



Marcin Gryczka

Uniwersytet Szczeciński
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Instytut Ekonomii
gryczka@wneiz.pl

**POZIOM KOSZTÓW PRACY JAKO CZYNNIK
PRZYCIĄGAJĄCY BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE
ZAGRANICZNE – ANALIZA NA PRZYKŁADZIE
WYBRANYCH KRAJÓW**

Streszczenie: Celem artykułu jest przeanalizowanie, czy i w jakim stopniu zmiany poziomu kosztów pracy mogą sprzyjać napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych do wybranych krajów. W pracy wykorzystano dane statystyczne z lat 1995-2015 publikowane przez organizacje międzynarodowe, a do ich analizy użyto metod statystyki opisowej (zwłaszcza analizy dynamiki i trendu). Na podstawie badań należy stwierdzić, że poziom kosztów pracy jest jednym z czynników wpływających na decyzje o lokalizacji i wielkości BIZ, a jego znaczenie należy raczej rozpatrywać w kontekście wydajności pracy oraz branży docelowej. Koszty pracy mogą odgrywać większą rolę w przypadku inwestycji w branżach pracochłonnych, o mniejszej wartości dodanej, lecz oszacowanie skali tego zjawiska wykracza poza ramy niniejszej pracy.

Słowa kluczowe: koszty pracy, bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

JEL Classification: E24, F21, F23.

Wprowadzenie

Skutki kryzysu finansowego, który wstrząsnął gospodarką światową przed niespełną dekadą, są niewątpliwie odczuwalne do dnia dzisiejszego. Trudności z utrzymaniem stabilnego tempa wzrostu gospodarczego, wyraźne wyhamowanie procesów integracyjnych, powszechna krytyka liberalnej polityki gospodarczej, problemy społeczne i demograficzne czy coraz częstsze 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 we współczesnej gospodarce światowej. Z kolei trwające w wielu regionach świata konflikty zbrojne, kryzys migracyjny, narastające problemy społeczne czy ekologiczne, a także inne negatywne konsekwencje utrzymywania za wszelką cenę wzrostu gospodarczego spowodowały, że również gospodarki azjatyckie muszą przeorientować główne cele i narzędzia swojej polityki gospodarczej. Celem artykułu jest przeanalizowanie zmian poziomu kosztów pracy w wybranych krajach rozwiniętych i rozwijających się w ostatnich dwóch dekadach, a następnie ustosunkowanie się do tezy o wpływie tych kosztów na możliwości pozyskiwania zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Podstawą do przeprowadzonych analiz są dane statystyczne z lat 1995-2015 publikowane przez instytucje międzynarodowe, takie jak ILO, OECD, Bank Światowy, UNCTAD, agendy rządowe (U.S. Bureau of Labor Statistics) oraz niezależne instytucje badawcze (The Conference Board). W pracy wykorzystano narzędzia statystyki opisowej (zwłaszcza analizy dynamiki i trendu), przy czym należy zaznaczyć, że dobór krajów objętych analizą był uwarunkowany przede wszystkim dostępnością danych dla stosunkowo długiego okresu badawczego.

1. Zmiany poziomu kosztów pracy w wybranych gospodarkach

W literaturze przedmiotu dość często pojawia się teza, że jednym z istotniejszych czynników determinujących napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) do gospodarek krajów goszczących – zwłaszcza rozwijających się – jest kapitał ludzki. Przykładowo, Lucas [1990] spekuluje, że deficyt kapitału ludzkiego zniechęca inwestorów zagranicznych do lokowania kapitału inwestycyjnego w formie BIZ w krajach słabiej rozwiniętych. Zhang i Markusen [1999] 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. Z kolei Dunning [1993] utrzymuje, że kwalifikacje i poziom wykształcenia pracowników mogą wpływać zarówno na wolumen napływu BIZ, jak i charakter działalności podejmowanej przez KTN w kraju goszczącym.

