W: A. Kopczuk, M. Proniewski (red.), *Atrakcyjność inwestycyjna regionu* (s. 105-115). Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania.
- Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A. (2018a). *Specjalne Strefy Ekonomiczne, Starachowice*. https://www.paih.gov.pl/strefa_inwestora/sse/starachowice#
- Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A. (2018b). *Polska Strefa Inwestycji*. https://www.paih.gov.pl/strefa_inwestora/Polska_Strefa_Inwestycji
- Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A. (2018c). *Zachęty inwestycyjne w SSE*. https://www.paih.gov.pl/strefa_inwestora/zachety_inwestycyjne_w_sse#
- Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A. (2018d). *Zmiana zasad pomocy regionalnej*. https://www.paih.gov.pl/_img/_pictures/8143.png
- Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna. (2018). <http://www.strefa.gda.pl/>
- Posner, M. V. (1961). International trade and technical change. *Oxford Economic Papers*, 13, 323-341. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.oep.a040877>

- Potocka, E. i Pietrasiak, M. (red.). (2004). *Współczesna Japonia. Mocarstwo na rozdrożu*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Priede, M. (2010). Location choice of Japanese multinational companies in Europe: Regional analysis. 横浜国際社会科学研究所 第14巻第6号. *Yokohama Journal of Social Sciences*.
- Puchalska, K. (2014). Miejsce przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w gospodarce polskiej. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 38, 317-330.
- PwC. (2008). *Specjalne Strefy Ekonomiczne. 10 lat w Polsce*. https://www.pwc.pl/pl/publikacje/sse_10lat.pdf
- Raszkowski, A. (2011). Atrakcyjność inwestycyjna regionów – wybrane zagadnienia. *Ekonomia XXI Wieku*, 5, 258-272.
- Riadh, B. J. (2018a). *GFCI Index 2018 – Methodology*. <http://www.fdiattractiveness.com/index-methodology/>
- Riadh, B. J. (2018b). *GFCI Index 2018 – Attractiveness world map*. <http://www.fdiattractiveness.com/attractiveness-world-map/>
- Riadh, B. J. (2018c). *Global Foreign Direct Investment Country Attractiveness Index 2018*. <http://www.fdiattractiveness.com/ranking-2018/>
- Rymarczyk, J. i Wróblewski, M. (2006). *Pozaeuropejskie ugrupowania integracyjne*. Oficyna Wydawnicza Arboretum.
- Rymarczyk, J. (2017). *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Sako, K. (2017). *Trends in Japan's Foreign Direct Investment (FDI) toward Asia*. Mizuho Economic Outlook & Analysis, Mizuho Research Institute Ltd.
- Sala, S. (2006). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a procesy globalizacji. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Akademii Świętokrzyskiej*, 8, 80-90. <https://doi.org/10.24917/20801653.8.7>
- Salike, N. (2010). Effect of regional integration agreement on FDI: A theoretical perspective. *MPRA Paper*, 31859, 211-226.
- Sasaki, H. i Koga, Y. (2003). *Trade between Japan and China: Dramatic expansion and structural changes*. Bank of Japan Research and Statistics Department.
- Schwab, K. (2006). *The Global Competitiveness Report 2006-2007*. World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2006-07.pdf
- Schwab, K. (2018). *The Global Competitiveness Report 2018*. World Economic Forum. <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018>
- Siebert, H. (1999). *The world economy*. Routledge.
- Siemiątkowski, P. (2006). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a inwestycje portfelowe – Polska na tle świata. Studia Ekonomiczne i Finansowe*. Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu.
- Simpson, D. (2012). Modele analizowania różnorodności kulturowej w biznesie międzynarodowym. *Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego*, 31, 585-606.
- Skułska, B. (2012). *Regionalizm ekonomiczny Azji Wschodniej. Jedno spojrzenie – różne wymiary*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Ślupska Specjalna Strefa Ekonomiczna. (2018). *O Strefie*. <https://www.sse.slupsk.pl/index.php/pl/o-strefie-mainmenu/o-strefie>
- Smarzynska, B. i Wei, Sh. (2000). Corruption and composition of Foreign Direct Investment: Firm-level evidence. *NBER Working Paper*, 7969, 1-24. <https://doi.org/10.3386/w7969>
- Sobol, D. (2016). Atrakcyjność inwestycyjna specjalnych stref ekonomicznych w Polsce. *Acta Universitatis Nicolai Copernici, Ekonomia*, 2, 155-170. https://doi.org/10.12775/AUNC_ECON.2016.009
- Södersten, B. i Reed, G. (1994). *International economics*. Macmillan Press Ltd.
- Specjalna Strefa Ekonomiczna Euro-Park Mielec. (2018). <https://europark.arp.pl/>

