

Dr Krzysztof Stachowiak

Instytut Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej
Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

Instytucjonalne uwarunkowania międzynarodowej działalności przedsiębiorstw w Europie Środkowo-Wschodniej

WPROWADZENIE

Badacze procesów przemian w Europie Środkowo-Wschodniej coraz bardziej zdają sobie sprawę z tego, że instytucje są czymś więcej niż tylko tłem i że bezpośrednio warunkują działania podmiotów gospodarczych oraz ich wysiłek wdrażania w życie swoich strategii i tworzenia przewagi konkurencyjnej [Meyer, Peng, 2005]. Radykalne zmiany instytucjonalne, które miały miejsce w Europie Środkowo-Wschodniej w latach dziewięćdziesiątych i które ciągle trwają, Peng [2003, s. 275] określa jako „fundamentalne i całościowe zmiany formalnych i nieformalnych reguł postępowania, które wpływają na działania jednostek i organizacji”. Opis i wyjaśnienie tych zmian dokonuje się z wykorzystaniem teorii instytucjonalnej. Przegląd jej zastosowań dokonany przez Meyera i Penga [2005] wskazuje z jednej strony na wzrastającą rolę czynników o charakterze instytucjonalnym, jako uwarunkowań działalności międzynarodowej przedsiębiorstwa, a z drugiej strony świadczy o użyteczności tej teorii do badań nad uwarunkowaniami instytucjonalnymi. Niemniej jednak badania te stanowią stosunkowo nowe zagadnienie. W pierwszej kolejności pojawiły się studia nad instytucjonalnymi uwarunkowaniami rozwoju gospodarczego. W zasadzie dopiero od końca lat dziewięćdziesiątych XX wieku literatura dotycząca rozwoju gospodarczego została wzbogacona przez prace koncentrujące się na jakości krajowych instytucji jako czynnika wyjaśniającego zróżnicowanie zarówno tempa wzrostu, jak i dochodu na mieszkańca pomiędzy krajami [zob. np. *World Economic Outlook*, 2003, s. 113–152; Acemoglu i in., 2002]. Skuteczna ochrona praw obywatelskich i praw własności, rozszerzony zakres wolności gospodarczej i politycznej oraz niski poziom korupcji zaczęto coraz częściej kojarzyć z lepszym funkcjonowaniem państw i ich gospodarek. W tego typu pracach, głównym problemem stała się kwestia, czy dobre instytucje mogą przyczynić się do rozwoju lub też, czy konieczne jest osiągnięcie określonego poziomu dobrobytu, aby te instytucje usprawnić.

Wraz z pojawieniem się tego typu prac wzrosło zainteresowanie uwarunkowaniami instytucjonalnymi inwestycji zagranicznych, zwłaszcza w krajach

rozwijających się. Inwestycje zagraniczne uważane się za jedne z najbardziej stabilnych form przepływu kapitału do tychże krajów, które mogą być np. motorem postępu technologicznego poprzez użycie i rozpowszechnienie ulepszonych technik produkcji. Nie dziwi więc, że wielu autorów bada powiązania pomiędzy instytucjami a inwestycjami zagranicznymi [jak np. Campos, Kinoshita, 2003; Méon, Sekkat, 2004]. Tego typu zależność można postrzegać jako swego rodzaju kanał, przez który instytucje propagują wzrost produktywności. Istotnie, po dobrze funkcjonujących instytucjach spodziewać można się wywierania pozytywnego wpływu na ogólny rozwój, głównie poprzez promocję inwestycji w ogóle, które realizowane są w warunkach mniejszej niepewności i przy wyższych spodziewanych stopach zysku.

Związki i zależności pomiędzy instytucjami gospodarczymi, rozpatrywanymi na poziomie kraju, a działalnością przedsiębiorstw są ciągle nie do końca zbadane. W szczególności odnosi się to do rynków krajów rozwijających się, ponieważ w wielu z nich mechanizmy ekonomiczne leżące u podstaw tych zależności są jeszcze niedostatecznie rozwinięte. Do tej pory badano, w jaki sposób instytucje wpływają na strategie inwestorów zagranicznych [zob. np. Henisz, 2000; Meyer, 2001]. Badania te pokazują istotne znaczenie rozwoju instytucjonalnego, ale tylko na poziomie ogólnym. Dlatego też w artykule podjęto się charakterystyki różnych aspektów instytucjonalnych warunków prowadzenia działalności przedsiębiorstw i próby zbadania ich związku z inwestycjami zagranicznymi. Innymi słowy, próbowano znaleźć te uwarunkowania instytucjonalne, które mogą mieć istotny związek z międzynarodową działalnością przedsiębiorstw w Europie Środkowo-Wschodniej, a więc również z napływem kapitału zagranicznego do tych krajów.

