

„PODSTAWY POLITYKI NA RZECZ INWESTYCJI”

(“POLICY FRAMEWORK FOR INVESTMENT”)

Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)

**Tłumaczenie i opracowanie przygotowane przez Polską Agencję Informacji i Inwestycji
Zagranicznych przy współpracy z Ministerstwem Gospodarki RP.**

Tekst oryginalny opublikowany przez OECD w językach, angielskim i francuskim pod następującymi tytułami:

Policy Framework for Investment

Cadre d'action de l'OECD pour l'investissement

© 2006 OECD

Wszystkie prawa zastrzeżone.

© 2006 Ministerstwo Gospodarki oraz Polska Agencja Informacji i Inwestycji

Zagranicznych dla niniejszej, polskiej edycji

Opublikowano na mocy porozumienia z OECD, Paryż

**Za jakość polskiego tłumaczenia oraz jego spójność z tekstem oryginalnym odpowiada
Ministerstwo Gospodarki oraz Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych.**

Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)

OECD jest unikalnym forum współpracy 30 rządów demokratycznych, poruszającym zagadnienia ekonomiczne, społeczne oraz odnoszące się do wyzwań ochrony środowiska w dobie globalizacji. Jednocześnie OECD czyni wszystko by zrozumieć i pomóc rządów właściwie reagować na nowe wyzwania i problemy takie jak: zasady dobrego nadzoru i zarządzanie korporacyjne (*corporate governance*), gospodarka oparta na informacji, czy zjawisko starzejącego się społeczeństwa. Członkami OECD są następujące kraje: Australia, Austria, Belgia, Kanada, Czechy, Dania, Finlandia, Francja, Niemcy, Grecja, Węgry, Islandia, Irlandia, Włochy, Japonia, Korea, Luksemburg, Meksyk, Holandia, Nowa Zelandia, Norwegia, Polska, Portugalia, Słowacja, Hiszpania, Szwecja, Szwajcaria, Turcja, Wielka Brytania i Stany Zjednoczone Ameryki. Komisja Wspólnot Europejskich uczestniczy w pracach OECD.

Publikacje OECD szeroko rozpowszechniają wyniki danych statystycznych Organizacji oraz badań dotyczących gospodarki, zagadnień społecznych i ochrony środowiska, a także konwencje, wskazówki i standardy uzgodnione i zaakceptowane przez członków OECD.

Wstęp

Celem „Podstaw polityki na rzecz inwestycji” jest mobilizacja inwestycji prywatnych, które wspierają wzrost gospodarczy i zrównoważony rozwój ekonomiczny. Tym samym dokument ten ma za zadanie przyczynić się do tworzenia dobrobytu państw i ich obywateli, a jednocześnie do zwalczania ubóstwa.

Biorąc przykład z dobrych praktyk OECD i gospodarek państw nie należących do Organizacji, „Podstawy polityki na rzecz inwestycji” proponują wskazówki w dziesięciu obszarach polityki wyszczególnionych w Porozumieniu Organizacji Narodów Zjednoczonych ws. Finansowania na Rzecz Rozwoju z Monterrey z 2002 roku, które zostały uznane jako niezbędne dla polepszenia warunków inwestycyjnych w państwach. „Podstawy” umożliwiają decydom politycznym zadawanie odpowiednich pytań dotyczących gospodarki danego kraju, jego instytucji, sposobów wdrażania polityki, w celu zidentyfikowania priorytetów oraz stworzenia skutecznych metod postępowania oraz ewaluacji postępu.

„Podstawy” zostały przygotowane przez OECD oraz państwa nie zrzeszone w organizacji w ramach zespołu zadaniowego powołanego pod egidą Komitetu Inwestycyjnego OECD jako część Inicjatywy OECD – „Inwestycje na Rzecz Rozwoju”, zapoczątkowanej w listopadzie 2003 roku w Johannesburgu.

