

Marcin Gryczka, dr
Uniwersytet Szczeciński

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2018.136>

Koszty pracy a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Unii Europejskiej

Abstrakt

Związek między kosztami pracy a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi (BIZ) jest stosunkowo szeroko podejmowany w literaturze przedmiotu, jednak względnie rzadko analizowane są zmiany tej relacji w długim okresie. Celem publikacji jest zweryfikowanie tezy o pozytywnym wpływie obniżenia kosztów pracy na napływ BIZ w krajach Unii Europejskiej w latach 1995-2015. W pracy wykorzystano dane publikowane przez organizacje międzynarodowe, a do ich analizy użyto metod statystyki opisowej (analizy dynamiki, struktury i trendu). W części pierwszej zaprezentowano analizę zmian kosztów pracy w długim okresie, natomiast w drugiej odniesiono jej wyniki do danych dotyczących napływu BIZ do krajów UE. Na podstawie badań można stwierdzić, że poziom kosztów pracy jest jednym z czynników wpływających na decyzje o lokalizacji i wielkości BIZ, jednak jego znaczenie należy rozpatrywać w szerszym kontekście obejmującym m.in. wydajność pracy oraz branże docelowe w kraju goszczącym. Koszty pracy mogą bowiem odgrywać większą rolę w przypadku inwestycji w branżach pracochłonnych, o mniejszej wartości dodanej, przy czym oszacowanie skali tego zjawiska wykracza poza ramy niniejszej publikacji.

Słowa kluczowe: koszty pracy, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, Unia Europejska.

Labor cost and foreign direct investment inflow to the European Union

Abstract

Relation between labor cost and foreign direct investment (FDI) is relatively broadly discussed in the source literature, but it seems to be less analyzed in the longer run. This paper's objective is to analyze changes in labor costs in EU countries in period 1995-2015, then to verify the thesis of their positive impact on foreign direct investment inflow. Statistical data covering the period published by some international organizations have been utilized, and research based on descriptive analysis methods has been conducted. General conclusion resulting from the conducted research is as follows: labor cost level is in fact one of several factors influencing FDI location decisions, and its importance should be assessed having also in mind e.g. labor productivity and target industries in host country. Labor costs can be more

important for FDI in labor-intensive industries with lower value added, but estimation of this phenomenon goes far beyond this research paper's framework.

Keywords: labor costs, foreign direct investment, European Union.

JEL CODE: E24, F21, F23.

Wstęp

Skutki kryzysu finansowego, jaki wstrząsnął gospodarką światową przed dekadą, są do dziś odczuwalne we współczesnej gospodarce światowej. Trudności z utrzymaniem stabilnego tempa wzrostu gospodarczego, wyraźne wyhamowanie procesów integracyjnych, powszechna krytyka liberalnej polityki gospodarczej, problemy społeczne i demograficzne czy kwestionowanie polityki zrównoważonego rozwoju to tylko niektóre zjawiska, z którymi borykają się ostatnimi czasy kraje bogatej Północy i które ograniczyły w znacznym stopniu ich rolę w międzynarodowym podziale pracy. Celem artykułu jest zweryfikowanie tezy o pozytywnym wpływie obniżenia kosztów pracy na pozyskiwanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Unii Europejskiej. Podstawą do przeprowadzonych analiz są dane statystyczne z lat 1995-2015 publikowane przez instytucje międzynarodowe, takie jak Międzynarodowa Organizacja Pracy, Eurostat, OECD, Bank Światowy, UNCTAD, a także agendy rządowe (U.S. Bureau of Labor Statistics). W pracy wykorzystano narzędzia statystyki opisowej (analizy dynamiki, struktury i trendu), przy czym pewne rozbieżności w doborze krajów objętych badaniem wynikają z niedostępności danych dla długiego okresu. W części pierwszej przeanalizowano zmiany poziomu kosztów pracy w UE na tle Japonii i Stanów Zjednoczonych⁴, w części drugiej porównano je z danymi dotyczącymi napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, natomiast w zakończeniu zebrano najważniejsze wnioski z badań.

Przegląd literatury przedmiotu

W literaturze przedmiotu dość często pojawia się teza, że jednym z istotniejszych czynników determinujących napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) do gospodarek krajów goszczących jest kapitał ludzki. Przykładowo Robert E. Lucas dowodzi, że deficyt kapitału ludzkiego zniechęca inwestorów zagranicznych do lokowania kapitału inwestycyjnego w formie BIZ w krajach słabiej rozwiniętych (1990, s. 92-96). Kevin H.

⁴ Przedmiotem badań są kraje Unii Europejskiej, jednak w celach porównawczych uwzględniono w nich także Japonię i Stany Zjednoczone jako kraje zaliczane – obok najbardziej rozwiniętych krajów europejskich – do tzw. Złotej Triady.

Zhang i James R. Markusen prezentują model ekonometryczny, w którym dostępność wykwalifikowanych pracowników w kraju goszczącym jest bezpośrednim wymogiem warunkującym decyzję korporacji transnarodowych (KTN) o dokonaniu BIZ oraz skali napływu kapitału w tej formie (1999, s. 233-252). Z kolei John H. Dunning utrzymuje, że kwalifikacje i poziom wykształcenia pracowników mogą wpływać zarówno na wolumen napływu BIZ, jak i charakter działalności podejmowanej przez KTN w kraju goszczącym (1993).

