



Magdalena Kinga Stawicka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Katedra Makroekonomii
Instytut Ekonomii
Magdalena.Stawicka@ue.wroc.pl

WSPIERANIE BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH PRZEZ ZACHĘTY INWESTYCYJNE W WYBRANYCH KRAJACH EUROPEJSKICH

Streszczenie: Celem artykułu jest analiza i ocena istniejących programów wsparcia dla napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych wśród największych beneficjentów tej formy kapitału w Europie. Autorka dokonała przeglądu światowej literatury przedmiotu pod kątem istotności zachęt inwestycyjnych jako ważnego bodźca dla inwestorów zagranicznych decydujących się na działalność poza krajem macierzystym. Ponadto omówione zostały instrumenty wsparcia, beneficjenci oraz procedury udzielania dofinansowania. Finałnie powstały konkluzje, w których określone zostały kierunki działań i wytyczne dla gospodarek chcących zwiększyć swoją atrakcyjność.

Słowa kluczowe: innowacje, wiedza, patenty, system patentowy, wynalazki.

Wprowadzenie

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią integralną część otwartego i wydajnego międzynarodowego systemu gospodarczego, a także są głównym katalizatorem zmian. Korzyści płynące z tej formy lokowania kapitału przez podmioty zagraniczne nie narastają w sposób automatyczny i równomierny w poszczególnych gospodarkach, sektorach oraz społecznościach lokalnych, bo pozyskiwanie oraz czerpanie z nich pełnych korzyści w zakresie rozwoju jest kształtowane przez politykę krajową i międzynarodową strukturę inwestycyjną. Wyzwania stoją zatem przede wszystkim przed krajami, w których inwestycje mają być dokonywane, ponieważ muszą one stworzyć na bazie prowadzonej po-

lityki przejrzyste, szerokie i sprzyjające otoczenie inwestycyjne oraz zbudować potencjał ludzki i instytucjonalny do ich realizacji.

Celem artykułu jest skrócona, ze względu na ograniczenia związane z obszernością publikacji, ocena istniejących programów wsparcia dla napływu BIZ w Europie. Przegląd literatury przedmiotu z zakresu zachęt inwestycyjnych oraz omówienie instrumentów wsparcia pozwoli finalnie określić wytyczne dla gospodarek dążących do oferowania jeszcze lepszych warunków inwestowania na terytorium swojego kraju.

1. Zachęty inwestycyjne w literaturze przedmiotu i badaniach własnych

Zachęty inwestycyjne definiuje się zazwyczaj jako miary lub środki mające za zadanie wpływać na wielkość, lokalizację lub gałąź przemysłu planowanej inwestycji bezpośredniej przez oddziaływanie na relatywne koszty lub zmniejszenie ryzyka związanego z daną inwestycją w sposób inny niż ten, który obowiązuje przedsiębiorców krajowych¹. Zdaniem autorki wyróżnić można następujące rodzaje zachęt inwestycyjnych:

- *zachęty fiskalne*, wśród których najbardziej popularne są zwolnienia nowo powstających firm z obowiązku płacenia podatku dochodowego przez określony czas, redukcja stawki podatku dochodowego od osób prawnych, tworzenie uprzywilejowanych podatkowo specjalnych stref czy rozliczanie strat w czasie;
- *zachęty finansowe*, takie jak subsydia infrastrukturalne, kredyty inwestorskie, partycypacja w kosztach inwestycji;
- *zachęty prawne*, polegające na zwolnieniu przedsiębiorcy z określonych obowiązujących w danym kraju przepisów prawnych.

Wśród licznych krajowych, jak i zagranicznych teorii dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych są i te, które omawiają zachęty inwestycyjne, zaliczane do szeroko rozumianego klimatu inwestycyjnego kraju goszczącego. Przykładowo w teorii przewag własnościowych przedsiębiorstwa² S. Hymer próbował znaleźć odpowiedź na pytanie, dlaczego firmy angażują swój kapitał za granicą w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Stwierdził, że istnieją ku temu dwa powody, mające wspólny oczekiwany efekt w postaci zwiększonych zysków. Według niego przedsiębiorstwa przed podjęciem ostatecznej

¹ *Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies*, OECD Publishing, London 2003, s. 12.