PRZEMIANY INSTYTUCJONALNE W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ JAKO ELEMENT WARUNKUJĄCY INWESTYCJE ZAGRANICZNE

Institucje gospodarcze ustalają pewien zakres bodźców, które oddziałują zarówno na krajowe jednostki, jak i na inwestorów zagranicznych. W tym sensie, zmienne instytucjonalne, takie jak np. polityka rządu, prawa własności czy ryzyko polityczne są badane w odniesieniu do sposobów działalności inwestorów zagranicznych [zob. np. Gomes-Casseres, 1991; Henisz 2000]. Jednakże poza uwarunkowaniami strategicznymi występującymi na poziomie przedsiębiorstwa, na podstawie których obierają one stosowne strategie działania, istotnym elementem jest również decyzja o lokalizacji działalności. Inaczej mówiąc, zanim zdecyduje się, jak działać, firma musi określić, gdzie zainwestuje. A otoczenie instytucjonalne może mieć istotny (czasem nawet decydujący) wpływ na podjętą decyzję.

W tym kontekście gospodarki krajów, które przechodzą transformację systemową, takie jak np. Polska, stanowią interesujący przedmiot badań. Wynika to

z tego, że od początku lat dziewięćdziesiątych zostały wprowadzone nowe instytucje formalne, a otoczenie działalności gospodarczej zmieniało się w procesie przejścia od gospodarki socjalistycznej do rynkowej. Podobnie, przeobrażenia następowały w ramach instytucji nieformalnych, choć tempo ich zmian było zapewne wolniejsze. Niemniej jednak istniejące instytucje odzwierciedlają zarówno dziedzictwo socjalizmu i państwowej własności, jak i potrzebę budowania nowych, rynkowych relacji, opartych na takich elementach, jak prywatna własność, system praw własności, rynki finansowe i odpowiedni system prawny (co niekiedy bywa nazywane „prawną infrastrukturą instytucjonalną”). Niektórzy badacze, jak np. Kogut i Spicer [2002], uważają, że powstawanie nowych instytucji jest co najmniej tak samo istotne jak konwencjonalna polityka makroekonomiczna. Spójność i kompletność tych instytucji wpływa na sposób działania byłych przedsiębiorstw państwowych, zarówno przed, jak i po prywatyzacji [zob. np. Peng, 2000], na powstawanie nowych firm, czy na strategię inwestorów zagranicznych [Henisz, 2000].

Wiele koncepcji, jak np. eklektyczny paradygmat Dunninga [1977, 1980] zakłada, że przewagi lokalizacyjne regionów są takimi właściwościami, czy zdolnościami tych jednostek, które sprawiają, że stają się one atrakcyjne dla inwestorów zagranicznych. Początkowo uznawano, że należą do nich takie elementy, jak koszty pracy, czy wydajność pracy, jednak ostatnio coraz częściej zwraca się uwagę na fakt, że dla przedsiębiorstwa międzynarodowego istotne są także tzw. zasoby wytworzone (*created assets*), takie jak zasoby oparte na wiedzy, infrastruktura, czy instytucje gospodarek przyjmujących zagranicznych inwestorów [Narula, Dunning, 2000]. W konsekwencji otoczenie instytucjonalne staje się ważną przewagą lokalizacyjną. Skuteczne funkcjonowanie rynków zależy od wspierających je instytucji, które zapewniają formalne i nieformalne reguły gry, pozwalające na obniżenie kosztów pozyskania informacji i kosztów transakcyjnych, a także zredukowanie niepewności [North, 1990]. Ogólne instytucje formalne, jak również nieformalne reguły funkcjonujące w danej gospodarce wpływają na strategię korporacji międzynarodowych [zob. np. Peng, 2000] i w związku z tym mocno oddziałują na sposób i skuteczność działań gospodarczych [North, 1990; Scott, 2001]. Instytucje są istotnymi uwarunkowaniami działalności gospodarczej w skali międzynarodowej, ponieważ „reprezentują ważne czynniki o charakterze niemobilnym w tym [mobilnym,] zglobalizowanym świecie. (...) Systemy prawne, polityczne i administracyjne wydają się być niemobilnymi ramami, których koszty determinują międzynarodową atrakcyjność lokalizacji. Instytucje wpływają na możliwości działania firm, a przez to oddziałują na względne koszty transakcji i koordynacji produkcji oraz innowacji” [Mudambi, Navarra, 2002, s. 636]. Stąd też inwestycje zagraniczne są przedsięwzięte nie tylko dlatego, ażeby wykorzystać już istniejące zasoby firm, jak np. sprzedawać produkt na lokalnym rynku, ale także po to, aby te zasoby, jak również swój potencjał, powiększać poprzez inte-

rakcje z różnymi regionami, w których są zlokalizowane. W związku z tym inwestorzy szukają takich lokalizacji, gdzie otoczenie instytucjonalne ułatwia rozwój ich przewag w skali globalnej i które stwarza nowe możliwości zarówno dla firm międzynarodowych, jak i dla polityki gospodarczej [Rugman, Verbeke, 2001]. Badania empiryczne potwierdzają te tezy, wskazując na związki pomiędzy instytucjami (zarówno w kraju inwestora, jak i przyjmującym) a wielkością inwestycji zagranicznych, sposobem działania przedsiębiorstw, czy możliwościami przetrwania firm na rynkach zagranicznych [zob. np. Henisz, 2000; Meyer, 2001; Peng, 2000].