Trzeba jednak zaznaczyć, że w literaturze przedmiotu stosunkowo często analizowany jest wpływ kapitału ludzkiego, przede wszystkim jakości pracy i regulacji prawnych mających wpływ na krajowy rynek pracy, a także polityki władz lokalnych w zakresie kształtowania klimatu inwestycyjnego na decyzje KTN o ulokowaniu BIZ w danym kraju (Dunning i Narula 1995; Hanson 1996, s. 86-106; Fields 2011, s. S16-S22). Relatywnie niewiele miejsca poświęca się rozważaniom na temat znaczenia kosztów pracy dla przyciągania BIZ do krajów goszczących (Cushman 1987, s. 174-185), co wynikać może po części z niewystarczających danych statystycznych oraz niepełnej ich porównywalności. Innym obszarem badawczym są pozytywne i negatywne skutki napływu BIZ, przy czym często są analizowane w kontekście gospodarek krajów rozwijających się oraz na drodze transformacji (Brewer 1993, s. 177-203; de Mello 1997, s. 1-34; Hunya 1997, s. 137-174; Buckley 2010; Wong i Tang 2011, s. 313-330; Hale i Mingzhi 2016). Warto dodać, że badania determinant napływu BIZ oraz charakteru aktywności KTN są również prowadzone w odniesieniu do wspomnianych grup krajów (Asiedu 2002, s. 107-119; Bevan i Estrin 2004, s. 775-787), natomiast w przypadku krajów wysoko rozwiniętych popularnymi obszarami analiz są motywy podejmowania BIZ przez krajowe KTN oraz skutki ich odpływu z gospodarki kraju źródłowego (Narula 1996; Dunning 1998, s. 47-69; Slaughter 2000, s. 449-472; Mody 2007).

W polskiej literaturze przedmiotu poziom kosztów pracy jest najczęściej analizowany – wraz z innymi czynnikami ekonomicznymi, społecznymi, technologicznymi, infrastrukturalnymi i administracyjnymi – przede wszystkim jako determinanta napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich do kraju goszczącego (Grodkowska 2001; Karaszewski 2004; Cieślik 2005; Pilarska 2006, s. 72-73). Wynika to zapewne z roli Polski w międzynarodowych przepływach kapitału inwestycyjnego w tej formie, która ukształtowała się od początku transformacji i utrzymuje się współcześnie. Tego rodzaju podejście, tzn. traktowanie poziomu kosztów pracy jako jednego z czynników wpływających na decyzje lokalizacyjne bezpośrednich inwestorów zagranicznych, jest niewątpliwie zgodne

z badaniami prowadzonymi przez autorów zagranicznych, w szczególności cytowanego wcześniej J.H. Dunninga. Trzeba jednak zaznaczyć, że na gruncie krajowym jest stosunkowo niewiele prac poświęconych jakościowym i ilościowym skutkom napływu bezpośrednich inwestycji do kraju goszczącego (Witkowska 2000, s. 647-668; Kaźmierczyk 2011, s. 59; Gorynia i Trąpczyński 2014, s. 670n), a w odniesieniu do Polski — analizujących tę zależność w ostatnich dwóch dekadach, tj. po przystąpieniu naszego kraju do Unii Europejskiej i wybuchu globalnego kryzysu finansowego. W związku z powyższym, uzasadnione wydaje się podjęcie badań dotyczących wpływu kosztów pracy, w szczególności ich zmian, na strumień napływu BIZ w długim okresie.

Zmiany kosztów pracy w krajach Unii Europejskiej

Ze względu na przekształcenia w gospodarce światowej i handlu międzynarodowym, w ostatnich dwóch dekadach jednostkowe koszty pracy w ujęciu dolarowym uległy znacznym zmianom, co potwierdzają dane przedstawione w tabeli 1. W grupie krajów „starej Unii” (górna część tabeli) największy wzrost odnotowały Luksemburg, Grecja i Wielka Brytania, Dania i Włochy, natomiast dla całej Unii Europejskiej była to zmiana na poziomie 35%. Jakkolwiek trudno przedstawić jednoznaczne przyczyny tej tendencji, można przypuszczać, że była spowodowana procesami integracyjnymi w Europie, zmianami specjalizacji międzynarodowej w kierunku produkcji bazującej na zaawansowanych technologiach i wysoko wykwalifikowanych pracownikach, a także rosnącą rolą usług w gospodarkach tych krajów.

W dolnej części tabeli 1 przedstawiono z kolei wybrane kraje Europy Środkowo-Wschodniej, które *in gremio* odnotowały znacznie większy wzrost jednostkowych kosztów pracy niż kraje „starej Unii”. Rekordowy, 3-krotny wzrost wystąpił na Węgrzech i na Łotwie, natomiast w pozostałych krajach — mniej więcej dwukrotny. Zjawisko to wynika częściowo z efektu bazy⁵, trzeba jednak podkreślić, że dynamika zmian tego wskaźnika była w tej grupie znacznie wyższa jeszcze przed przystąpieniem do Unii Europejskiej (z wyjątkiem krajów nadbałtyckich).