Należy 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 [Hanson, 1996; Cieślak, 2017]. Relatywnie niewiele miejsca poświęca się natomiast rozważaniom na temat znaczenia kosztów pracy dla napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do krajów goszczących, co może wynikać po części z niewystarczających danych statystycznych, zwłaszcza dla krajów rozwijających się oraz niepełnej ich porównywalności. Innym, często dostrzeganym w literaturze obszarem badawczym są pozytywne i negatywne skutki napływu BIZ do gospodarki, przy czym w znacznej mierze te kwestie były analizowane w kontekście krajów rozwijających się oraz na drodze transformacji [de Mello, 1997; Hunya, 1997; Buckley, 2010; Wong i Tang, 2011; Hale i Mingzhi, 2016]. Warto dodać, że badania determinant napływu BIZ oraz charakteru aktywności KTN są również często prowadzone w odniesieniu do wspomnianych grup krajów [Asiedu, 2002; Bevan i Estrin, 2004], jeśli chodzi natomiast o kraje wysoko rozwinięte, popularnymi obszarami analiz są motywy podejmowania BIZ przez krajowe KTN oraz skutki ich odpływu z gospodarki kraju źródłowego [Narula, 1996; Slaughter, 2000].

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

Wyszczególnienie	1995	2000	2005	2010	2015
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Australia	100	108	123	147	153
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
Izrael	100	140	142	156	171
Kanada	100	107	117	133	144
Luksemburg	100	109	129	154	167
Niemcy	100	101	100	104	114
Norwegia	100	119	137	185	220
Portugalia	100	123	142	147	139
Szwajcaria	100	99	101	107	108
Szwecja	100	107	114	128	141
USA	100	105	113	122	134
Wielka 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
Korea Południowa	100	102	118	120	128
Litwa	100	145	159	188	217
Łotwa	100	132	164	230	280

cd. tabeli 1

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Meksyk	100	226	302	369	401
Polska	100	170	170	194	201
Słowacja	100	145	175	191	200
Słowenia	100	130	160	189	186
Węgry	100	189	255	294	316

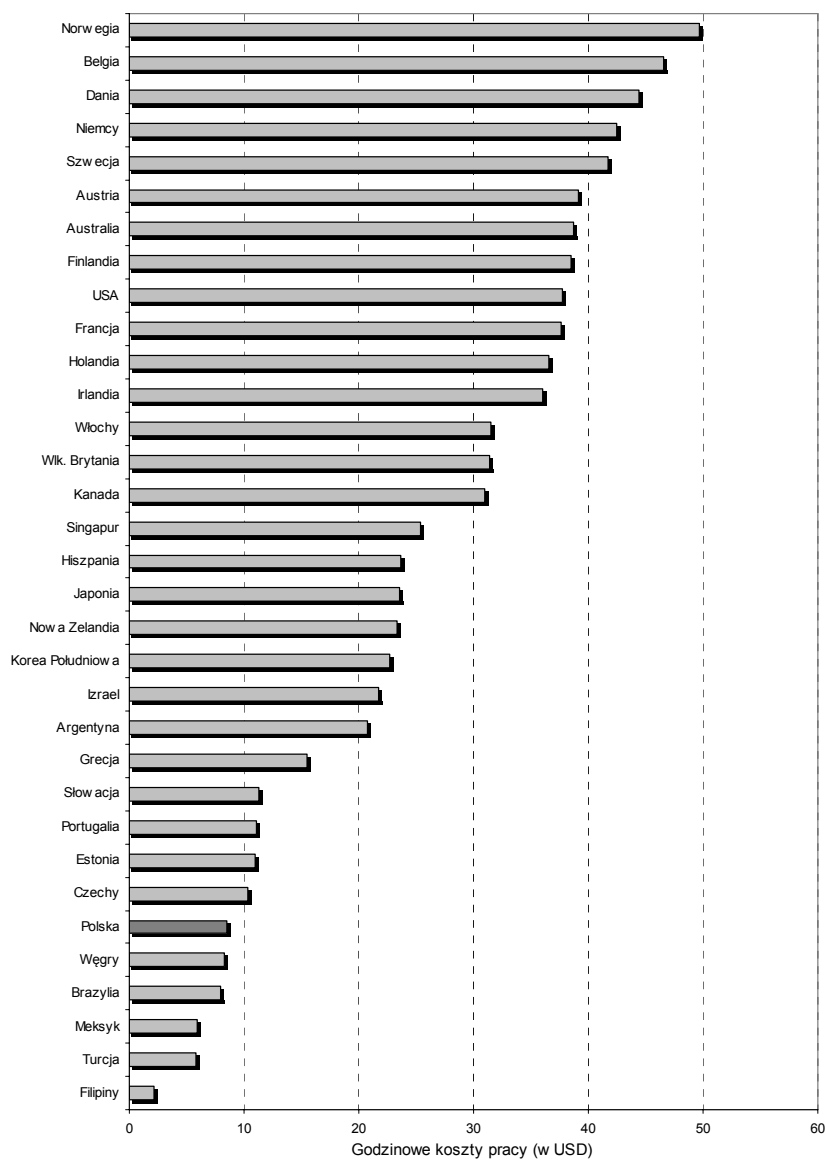
Źródło: Obliczenia własne na podstawie: CEICData.com [2017]; OECD [2017].