„Podstawy” zostały przyjęte i podane do publicznej wiadomości przez Radę OECD, organ zarządzający Organizacją, oraz zostały zaaprobowane przez Ministrów na corocznym posiedzeniu OECD w maju 2006 roku.

OECD oraz partnerzy nie będący członkami organizacji będą kontynuować współpracę, przy współudziale Banku Światowego, Organizacji Narodów Zjednoczonych, innych instytucji oraz organizacji biznesowych, pracowniczych i społecznych, w celu skutecznego wykorzystania i dalszego rozwoju „Podstaw polityki na rzecz inwestycji”.

Jak powstawały „Podstawy polityki na rzecz inwestycji”?

Zespół zadaniowy, który stworzył „Podstawy” składał się z przedstawicieli około 60 krajów. Poza 30 państwami członkowskimi OECD, w naradach zespołu zadaniowego uczestniczyły także kraje niezrzeszone: Argentyna, Bahrajn, Brazylia, Chile, Chiny, Tajwan, Egipt, Estonia, Indie, Indonezja, Izrael, Jordania, Łotwa, Litwa, Malezja, Maroko, Mozambik, Pakistan, Filipiny, Rumunia, Rosja, Senegal, Słowenia, Południowa Afryka, Tanzania i Wietnam.

Zespołowi zadaniowemu wspólnie przewodniczyli: Pan Luis Eduardo Escobar, Główny Doradca Ministra Finansów z Chile oraz Pan Shuichiro Megata z Japonii - Zastępca Stałego Przedstawiciela przy OECD.

Bank Światowy, UNCTAD oraz inne organizacje międzynarodowe także brały udział w zespole zadaniowym. Komitet Doradczy Biznesu i Przemysłu (BIAC), Komitet Doradczy Związków Zawodowych (TUAC) oraz przedstawiciele organizacji pozarządowych również uczestniczyli w naradach zespołu zadaniowego i wnosili wkład w jego pracę.

Od czerwca 2004 do marca 2006, zespół przeprowadził pięć narad w Paryżu oraz liczne konsultacje międzynarodowe pod auspicjami Globalnego Forum OECD ds. Inwestycji Międzynarodowych, które

odbyły się w Indiach i w Brazylii oraz w ramach innych inicjatyw inwestycyjnych OECD lub podobnych inicjatyw regionalnych. Szersze publiczne konsultacje były zorganizowane przy pomocy strony internetowej OECD w styczniu i w lutym 2006 roku.

Poza Komitetem Inwestycyjnym OECD, przy opracowywaniu i recenzowaniu poszczególnych rozdziałów „Podstaw”, przy wsparciu własnych Sekretariatów, uczestniczyli przedstawiciele dziewięciu innych ciał OECD. Były to: Komitet ds. Pomocy Rozwojowej, Komitet ds. Handlu, Komitet ds. Konkurencji, Komitet ds. Finansów, Grupa Sterująca ds. Zarządzania Przedsiębiorstwem, Komitet ds. Edukacji, Komitet ds. Zatrudnienia, Pracy i Spraw Społecznych, Grupa Robocza ds. Korupcji w Transakcjach Biznesowych i Komitet ds. Zarządzania Publicznego.

Kompletowanie i porządkowanie całej dokumentacji dotyczącej „Podstaw” odbywało się w Sekretariacie OECD, a koordynowane było przez Michaela Gestrina i Jonathana Coppela z Wydziału Inwestycyjnego, któremu szefuje Pierre Poret z Dyrekcji ds. Finansowych i Przedsiębiorczości. Dokumentacja uzupełniająca była przygotowana przez: Michaela Gestrina w obszarze polityki na rzecz inwestycji i promocji inwestycji; przez Dale Miroudot w obszarze dotyczącym polityki handlowej; przez Michaela Gestrina, Patricia Heriard-Dubreuil i Jeremy West w obszarze polityki konkurencji, przez Stevena Clarka w obszarze poświęconym polityce podatkowej, przez Daniela Blume w obszarze poświęconym zarządzaniu korporacyjnym; przez Kathryn Gordon w obszarze poświęconym społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw; przez Janos Bertok, Elodie Beth, Nicola Ehlermann-Cache, Josef Konvitz, Delia Rodrigo i Christian Vergez w obszarze poświęconym rozwojowi zasobów ludzkich, infrastruktury i sektora finansowego.