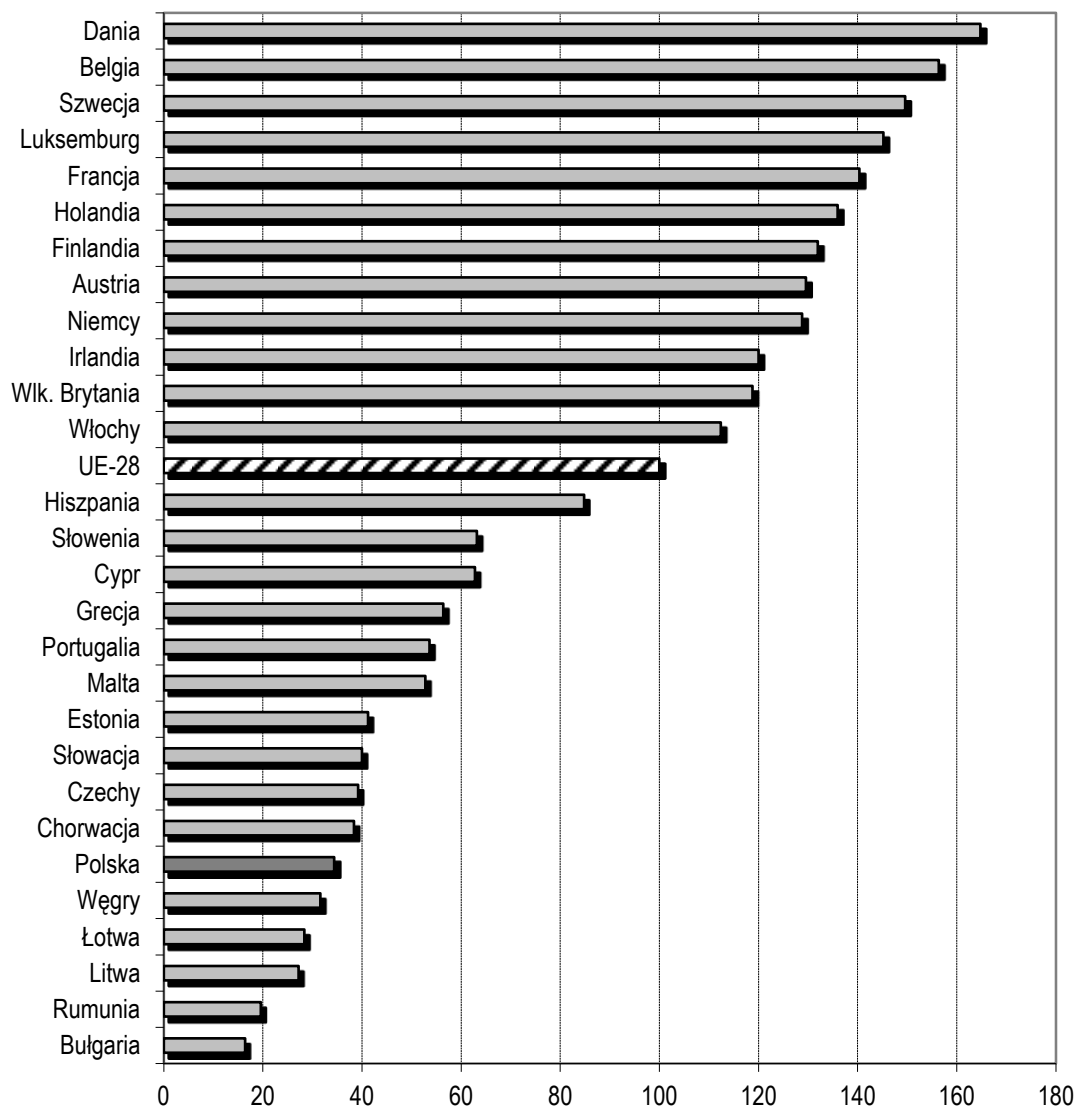
⁵ Zjawisko to dotyczy gwałtownego wzrostu kosztów pracy spowodowanego niską ich dynamikę w wcześniejszym okresie.

Tabela 1. Zmiany jednostkowych kosztów pracy w krajach UE w latach 1995-2015 (1995=100)

| Wyszczególnienie | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2015 |
|------------------|------|------|------|------|------|
| Austria | 100 | 100 | 102 | 112 | 123 |
| Belgia | 100 | 100 | 107 | 120 | 129 |
| Dania | 100 | 109 | 124 | 143 | 148 |
| Finlandia | 100 | 101 | 108 | 123 | 138 |
| Francja | 100 | 103 | 113 | 125 | 131 |
| Grecja | 100 | 129 | 159 | 188 | 164 |
| Hiszpania | 100 | 112 | 131 | 148 | 142 |
| Holandia | 100 | 109 | 119 | 131 | 135 |
| Irlandia | 100 | 105 | 126 | 125 | 105 |
| Luksemburg | 100 | 109 | 129 | 154 | 167 |
| Niemcy | 100 | 101 | 100 | 104 | 114 |
| Portugalia | 100 | 123 | 142 | 147 | 139 |
| Szwecja | 100 | 107 | 114 | 128 | 141 |
| Wlk. Brytania | 100 | 115 | 129 | 152 | 157 |
| Włochy | 100 | 108 | 128 | 144 | 148 |
| Czechy | 100 | 141 | 166 | 178 | 183 |
| Estonia | b.d. | 100 | 124 | 177 | 211 |
| Litwa | 100 | 145 | 159 | 188 | 217 |
| Łotwa | 100 | 132 | 164 | 230 | 280 |
| Polska | 100 | 170 | 170 | 194 | 201 |
| Słowacja | 100 | 145 | 175 | 191 | 200 |
| Słowenia | 100 | 130 | 160 | 189 | 186 |
| Węgry | 100 | 189 | 255 | 294 | 316 |
| UE-28 | 100 | 112 | 119 | 127 | 135 |

Źródło: obliczenia własne na podstawie (CEIC 2017); (OECD 2017).