Ze względu na przekształcenia zachodzące 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 wysoko rozwiniętych (górna część tabeli) największy wzrost odnotowały Norwegia, Izrael, Luksemburg, Grecja i Wielka Brytania, natomiast dla całej Unii Europejskiej i strefy euro wyniósł około 30%. Jakkolwiek trudno przedstawić jednoznaczne przyczyny tej tendencji, można przypuszczać, że była spowodowana po części procesami integracyjnymi w Europie, zmianami specjalizacji międzynarodowej w kierunku produkcji bazującej na zaawansowanych technologiach i wysoko wykwalifikowanych pracownikach, a także coraz większej roli usług w gospodarkach tych krajów.

W dolnej części tabeli 1 przedstawiono z kolei wybrane kraje Europy Środkowo-Wschodniej i kraje nowo uprzemysłowione. W przypadku pierwszej grupy największy wzrost jednostkowych kosztów pracy odnotowały Węgry i Estonia, natomiast pozostałe kraje, w tym Polska – mniej więcej dwukrotnie. Dla porównania, w Korei Południowej wskaźnik ten wzrósł w badanym okresie zaledwie o 28% (czyli w stopniu zbliżonym do krajów wysoko rozwiniętych), zaś w Meksyku – aż czterokrotnie. Przedstawione zmiany mogły być spowodowane efektem niskiej bazy, a w przypadku Meksyku – również skutkami przystąpienia do porozumienia NAFTA, takimi jak rosnące kwalifikacje pracowników inżynierjno-technicznych znajdujących zatrudnienie w powstających w tym kraju oddziałach koncernów amerykańskich, na przykład w branży lotniczej, medycznej, elektronicznej i motoryzacyjnej.

Znajduje to potwierdzenie na rys. 1, na którym porównano godzinowe koszty pracy w sektorze przemysłowym w 2015 r. Jeśli przyjąć za poziom odniesienia wynagrodzenie godzinowe w Stanach Zjednoczonych, tylko w ośmiu spośród analizowanych krajów wskaźnik ten jest wyższy, a jedynie w czterech gospodarkach europejskich przekraczał 40 USD. W pozostałych krajach, w tym w nowo uprzemysłowionych krajach azjatyckich (Singapur, Korea Południowa) i Japonii, godzinowe koszty pracy mieszczą się w przedziale 20-30 USD. Z kolei

w krajach Europy Środkowo-Wschodniej analizowany wskaźnik kształtuje się mniej więcej na poziomie 10 USD, zatem koszty pracy w tych krajach są 3-4-krotnie niższe niż w najwyżej rozwiniętych gospodarkach świata.



Rys. 1. Godzinowe koszty pracy w sektorze przemysłowym wybranych krajów w 2015 r.

Źródło: The Conference Board [2016].

W tabeli 2 porównano z kolei zmiany kosztów i wydajności pracy w wybranych krajach w latach 1996-2015. W większości krajów wysoko rozwiniętych godzinowe koszty pracy w ujęciu realnym prawie się nie zmieniły, przy czym wśród największych gospodarek spadek kosztów pracy odnotowała Japonia (o prawie 30%), zaś największy wzrost miał miejsce w Irlandii i Australii (odpowiednio o 43 i 36 procent).