Bank Światowy dostarczył materiały dotyczące rozwoju zasobów ludzkich, infrastruktury i sektora finansowego. Tekeshi Koyama, Główny Administrator w Wydziale Inwestycji, sprawował funkcję sekretarza zespołu zadaniowego. Pamela Duffin była odpowiedzialna za komunikację.

Spis treści

Preambuła	7
Część I . Podstawy polityki na rzecz inwestycji	10
1. Polityka inwestycyjna	11
2. Promocja i ułatwianie inwestycji	12
3. Polityka handlowa	13
4. Polityka konkurencji	14
5. Polityka podatkowa	15
6. Ład korporacyjny.....	16
7. Polityka promocji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw	18
8. Rozwój zasobów ludzkich	19
9. Rozwój infrastruktury i sektora finansowego	21
10. Zarządzanie administracją publiczną.....	22
Część II. Komentarze do „Podstaw polityki na rzecz inwestycji”	25
1. Polityka inwestycyjna	25
2.Promocja i ułatwianie inwestycji.....	31
3. Polityka handlowa	35
4. Polityka konkurencji	38
5. Polityka podatkowa	42
6. Ład korporacyjny.....	46
7. Polityka promocji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw	52
8. Rozwój zasobów ludzkich	56
9. Rozwój infrastruktury i sektora finansowego	61
10. Zarządzanie administracją publiczną.....	67

Preambuła

Celem „Podstaw polityki na rzecz inwestycji” jest mobilizacja inwestycji prywatnych, które wspierają stały wzrost gospodarczy i zrównoważony rozwój. Tym samym dokument ten ma za zadanie wnieść wkład w podniesienie dobrobytu państw i ich obywateli, a jednocześnie w zwalczanie ubóstwa.

Korzyści ekonomiczne oraz społeczne wynikające z prywatnych inwestycji, zarówno krajowych jak i zagranicznych, są wyraźnie widoczne w różnych formach – od rzeczywistych zasobów majątkowych do kapitału intelektualnego. Inwestycje o charakterze prywatnym powiększają możliwości produkcyjne, przyczyniają się do zwiększania ilości miejsc pracy i wzrostu wynagrodzeń. Dodatkowo, inwestycje zagraniczne są kanałem lokalnego rozpowszechniania technologii i przedsiębiorczości. Jednocześnie pobudzają inwestycje krajowe, w tym te powstałe poprzez tworzenie się lokalnych sieci dostawczych. Owe dobroczynne skutki inwestycji mogą działać jako prężna siła na rzecz rozwoju ekonomicznego i zwalczania ubóstwa. Jednak, podczas gdy wielu państwom udało się osiągnąć wysoki stopień krajowych inwestycji prywatnych i pozyskać znaczące inwestycje z zagranicy jako integralną część strategii rozwoju, to inne państwa nie odniosły takiego sukcesu w realizowaniu korzyści w tym obszarze. Korzyści te niekoniecznie narastają automatycznie i równomiernie w danym kraju, sektorze czy lokalnej społeczności. Najbardziej liczy się nieprzerwany wysiłek poszczególnych państw, by wzmocnić politykę narodową i swoje instytucje państwowe oraz międzynarodową współpracę w celu stworzenia solidnych warunków dla inwestowania.

„Podstawy polityki na rzecz inwestycji” są narzędziem przedstawiającym listę istotnych zagadnień dotyczących polityki na rzecz inwestycji, które rządy mogą brać pod uwagę podczas przygotowywania środowiska atrakcyjnego i przyjaznego dla wszystkich inwestorów zwiększając tym samym korzyści płynące z inwestycji dla społeczeństwa, przede wszystkim dla jego biedniejszych warstw.