² *Theory of Firm – Specific Advantage* – S. Hymer (1960), Ch. P. Kindleberger (1969), F.T. Knickerbocker (1973).

decyzji kapitałowej dokonują analizy miejsca lokalizacji dla swojej działalności, a jednym z kryteriów oceny jest także polityka proinwestycyjna realizowana przez kraj przyjmujący. Przedsiębiorcy oczekują zatem subwencji, zwolnień i ulg podatkowych, preferencyjnych kredytów, a ich finalna decyzja uzależniona jest od zachęt w tym zakresie oferowanych przez potencjalne kraje goszczące. Państwo, które zaoferuje korzystniejsze warunki, ma szanse na pozyskanie inwestycji. Teoria uwzględniająca regulacje rządowe³ mówi natomiast, iż większość rządów tworzy politykę mającą na celu zarówno pozyskiwanie, jak i ograniczanie napływu kapitału zagranicznego w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W ramach wspierania pozyskiwania BIZ pojawiają się zachęty inwestycyjne, natomiast jako blokada dla kapitału zagranicznego wprowadzone są przykładowo ograniczenia dla działalności korporacji transnarodowych. Zdaniem D. Leahy'ego i C. Montagny⁴ rządy krajów zazwyczaj nie posiadają dokładnych informacji na temat oczekiwań potencjalnych inwestorów co do zachęt lub ulg inwestycyjnych przez nich preferowanych, co może doprowadzić do sytuacji, w której przedsiębiorstwo uzyska profity ponad swoje potrzeby ze względu na swoją silną pozycję negocjacyjną, a korzyści dla państwa będą znacznie mniejsze niż nakłady związane z udzieleniem zachęty inwestorowi.

G.L. Reuber⁵ w swoich badaniach udowodnił, iż przedsiębiorstwa międzynarodowe są mniej lub bardziej podatne na oferowane bodźce inwestycyjne w zależności od realizowanej przez siebie strategii. I tak inwestorzy ukierunkowani na eksport bardziej cenią zachęty fiskalne, w przeciwieństwie do przedsiębiorstw chcących realizować inwestycje *brownfield* czy *greenfield*, które preferują protekcjonizm rynkowy. E.I. Coyne⁶ uznał natomiast, że bodźce finansowe są ważniejsze dla inwestorów zagranicznych niż bodźce fiskalne, szczególnie istotna jest tu możliwość repatriacji zysku i kapitału.

Autorka w 2006 i 2012 roku przeprowadziła ankietę badawczą skierowaną do losowo wybranych firm prowadzących swoją działalność na terytorium Unii Europejskiej i mających w swoim kapitale zakładowym udział kapitału zagranicznego. Łącznie w ankiecie wzięło udział ponad 6000 firm z 27 krajów człon-

³ *Theory Based on Government Regulations* – Y. Aharoni (1966), G. Reuber, H. Crokell, M. Emersen i G. Gallais-Hamonno (1973), S. Agarwal (1980), D. Leahy, C. Montagna (2000), P.J. Buckley, M. Cassons (2000).

⁴ Szerzej w: D. Leahy, C. Montagna, *Temporary Social Dumping, Union Legislation and FDI: A Note on the Strategic Use of Standards*, „Journal of International Trade and Economic Development” 2000, Vol. 9, s. 243-259; D. Leahy, C. Montagna, *Unionisation and Foreign Direct Investment: Challenging Conventional Wisdom?*, „Economic Journal” 2000, Vol. 110, s. C80-C92.

⁵ G.L. Reuber, *Private Foreign Investment In Development*, Clarendon Press, Oxford 1973, s. 82.

⁶ E.I. Coyne, *An Articulated Approach to Developing Country FDI – Attraction Research*, N.S. University Florida 1994, s. 2.

kowskich Unii Europejskiej. Tematyka ankiety dotyczyła wskazania przez przedsiębiorców bodźców, które wpłynęły na dokonanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w danym kraju unijnym. Dla firm ankietowanych w obu okresach zachęty i ulgi inwestycyjne były jedną z ważniejszych determinant skłaniających ich do inwestowania na danym rynku, tuż za oferowaniem przez kraj goszczący dużego rynku zbytu oraz atrakcyjnych cen czynników produkcji.