Znajduje to odzwierciedlenie na wykresie 1, na którym porównano średnie godzinowe koszty pracy w krajach Unii Europejskiej w 2015 roku. Zgodnie z oczekiwaniami, w większości krajów „starej Unii” koszty pracy były istotnie wyższe od średniej dla UE-28, a wyjątek stanowiły tylko kraje najbardziej dotknięte kryzysem z 2008 roku, tj. Hiszpania, Grecja i Portugalia. Godzinowe koszty pracy w nowych krajach członkowskich były znacznie niższe – w 2015 roku kształtowały się zazwyczaj na poziomie 35-60% średniej unijnej, co oznacza, że można je uznać za ważny czynnik budowania przewag konkurencyjnych krajów tej grupy.

Rysunek 1. Porównanie średnich godzinowych kosztów pracy w krajach UE w 2015 roku (UE-28 = 100)

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie (Eurostat, 2017).

W tabeli 2 porównano natomiast zmiany kosztów i wydajności pracy w wybranych krajach w latach 1996-2015. W większości krajów „starej Unii” godzinowe koszty pracy w ujęciu realnym prawie się nie zmieniły, a największy wzrost tego wskaźnika odnotowano w Irlandii (aż o 43%). W analogicznym okresie godzinowe koszty pracy w przemyśle japońskim spadły o prawie 30%, a w przemyśle amerykańskim – wzrosły o zaledwie 8%.

Tabela 2. Zmiany godzinowych kosztów pracy w przemyśle oraz wydajności pracy w wybranych krajach UE w latach 1996 i 2015 (wartości realne w USD z 2015 roku)

| Wyszczególnienie | Godzinowe koszty pracy w przemyśle | | | Wydajność pracy | | | Indeks * |
|------------------|------------------------------------|-------|----------|-----------------|-------|----------|-----------|
| | 1996 | 2015 | 1996=100 | 1996 | 2015 | 1996=100 | |
| | a | b | c | d | e | f | (c:f)*100 |
| Austria | 37,61 | 39,19 | 104 | 44,56 | 58,61 | 132 | 79 |
| Belgia | 43,67 | 46,56 | 107 | 58,54 | 69,35 | 118 | 90 |
| Dania | 35,79 | 44,44 | 124 | 55,45 | 66,66 | 120 | 103 |
| Finlandia | 33,76 | 38,46 | 114 | 41,52 | 54,73 | 132 | 86 |
| Francja | 37,54 | 37,59 | 100 | 51,58 | 65,80 | 128 | 78 |
| Grecja | 17,53 | 15,48 | 88 | 28,90 | 34,82 | 120 | 73 |
| Hiszpania | 21,06 | 23,65 | 112 | 44,90 | 51,14 | 114 | 99 |
| Holandia | 33,90 | 36,53 | 108 | 53,48 | 66,97 | 125 | 86 |
| Irlandia | 25,20 | 36,02 | 143 | 40,65 | 72,59 | 179 | 80 |
| Niemcy | 44,03 | 42,42 | 96 | 51,90 | 65,23 | 126 | 77 |
| Portugalia | 9,75 | 11,08 | 114 | 27,38 | 33,87 | 124 | 92 |
| Szwecja | 37,78 | 41,68 | 110 | 43,76 | 61,22 | 140 | 79 |
| Wlk. Brytania | 29,16 | 31,44 | 108 | 40,70 | 51,54 | 127 | 85 |
| Włochy | 29,84 | 31,48 | 106 | 48,60 | 51,61 | 106 | 99 |
| Czechy | 4,91 | 10,29 | 210 | 22,88 | 37,04 | 162 | 130 |
| Polska | 4,76 | 8,53 | 179 | 16,13 | 30,78 | 191 | 94 |
| Słowacja | 4,29 | 11,26 | 263 | 20,37 | 40,72 | 200 | 131 |
| Węgry | 4,61 | 8,25 | 179 | 20,93 | 31,42 | 150 | 119 |
| Japonia | 33,20 | 23,60 | 71 | 31,81 | 44,28 | 139 | 51 |
| USA | 34,79 | 37,71 | 108 | 46,29 | 67,83 | 147 | 74 |

Uwaga: * Relacja dynamiki kosztów pracy do dynamiki wydajności pracy w danym okresie. Wartość mniejsza od 100 oznacza, że w danym okresie wydajność pracy rosła szybciej niż koszty pracy (lub rosła przy malejących kosztach pracy), natomiast wartość większa od 100 występuje w sytuacji odwrotnej.

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie (U.S. Bureau of Labor Statistics, 2017); (ILO, 2017).

Wydajność pracy poprawiła się we wszystkich bez wyjątku krajach tej grupy, najbardziej w Irlandii, Szwecji, Austrii i Finlandii (w podobnym stopniu także w Japonii i USA). W rezultacie wskaźnik pokazujący zmianę kosztów pracy w relacji do zmian jej wydajności (ostatnia kolumna w tabeli 2) przyjmował we wszystkich tych krajach (z wyjątkiem Danii) wartości mniejsze od 100. To oznacza, że w tych krajach wydajność pracy rosła szybciej niż koszty pracy, co było szczególnie widoczne w Grecji, Niemczech, Francji, Austrii i Szwecji. O ile w Grecji niska wartość tego wskaźnika może być związana ze wspomnianym kryzysem

gospodarczym i towarzyszącym mu spadkiem wynagrodzeń, to w pozostałych krajach szybko rosnąca wydajność pracy była prawdopodobnie spowodowana znacznymi inwestycjami w nowoczesne technologie produkcyjne, efektywniejszym zarządzaniem oraz specjalizacją w branżach wysoko zaawansowanych technicznie (możne to także tłumaczyć niskie wartości tego wskaźnika dla Japonii i USA). W nowych krajach członkowskich z Europy Środkowej⁶ koszty pracy w przemyśle zwiększyły się w znacznie większym stopniu. Mimo ponad dwukrotnego wzrostu na Słowacji i w Czechach oraz tylko nieco mniejszej poprawy w Polsce i na Węgrzech, godzinowe koszty pracy w ujęciu realnym zbliżyły się do poziomu notowanego jedynie w Portugalii. Tym samym koszty pracy w przemyśle pozostały w tych krajach średnio 4-5-krotnie niższe niż w większości krajów Europy Zachodniej.