W ten sposób „Podstawy” starają się przyspieszyć wdrażanie Porozumienia Narodów Zjednoczonych z Monterrey, który uwypukliło wiodącą rolę inwestycji sektora prywatnego w skutecznych strategiach rozwojowych.

„Podstawy” powinny być postrzegane w szerokim kontekście „Deklaracji Milenijnej” Organizacji Narodów Zjednoczonych oraz ostatnich wielostronnych wysiłków polepszenia warunków dla prowadzenia działalności gospodarczej, międzynarodowej jak i krajowej, takich jak: „Agenda Rozwojowa Doha” oraz „Deklaracja Johannesburgska w sprawie zrównoważonego rozwoju”. Wraz z wymienionymi inicjatywami „Podstawy” promują przejrzystość, odpowiednią rolę i obszary odpowiedzialności rządów, przedsiębiorców i wszystkich innych uczestniczących w promowaniu rozwoju i w ograniczaniu ubóstwa. Zasady te budowane są na ogólnie przyjętych wartościach społeczeństwa demokratycznego, respektowaniu praw człowieka i praw własności.

„Podstawy” nie są zbiorem gotowych recept, nie są też zobowiązujące. Są raczej elastycznym narzędziem, dzięki któremu można zidentyfikować istotne wyzwania przed jakimi staje państwo na drodze do rozwoju. Głównym ich zadaniem jest zachęcenie ustawodawców do zadawania pytań dotyczących gospodarki, instytucji państwowych oraz ram polityki, w celu zidentyfikowania priorytetów oraz kreowania skutecznych metod polityki i ewaluacji postępu.

Zespół zadaniowy złożony z przedstawicieli 60 państw OECD oraz państw niezrzeszonych przygotował

i zdecydował o zawartości i strukturze „Podstaw polityki na rzecz inwestycji”, współpraca z Bankiem Światowym, Organizacją Narodów Zjednoczonych i innymi instytucjami międzynarodowymi oraz konsultacje regionalne w Afryce, Azji, Ameryce Łacińskiej, Europie Południowo-Wschodniej, w środowisku biznesowym, z organizacjami pracowniczymi i innymi organizacjami społecznymi przyczyniły się do powstania tego dokumentu poprzez wniesienie dodatkowego poglądu na poszczególne zagadnienia. Poza stabilnością makroekonomiczną, przewidywalnością polityczną, spójnością społeczną oraz przestrzeganiem obowiązującego prawa, które to są podstawowymi warunkami dla osiągnięcia zrównoważonego rozwoju, zespół zadaniowy wyłonił dziesięć obszarów polityki w oparciu o ocenę siły ich wzajemnych powiązań w odniesieniu do środowiska inwestycyjnego.

Dziesięć rozdziałów niniejszej publikacji korzysta z dobrych praktyk OECD oraz organizacji niezwiązanych z OECD i dotyczy następujących obszarów: polityka inwestycyjna, promocja i ułatwianie inwestycji, polityka handlowa, polityka konkurencji, polityka podatkowa, zarządzanie korporacyjne, polityka promocji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, rozwój zasobów ludzkich, rozwój infrastruktury i sektora finansowego, zarządzanie publiczne.

Dokument „Podstawy polityki na rzecz inwestycji” jest kompleksowy i obszerny, lecz w żadnym razie nie wyczerpuje tematu.

Inne dziedziny działalności takie jak: środowisko, energia, rozwój wsi, innowacje, przedsiębiorczość kobiet i zachowanie proporcji płci także mają wpływ na środowisko biznesu. Podczas gdy dokument nie wyszczególnia powyższych wątków w oddzielnych rozdziałach, to jednak wiele tu zawartych spostrzeżeń podkreśla ich znaczenie dla inwestycji oraz dla rozwoju ekonomicznego.