Do końca lat 70. XX wieku w polityce krajów goszczących przeważało podejście restrykcyjne wobec napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Szczególnie było to zauważalne w krajach rozwijających się i socjalistycznych⁷. Obecnie ograniczenia te zostały w większości państw zniesione, jednakże w wielu gospodarkach inwestycje w wybrane branże są nadal kontrolowane lub wręcz zakazane. Coraz więcej państw wprowadza również przepisy regulujące istnienie BIZ w ich krajach, tak aby stworzyć jeszcze korzystniejsze warunki dla obcego kapitału. Kraje dążące do pozyskania bezpośrednich inwestycji zagranicznych mogą stosować różne strategie działania, które dzieli się na⁸:

- *ogólne*, ukierunkowane na polepszenie klimatu inwestycyjnego, wyróżnić tu można strategie proaktywne polegające na pokrywaniu strat generowanych przez inwestorów w pierwszych latach działalności lub strategie obronne związane z wprowadzaniem zachęt podatkowych zbliżonych do tych istniejących w innych gospodarkach;
- *celowe*, w tym strategie wspomagające wybrane branże, działalności, rozwój określonych regionów lub dziedziny, w których kraj posiada przewagi;
- *dowolne*, bez określonej strategii, z dużym pakietem różnych zachęt.

Podsumowując rozważania na temat zachęt inwestycyjnych można stwierdzić, że są one kluczową determinantą branżą pod uwagę w decyzjach inwestycyjnych, jednakże efekty poszczególnych bodźców inwestycyjnych oferowanych przez rządy gospodarek goszczących bardzo trudno rozgraniczyć.

2. Europejscy beneficjenci bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Pozycję gospodarki w światowych inwestycjach zagranicznych należy oceniać na podstawie udziału kraju w globalnych skumulowanych napływach lub wypływach BIZ, gdyż wartości coroczne charakteryzują się dużymi wahaniami z powodu ich wrażliwości na koniunkturę światową. Do Europy należy 46 państw, wliczając te, które tylko częściowo zajmują jej powierzchnię, pomijając jednak

⁷ K. Przybylska, *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej. Empiryczna weryfikacja czynników lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Czechach, Polsce i na Węgrzech*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2001, s. 113-114.

⁸ *Checklist for Foreign...*, op. cit., s. 12.

terytoria zależne i separatystyczne. Do analizy wybrano 41 gospodarek, wyłączając te, dla których Światowy Raport Inwestycyjny (WIR⁹) nie publikuje danych określających strumień napływu kapitału zagranicznego. Kraje, które są liderami w Europie pod względem absolutnej wielkości skumulowanych BIZ napływających, to państwa Unii Europejskiej określane mianem „starej piętnastki”, a wśród nich Wielka Brytania, Francja oraz Belgia, w których inwestorzy zagraniczni do końca 2013 roku ulokowali odpowiednio 1,6 bln USD, 1,1 bln USD oraz 924 mld USD. Mołdawia z inwestycjami zagranicznymi na poziomie 3 mld USD zajmuje ostatnią lokatę wśród badanych gospodarek Europy. Aby zobrazować rzeczywiste dysproporcje między poszczególnymi krajami, należy zbadać miary względne, wykorzystując w tym celu informacje dotyczące liczby ludności analizowanych gospodarek. I tak wartości skumulowanych BIZ *per capita* inwestycji ulokowanych w krajach europejskich od 1990 roku zmieniają ranking liderów znacząco. Największym dotychczasowym beneficjentem skumulowanych BIZ *per capita* jest Luksemburg (294 548 USD), następnie Szwajcaria (93 430 USD) oraz Belgia (88 848 USD). Wśród państw Europy wyróżnić można kilka grup gospodarek pozyskujących kapitał w formie BIZ, a mianowicie:

- powyżej 50 000 USD na 1 mieszkańca mają: Luksemburg, Szwajcaria, Belgia oraz Irlandia;
- w przedziale od 20 000 do 49 999 USD: Szwecja, Holandia, Norwegia, Malta, Islandia, Dania, Wielka Brytania oraz Austria;
- w przedziale od 10 000 do 19 999 USD: Finlandia, Francja, Estonia, Czechy, Portugalia, Węgry, Słowacja, a także Niemcy.