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej doświadczyły w latach dziewięćdziesiątych szeregu głębokich przemian, mających na celu odejście od centralnie planowanej gospodarki do rynkowego systemu alokacji zasobów, a także przejście od własności państwowej do prywatnej. Procesy tych przemian przebiegały (i ciągle przebiegają) z różną intensywnością i efektywnością w poszczególnych krajach. Najczęściej transformacja instytucji nieformalnych pozostaje w tyle za zmianami reguł formalnych [zob. Peng, 2000], co pozwala sądzić, że sprawnie funkcjonujące rynki w tych krajach będą pojawiać się powoli i nierównomiernie. Inwestorzy zagraniczni działający na tych rynkach od początku lat dziewięćdziesiątych, musieli dostosowywać swoje działania i strategie do lokalnych instytucji. Zachodni inwestorzy rozpoczynając działalność w krajach Europy Środkowo-Wschodniej z pewnością doświadczali wyższych kosztów transakcyjnych, aniżeli na dojrzałych rynkach, ze względu na to, że transformacja stwarza czasową niekompletność ram instytucjonalnych. Te koszty były znacznie zróżnicowane pomiędzy tymi krajami, ponieważ procesy dostosowawcze przebiegały w różnym tempie i w różnych zakresach (co, na przykład, skrupulatnie odnotowują publikowane przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju coroczne raporty „*Transition Report*”). Przemiany gospodarcze w tych krajach mogły wywierać różny wpływ na firmy z różnych krajów, chociażby ze względu na potencjał firm, czy ich doświadczenia działalności w tego typu warunkach. Z pewnością firmom niemieckim czy francuskim, które miały już doświadczenia działając na rynku polskim w okresie socjalizmu łatwiej było funkcjonować w Polsce, pomimo niestabilnych warunków w okresie transformacji [por. Manikowska i in., 1985, 1986; Matykowski, 1987; Matykowski, Stryjakiewicz, 1993].

INSTYTUCJONALNE UWARUNKOWANIA PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W EUROPIE I WYBRANYCH KRAJACH

Choć poziom rozwoju instytucjonalnego kraju jest znaczący dla napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, co wykazała powyższa analiza, dotyczy on jednak głównie ogólnych uwarunkowań o charakterze instytucjonalnym. W praktyce działania firm często o powodzeniu lub niepowodzeniu stosowanych przedsięwzięć decydują także drobne elementy wpływające na charakter prowa-

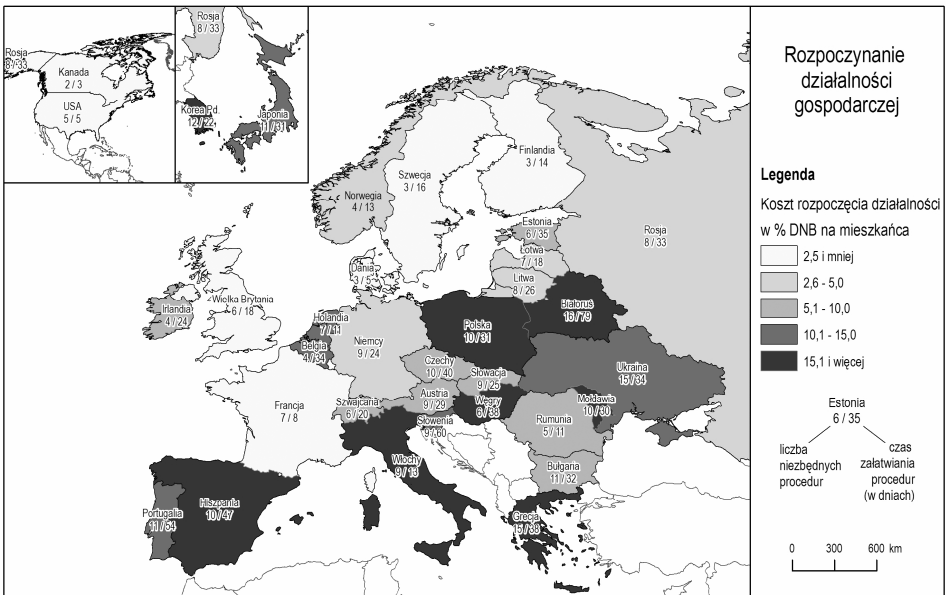
dzenia działalności gospodarczej. Przedsiębiorstwa funkcjonując w określonych warunkach instytucjonalnych w swej „codziennej” działalności napotykać szereg wyzwań, którym sprostanie może być niekiedy znaczącym elementem ich egzystencji na rynku. Dlatego też wydaje się, że jakość prowadzenia działalności gospodarczej, która bezpośrednio oddziałuje na podmioty, ułatwiając, względnie utrudniając lub nawet uniemożliwiając aktywność gospodarczą, może mieć istotny wpływ na decyzje po podjęciu lub zaniechaniu określonych działań w regionie. Ogólne instytucje formalne i nieformalne reguły stwarzają ramy, w zakresie których jednostki funkcjonują. To, w jaki sposób owe działania będą się przejawiać w konkretnych układach instytucjonalnych, zależy od wzajemnych relacji pomiędzy tymi dwoma rodzajami instytucji (tj. formalnymi i nieformalnymi). Niekiedy przyjęcie takich samych reguł formalnych w różnych regionach nie gwarantuje podobnych efektów. North [1991, 1997] uważa, że wzajemne oddziaływanie pomiędzy formalnymi a nieformalnymi regułami kształtuje w pełni ramy tej działalności, które osadzone w kontekście historycznym (zależność od ścieżki rozwoju) i regionalnym (zakorzenienie) dają dopiero wtedy rzeczywisty obraz uwarunkowań.