„Podstawy polityki na rzecz inwestycji” były formułowane w oparciu o konkretną wiedzę, wdrażaną na każdym poziomie administracji, mogą więc zostać wykorzystane na wiele różnych sposobów np. jako część narodowej strategii rozwoju. Samoocena, ocena przez własne otoczenie, współpraca regionalna oraz wielostronne dyskusje, mogą zyskać na uwagach zawartych w tym dokumencie. Uwagi te przyczynią się także do identyfikowania priorytetów w reformach polityki na rzecz inwestycji. Będą też punktem odniesienia dla budowania programów międzynarodowych organizacji takich jak agencje promocji inwestycyjnej, czy dla donatorów wspierających partnerów z krajów rozwijających się w celu poprawy warunków inwestowania. Generalnie zaś służą przedsiębiorcom, pracodawcom i innym poza rządowym organizacjom w ich dialogu z rządami.

Elementy tego dokumentu mogą być adaptowane w zależności od potrzeb danej gospodarki, konkretnej społeczności, uwarunkowań prawnych i kulturowych oraz innych potrzeb w zależności od etapu rozwoju danego kraju. „Podstawy” odnoszą się także do potencjalnych korzyści, które uzyskać mogą rządy poprzez współpracę międzynarodową, włączając integrację na poziomie regionalnym oraz inicjatywy narodowe.

OECD współpracując z państwami niezrzeszonymi, organizacjami partnerskimi, donatorami, instytucjami rządowymi oraz społecznymi będzie współuczestniczyła w tworzeniu metodologii, w tym określeniu wskaźników postępu, w celu skutecznego wykorzystania „Podstaw” w warunkach zróżnicowanych sytuacji i potrzeb.

„Podstawy” są częścią Inicjatywy OECD – Inwestycje na Rzecz Rozwoju” uruchomionej w październiku 2003 w Johannesburgu, który to dokument otrzymał wsparcie na poziomie ministerialnym OECD. „Podstawy” bazują na doświadczeniach OECD oraz instrumentach z zakresu omawianych obszarów jak również na dialogu na poziomie globalnym i regionalnym prowadzonym przez Komitety OECD z państwami nie zrzeszonymi w Organizacji. „Podstawy” są uzupełnieniem dla ostatnich

inicjatyw OECD skierowanych do rządów i sektora przedsiębiorstw, włącznie z „Wytycznymi OECD dla Międzynarodowych Przedsiębiorstw” poprawionymi w 2000 roku, a wraz z „Poradnikiem Postępowania dla Donatorów” wydanym przez Komitet ds. Wspierania Rozwoju OECD i dotyczącym wykorzystania pomocy rozwojowej (ODA) dla „Promocji Prywatnych Inwestycji dla Rozwoju” zwiększą swą efektywność poprzez ich połączenie bardziej, niż kiedy będą stosowane osobno.

Zwiększenia skuteczności „Podstawy polityki na rzecz inwestycji” i ich zakres będą rewidowane przez OECD, przy udziale państw niezrzeszonych oraz instytucji rządowych i pozarządowych, pod kątem doświadczeń wynikających z ich stosowania.

Część I

Podstawy polityki na rzecz inwestycji

Ta część „Podstaw” zawiera dziesięć zestawów pytań, których zakres obejmuje główne sfery zainteresowania zidentyfikowane przez Porozumienie z Monterrey jako te, które mają największy wpływ na środowisko inwestycyjne. Konstrukcja zadawanych pytań ma za zadanie ułatwić elastyczne podejście do samooceny i priorytetów ustanowionych przez rządy stosownie do ich indywidualnej sytuacji finansowej, planów rozwojowych i wspólnych porozumień.. Pytania te także mają na celu pomóc zdeterminować odpowiedzialność rządu, przedsiębiorców i innych stron zainteresowanych, oraz określić z maksymalną dokładnością obszary, w których międzynarodowa współpraca może najskuteczniej reagować na słabości występujące w danym środowisku inwestycyjnym.