Pozostałe kraje, w tym i Polska, po zastosowaniu względnych miar nie przekroczyły do końca 2013 roku wartości skumulowanych BIZ *per capita* wyższej niż 10 000 USD. Pozytywnym zjawiskiem jest jednak obserwowalny wzrost skumulowanych BIZ przypadających na 1 mieszkańca w ostatnich latach we wszystkich gospodarkach Europy.

3. Programy wsparcia bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Luksemburg od dawna uważany jest za uprzywilejowane miejsce dla lokowania inwestycji przez przedsiębiorstwa międzynarodowe z różnych sektorów. Wiele korporacji globalnych tworzy oddziały swoich firm w Luksemburgu w celu uzyskania dostępu do rynku europejskiego, korzystając przy tym z rozbudo-

⁹ *World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan*, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva 2014, s. 209-212.

wanej infrastruktury i dostępności do wielojęzycznych pracowników. Luksemburg jest atrakcyjny dla inwestorów zagranicznych z pewnością z uwagi na: strategiczne położenie geograficzne, otwarty, neutralny i stabilny klimat dla prowadzenia biznesu, satysfakcjonujące środowisko podatkowe, dobrze wyszkoloną kadrę pracowniczą, aktywnie wspierany rozwój, badania i wszelkie innowacje, a także wysoki poziom życia oraz ochronę socjalną.

MECE (Ministry of Economic and Foreign Trade) oraz LfB (Luxembourg for Business) to dwie instytucje powołane w celu wspierania napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ich zadaniem jest pozyskiwanie przede wszystkim kapitału zagranicznego służącego rozwojowi przedsiębiorstw, nauki i technologii, stąd wsparcie rządu kierowane jest na działalność B+R w celu zachęcenia do współpracy technicznej i naukowej, jak również transfer technologii między sektorem publicznym i prywatnym oraz stymulowanie rozwoju nowych form działalności gospodarczej. Luksemburg w swojej ofercie posiada imponujący zestaw narzędzi, środków i zachęt mających za zadanie przyciągać inwestorów regionalnych i międzynarodowych. Przedsiębiorcy prowadzący prace rozwojowe lub nabywający wyniki prac B+R w zależności od celu, zakresu prowadzonych badań, a także wielkości przedsiębiorstwa, lokalizacji inwestycji oraz innych weryfikowanych parametrów mogą uzyskać dofinansowanie kosztów inwestycji wynoszące od 25% do 100%. Wsparciem do 1 mln EUR objęte są inicjatywy związane z tworzeniem małych innowacyjnych firm, a do 200 000 EUR dofinansowania mogą uzyskać firmy, których działalność koncentruje się na świadczeniu usług doradczych związanych z B+R. Przedsiębiorstwa uzyskujące przychody z patentów, znaków towarowych, wzorów przemysłowych, praw autorskich korzystać mogą z ulg podatkowych, a zyski kapitałowe ze sprzedaży własności intelektualnej zwolnione są z opodatkowania do wysokości 80%¹⁰. Pozostałe przedsięwzięcia również objęte są wsparciem ze środków publicznych. I tak inwestorzy mogą starać się o dofinansowanie na założenie przedsiębiorstwa, rozbudowę, modernizację lub dywersyfikację produkcji, przykładowo polegającą na zakupie środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych. Maksymalna pomoc wynosi wówczas 7,5% wartości inwestycji dla średnich przedsiębiorstw i 15% dla małych firm. Programy rządowe wspierają również projekty mające na celu dostosowanie przedsiębiorstw do wymagań Unii Europejskiej w zakresie ochrony środowiska. Podmiot może otrzymać pomoc w wysokości 15% kosztów inwestycji, a kwota ta zostanie zwiększona do 30%, jeśli wprowadzane zmiany przekroczą wymogi unijne. Dodatkowo inwestycje,

¹⁰ <http://www.investinluxembourg.lu>, dostęp: 4.09.2014.

których efektem będzie oszczędność energii, wykorzystywanie odnawialnych źródeł energii bądź wytwarzanie energii elektrycznej oraz ciepła, mogą uzyskać subwencje w wysokości od 40 do 60% kosztów projektu (istotny jest region inwestycji oraz wielkość przedsiębiorstwa).