Drugim pozytywnym zjawiskiem w nowych krajach członkowskich UE była rosnąca wydajność pracy, w szczególności na Słowacji i w Polsce. Ze względu na znacznie niższą dynamikę niż w przypadku kosztów pracy, wskaźnik zmiany kosztów pracy w relacji do zmian jej wydajności kształtował się jednak w większości tych krajów na poziomie wyższym niż 100. Innymi słowy, na Słowacji, w Czechach i na Węgrzech wzrost wydajności pracy został z nadwyżką zneutralizowany przez znacznie szybciej rosnące koszty wynagrodzeń, a jedyny wyjątek stanowi Polska, gdzie te dynamiki były porównywalne.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych a poziom kosztów pracy

Koszty pracy oraz dostępność wykwalifikowanych pracowników są jednym z elementów klimatu inwestycyjnego, którego analiza rzutuje na decyzje podejmowane przez KTN odnośnie do lokalizacji BIZ. Niskie koszty pracy są bowiem często traktowane jako ważny czynnik przyciągający inwestorów zagranicznych, jednak w dłuższej perspektywie utrzymywanie niskich kosztów pracy jako głównej karty przetargowej w negocjacjach z potencjalnymi inwestorami zagranicznymi może skutkować wieloma niekorzystnymi zjawiskami w gospodarce kraju goszczącego, na przykład przewagą inwestorów skuszonych niskimi kosztami pracy (w porównaniu z poziomem tych kosztów w ich kraju pochodzenia) oraz ulgami podatkowymi finansowanymi z budżetu państwa. Motywem działania takich podmiotów są zazwyczaj korzyści efektywnościowe, a kraje goszczące, w których lokowane są przede wszystkim zakłady produkcyjne generujące małą wartość dodaną, stają przed

⁶ Z powodu niewystarczających danych w tabeli 2 przedstawiono tylko cztery nowe kraje członkowskie UE.

problemem tzw. pułapki średniego dochodu⁷ (Aiyar, Duval, Puy, Wu i Zhang 2013; Eichengreen, Park i Shin 2013; Zielińska-Głębocka 2016, s. 135-154).

Znajduje to częściowo odzwierciedlenie w danych i wyliczeniach przedstawionych w tabeli 3. W latach 1995-2015 skumulowany napływ BIZ na jednego zatrudnionego wzrósł w większości krajów „starej Unii” zaledwie 2-3-krotnie (w podobnej skali – również w Japonii i USA), a wyjątek stanowiły Irlandia, Austria, Wielka Brytania. Portugalia i kraje skandynawskie. W nowych krajach członkowskich najgorszy wynik odnotowały Słowenia i Węgry, przy czym i tak dynamika tego wskaźnika w tych krajach była znacznie wyższa niż w pierwszej grupie. Niekwestionowanymi rekordzistami były natomiast niewielkie kraje, takie jak Cypr i Malta, przy czym znaczna część strumienia BIZ napływających do tych gospodarek była prawdopodobnie skierowana do sektora usług. W pozostałych krajach tej grupy wzrosty analizowanego wskaźnika nie były już tak spektakularne, przy czym należy ponownie przy tej okazji wspomnieć o niskiej bazie. Na tym tle 15-krotny wzrost skumulowanego napływu BIZ na jednego zatrudnionego w przypadku Polski trudno uznać za szczególne osiągnięcie, zważywszy, że także w ujęciu wartościowym napływ tych inwestycji do polskiej gospodarki był jednym z najmniejszych (w 2015 roku gorszy wynik odnotowały jedynie Grecja i Rumunia, a z krajów spoza UE – Japonia).

Tabela 3. Skumulowany napływ BIZ na jednego zatrudnionego w krajach UE, Japonii i USA w latach 1995 i 2015 (w USD, ceny stałe z 2015 roku)

| Wyszczególnienie | 1995 | 2015 | Dynamika (1995=100) |
|------------------|--------|---------|---------------------|
| Austria | 7 194 | 36 952 | 514 |
| Belgia | 39 309 | 90 795 | 231 |
| Dania | 12 307 | 34 148 | 277 |
| Finlandia | 4 735 | 30 040 | 634 |
| Francja | 12 866 | 22 935 | 178 |
| Grecja | 3 588 | 4 897 | 136 |
| Hiszpania | 9 182 | 24 154 | 263 |
| Holandia | 21 895 | 79 969 | 365 |
| Irlandia | 43 823 | 394 346 | 900 |
| Niemcy | 11 418 | 18 376 | 161 |