Pytaniom towarzyszą komentarze, które w części II wyjaśniają kontekst i dostarczają informacji z perspektywy prowadzenia inwestycji. Dokumenty, do których się odnoszą oraz źródła legislacyjne wymienione w każdym rozdziale, dostarczają dodatkowego zaplecza analitycznego i praktycznych porad prawnych w tym adekwatne tematycznie przykłady doświadczeń poszczególnych państw. Ponadto wolumen towarzyszący „Podstawom polityki na rzecz inwestycji”: przegląd dobrych rozwiązań w OECD i innych gospodarkach niezwiązanych z OECD dostarcza materiału analitycznego dla każdej z dziesięciu wymienionych dziedzin.

W całym dokumencie są stosowane trzy podstawowe zasady. Pierwsza to spójność metodologii, w myśl której, w każdym z rozdziałów tuż po pytaniach znajdują się zintegrowane metody wyjaśniające zależności między różnymi dziedzinami strategii a przedmiotem inwestycji. Na przykład, wysokie standardy bezpieczeństwa inwestycji i otwartość na inwestycje międzynarodowe oraz krajowe, w tym małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP); rzeczywista konkurencja i polityka podatkowa są ważne, aby upewnić się, że inwestycja, szczególnie w małe przedsiębiorstwa, nie była powstrzymywana poprzez niepotrzebne bariery, niekorzystne opodatkowanie bądź utrudnienia, i niezgodności prawne; polityka otwartego handlu przyczynia się do urzeczywistnienia korzyści strategii otwartego inwestowania. Rozdział o zarządzaniu publicznym opisuje warunki dla właściwych podstaw regulacyjnych.

Druga zasada mówi o przywiązywaniu ogromnego znaczenia do przejrzystości w formułowaniu i wdrażaniu obranej polityki przez jednostki administracji, które muszą być odpowiedzialne za swoje działania. Przejrzystość zmniejsza niepewność i ryzyko inwestorów oraz koszty transakcji związanych z daną inwestycją, a także ułatwia dialog pomiędzy jednostkami państwowymi i prywatnymi. Odpowiedzialne zachowanie urzędników upewnia inwestorów, że urzędy państwowe rzetelnie wykonują swoją pracę. Pytania każdego z rozdziałów zawierają także informacje, w jaki sposób zagadnienia przejrzystości i odpowiedzialności w poszczególnych dziedzinach publicznej polityki stwarzają dogodne warunki dla rozwoju inwestycji.

Trzecią zasadą stosowaną w całym dokumencie jest systematyczne szacowanie wpływu istniejących i proponowanych rozwiązań inwestycyjnych w danym środowisku. W tym względzie pytania mają za zadanie pomóc ocenić jak skuteczna jest polityka rządu w ustanawianiu właściwych rozwiązań w odniesieniu do sprawiedliwego traktowania wszystkich inwestorów (zagranicznych i krajowych, małych i dużych) oraz na ile skuteczne i korzystne są procesy inwestycyjne biorąc pod uwagę szeroko rozumiany interes społeczeństwa, w której inwestor funkcjonuje. Pytania kładą szczególny nacisk na możliwości adaptacyjne struktury instytucjonalnej i na rolę okresowych oszacowań dla wczesnego zidentyfikowania nowych wyzwań oraz tworzenia możliwości szybkiego reagowania na nie.

1. Polityka inwestycyjna

Jakość polityki na rzecz inwestycji ma bezpośredni wpływ na decyzje wszystkich inwestorów, małych czy dużych, zagranicznych czy krajowych. Przejrzystość działań, bezpieczeństwo własności prywatnej oraz brak dyskryminacji są czynnikami, które leżą u podstaw polityki na rzecz inwestycji i podtrzymują starania stworzenia środowiska sprzyjającego inwestowaniu dla wszystkich.