Można przyjąć, że pewnym odzwierciedleniem wzajemnego oddziaływania instytucji formalnych i nieformalnych jest jakość prowadzonej działalności. W tych samych ogólnych ramach instytucjonalnych mogą funkcjonować inne rozwiązania o charakterze szczegółowym. Począwszy od 2004 r. Bank Światowy prowadzi badania mające na celu charakterystykę i ocenę instytucjonalnych uwarunkowań prowadzenia działalności w ponad 130 krajach [*Doing business in 2004; Doing business in 2005*].

Bliższe przyjrzenie się poszczególnym aspektom prowadzenia działalności w układzie przestrzennym ujawnia pewne charakterystyczne różnice w instytucjonalnych warunkach prowadzenia działalności w poszczególnych krajach¹. Rozpoczynanie działalności jest względnie łatwiejsze i mniej kosztowne w krajach zachodnich. W grupie krajów inwestorów średnio wykonać trzeba 7,0 procedur, co zajmuje 21,5 dnia, natomiast w grupie krajów przyjmujących obowiązkowe procedury w średniej liczbie 9,3 zajmują 35,1 dni. Najdłuższej procedury związanej z założeniem firmy trwają na Białorusi (79 dni) i w Słowenii (60 dni), a najkrócej w USA (3 dni), Kanadzie i Danii (5 dni). Podobnie koszt rozpo-

¹ Do celów niniejszej charakterystyki oraz późniejszych badań empirycznych wzięto pod uwagę grupę 34 krajów, którą podzielono na podstawie przepływów inwestycji zagranicznych na dwie podgrupy: inwestorów (20 państw) i krajów przyjmujących (14 państw). Do krajów inwestorów zaliczono kraje UE-15 (bez Luksemburga) oraz Norwegię, Szwajcarię, Japonię, Koreę Płd., Stany Zjednoczone i Kanadę. Natomiast grupę krajów przyjmujących stanowiły następujące państwa Europy Środkowo-Wschodniej: Białoruś, Bułgaria, Czechy, Estonia, Węgry, Łotwa, Litwa, Polska, Rumunia, Rosja, Słowacja, Słowenia, Ukraina i Mołdawia. Pominięcie Luksemburga w analizie wynikało z faktu, że Bank Światowy nie przeprowadzał badań w tym państwie. Dane odnoszą się do roku 2005 i pochodzą z raportu Banku Światowego *Doing business in 2005*.