- Specjalna Strefa Ekonomiczna „Starachowice”. (2018). *Efekty Strefy*. <http://www.sse.com.pl/efekty-strefy/>
- Stańczyk, Z. J. (2004). *Konsensus waszyngtoński a reformy w krajach postkomunistycznych*. Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Stasiak, J. (2006). Koszty pracy w Polsce w latach 1993-2003. *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica*, Rynek pracy i innowacyjność gospodarki w kontekście integracji Polski z Unią Europejską, 201, 73-85.
- Stawicka, M. K. (2012). Rozmiary, struktura i znaczenie inwestycji portfelowych w krajach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005-2009. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 123, 165-174.
- Stein, E. i Daude, Ch. (2001). *Institutions, integration and the location of Foreign Direct Investment*. Inter-American Development Bank Mimeo.
- Suwalska Specjalna Strefa Ekonomiczna. (2018). *O strefie*. <http://www.ssse.com.pl/o-ssse/o-strefie.html>
- Suzuki, T. (1978). *Words in context: A Japanese perspective on language and culture*. Kodansha International.
- Szultka, S. (red.). (2016). *Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2016*. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
- Tachiki, D. (2001). *FDI and regional integration: The role of Japanese multinational corporations*. 玉川大学経営学部紀要・第1号. Tamagawa University Press.
- Tałasiewicz, A. (red.). (2010). *Prawne i podatkowe aspekty prowadzenia działalności w Specjalnych Strefach Ekonomicznych*. Wolters Kluwer Polska.
- Tarnobrzaska Specjalna Strefa Ekonomiczna. (2018). *O strefie, wyniki strefowe*. <https://tsse.arp.pl/o-strefie/wyniki-strefowe>
- Thünen, J. H. (1826). *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Im Verlag Wirtschaft und Finanzen GmbH.
- Tobin, J. (1958). Liquidity preference as behavior towards risk. *Review of Economic Studies*, 25(2), 65-86.
- Toyota Motor Poland. (2019). *Historia Toyoty w Polsce – Toyota Motor Manufacturing Poland (TMMP) w Wałbrzychu*. <http://25lat.toyotanews.pl/e-book/walbrzych.html>
- Trompenaars, F. i Hampden-Turner, C. (1998). *Riding the waves of culture. Understanding cultural diversity in business*. Nicholas Brealley Publishing.
- Trzciniński, R., Stasiowski, J., Konieczna-Sałamatin, J., Skórska, P., Bienias, S. i Weremiuk, A. (2016). *Wpływ specjalnych stref ekonomicznych na zatrudnienie. Ocena skutków regulacji ex post ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych z dnia 20 października 1994 roku*, <http://ideaorg.eu/file.php?i=podstrony/1aba384edbb83402d38066dbae64a83e.pdf>
- UN. (2018). *Inter-agency task force on financing for development*. https://developmentfinance.un.org/sites/developmentfinance.un.org/files/Report_IATF_2018.pdf
- UNCTAD. (2009). *Assessing the impact of the current financial and economic crisis on global FDI flows*. Division on Investment and Enterprise. https://unctad.org/en/Docs/diaeia20093_en.pdf
- UNCTAD. (2010). *World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy*. https://unctad.org/en/Docs/wir2010_en.pdf
- UNCTAD. (2015). *Enhancing the contribution of export processing zones to the sustainable development goals. An analysis of 100 EPZs and a framework for sustainable economic zones*. https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d5_en.pdf
- UNCTAD. (2017). *World Investment Report 2017. Investment and the Digital Economy*. https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf

- UNCTAD. (2018). *World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies*. https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf
- U.S. Bureau of Economic Analysis. (2018). *Foreign Direct Investment in the United States (FDIUS)*. <https://www.bea.gov/international/di1fdiop>
- U.S. Department of Commerce. (2017). *FDI Global Market*. <https://www.selectusa.gov/FDI-global-market>
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 2, 190-207.
- Walkiewicz, D (2017). Atrakcyjność regionów a lokalizacja Specjalnych Stref Ekonomicznych. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 467, 257-267. <https://doi.org/10.15611/pn.2017.467.20>
- Warmińsko-Mazurska Specjalna Strefa Ekonomiczna. (2018). *O nas, informacje ogólne*. <http://www.wmsse.com.pl/informacje-ogolne-2/>
- Wei, Sh. (1997). Why is corruption so much more taxing than tax? Arbitrariness kills. *NBER Working Paper*, 6255, 1-24.
- Wheeler, D. i Mody, A. (1992). International investment location decisions: The case of U.S. firms. *Journal of International Economics*, 33, 57-76. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(92\)90050-T](https://doi.org/10.1016/0022-1996(92)90050-T)
- Willem te Velde, D. (2006). *Foreign direct investment and development. An historical perspective*. Overseas Development Institute.
- Williamson, J. (2002). *What Washington means by policy reform*. Peterson Institute for International Economics. <https://piie.com/commentary/speeches-papers/what-washington-means-policy-reform>
- Witkowski, J., Cheba, K. i Kiba-Janiak, M. (2017). The macro- and microenvironmental factors of decisions of production facility location by Japanese companies in Poland. *Forum Scientiae Oeconomia*, 5(1), 43-56. https://doi.org/10.23762/fso_vol5no1_4
- Witkowski, J. i Baraniecka, A. (red.). (2018). *Japońskie łańcuchy dostaw w Europie. Zarządzanie i rozwój*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- World Bank. (2005). *Investment climate and international integration*. Fourth Latin American Conference on Economic Policy Reform at Stanford University.
- World Bank. (2019a). *Doing Business 2006*. <http://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2006>
- World Bank. (2019b). *Doing Business 2018*. <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>
- World Bank. (2019c). *Investment climate*. <https://www.worldbank.org/en/topic/investment-climate>
- WSSE. (2017). *WSSE INFO*. https://invest-park.com.pl/wp-content/uploads/2014/12/INTERNET_WSSE_INFO_4-14_PL.pdf
- WSSE. (2018). <https://invest-park.com.pl/>
- WSSE. (2019). *Historia Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej*. <https://invest-park.com.pl/o-strefie/wsse/historia-walbrzyskiej-specjalnej-strefy-ekonomicznej>
- Xavier, S. M. (2004). *The Global Competitiveness Report 2004*. Oxford University Press.
- Xing, Y. (2004). *Japanese FDI in China: Trend, structure, and the role of exchange rates*. International University of Japan in Niigata.
- Yamawaki, H. (2006). The location of American and Japanese multinationals in Europe. *International Economics and Economic Policy*, 3, 157-173. <https://doi.org/10.1007/s10368-006-0052-6>
- Yong, C. C., Yew, S. Y. i Teh, P. L. (2009). *The mediating role of export-oriented Japanese Foreign Direct Investment in China*. The All China Economics International Conference in Hong Kong.