1.1 Jakie kroki podjął rząd w celu zapewnienia, by prawo, przepisy oraz ich stosowanie i egzekwowanie odnoszące się do inwestowania i inwestorów (w tym małych i średnich przedsiębiorców) było jasne, przejrzyste i powszechnie dostępne oraz nie stwarzało niepotrzebnych obciążeń?

1.2 Jakie kroki podjął rząd dla ustanowienia czasowo przewidywalnych, bezpiecznych i efektywnych metod rejestracji własnościowej w stosunku do ziemi i innych form własnościowych?

1.3 Czy rząd wprowadził prawa i przepisy zabezpieczające prawa własności intelektualnej oraz odpowiednie mechanizmy ich egzekwowania? Czy poziom zabezpieczenia zachęca krajowe i zagraniczne przedsiębiorstwa do innowacyjnych działań i inwestowania? Jakie kroki podjął rząd by wprowadzać politykę, strategię i programy spełniające potrzeby zabezpieczenia własności intelektualnej MŚP?

1.4 Czy system egzekwowania kontraktów jest skuteczny i powszechnie dostępny dla wszystkich inwestorów? Jakie alternatywne systemy rozstrzygania sporów zostały ustanowione przez władze, by zapewnić jak największy zakres zabezpieczenia w możliwie rozsądnej cenie?

1.5 Czy rząd prowadzi politykę zapewniającą terminową, zaspakajającą potrzeby wypłatę rekompensat za wywłaszczenia oraz czy jest ona zgodna z prawem międzynarodowym? Jakiej, wyraźnej i jasno zdefiniowanej ograniczenia wywłaszczenia, ustanowił rząd? Czy istnieją niezależne kanały rewizji egzekwowania tego prawa lub, jakie są możliwości jego kontestowania?

1.6 Czy rząd podjął kroki w kierunku wprowadzenia dyrektywy zabraniającej dyskryminacji jako jednej z podstawowych zasad wstanowiącej fundament dla praw i przepisów dotyczących zarządzania inwestycjami? Czy rząd wypracował mechanizmy w egzekwowaniu swego prawa do regulowania i służenia społeczeństwu tak, by zapewnić przejrzystość pozostałych ograniczeń dyskryminujących inwestycje zagraniczne, oraz czy posiada możliwość okresowego rewidowania kosztów, jakie z tego wynikają porównując je z zamierzeniem docelowym? Czy rząd zrewidował restrykcje wpływające na wolny przepływ kapitału i dochodów oraz jaki jest tego efekt na pozyskiwanie międzynarodowych inwestycji?

1.7 Czy władze odpowiedzialne za politykę inwestycyjną współpracują z władzami innych gospodarek w celu poszerzenia traktatów międzynarodowych w zakresie promocji i bezpieczeństwa inwestycji? Czy rząd zrewidował istniejące traktaty i zobowiązania i czy ich klauzule stwarzają dogodne warunki dla inwestycji międzynarodowych? Jakie kroki zostały podjęte, by zapewnić skuteczną zgodność zobowiązań z zakresu porozumień dotyczących inwestycji międzynarodowych podjętych przez dane państwo?

1.8 Czy rząd ratyfikował i wdrożył wiążące międzynarodowe instrumenty rozstrzygające, dotyczące ugodowego rozwiązywania sporów o charakterze inwestycyjnym?

2. Promocja i ułatwianie inwestycji

Instrumenty promujące inwestycje, w tym zachęty inwestycyjne, są skutecznymi środkami ułatwiającymi pozyskiwanie inwestycji, jeśli ich celem jest naprawa niepowodzeń rynkowych i wykorzystują one silne strony danego państwa w odniesieniu do środowiska inwestycyjnego.

2.1 Czy rząd posiada solidną, szeroko zakrojoną strategię rozwoju środowiska biznesowego? Jaką rolę w tej strategii odgrywa promocja i zachęty inwestycyjne?

2.2 Czy rząd powołał agencję promocji inwestycji (IPA)? Do jakiego stopnia struktura, misja i status prawny urzędu IPA zostały oparte na międzynarodowych podstawach ogólnie przyjętych dobrych zwyczajów?