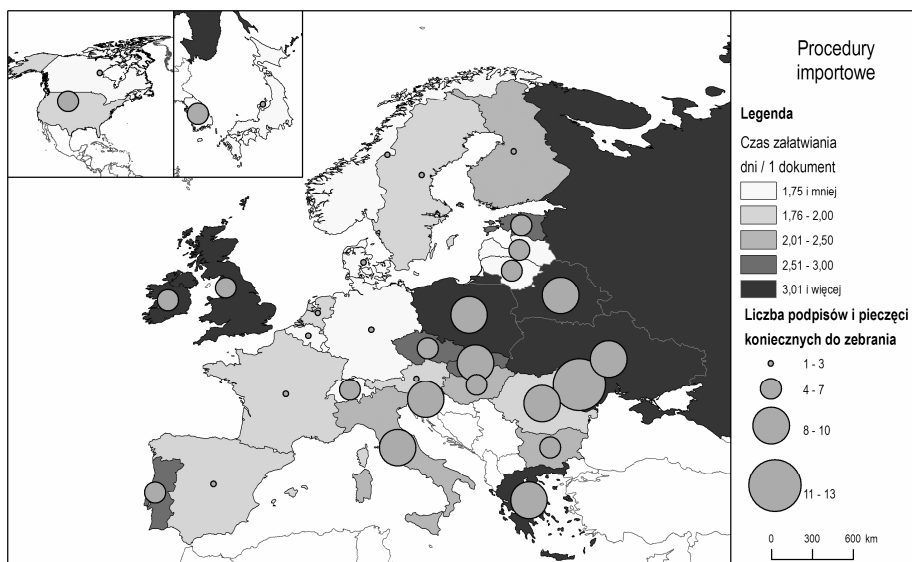
częcia działalności jest niższy w grupie krajów inwestorów (średnio 7,6% dochodu narodowego brutto na mieszkańca, w porównaniu z 11,0% w krajach przyjmujących). Jedynie w takich krajach jak Włochy, Hiszpania, Grecja czy Korea Płd. koszt ten jest porównywalny, a niekiedy wyższy od tego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Jeśli przyjrzeć się kosztom zatrudniania i zwalniania pracowników, to syntetyczny wskaźnik sztywności zatrudnienia, informujący o tym jak trudno zatrudnić jest ze względów proceduralnych, jest co prawda wyższy na poziomie średnim w krajach środkowoeuropejskich, ale jego maksymalne wartości w obydwu grupach krajów są podobne. W krajach takich jak Hiszpania, Grecja czy Francja wartość wskaźnika wynosi 66 (w skali 0–100, gdzie 100 oznacza najbardziej uciążliwe przepisy dotyczące zatrudniania i zwalniania pracowników). To oznacza, że sztywność zatrudnienia jest podobna jak w Mołdawii, Słowenii czy Ukrainie (odpowiednio 68, 64, 61). Tak więc nieelastyczność przepisów związanych z zatrudnieniem jest niekiedy większa w krajach inwestorów, aniżeli w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, co stanowić może jeden z bodźców motywujących do zmiany miejsca działalności (choć na pewno niedecydujący). Zwłaszcza, że koszty procedur związanych z zatrudnieniem są niekiedy wyższe w krajach zachodnich, a w przypadku kosztów zwolnienia pracownika są one nawet średnio wyższe w krajach inwestorów i stanowią równowartość 39,5 tygodniowych wynagrodzeń, podczas gdy w grupie krajów przyjmujących tylko 30,2.



Rysunek 1. Rozpoczęcie działalności gospodarczej w badanych krajach

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego.

Obciążenia podatkowe stanowią jedną z najczęściej wymienianych barier rozwoju przedsiębiorczości, zwłaszcza w odniesieniu do krajów rozwijających się. Jednak niejednokrotnie są one relatywnie niższe niż w krajach zachodnich (rys. 1). W Estonii, Czechach, Słowacji i Łotwie stanowią one mniej niż 40% zysku brutto, co stawia je w lepszej sytuacji pod tym względem niż szereg państw zachodnich. W grupie krajów inwestorów jedynie firmy z USA, Szwajcarii, Korei Płd., Kanady i Japonii muszą płacić względnie mniej podatku. Średnio w krajach Europy Środkowo-Wschodniej całkowity zapłacony podatek stanowi 50,5% wartości zysku brutto, podczas gdy w krajach zachodnich 45,5%. Jednakże procedury związane z płatnościami są znacznie bardziej uciążliwe w krajach przyjmujących – na różnego rodzaju płatności trzeba poświęcić w sumie 521 godzin, podczas gdy w krajach inwestorów zajmuje to łącznie 189 godzin.



Rysunek 2. Procedury importowe niezbędne do wykonania przez przedsiębiorców

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego.

Równie uciążliwy jest szereg innych procedur, które przeciętny przedsiębiorca musi wykonać w ramach swojej działalności. Dotyczy to biurokracji, która zgodnie z obiegową opinią jest w krajach Europy Środkowo-Wschodniej ponadprzeciętna. Badania Banku Światowego zdają się ten pogląd potwierdzać (rys. 2). Przykładowo procedury związane z importem dóbr w krajach takich jak Ukraina, Białoruś, Mołdawia czy Rosja trwają do 50% dłużej niż w najbardziej „zbiurokratyzowanych” krajach zachodnich (a więc w Grecji bądź we Włoszech). Podobnie liczba pieczęci i podpisów niezbędnych do zebrania w trakcie załatwia-