- Zeng, D.Z. (2016). Special Economic Zones: Lessons from the global experience. *Department for International Developments PEDL Synthesis Series, 1*, 1–27.
- Zorska, A. (2007). *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Žilinskė, A. (2010). Negative and positive effects of Foreign Direct Investment. *Economics & Management*.

Akty prawne i sprawozdania rządowe

- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na dzień 31 grudnia 2004 r. (2005) (Polska). [https://orka.sejm.gov.pl/Druki4ka.nsf/0/28E332904DCDF39EC1257028004A3EE1/\\$file/4063-X.pdf](https://orka.sejm.gov.pl/Druki4ka.nsf/0/28E332904DCDF39EC1257028004A3EE1/$file/4063-X.pdf)
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na dzień 31 grudnia 2005 r. (2006) (Polska) [https://orka.sejm.gov.pl/Druki5ka.nsf/wgdruku/1432/\\$file/1432.pdf](https://orka.sejm.gov.pl/Druki5ka.nsf/wgdruku/1432/$file/1432.pdf)
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na dzień 31 grudnia 2006 r. (2007) (Polska) <https://orka.sejm.gov.pl/Druki5ka.nsf/wgdruku/1786/file/1786.pdf>
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na dzień 31 grudnia 2007 r. (2008) (Polska) <https://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/wgdruku/570/file/570.pdf>
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na dzień 31 grudnia 2008 r. (2009) (Polska) [https://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/wgdruku/2030/\\$file/2030.pdf](https://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/wgdruku/2030/$file/2030.pdf)
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na dzień 31 grudnia 2009 r. (2010) (Polska) [https://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/wgdruku/3096/\\$file/3096.pdf](https://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/wgdruku/3096/$file/3096.pdf)
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na dzień 31 grudnia 2010 r. (2011) (Polska) [https://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/wgdruku/4269/\\$file/4269.pdf](https://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/wgdruku/4269/$file/4269.pdf)
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na dzień 31 grudnia 2011 r. (2012) (Polska) [https://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/0/F000FD11858918DEC1257A100028ECD0/\\$File/446.pdf](https://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/0/F000FD11858918DEC1257A100028ECD0/$File/446.pdf)
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na dzień 31 grudnia 2012 r. (2013) (Polska) [https://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/0/53C2CEC2950B0C6CC1257B7F002BF6B5/\\$File/1412.pdf](https://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/0/53C2CEC2950B0C6CC1257B7F002BF6B5/$File/1412.pdf)
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na dzień 31 grudnia 2013 r. (2014) (Polska) [https://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/0/7BB834132B13B600C1257CEC0032ED9E/\\$File/2448.pdf](https://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/0/7BB834132B13B600C1257CEC0032ED9E/$File/2448.pdf)
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na dzień 31 grudnia 2014 r. (2015) (Polska) <https://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/0/BEAB0A75B15FE563C1257E570025DEA6/%24File/3458.pdf>
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na dzień 31 grudnia 2015 r. (2016) (Polska) <https://orka.sejm.gov.pl/Druki8ka.nsf/0/B01837BE236B7D1DC1257FC5003BADB1/%24File/555.pdf>
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na dzień 31 grudnia 2016 r. (2017) (Polska) <https://orka.sejm.gov.pl/Druki8ka.nsf/0/E4D7ABF05E358DA0C12581320034249F/%24File/1589.pdf>
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na dzień 31 grudnia 2017 r. (2018) (Polska) <https://orka.sejm.gov.pl/Druki8ka.nsf/0/6178DA8C683C4543C12582A3003728F2/%24File/2591.pdf>
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na dzień 31 grudnia 2018 r. (2019) (Polska) <https://orka.sejm.gov.pl/Druki8ka.nsf/0/8A667113AB751837C125840F0037B8EC/%24File/3491.pdf>