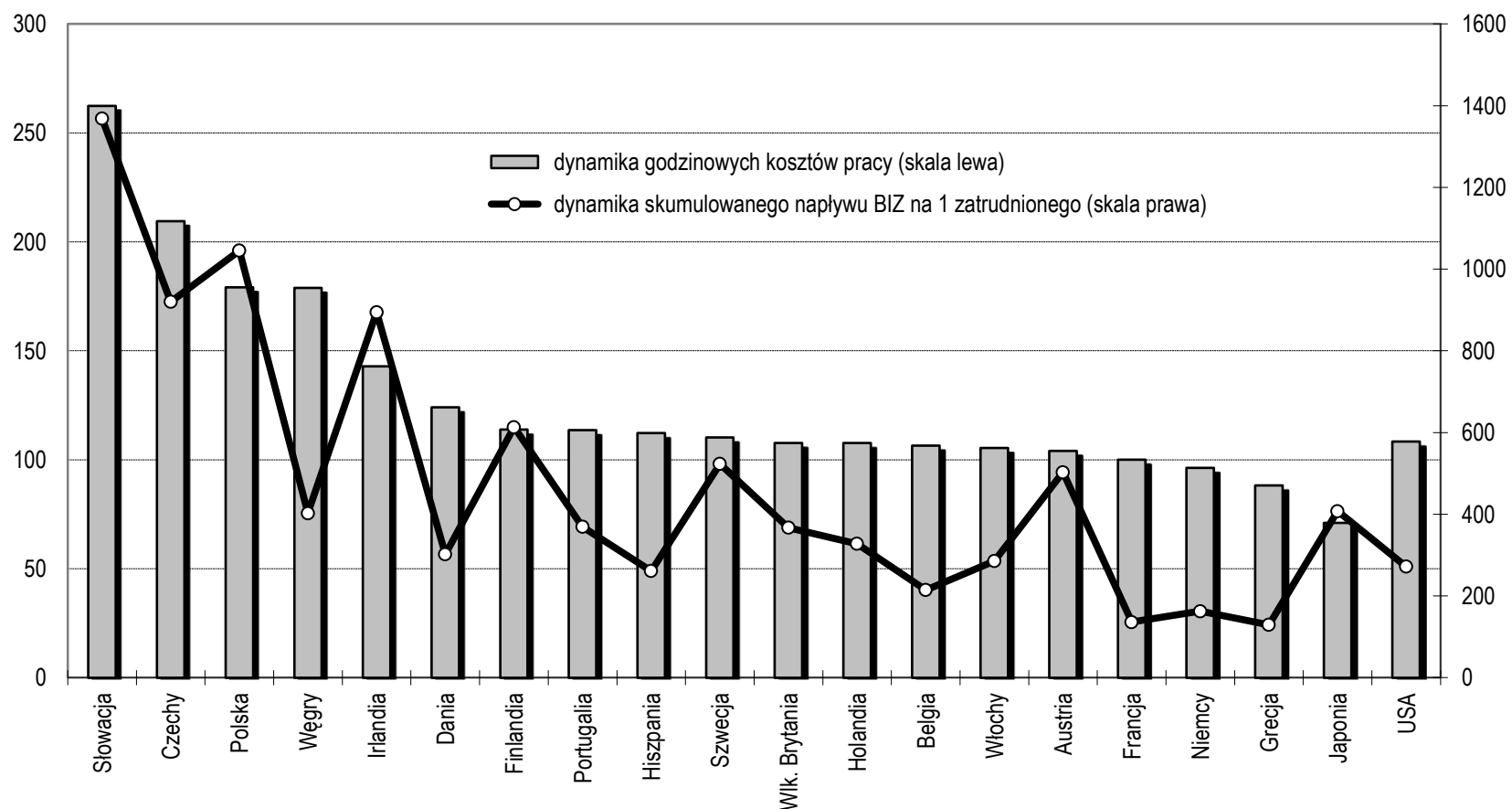
⁷ Zgodnie z tą hipotezą kraj, który doświadczył relatywnie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, zatrzymuje się na średnim poziomie dochodu per capita, nie mając wystarczającego potencjału umożliwiającego przejście do grupy krajów o wyższym dochodzie. Do głównych zagrożeń mogących skutkować wpadnięciem kraju w pułapkę średniego dochodu można zaliczyć m.in. wyczerpywanie się dotychczasowych źródeł konkurencyjności (np. niskie koszty pracy), niekorzystne procesy demograficzne (niska dzietność, starzenie się społeczeństwa), brak kapitału do finansowania nowych inwestycji, niska innowacyjność gospodarki, uzależnienie od eksportu towarów o niskim i średnim stopniu przetworzenia.

| Wyszczególnienie | 1995 | 2015 | Dynamika (1995=100) |
|------------------|--------|---------|---------------------|
| Portugalia | 5 664 | 22 445 | 396 |
| Szwecja | 10 047 | 57 849 | 576 |
| Wlk. Brytania | 10 183 | 41 856 | 411 |
| Włochy | 4 169 | 13 298 | 319 |
| Bułgaria | 172 | 12 835 | 7 442 |
| Chorwacja | 344 | 13 863 | 4 032 |
| Cypr | 1 163 | 281 640 | 24 214 |
| Czechy | 2 079 | 21 922 | 1 054 |
| Estonia | 1 402 | 27 831 | 1 985 |
| Litwa | 287 | 10 017 | 3 489 |
| Łotwa | 748 | 14 554 | 1 946 |
| Malta | 5 557 | 855 802 | 15 399 |
| Polska | 659 | 9 929 | 1 506 |
| Rumunia | 103 | 7 490 | 7 283 |
| Słowacja | 764 | 15 974 | 2 090 |
| Słowenia | 2 749 | 12 444 | 453 |
| Węgry | 3 960 | 18 582 | 469 |
| Japonia | 734 | 2 603 | 355 |
| USA | 10 755 | 34 595 | 322 |

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie (UNCTAD 2017); (World Bank 2017).