nia wszystkich procedur jest średnio ponad dwukrotnie większa (3,6 w krajach inwestorów, w porównaniu do 7,8 w krajach przyjmujących). Nietrudno sobie wyobrazić, że każda z tych czynności zajmuje stosowną ilość czasu, który mógłby być przeznaczony na bardziej efektywne działania. Równie wiele czasu zajmują procedury związane z egzekwowaniem umów gospodarczych: w krajach przyjmujących zajmują one średnio 396 dni, natomiast w krajach inwestorów 241 dni. Najdłużej procedury trwają we Włoszech (1390 dni) i w Polsce (980 dni). Pomimo że koszt takich procedur jest niekiedy niższy, czas, jaki trzeba im poświęcić (np. na czekanie na wyrok sądu w sprawie wyjaśnienia niejasności związanych z umową) znacznie obniża efektywność działania. W istocie przedsiębiorcy muszą płacić swoisty „podatek czasowy” – jeśli bowiem zwympiarować by cały czas poświęcony na załatwianie wszelkich procedur w formie pieniężnej, mógłby on okazać się niemałym kosztem.

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE A INSTYTUCJONALNE UWARUNKOWANIA PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCEJ W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Różnice, jakie występują pomiędzy warunkami prowadzenia działalności w krajach inwestorów i krajach przyjmujących, mogą stanowić jeden z elementów wpływających na podjęcie decyzji o lokalizacji działalności za granicą. Jednak w tym przypadku to nie tyle różnice są istotniejsze, co ogólna łatwość prowadzenia działalności w krajach potencjalnych lokat kapitału. Przestrzenne zróżnicowanie instytucjonalnych uwarunkowań prowadzenia działalności wydaje się być zbieżne z przestrzennym zróżnicowaniem przepływów inwestycji zagranicznych pomiędzy krajami rozwiniętymi a krajami Europy Środkowo-Wschodniej. Można zatem postawić hipotezę, że: *kraje o korzystniejszych uwarunkowaniach instytucjonalnych prowadzenia działalności otrzymują więcej bezpośrednich inwestycji zagranicznych.*

Hipoteza została sprawdzona empirycznie w pracy Stachowiaka [2007]. Testowano ją w różnych aspektach w oparciu o wskaźniki charakteryzujące poszczególne aspekty prowadzenia działalności. Wskaźniki te pochodziły z badań Banku Światowego [*Doing business in 2005*], który oceniał takie elementy, jak: (1) rozpoczynanie i kończenie działalności gospodarczej, (2) niezbędne pozwolenia na budowę, (3) zatrudnianie i zwalnianie pracowników, (4) nabywanie nieruchomości, (5) otrzymywanie kredytu, (6) ochrona udziałowców, (7) płacenie podatków, (8) sprzedawanie towarów zagranicę, (9) egzekwowanie umów gospodarczych, (10) kończenie działalności gospodarczej.

Każdy z tych aspektów charakteryzowany był przez kilka wskaźników szczegółowych. Instytucjonalne uwarunkowania prowadzonej działalności go-

spodarczej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, a więc w krajach przyjmujących oraz w krajach inwestorów, charakteryzowane były łącznie przez 39 wskaźników. Na ich podstawie zbudowano zbiór 39 modeli szczegółowych, mających ukazać zależności pomiędzy napływem inwestycji zagranicznych a poszczególnymi aspektami tych uwarunkowań. Estymacji parametrów modeli dokonano za pomocą analizy regresji wielokrotnej. Szczegółowe wyniki analiz znajdują się w pracy Stachowiaka [2007], natomiast poniżej zaprezentowano wnioski z nich płynące.