- Konceptcja rozwoju specjalnych stref ekonomicznych. (2009) (Polska) <https://kssse.pl/upload/pictures/17.pdf>
- Rozporządzenie Komisji (UE) Nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu. Dz. Urz. UE z 2014 r. L 187.1. (Polska) <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0651>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 5 września 1995 r. w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w Mielcu. Dz. U. z 1995 r. Nr 107, poz. 526. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19951070526/O/D19950526.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 czerwca 1996 r. w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w województwie katowickim. Dz. U. z 1996 r. Nr 88, poz. 397. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19960880397/O/D19960397.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 25 czerwca 1996 r. w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w województwie suwalskim. Dz. U. z 1996 r. Nr 93, poz. 421. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19960930421/O/D19960421.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 15 kwietnia 1997 r. w sprawie ustanowienia wałbrzyskiej specjalnej strefy ekonomicznej. Dz. U. z 1997 r. Nr 46, poz. 290. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19970460290/O/D19970290.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 15 kwietnia 1997 r. w sprawie ustanowienia legnickiej specjalnej strefy ekonomicznej. Dz. U. z 1997 r. Nr 44, poz. 274. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19970440274/O/D19970274.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 15 kwietnia 1997 r. w sprawie ustanowienia łódzkiej specjalnej strefy ekonomicznej. Dz. U. z 1997 r. Nr 46, poz. 289. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19970460289/O/D19970289.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w Kamiennej Górze. Dz. U. z 1997 r. Nr 135, poz. 903. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19971350903/O/D19970903.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. w sprawie ustanowienia słupskiej specjalnej strefy ekonomicznej. Dz. U. z 1997 r. Nr 135, poz. 905. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19971350905/O/D19970905.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. w sprawie ustanowienia Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Starachowice”. Dz. U. z 1997 r. Nr 135, poz. 906. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19971350906/O/D19970906.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. w sprawie ustanowienia tarnobrzeskiej specjalnej strefy ekonomicznej. Dz. U. z 1997 r. Nr 135, poz. 907. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19971350907/O/D19970907.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. w sprawie ustanowienia Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Tczew”. Dz. U. z 1997 r. Nr 135, poz. 908. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19971350908/O/D19970908.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. w sprawie ustanowienia warmińsko-mazurskiej specjalnej strefy ekonomicznej. Dz. U. z 1997 r. Nr 135, poz. 909. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19971350909/O/D19970909.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 września 1997 r. w sprawie ustanowienia Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Żarnowiec”. Dz. U. z 1997 r. Nr 135, poz. 910. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19971350910/O/D19970910.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 października 1997 r. w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w Krakowie. Dz. U. z 1997 r. Nr 135, poz. 912. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19971350912/O/D19970912.pdf>

- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 8 września 1998 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w Kamiennej Górze. Dz. U. z 1998 r. Nr 121, poz. 788. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19981210788/O/D19980788.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 lipca 2001 r. w sprawie połączenia Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Tczew” i Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Żarnowiec” w specjalną strefę ekonomiczną pod nazwą „Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna”. Dz. U. z 2001 r. Nr 84, poz. 909. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20010840909/O/D20010909.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 sierpnia 2004 r. w sprawie szczegółowego sposobu obliczania wartości pomocy publicznej udzielanej w różnych formach. Dz. U. z 2004 r. Nr 194, poz. 1983. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20041941983/O/D20041983.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 10 grudnia 2008 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorcom działającym na podstawie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenach specjalnych stref ekonomicznych. Dz. U. z 2008 r. Nr 232, poz. 1548. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20082321548/O/D20081548.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 2014 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2014-2020. Dz. U. z 2014 r. Nr 878. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20140000878/O/D20140878.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 października 2014 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie kryteriów, których spełnienie umożliwia objęcie niektórych gruntów specjalną strefą ekonomiczną. Dz. U. z 2014 r. poz. 1444. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20140001444/O/D20141444.pdf>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 sierpnia 2018 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej niektórym przedsiębiorcom na realizację nowych inwestycji. Dz. U. z 2018 r. poz. 1713. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20180001713/O/D20181713.pdf>
- Uchwała Nr 8 Rady Ministrów z dnia 14 lutego 2017 r. w sprawie przyjęcia Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.). <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WMP20170000260/O/M20170260.pdf>
- Ustawa budżetowa na rok 2016 z dnia 25 lutego 2016 r. – podpisana przez Prezydenta RP 3 marca 2016 r. Dz. U. z 2016 r. poz. 278. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20160000278/U/D20160278Lj.pdf>
- Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych. Dz. U. z 2017 r. poz. 1010. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20170001010/U/D20171010Lj.pdf>
- Ustawa z dnia 2 października 2003 r. o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych i niektórych ustaw. Dz. U. z 2003 r. Nr 188, poz. 1840. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20031881840/U/D20031840Lj.pdf>
- Ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej. Dz. U. z 2004 r. Nr 123, poz. 1291. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20041231291/U/D20041291Lj.pdf>
- Ustawa z dnia 30 maja 2008 r. o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Dz. U. z 2008 r. Nr 118, poz. 746. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20081180746/U/D20080746Lj.pdf>
- Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o wspieraniu nowych inwestycji. Dz. Urz. z 2018 r. poz. 1162. <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20180001162/U/D20181162Lj.pdf>
- Wytyczne w sprawie pomocy regionalnej na lata 2014-2020. Dz. Urz. UE. z 2013 r. C 209. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2013:209:FULL>

Spis rysunków

2.1. Lokalizacja specjalnych stref ekonomicznych na świecie w 2016 r.	49
2.2. Rozwój SSE na świecie w latach 1975-2008	50
2.3. Intensywność pomocy publicznej w Polsce w latach 2001-2006	57
2.4. Intensywność regionalnej pomocy publicznej w Polsce w latach 2007-2013	58
2.5. Intensywność regionalnej pomocy publicznej w Polsce na lata 2014-2020.....	60
2.6. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Kamiennogórskiej SSEMP	63
2.7. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Katowickiej SSE	64
2.8. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Kostrzyńsko-Słubickiej SSE.....	65
2.9. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Krakowskiej SSE	66
2.10. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Legnickiej SSE.....	67
2.11. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Łódzkiej SSE	68
2.12. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Pomorskiej SSE.....	69
2.13. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Mieleckiej SSE	70
2.14. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Słupskiej SSE	71
2.15. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Starachowickiej SSE.....	72
2.16. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Suwalskiej SSE	73
2.17. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Tarnobrzeszkiej SSE	74
2.18. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Wałbrzyskiej SSE	75
2.19. Lokalizacja terenów inwestycyjnych Warmińsko-Mazurskiej SSE.....	76
2.20. Przestrzenny podział kompetencji w zakresie wydawania decyzji o wsparciu pomiędzy 14 spółek zarządzających obszarem SSE w Polsce w myśl ustawy z dnia 10 maja 2018 r.	85
3.1. Zróżnicowanie atrakcyjności inwestycyjnej w skali globalnej w 2018 r. według ran- kingu GFCa	99
3.2. Atrakcyjność inwestycyjna województw w Polsce w 2016 r.	100
3.3. Różne typy kultur korporacyjnych w ujęciu Trompenaarsa i Hampdena-Turnera.....	112
3.4. Intensywność japońskich BIZ w UE28 w 2016 r.	118
3.5. Korelacja między importem z Polski a eksportem do Polski towarów w latach 2004- -2016.....	125
3.6. Zróżnicowanie japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych obecnych w specjal- nych strefach ekonomicznych w Polsce według podziału na województwa w 2016 r.	129
4.1. Kluczowe komponenty warunkujące napływ japońskich BIZ do gminy Żarów.....	147