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

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
Australia	28,58	38,75	136	39,83	54,72	137	99
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
Izrael	17,55	21,69	124	29,76	38,18	128	96
Japonia	33,20	23,60	71	31,81	44,28	139	51
Kanada	27,92	30,94	111	41,30	52,37	127	87
Niemcy	44,03	42,42	96	51,90	65,23	126	77
Norwegia	39,00	49,67	127	76,80	90,70	118	108
Nowa Zelandia	18,21	23,28	128	31,42	40,44	129	99
Portugalia	9,75	11,08	114	27,38	33,87	124	92
Szwecja	37,78	41,68	110	43,76	61,22	140	79
USA	34,79	37,71	108	46,29	67,83	147	74
Wielka Brytania	29,16	31,44	108	40,70	51,54	127	85
Włochy	29,84	31,48	106	48,60	51,61	106	99
Argentyna	11,40	20,76	182	21,87	25,67	117	155
Brazylia	10,68	7,97	75	14,63	17,43	119	63
Czechy	4,91	10,29	210	22,88	37,04	162	130
Filipiny	1,93	2,16	112	5,45	9,03	166	67
Korea Południowa	13,92	22,68	163	15,52	33,73	217	75
Meksyk	5,24	5,90	113	17,27	19,72	114	99
Polska	4,76	8,53	179	16,13	30,78	191	94
Singapur	18,35	25,41	139	40,27	57,83	144	96
Słowacja	4,29	11,26	263	20,37	40,72	200	131
Węgry	4,61	8,25	179	20,93	31,42	150	119

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: U.S. Bureau of Labor Statistics [2013]; International Labour Organization (ILO) [2017].

Jeśli chodzi o wydajność pracy, to poprawiła się ona bez wyjątku we wszystkich krajach tej grupy, w największym stopniu w Irlandii, Stanach Zjed-

noczonych, Szwecji, Japonii i Australii. W rezultacie wskaźnik pokazujący zmianę kosztów pracy w relacji do zmian jej wydajności (ostatnia kolumna w tabeli 2) jest najniższy w Japonii, Grecji, USA, Niemczech i Francji, co oznacza, że w badanym okresie wydajność pracy w tych krajach rosła znacznie szybciej niż koszty pracy. O ile w Grecji niska wartość tego wskaźnika może być związana z kryzysem gospodarczym i związanym z nim spadkiem wynagrodzeń, to w pozostałych krajach szybko rosnąca wydajność pracy była prawdopodobnie związana z inwestycjami w nowoczesne technologie produkcyjne, efektywniejszym zarządzaniem oraz specjalizacją w branżach wysoko zaawansowanych technicznie¹.

Z kolei w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i nowo uprzemysłowionych należy wspomnieć o szybko rosnących kosztach pracy w badanym okresie. Mimo ponad dwukrotnego wzrostu na Słowacji i w Czechach oraz tylko nieco mniejszej poprawy tego wskaźnika w Argentynie, Polsce, na Węgrzech i w Korei Południowej, godzinowe koszty pracy w ujęciu realnym zbliżyły się do poziomu notowanego w krajach rozwiniętych jedynie w Singapurze i Korei Południowej (i to zaledwie do najgorszych pod tym względem krajów, takich jak Grecja, Hiszpania, Nowa Zelandia czy Japonia).

Drugim pozytywnym zjawiskiem w tej grupie krajów była rosnąca wydajność pracy, w szczególności w Korei Południowej, na Słowacji, w Polsce, Czechach i na Filipinach (w grupie krajów wysoko rozwiniętych porównywalną poprawę wydajności odnotowała jedynie Irlandia). W rezultacie wskaźnik zmiany kosztów pracy w relacji do zmian jej wydajności kształtował się w większości krajów tej grupy na poziomie niższym niż 100. Należy jednak podkreślić, że poza Filipinami i Koreą Południową tempo wzrostu wydajności pracy było w badanym okresie zazwyczaj znacznie niższe niż dynamika wzrostu kosztów pracy. Co więcej, w Argentynie, na Słowacji, w Czechach i na Węgrzech wzrost wydajności pracy został z nadwyżką zneutralizowany przez znacznie szybciej rosnące koszty wynagrodzeń.

¹ Pewne różnice między tendencjami przedstawionymi w tabelach 1 i 2 wynikają z odmiennych metodologii obliczeń jednostkowych kosztów pracy (*Unit Labour Cost* – ULC) oraz relacji dynamiki kosztów pracy do dynamiki wydajności pracy. W pierwszym przypadku uwzględniono średnie, całkowite koszty pracy przypadające na jednostkę produkcji (według metodologii OECD), natomiast w drugim – godzinowe koszty pracy w przemyśle odniesione do godzinowej wydajności pracy.

2. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych a poziom kosztów pracy

Koszty pracy oraz dostępność wykwalifikowanych pracowników są jednym z elementów klimatu inwestycyjnego, którego analiza ma wpływ na decyzje podejmowane przez KTN odnośnie do lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. 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, np. przewagą inwestorów skuszonych niskimi kosztami pracy (w porównaniu z poziomem tych kosztów w ich kraju pochodzenia) oraz ulgami podatkowymi finansowanymi z budżetu państwa.

Tabela 3. Skumulowany napływ BIZ do krajów rozwiniętych i rozwijających się w latach 1995-2015

Wyszczególnienie	Lata	Skumulowany napływ BIZ (mld USD, ceny bieżące)		Skumulowany napływ BIZ per capita (USD, ceny bieżące)		Skumulowany napływ BIZ jako procent PKB	
		wartość	KR = 100	wartość	KR = 100	wartość	KR = 100
Kraje rozwinięte	1995	2711,0	100	2861	100	11,1	100
	2005	8504,7	100	8514	100	24,1	100
	2015	16019,7	100	15315	100	37,1	100
Kraje rozwijające się	1995	843,4	31	189	7	14,1	127
	2005	2680,3	32	515	6	24,1	100
	2015	8579,8	54	1437	9	29,7	80

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: UNCTAD [2017].

W tym kontekście przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych są stosunkowo często utożsamiane z napływem kapitału w tej formie z krajów wysoko rozwiniętych, z których zazwyczaj wywodzą się korporacje transnarodowe, do krajów rozwijających się. Jednak od początku lat 90. ubiegłego stulecia, kiedy to tempa nabrała ekspansja KTN na rynki zagraniczne, zdecydowaną przewagę jako kraje goszczące miały kraje rozwinięte, o czym świadczą dane przedstawione w tabeli 3. Warto jednak podkreślić, że w ciągu ostatniej dekady zainteresowanie krajami rozwijającymi się znacznie wzrosło (zwłaszcza gospodarkami azjatyckimi), o czym świadczy fakt, że w 2015 r. skumulowane napływy BIZ do tej grupy przekroczyły 50% tego wskaźnika dla krajów rozwiniętych. Należy przy tym pamiętać, że atrakcyjne dla inwestorów zagranicznych kraje Europy Środkowo-Wschodniej (zwłaszcza po rozszerzeniu Unii Europejskiej w 2004 r.), są zaliczane w statystykach międzynarodowych do grupy krajów rozwiniętych,

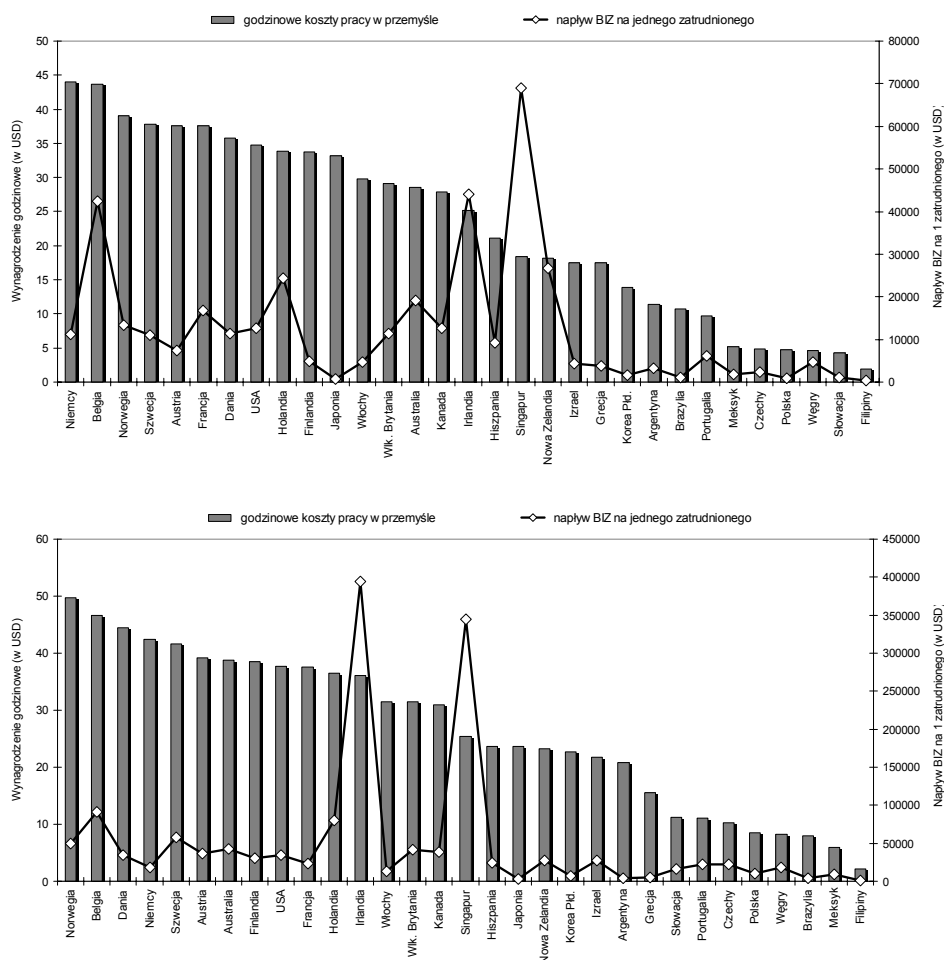
zatem poprawa wskaźników tej grupy (por. tabelę 3) jest po części zasługą sukcesów gospodarczych nowych członków UE.