Z grupy 39 zmiennych charakteryzujących łącznie 10 wspomnianych wyżej aspektów prowadzenia działalności gospodarczej istotne statystycznie okazało się 17 z nich. W czterech przypadkach znak oszacowanych współczynników był inny od oczekiwanego. Przykładowo dla rozpoczynania działalności istotny statystycznie związek z wielkością inwestycji zagranicznych wykazywały: koszt rozpoczynania działalności i minimalny kapitał, jaki należy posiadać, aby zacząć działalność gospodarczą, przy czym dodatni znak współczynników sugeruje sytuację, w której napływ inwestycji zagranicznych jest większy w krajach o wyższych kosztach i większym kapitale minimalnym. Podobna sytuacja była w przypadku liczby procedur, jakie należy wykonać, aby uzyskać pozwolenie na budowę oraz kosztu procedur związanych z nabywaniem nieruchomości. Ponieważ te aspekty prowadzenia działalności (a więc procedury związane z rozpoczynaniem działalności, uzyskaniem stosownych pozwoleń i nabyciem nieruchomości) związane są najczęściej z początkowymi fazami działalności inwestorów, można przyjąć, że inwestorzy zakładają, iż koszty wejścia na rynek zagraniczny i tak będą względnie wysokie, w związku z tym ich zwiększenie nie powoduje wstrzymania decyzji o inwestycji. Pozostałe aspekty prowadzenia działalności, które odnoszą się do właściwej fazy działalności inwestora, a więc po okresie początkowym i załatwieniu wszelkich procedur związanych z rozpoczęciem działalności, charakteryzują się ujemną zależnością, tzn. do krajów o bardziej uciążliwych i kosztownych procedurach napływ inwestycji zagranicznych jest mniejszy. Dotyczy to chociażby takiego aspektu, jak zwalnianie i zatrudnianie pracowników. Zarówno utrudnienia związane z zatrudnianiem pracowników (a więc np. ograniczenia terminowości kontraktów, niekorzystna relacja minimalnej płacy w stosunku do wartości dodanej wytworzonej przez pracownika), jak i ze zwalnianiem (np. obowiązkowe konsultacje ze związkami zawodowymi, obowiązkowe szkolenia przed zwolnieniem, ogólne warunki zwolnień) wykazują negatywny związek z napływem inwestycji zagranicznych. Inwestycje są mniejsze w tych krajach, w których ogólna sztywność zatrudnienia jest większa. Podobnie rzecz ma się w odniesieniu do procedur związanych z przesyłaniem dóbr z zagranicy i za granicę (a więc z importem i eksportem). Inwestycje zagraniczne okazują się być tym mniejsze, im więcej dokumentów i formalności z tym związanych (jak zebranie stosownej liczby pozwoleń, podpisów i pieczę-

ci) trzeba załatwić, a także im więcej czasu zajmuje uporanie się z tymi procedurami. Równie negatywny wpływ wywiera wysoki koszt egzekwowania umów gospodarczych. Nieistotne statystycznie okazały się liczba i czas trwania procedur z tym związanych. Podobnie nieistotne okazały się procedury i koszt związany z płaceniem podatków, a także uwarunkowania związane z kończeniem działalności (jak np. jakość prawa upadłościowego, możliwości odzyskania zainwestowanego kapitału w przypadku upadłości firmy, czy czas, jaki zajmują sądowe i inne formalne procedury z tym związane).

PODSUMOWANIE

Generalnie korzystniejsze uwarunkowania w odniesieniu do określonych aspektów prowadzenia działalności w krajach Europy Środkowo-Wschodniej wpływają pozytywnie na napływ inwestycji zagranicznych. Hipotezę o wpływie instytucjonalnych uwarunkowań na międzynarodową działalność przedsiębiorstw w formie inwestycji zagranicznych można uznać zatem za potwierdzoną. Dotyczy to zwłaszcza aspektów związanych z zatrudnieniem i handlem zagranicznym, które, jak wiadomo, są najistotniejszymi elementami działalności inwestorów zagranicznych na rynkach krajów rozwijających się (koszty pracy i możliwości eksportowe na dalsze rynki stanowią bowiem główne motywy podejmowania inwestycji za granicą). W świetle przeprowadzonych badań empirycznych [Stachowiak, 2007] można również potwierdzić dość obiegową tezę, że redukcja liczby procedur, czasu ich załatwiania i kosztów z nimi związanymi (a więc ograniczenie szeroko pojętej biurokracji) może wpłynąć korzystnie na napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (przy założeniu, że uwarunkowania natury rynkowej, jak np. relatywnie niskie koszty pracy, czy względnie niskie podatki będą utrzymane).

LITERATURA

- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A., 2002, *Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution*, „Quarterly Journal of Economics”, nr 117.
- Campos N.F., Kinoshita Y., 2003, *Why does FDI go where it goes? New evidence from the transition economies*, IMF Working Papers, 228, International Monetary Fund, Washington.
- Doing business in 2004*, 2004, World Bank, Oxford University Press, Washington.
- Doing business in 2005*, 2005, World Bank, Oxford University Press, Washington.
- Dunning J.H., 1977, *Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach* [w:] *The international allocation of economic activity*, red. B. Ohlin, P.O. Hesselborn, P.M. Wijkman, Holmes and Meier, New York.