Spis wykresów

1.1. Przepływy globalnych BIZ z grupami gospodarek 1980-2009 w mld USD	25
1.2. Przepływy globalnych BIZ z grupami gospodarek 2005-2016 w mld USD	26
1.3. Etapy cyklu życia produktu według Vernona	34
1.4. Czynniki związane bezpośrednio i pośrednio z działalnością przedsiębiorstwa wpływające na decyzję lokalizacyjną BIZ	38
1.5. Paradigmat Dunninga OLI (<i>ownership-location-internalization</i>)	41
3.1. Wskaźnik zaufania do bezpośrednich inwestycji zagranicznych AT Kearney w 2018 r. ...	95
3.2. Wskaźnik zaufania do bezpośrednich inwestycji zagranicznych AT Kearney w 2005 r. ...	96
3.3. Globalny indeks atrakcyjności kraju pod kątem bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla Polski w na tle krajów OECD i świata w 2018 r.	98
3.4. Liczba inwestorów zagranicznych w podziale na województwa w 2015 r. w Polsce.....	101
3.5. Skala punktowa dla sześciu wymiarów kultury według Hofstede'go na przykładzie Polski i Japonii.....	108
3.6. Napływy zagranicznych BIZ do Japonii i odpływy japońskich BIZ za granicę w latach 1982-1995 w mld USD.....	114
3.7. Ewolucja japońskich BIZ w latach 1981-2013 w mln USD	115
3.8. Główne obszary japońskich inwestycji w 2016 r.	115
3.9. Spadek i przyrost BIZ wybranych partnerów gospodarczych w UE w latach 1995-2015	116
3.10. Wymiana handlowa UE i Japonii w latach 2005-2017.....	117
3.11. Najwięksi zagraniczni inwestorzy w USA w latach 2006-2017.....	119
3.12. Liczba miejsc pracy utworzonych przez japońskie przedsiębiorstwa w USA według stanu na koniec 2017 r.	119
3.13. Skumulowana wartość japońskich BIZ w USA w latach 1990-2016.....	120
3.14. Japońskie Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne w ChRL w latach 1981-2002 w mld JPY	121
3.15. Japońskie BIZ w Azji w latach 2005 -2017 w mln JPY.....	122
3.16. Japońskie BIZ w krajach ASEAN6 w latach 2005-2015 w mld USD.....	123
3.17. Główne obszary pochodzenia BIZ w ASEAN w latach 2013-2015 w mln USD	124
3.18. Zróżnicowanie japońskich BIZ w poszczególnych SSE w Polsce według stanu na styczeń 2016 r.	128
3.19. Liczba i wielkość japońskich przedsiębiorstw funkcjonujących w obszarze polskich specjalnych stref ekonomicznych według stanu na 02.01.2019 r.	130
3.20. Geograficzna dywersyfikacja poniesionych wydatków inwestycyjnych w SSE w Polsce w mld USD na koniec 2017 r.	131
3.21. Geograficzna dywersyfikacja pochodzenia zainwestowanego kapitału w polskich SSE w latach 2004-2017 (20 głównych krajów).....	132
3.22. Wartość japońskich BIZ w obszarze polskich SSE w latach 2004-2017 w mln PLN	134
4.1. Liczba powstałych japońskich BIZ w obszarze polskich SSE w latach 2001-2006 w warunkach 50% intensywności pomocy publicznej	151
4.2. Graficzna interpretacja współczynnika korelacji liczby powstałych japońskich BIZ względem intensywności pomocy publicznej w województwach: dolnośląskim, śląskim, kujawsko-pomorskim, łódzkim, małopolskim i mazowieckim w latach 1998-2015.....	152