Luksemburg doceniany jest również przez inwestorów zagranicznych za oferowanie inwestorom przejrzystego i korzystnego systemu podatkowego. Finalnie przepisy pozwalają przedsiębiorstwom tak optymalizować podatki, że inwestorzy nie płacą ich wcale lub są to niewielkie kwoty. Podatek dochodowy (CIT) wynosi 21,84% przy dochodzie przekraczającym 15 000 EUR oraz 20,8% dla pozostałych firm, dodatkowo istnieje podatek od zysków kapitałowych (21%), podatek od dywidend (15%), a podatek VAT wynosi 15% (3% dla e-commerce)¹¹.

Szwajcaria jako drugi w rankingu beneficjent BIZ *per capita* w analizowanych krajach mimo braku członkostwa w Unii Europejskiej pozyskuje również znaczne ilości kapitału zagranicznego. Inwestorzy cenią tę gospodarkę za jej zamożność, nowoczesność, niską stopę bezrobocia, wysoce wykwalifikowaną siłę roboczą i jedno z najwyższych na świecie PKB przypadające na 1 mieszkańca. Ponadto jej położenie geograficzne w Europie Środkowej umożliwia łatwy dostęp do ponad 30 krajów transportem drogowym. Szwajcaria oferuje inwestorom dobrze rozwiniętą infrastrukturę, konkurencyjne otoczenie biznesowe, a także jest rynkiem pozyskującym największe zasoby kapitałowe do branży IT i uznawana jest za najbardziej rozwinięty kraj świata w dziedzinie B+R. Jeszcze niedawno Szwajcaria była atrakcyjna dla inwestorów z uwagi na bezwzględne respektowanie tajemnicy bankowej, jednakże nadużywanie jej do celów podatkowych oraz rosnące naciski na sektor finansowy ze strony OECD spowodowały, iż tamtejsze banki zasygnalizowały gotowość współpracy z zagranicznymi urzędami skarbowymi. Niemniej jednak Szwajcaria nadal uznawana jest za gospodarkę bardzo stabilną z przejrzystą polityką pieniężną.

Szwajcaria charakteryzuje się jednym z najbardziej przyjaznych systemów podatkowych na świecie. Wiele zachęt podatkowych inwestorzy mogą otrzymać zarówno na poziomie federalnym, jak i regionalnym. W niektórych kantonach nowi inwestorzy mogą korzystać przez okres 10 lat ze zwolnienia od podatku dochodowego dla osób prawnych. Częściowe lub pełne zwolnienie z tego obciążenia fiskalnego jest także możliwe na szczeblu federalnym. Ulgi podatkowe są jednak dostępne dla projektów inwestycyjnych, które spełniają określone warunki, np. związane są z tworzeniem nowych miejsc pracy i nie są konkurencyjne w stosunku do istniejących przedsiębiorstw. Maksymalne stawki podatku dochodowego od

¹¹ <http://www.luxembourg.public.lu/>, dostęp: 4.09.2014.

osób prawnych zależą od kantonu i gminy, a wahają się od 11,48% do 41,43%¹². Podstawowa stawka podatku od towarów i usług wynosi 8%, najniższa zredukowana 2,5%. Ponadto rząd oferuje preferencyjne kredyty, dotowane maksymalnie do 25% kwoty finansowania, w celu zachęcenia firmy do inwestycji infrastrukturalnych w obiektach turystycznych, komunikacji i obiektach szkoleniowych.