- Dunning J.H., 1980, *Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests*, „Journal of International Business Studies”, nr 11.
- Gomes-Casseres B., 1991, *Firm ownership preferences and host government restrictions: An integral approach*, „Journal of International Business Studies”, nr 21.
- Henisz W., 2000, *The institutional environment for multinational investment*, „Journal of Law, Economics and Organization”, nr 16.
- Kogut B., Spicer A., 2002, *Capital market development and mass privatization are logical contradictions: lessons from Russia and Czech Republic*, „Industrial and Corporate Change”, nr 11.
- Manikowska B., Matykowski R., Stryjakiewicz T., 1985, *Tendencje lokalizacyjne i struktura przedsiębiorstw polonijno-zagranicznych w Polsce*, „Czasopismo Geograficzne”, nr 56.
- Manikowska B., Matykowski R., Stryjakiewicz T., 1986, *Struktura przestrzenna przedsiębiorstw polonijno-zagranicznych w Polsce*, Sprawozdania PTPN, 103, Poznań.
- Matykowski R., 1987, *Warunki funkcjonowania przedsiębiorstw polonijno-zagranicznych w województwie poznańskim w latach 1979–1983*, Sprawozdania PTPN, 103, Poznań.
- Matykowski R., Stryjakiewicz T., 1993, *Foreign enterprises in an economy in transition: the example of Poland* [w:] *Finance, institutions and industrial change: Spatial perspectives*, red. E.W. Schamp, G.J.R. Linge, C.M. Rogerson, Walter de Gruyter, Berlin–New York.
- Méon P.G., Sekkat K., 2004, *Does the quality of institutions limit the MENA's integration in the world economy?*, „World Economy”, nr 27.
- Meyer K.E., 2001, *Institutions, transaction costs, and entry mode choice in Eastern Europe*, „Journal of International Business Studies”, nr 32.
- Meyer K.E., Peng M.W., 2005, *Probing theoretically into Central and Eastern Europe: transactions, resources, and institutions*, „Journal of International Business Studies”, nr 36.
- Mudambi R., Navarra P., 2002, *Institutions and international business: A theoretical overview*, „International Business Review”, nr 11.
- Narula R., Dunning J.H., 2000, *Industrial development, globalization and multinational enterprises: New realities for developing countries*, „Oxford Development Studies”, nr 28.
- North D.C., 1990, *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press, New York.
- North D.C., 1991, *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives”, nr 5.
- North D.C., 1997, *The New Institutional Economics and its contribution to improving our understanding of the transition problem*, WIDER Annual Lectures, 1, World Institute for Development Economics Research, United Nations University, Helsinki.
- Peng M.W., 2000, *Business strategies in transition economies*, Sage, Thousand Oaks.
- Peng M.W., 2003, *Institutional transitions and strategic choices*, „Academy of Management Review”, nr 28.
- Rugman A.M., Verbeke A., 2001, *Multinational enterprises and public policy* [w:] *Oxford handbook of international business*, red. A.M. Rugman, T.L. Brewer, Oxford University Press, Oxford.

Scott W.R., 2001, *Institutions and organizations*, Sage, Thousand Oaks.

Stachowiak K., 2007, *Instytucjonalne uwarunkowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.

World Economic Outlook, 2003, International Monetary Fund, Washington.

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie zależności pomiędzy instytucjonalnymi uwarunkowaniami prowadzenia działalności gospodarczej rozpatrywanymi na poziomie kraju a międzynarodową działalnością przedsiębiorstw w formie inwestycji zagranicznych. Badacze procesów przemian w Europie Środkowo-Wschodniej coraz częściej podkreślają to, że instytucje są czymś więcej niż tylko tłem i że bezpośrednio warunkują działania podmiotów gospodarczych oraz ich wysiłek wdrażania w życie swoich strategii i tworzenia przewagi konkurencyjnej. Niemniej jednak związki instytucji z efektywnością gospodarowania ciągle nie są do końca zbadane. W szczególności odnosi się to do rynków krajów rozwijających się, ponieważ w wielu z nich mechanizmy ekonomiczne leżące u podstaw tych zależności są jeszcze niedostatecznie rozwinięte. Stąd też w niniejszym artykule podjęto się próby zbadania różnych szczegółowych aspektów rozwoju instytucjonalnego i ich związku z inwestycjami zagranicznymi. Inaczej mówiąc, próbowano znaleźć te instytucjonalne uwarunkowania prowadzenia działalności gospodarczej, które mogą mieć istotny związek z napływem kapitału zagranicznego do krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Institutional Determinants of the International Activity of Enterprises in Central and Eastern Europe

Summary

The article seeks to identify relationships between institutional determinants of pursuing an economic activity at the domestic level and the international activity of enterprises in the form of foreign investment. Scholars investigating the processes of change in Central and Eastern Europe increasingly observe that institutions there tend to be more than just a background, and that they directly affect the performance of economic entities and their efforts to implement a strategy of their own and work out a competitive advantage. Still, the relations between institutions and economic performance are not properly understood yet. It refers specifically to the emerging markets because in many of them the economic mechanisms underlying those relations have not developed fully yet. Hence, the present article examines various details of institutional development and their connection with foreign investment. In other words, an attempt is made to find those institutional determinants of pursuing an economic activity that can have a significant link with the inflow of foreign capital to the countries of Central and Eastern Europe.