Znajduje to odzwierciedlenie w danych i wyliczeniach przedstawionych w tabeli 4. W latach 1996-2015 skumulowany napływ BIZ na jednego zatrudnionego wzrósł w większości krajów rozwiniętych zaledwie 2-3-krotnie, a wyjątek stanowiły Irlandia, Izrael, Japonia, Wielka Brytania i kraje skandynawskie. Z kolei w objętych analizą krajach nowo uprzemysłowionych i Europy Środkowo-Wschodniej najgorszy wynik pod tym względem odnotowała jedynie Argentyna. W pozostałych krajach napływ BIZ zwiększył się co najmniej trzykrotnie, a rekordowe wzrosty były udziałem trzech nowych członków Unii Europejskiej, tj. Słowacji, Polski i Czech.

Tabela 4. Skumulowany napływ BIZ na jednego zatrudnionego w wybranych krajach w latach 1996-2015 (w USD, ceny stałe z 2015 r.)

Wyszczególnienie	1996	2015	Dynamika 1996 = 100
Australia	19221	42825	223
Austria	7350	36990	503
Belgia	42375	90730	214
Dania	11303	34164	302
Finlandia	4902	30021	612
Francja	16861	22996	136
Grecja	3765	4900	130
Hiszpania	9248	24147	261
Holandia	24392	79746	327
Irlandia	44097	394575	895
Izrael	4259	26897	632
Japonia	638	2599	408
Kanada	12553	38518	307
Niemcy	11265	18327	163
Norwegia	13355	50071	375
Nowa Zelandia	26659	26972	101
Portugalia	6078	22439	369
Szwecja	11059	57840	523
USA	12681	34483	272
Wielka Brytania	11401	41952	368
Włochy	4658	13296	285
Argentyna	3297	4298	130
Brazylia	1039	4405	424
Czechy	2384	21899	919
Filipiny	412	1308	317
Korea Południowa	1692	6733	398
Meksyk	1826	8986	492
Polska	951	9937	1045
Singapur	68952	344663	500
Słowacja	1167	15944	1366
Węgry	4617	18608	403

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: UNCTAD [2017]; World Bank [2017].



Rys. 2. Godzinowe koszty pracy w przemyśle a napływ BIZ na jednego zatrudnionego w roku 1996 – wykres górny, i 2015 – wykres dolny (ceny stałe z 2015 r.)

Źródło: Na podstawie: UNCTAD [2017]; World Bank [2017].