Porównując dynamikę kosztów pracy z dynamiką napływu BIZ, można zauważyć, że w ostatnich dwóch dekadach największy ich wzrost odnotowano w nowych krajach członkowskich UE (rys. 2). Spośród krajów „starej Unii” porównywalne tendencje wystąpiły jedynie w Irlandii, zaś w pozostałych krajach objętych badaniem bardzo podobnym zmianom godzinowych kosztów pracy towarzyszył nieco bardziej zróżnicowany, ale z reguły około dwukrotny wzrost skumulowanego napływu BIZ na jednego zatrudnionego. Może to wskazywać, że w krajach Europy Środkowej niskie koszty pracy były i pozostają ważnym czynnikiem zachęcającym korporacje transnarodowe do lokowania w nich inwestycji bezpośrednich.

Rysunek 2. Dynamika godzinowych kosztów pracy w przemyśle a dynamika skumulowanego napływu BIZ na jednego zatrudnionego w latach 1996-2015 (1996=100, ceny stałe z 2016 roku)



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie (UNCTAD 2017); (World Bank 2017).

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować następujące wnioski końcowe:

1. Dostrzegalny jest pozytywny związek między kosztami pracy a napływem BIZ, jednak przy podejmowaniu decyzji o ulokowaniu nowej inwestycji w danym kraju korporacje transnarodowe (KTN) mogą brać także pod uwagę inne składowe klimatu inwestycyjnego, których oddziaływanie może zniekształcać uzyskane wyniki. Ich uwzględnienie nastęrcza trudności ze względu na brak wystarczających danych statystycznych obejmujących dłuższy okres, aczkolwiek stanowiłoby wartościowe uzupełnienie przeprowadzonych analiz.
2. Utrzymujące się wysokie koszty pracy w krajach wysoko rozwiniętych powodują, że inwestujące w nich korporacje transnarodowe coraz chętniej sięgają po zdobycze postępu naukowo-technicznego, na przykład roboty przemysłowe zastępujące pracę człowieka⁸. Postępująca robotyzacja może zatem skutkować tym, że koszty i wydajność pracy ludzkiej będą tracić na znaczeniu przy podejmowaniu tego rodzaju decyzji inwestycyjnych.
3. W przeprowadzonych badaniach nie uwzględniono usług, co wynika z faktu, że dane dotyczące kosztów pracy w usługach nie są szerzej publikowane. Co więcej, z tego samego powodu trudno określić, jaka część napływających BIZ jest kierowana do sektora usług. Na przykładzie Polski można jednak przypuszczać, że udział tego sektora w całkowitym napływie BIZ może być niebagatelny (m.in. ze względu na rozwój tzw. outsourcingu usług).
4. Na decyzje o ulokowaniu BIZ w krajach „starej Unii” wpływa raczej ocena wydajności pracy oraz jednostkowych kosztów pracy. Może to wynikać z faktu, że w tych krajach lokowane są przede wszystkim inwestycje w nowoczesne, zaawansowane technicznie branże produkcji i usług, a głównym motywem KTN jest poszukiwanie tzw. strategicznych aktywów.
5. W badanym okresie znacznie wzrosły koszty pracy w nowych krajach członkowskich, lecz w wielu przypadkach nie towarzyszył temu procesowi analogiczny wzrost wydajności, porównywalny do notowanego w krajach wysoko rozwiniętych. Obserwowana szczególnie w ostatnich latach w Polsce presja płacowa (nasilona niekorzystnymi zjawiskami demograficznymi oraz pogłębiającym się w wielu branżach niedoborem pracowników) może z kolei przełożyć się na pogorszenie konkurencyjności polskiej gospodarki. Aby

⁸ Więcej informacji na ten temat można znaleźć w raportach Międzynarodowej Federacji Robotyki, <https://ifr.org/worldrobotics/>.

temu zapobiec, konieczny będzie dalszy wzrost wydajności pracy, co można osiągnąć m.in. poprzez wdrażanie nowoczesnych metod zarządzania i organizacji pracy, większe inwestycje w nowoczesne technologie, a także wspieranie inwestycji skutkujących robotyzacją oraz automatyzacją przemysłu i usług. Jakkolwiek ostatni postulat może być kłopotliwy politycznie, wydaje się, że w kontekście wspomnianych negatywnych zjawisk społeczno-demograficznych intensywniejsza automatyzacja, informatyzacja i robotyzacja procesów wytwórczych pozwoli przyciągać do Polski inwestycje bezpośrednie generujące wyższą wartość dodaną oraz zapewniające większe długoterminowe korzyści gospodarcze.

Na koniec warto podkreślić, że wprowadzie współzależności kosztów pracy i bezpośrednich inwestycji zagranicznych poświęcono wiele publikacji zagranicznych i krajowych, podstawowym celem przeprowadzonych analiz było zbadanie, czy i w jakim stopniu napływ tego rodzaju inwestycji oddziałuje na zmiany poziomu kosztów pracy w krajach goszczących. Mimo obiektywnych trudności ze zgromadzeniem porównywalnych danych statystycznych obejmujących przyjęty, rzadko analizowany w literaturze długi okres badawczy, można przyjąć, że postawiony cel został zrealizowany. Co więcej, niniejsza publikacja stanowi przyczynek do szerszej dyskusji oraz dalszych badań poświęconych pozytywnym i negatywnym konsekwencjom napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, przy czym utrzymujące się niskie bądź malejące koszty pracy mogą stanowić zarówno przyczynę, jak i skutek napływu kapitału w tej formie do kraju goszczącego.

Bibliografia

Aiyar S., Duval R., Puy D., Wu Y., Zhang L. (2013), *Growth Slowdowns and the Middle-Income Trap*, IMF Working Paper WP/13/71, International Monetary Fund, Washington.

Asiedu E. (2002), *On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?*, „World Development”, 30(1), s. 107-119.