Belgia jako kolejny kraj z dobrym położeniem geograficznym, w centrum kontynentu europejskiego, jest atrakcyjnym miejscem lokowania kapitału zagranicznego. Sąsiaduje z wiodącymi gospodarkami europejskimi, takimi jak Francja, Niemcy, Wielka Brytania, Holandia i Luksemburg, a dodatkowo wybrana została na siedzibę wielu strategicznych instytucji, jak Parlament Europejski czy NATO. Szacuje się, że ok. 20% przepływu towarów w Unii Europejskiej jest realizowane przez belgijskich przewoźników. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne od zawsze odgrywały kluczową rolę w gospodarce belgijskiej, a kraj zachęca do szeroko rozumianego handlu międzynarodowego, w tym przepływu kapitału w postaci BIZ. Co istotne, rząd belgijski nie dyskryminuje w żaden sposób firm krajowych czy zagranicznych, realizując zasadę globalnej równości w stosowaniu polityki handlowej i zachęt inwestycyjnych. Nie wprowadzono żadnych regulacji określających udział kapitału obcego w stosunku do krajowego w danej inwestycji czy przy tworzeniu nowych przedsiębiorstw. Inwestorzy zagraniczni mogą starać się o przyznanie długoterminowego kredytu na realizację przedsięwzięcia, a także transferować zyski kapitałowe do kraju macierzystego bez ograniczeń. Belgia oferuje inwestorom otwartą gospodarkę z rozwiniętą infrastrukturą drogową oraz możliwością prowadzenia działalności w zróżnicowanych sektorach przemysłowych, jak i usługowych¹³. Jako kraj znana jest z wykorzystywania zaawansowanej technologii, szczególnie w branży tekstylnej, przemyśle ciężkim, stalowym i węglowym. Zagraniczni inwestorzy otrzymują atrakcyjne warunki dla inwestycji lokowanych szczególnie w takich sektorach jak: chemia przemysłowa, przemysł motoryzacyjny, farmaceutyczny, tworzyw sztucznych, metalowy, usług przemysłowych oraz sektor rolno-spożywczy. W ostatnich latach rząd belgijski skupił się na wspieraniu inicjatyw w przemyśle, powodujących nabywanie przez przedsiębiorstwa nowych umiejętności (np. współfinansowanie działań B+R), a także inwestycji, które pozwalają zwiększać zyski z eksportu. Rząd belgijski posiada różne instytucje (agencje), które pomagają inwestorom i firmom krajowym prowadzącym działalność gospodarczą na ich terenie. Ich zadaniem jest promowanie kraju oraz regionów dla inwe-

¹² <http://www.seco.admin.ch>, dostęp: 6.09.2014.

¹³ <http://ib.fgov.be/en>, dostęp: 8.09.2014.

stycji zagranicznych oraz tworzenie różnych zachęt inwestycyjnych. Rząd udziela pomocy bezpośredniej, współuczestnicząc w realizacji inwestycji poprzez organizowanie szkoleń pracowników, targów, dotowanie instytucji zajmujących się badaniami oraz kojarzenie partnerów biznesowych. Istnieją również dotacje dla przedsiębiorstw tworzących nowe miejsca pracy, polegające na zmniejszaniu obciążeń podatkowych. Ulgi podatkowe zależne są od regionu, choć istnieje również ulga podatkowa wprowadzona przez rząd, dzięki której zagraniczni inwestorzy świadczą usługi finansowe i zarządzają właściwie bez płacenia podatku. Podatek dochodowy od osób prawnych wynosi 33,99%, a podstawowa stawka podatku od wartości dodanej (VAT) – 21%. Dodatkowo występują również stawki zredukowane w wysokości 12%, 6% oraz 0%¹⁴.

Oprócz pomocy na szczeblu centralnym przedsiębiorcy w Belgii mogą liczyć także na wsparcie ze strony władz lokalnych. Przykładowo w regionie flamandzkim funkcjonują specjalne dotacje na inwestycje ekologiczne. Ponadto wspierane są również inicjatywy związane z energią odnawialną, kogeneracją oraz energooszczędne.