Porównując koszty pracy z napływem BIZ w wybranych krajach (rys. 2) należy zauważyć, że kraje najbardziej rozwinięte nadal przyciągają najwięcej BIZ w ujęciu na jednego zatrudnionego, i to mimo znacznie wyższych godzinowych kosztów pracy, kilkakrotnie przewyższających wartości dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz nowo uprzemysłowionych (poza Singapurem i Koreą Południową). Co więcej, kraje, do których napływało najwięcej BIZ, tj. Singapur, Irlandia, Belgia i Holandia w 1996 r. oraz Irlandia i Singapur w 2015 r., charakteryzowały się wysokimi kosztami pracy w przemyśle, co nie spowodowało

jednak widocznego odwrotu inwestorów. Z kolei kraje Europy Środkowo-Wschodniej, Brazylia, Meksyk i Filipiny wyróżniają się relatywnie niskimi kosztami pracy, a mimo to przyciągają do siebie znacznie mniejszy strumień bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować następujące wnioski końcowe:

1. Jakkolwiek istnieje związek między kosztami pracy a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych, przy podejmowaniu decyzji o ulokowaniu nowej inwestycji w danym kraju korporacje transnarodowe biorą także pod uwagę inne składowe klimatu inwestycyjnego, których oddziaływanie może zniekształcać uzyskane rezultaty.
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, np. roboty przemysłowe zastępujące pracę człowieka. Postępująca robotyzacja może zatem oznaczać, że koszty i wydajność pracy ludzkiej będą tracić na znaczeniu przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych.
3. W przeprowadzonych badaniach nie uwzględniono usług, co wynika z faktu, że dane dotyczące kosztów pracy w usługach nie są szeroko publikowane. Co więcej, z tego samego powodu trudno określić, jaka część 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. W przypadku krajów wysoko rozwiniętych na decyzje o dokonaniu BIZ ma raczej wpływ 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 jest poszukiwanie strategicznych aktywów. Z kolei w krajach Europy Środkowo-Wschodniej znacznie wzrosły koszty pracy, lecz w wielu przypadkach nie towarzyszył temu zjawisku analogiczny wzrost wydajności porównywalny do notowanego w krajach wysoko rozwiniętych.

Literatura

- Asiedu E. (2002), *On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?* "World Development", Vol. 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", Vol. 32, s. 775-787.
- Buckley P. (2010), *Foreign Direct Investment, China and the World Economy*, Palgrave Macmillan, London.
- CEIC data, <https://www.ceicdata.com/en/indicators> (dostęp: 5.09.2017).
- Cieślak A. (2017), *Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych: Przegląd wybranej literatury przedmiotu* [w:] M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków, s. 171-189.
- Dunning J.H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, Workingham.
- Hale G., Mingzhi X. (2016), *FDI Effects on the Labor Market of Host Countries*, "Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper", No. 25, <http://www.frbsf.org/economic-research/publications/working-papers/wp2016-25.pdf> (dostęp: 3.09.2017).
- Hanson J.R. (1996), *Human Capital and Direct Investment in Poor Countries*, "Explorations in Economic History", Vol. 33(1), s. 86-106.
- Hunya G. (1997), *Foreign Direct Investment and Its Effects in the Czech Republic, Hungary and Poland*, "WIIW Reprint Series", No. 168, s. 137-174.
- International Labour Organization, <http://www.ilo.org/ilostat> (dostęp: 3.09.2017).
- Lucas R. (1990), *Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?* "American Economic Review", Vol. 80(2), s. 92-96.
- Mello R.L. de (1997), *Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey*, "Journal of Development Studies", Vol. 34(1), s. 1-34.
- Narula R. (1996), *Multinational Investment and Economic Structure: Globalisation and Competitiveness*, Routledge, London.
- OECD, <http://stats.oecd.org> (dostęp: 5.09.2017).
- Slaughter M.J. (2000), *Production Transfer within Multinational Enterprises and American Wages*, "Journal of International Economics", Vol. 50(2), s. 449-472.
- The Conference Board, <https://www.conference-board.org> (dostęp: 7.09.2017).
- UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org> (dostęp: 5.09.2017).
- U.S. Bureau of Labor Statistics, <https://www.measuringworth.com> (dostęp: 7.09.2017).
- 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", Vol. 38(3), s. 313-330.

World Bank, <https://data.worldbank.org> (dostęp: 7.09.2017).

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

LABOR COSTS AS A FOREIGN DIRECT INVESTMENT ATTRACTING FACTOR – ANALYSIS BASED ON SELECTED COUNTRIES

Summary: This paper's objective is to analyze changes in labor costs in the context of foreign direct investment (FDI) inflow to selected countries. Statistical data covering the period 1995-2015 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 labor productivity and target industry. 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.