Bevan A.A., Estrin S. (2004), *The determinants of foreign direct investment into European transition economies*, „Journal of Comparative Economics”, 32, s. 775-787.

Brewer T.L. (1993), *Foreign Direct Investment in Emerging Market Countries*, w: Oxelheim, L. (red.), *The Global Race for Foreign Direct Investment: Prospects for the Future*, s. 177-203. Springer, Berlin-Heidelberg.

Buckley P. (2010), *Foreign Direct Investment, China and the World Economy*, Palgrave Macmillan, London.

CEIC (2017), *Demographic and Labour Market*, dostępny na: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/monthly-earnings> (18.11.2017).

Cieślak A. (2005), *Wpływ przedsiębiorstw międzynarodowych na rynek pracy w kraju goszczącym*, „Gospodarka Narodowa”, nr 4, s. 17-35.

Cushman D.O. (1987), *The Effects of Real Wages and Labor Productivity on Foreign Direct Investment*, „Southern Economic Journal”, 54(1), s. 174-185.

De Mello L.R. (1997), *Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey*, „The Journal of Development Studies”, 34(1), s. 1-34.

Dunning J.H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, Workingham.

Dunning J.H. (1998), *Globalization and the new geography of foreign direct investment*, „Oxford Development Studies”, 26(1), s. 47-69.

Dunning J.H., Narula R. (1995), *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for economic restructuring*, Routledge, London.

Eichengreen B., Park D., Shin K. (2013), *Growth Slowdown Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap*, NBER Working Paper 18673, January.

Eurostat (2017), *Labour costs annual data*, dostępny na: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tps00173> (18.11.2017).

Fields G.S. (2011), *Labor market analysis for developing countries*, „Labour Economics”, 18, Issue S1, S16-S22.

Gorynia M., Trąpczyński P. (2014), *Determinanty efektywności zagranicznych inwestycji bezpośrednich – przegląd wyników badań*, „Ekonomista”, nr 5, s. 663-684.

Grodkowska G. (2001), *Wpływ kosztów pracy na zagraniczne inwestycje bezpośrednie*, „Ekonomista”, nr 6, s. 779-801.

Hale G., Mingzhi X. (2016), *FDI effects on the labor market of host countries*, “Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper”, 25, s. 1-25, DOI: 10.24148/wp2016-25.

Hanson J.R. (1996), *Human Capital and Direct Investment in Poor Countries*, „Explorations in Economic History”, 33(1), s. 86-106.

Hunya G. (1997), *Foreign direct investment and its effects in the Czech Republic, Hungary and Poland*, WIIW Reprint Series, 168.

ILO (2017), *Earnings and labour cost*, dostępny na: <http://www.ilo.org/ilostat/faces/oracle/webcenter/portalapp/pagehierarchy/Page27.jsp?subject>

t=EAR&indicator=LAC_XEES_ECO_NB&datasetCode=A&collectionCode=YI&_afrLoop=1493588551050269&_afrWindowMode=0&_afrWindowId=1cpuexieqm_1#!%40%40%3Fin
dicator%3DLAC_XEES_ECO_NB%26_afrWindowId%3D1cpuexieqm_1%26subject%3DE
AR%26_afrLoop%3D1493588551050269%26datasetCode%3DA%26collectionCode%3DYI
%26_afrWindowMode%3D0%26_adf.ctrl-state%3D1cpuexieqm_74 (20.11.2017).

Karaszewski W. (2004), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Dom Organizatora, Toruń.

Każmierczyk J. (2011), *Technologiczne i społeczno-ekonomiczne determinanty zatrudnienia w sektorze bankowym w Polsce*, CeDeWu, Warszawa.

Lucas R. (1990), *Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?*, „American Economic Review”, 80(2), s. 92-96.

Mody A. (2007), *Foreign Direct Investment and the World Economy*, Routledge, New York.

Narula R. (1996), *Multinational Investment and Economic Structure: Globalisation and Competitiveness*, Routledge, London.

OECD (2017), *Productivity and ULC by main economic activity (ISIC Rev.4)*, dostępny na: http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=PDBI_I4 (18.11.2017).

Pilarska C., (2006), *Ocena atrakcyjności Polski dla inwestorów zagranicznych*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego”, nr 4, s. 45-75.

Slaughter M.J. (2000), *Production Transfer within Multinational Enterprises and American Wages*, „Journal of International Economics”, 50(2), s. 449-472.

U.S. Bureau of Labor Statistics (2017), *Hourly compensation costs in manufacturing, in US dollars and as a percent of costs in the United States (US =100)*, dostępny na: <https://www.conference-board.org/ilcprogram/index.cfm?id=38269> (20.11.2017).

UNCTAD (2017), *Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual*, dostępny na: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> (20.11.2017).

Witkowska J. (2000), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rynek pracy w kraju przyjmującym – aspekty teoretyczne*, „Ekonomista”, nr 5, s. 647-668.

Wong K.N., Tang T.C. (2011), *Foreign direct investment and employment in manufacturing and services sectors: fresh empirical evidence from Singapore*, „Journal of Economic Studies”, Issue: 3, s. 313-330, <https://doi.org/10.1108/01443581111152427>.

World Bank (2017), *Gender Statistics*, dostępny na:

<https://databank.worldbank.org/data/source/gender-statistics> (data dostępu: 20.11.2017).

Zhang K.H., Markusen J.R. (1999), *Vertical Multinationals and Host-Country Characteristics*, „Journal of Development Economics”, 59(2), s. 233-252.

Zielińska-Głębocka A. (2016), *Dostosowanie strukturalne gospodarek do globalizacji*, C.H. Beck, Warszawa.