Podobnie jak w pozostałych opisanych gospodarkach, rząd belgijski wspiera inicjatywy związane z prowadzeniem i rozwijaniem działalności badawczo-rozwojowej. Od 2012 roku przedsiębiorca w Belgii ma prawo do jednorazowego odliczenia 15,5% wydatków na B+R. Ponadto istnieje ulga patentowa pozwalająca na odliczenie od całości dochodów 80% kwalifikowanych dochodów. Istotne jednak jest to, iż inwestycje te muszą być uważane za innowacyjne na rynku belgijskim oraz nie mają negatywnego wpływu na środowisko¹⁵.

Podsumowanie

Konkludując powyższe rozważania, na podstawie dotychczasowych opisów prezentowanych w literaturze przedmiotu, badań własnych autorki, jak i wstępnej analizy danych wybranych gospodarek można stwierdzić, iż zachęty inwestycyjne są jedną z ważniejszych determinant skłaniających przedsiębiorców do lokowania kapitału w formie BIZ w danym kraju. Nie należy jednak ich przeceniać. W części teoretycznej pokazano, iż bodźce inwestycyjne można podzielić na fiskalne, finansowe oraz pośrednie. Zachęty te mogą być przyznawane inwestorom zagranicznym warunkowo lub bezwarunkowo. Analiza programów wspierania BIZ w Luksemburgu, Szwajcarii i Belgii pokazała, iż nie ma bezpo-

¹⁴ www.belgium.be, dostęp: 8.09.2014.

¹⁵ Ibid.

średniego związku między stawką podatku dochodowego a napływem BIZ. Najwięksi beneficjenci BIZ w Europie mają często obciążenia fiskalne znacznie wyższe od państw znajdujących się na ostatnich miejscach w rankingu. Oferują jednak przejrzystość systemów podatkowych, brak biurokracji i łatwość prowadzenia działalności, a także pomoc w realizowaniu inwestycji. Wspólnym i mocno podkreślanym mianownikiem jest również wspieranie inwestycji B+R we wszystkich badanych gospodarkach. Dotowanie ich da mierzalne efekty w przyszłości, pozwalając tym gospodarkom rozwinąć się jeszcze szybciej. Taki kierunek winny obrać również kraje, których chcą dogonić gospodarki rozwinięte i zwiększyć atrakcyjność swojego regionu, także dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Literatura

- Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies*, OECD Publishing, London 2003.
- Coyne E.I., *An Articulated Approach to Developing Country FDI – Attraction Research*, N.S. University Florida 1994.
- Leahy D., Montagna C., *Temporary Social Dumping, Union Legislation and FDI: A Note on the Strategic Use of Standards*, „Journal of International Trade and Economic Development” 2000, Vol. 9.
- Leahy D., Montagna C., *Unionisation and Foreign Direct Investment: Challenging Conventional Wisdom?*, „Economic Journal” 2000, Vol. 110.
- Przybylska K., *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej. Empiryczna weryfikacja czynników lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Czechach, Polsce i na Węgrzech*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2001.
- Reuber G.L., *Private Foreign Investment In Development*, Clarendon Press, Oxford 1973.
- World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan*, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva 2014.
- <http://ib.fgov.be/en>, dostęp: 8.09.2014.
- <http://www.belgium.be>, dostęp: 8.09.2014.
- <http://www.investinluxembourg.lu>, dostęp: 4.09.2014.
- <http://www.luxembourg.public.lu/>, dostęp: 4.09.2014.
- <http://www.seco.admin.ch>, dostęp: 6.09.2014.

**SUPPORT FOR FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN FORM
OF INVESTMENT INCENTIVES IN CERTAIN EUROPEAN COUNTRIES**

Summary: The goal of the paper is analysis and assessment of already existing support programs intended to promote inflow of foreign direct investments, among the largest beneficiaries of this form of capital in Europe. The author made a short review of world literature on the subject-matter, paying special attention to investment incentives as a substantial factor for foreign investors making a decision on extension of business outside a genuine country. Moreover, there are discussed support instruments, beneficiaries and funds awarding procedures. Finally, there were developed conclusions, which determine directions and guidelines for economies, which would like to enhance their attractiveness.

Keywords: FDI, investment incentives, Europe.