Spis tabel

1.1. Zestawienie klasycznych teorii lokalizacji.....	18
1.2. Przepływy BIZ wśród krajów rozwiniętych w latach 1981-1990.....	24
1.3. Typologia BIZ uwzględniająca motywy podejmowania decyzji inwestycyjnej.....	27
1.4. Czynniki determinujące przewagę własnościową przedsiębiorstwa.....	33
1.5. Czynniki decydujące o lokalizacji BIZ w ujęciu teoretycznym.....	37
1.6. Obszary negatywnego oddziaływania BIZ na gospodarkę kraju goszczącego.....	43
2.1. Rodzaje i cele funkcjonowania SSE w zależności od regionu geograficznego.....	51
2.2. Chronologia powstawania specjalnych stref ekonomicznych w Polsce.....	54
2.3. Ograniczenia dotyczące pomocy publicznej w ramach negocjacji przedakcesyjnych dla strefowych inwestorów.....	56
2.4. Schemat postępowania w procedurze ubiegania się o zezwolenie – rokowania.....	80
2.5. Schemat postępowania w procedurze ubiegania się o zezwolenie – przetarg łączny.....	81
2.6. Kryteria jakościowe dla nowych inwestycji realizowanych w sektorze przemysłowym.....	84
3.1. The Global Competitiveness Report 2018.....	91
3.2. The Global Competitiveness Report 2005.....	92
3.3. Doing Business Ranking 2018.....	93
3.4. Doing Business Ranking 2005.....	94
3.5. Globalny indeks atrakcyjności kraju pod kątem bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla Polski w 2018 r.	97
3.6. Ocena atrakcyjności polskich SSE przez przedsiębiorców w 2014 r.	102
3.7. Poziom atrakcyjności inwestycyjnej polskich SSE w opinii managementu spółek zarządzających.....	103
3.8. Analiza różnic kulturowych Gestelanda dla Polski i Japonii w kontekście relacji biznesowych.....	106
3.9. Zmiany japońskich BIZ z sektora produkcyjnego i pozaprodukcyjnego w ogólnej strukturze BIZ w ChRL w latach 1998-2007 w mln USD.....	122
3.10. Wartość eksportu towarów z Japonii do Polski oraz towarów importowanych przez Japonię z Polski w latach 2004-2016 w tys. USD.....	125
3.11. Japońskie firmy prowadzące działalność gospodarczą w specjalnych strefach ekonomicznych w Polsce.....	127
3.12. Geograficzna dywersyfikacja pochodzenia zainwestowanego kapitału w polskich SSE w latach 2004-2017 (20 głównych krajów).....	133
4.1. Determinanty atrakcyjności inwestycyjnej Kamiennogórskiej SSEMP i Wałbrzyskiej SSE dla japońskich przedsiębiorców.....	144
4.2. Intensywność pomocy publicznej a liczba japońskich BIZ w sześciu polskich województwach w latach 1998-2015.....	150
4.3. Przeciętne wynagrodzenie netto w PLN w latach 2000-2006 w Polsce z podziałem na województwa.....	153

Investment Attractiveness of Polish Special Economic Zones for Japanese Foreign Direct Investment

Abstract

Japan is an important trade partner of Poland and one of three (apart from the USA and South Korea) most important non-EU investors in Polish Special Economic Zones (SEZs). The 20-year period of conducting the economic activity by Japanese enterprises in Polish SEZs is a good reason to analyse the motives as well as the effects of investments of Japanese companies. Taking into consideration the existence of the cognitive gap in the subject issue, the author of the book researched the investment attractiveness of Polish Special Economic Zones for Japanese Foreign Direct Investment (FDI). He thoroughly analysed the literature on the subject of the motives behind undertaking the FDI by companies. The literature is a selection of theories and empirical research studies that considered the conditions of investment by Japanese companies in particular. The chosen topic seems to be worth attention due to the high position of Japan in the classification of the capital's origins countries. Having as purpose to systematise the knowledge on the investment attractiveness of Polish SEZs for Japanese FDI, the author focused on Polish- and English-language literature with regard to the description of the selected theories, results of former research as well as his own studies.