2.3 Czy IPA jest dostatecznie finansowana oraz czy jej działania w zakresie skuteczności w pozyskiwaniu inwestorów są systematycznie weryfikowane? Jakie wskaźniki zostały wprowadzone dla monitorowania wyników działań agencji promocji inwestycji?

2.4 Jakie kroki podjął rząd w celu wypracowania sprawniejszych procedur administracyjnych, skutkujących zmniejszeniem kosztów i przyspieszających i zwiększających napływ nowych inwestycji? Czy IPA, jako agencja wspierająca inwestorów, w pełni wykorzystuje wiedzę dotyczącą problemów, na jakie napotykają inwestorzy już działający na rynku?

2.5 W jakim stopniu IPA promuje i podtrzymuje dialog z inwestorami? Czy rząd konsultuje się z IPA w sprawach mających wpływ na inwestycje?

2.6 Jakie mechanizmy wprowadził rząd w celu oszacowania kosztów i korzyści płynących z zachęt inwestycyjnych, odpowiedniego ich czasu trwania, przejrzystości oraz wpływu na interes ekonomiczny innych państw?

2.7 Jakie kroki podjął rząd w podtrzymywaniu więzi między przedsiębiorstwami, szczególnie między tymi z kapitałem zagranicznym a polskimi firmami? Jakie instrumenty wprowadził rząd wskazujące konkretne przeszkody jakie napotykają MŚP?

2.8 Czy rząd wykorzystał międzynarodowe i regionalne inicjatywy ukierunkowane na budowanie kompetentnych działań promujących inwestycje, podobne do tych, które oferuje Bank Światowy i inne międzyrządowe organizacje? Czy IPA przyłączyła się do regionalnej i międzynarodowej sieci kontaktów?

2.9 Do jakiego stopnia rząd wykorzystał wiedzę na temat wymiany informacji o promowaniu inwestycji?

3. Polityka handlowa

Polityka odnosząca się do handlu towarami i usługami może wspierać większe i atrakcyjniejsze inwestycje poprzez poszerzenie możliwości zmierzających do zwiększenia skali rozwoju gospodarki oraz poprzez umożliwianie integracji z globalnymi sieciami dostawczymi czy też przez zwiększanie produktywności i rentowności inwestycji.

3.1 Jakie wysiłki ostatnio poczynił rząd by zredukować koszty przestrzegania przepisów celnych oraz procedur administracyjnych związanych z kontrolą graniczną?

3.2 Jakie kroki podjął rząd by zminimalizować ryzyko niepewności w polityce handlowej oraz, aby uczynić ją bardziej przewidywalną dla inwestorów? Czy inwestorzy i inni zainteresowani są konsultowani w temacie planów zmian w polityce handlowej?

3.3 Jaką aktywność przejawia rząd w zwiększaniu możliwości inwestycyjnych poprzez podpisywanie porozumień międzynarodowego handlu mających wpływ na poszerzający się rynek oraz poprzez wywiązywanie się ze swoich zobowiązań z WTO – Światową Organizacją Handlu?

3.4 Jak polityka handlowa faworyzująca inwestycje w jednych dziedzinach przemysłu, a zniechęcająca do inwestowania w innych, jest weryfikowana pod kątem redukcji kosztów związanych z takimi rozbieżnościami?

3.5 Do jakiego stopnia polityka handlowa wpływa na wzrost kosztów wprowadzania na rynek towarów i usług, tym samym zniechęcając inwestorów inwestujących w te gałęzie przemysłu, których zysk jest uzależniony od konkurencyjności cen na arenie międzynarodowej.

3.6 Jakie alternatywne środki realizowania celów publicznych rozważał rząd w sytuacji kiedy polityka handlowa miała negatywny wpływ na rozwój eksportu danego państwa, mając na uwadze efekt zahamowania rozwoju inwestycji spowodowany stosowaniem restrykcyjnej polityki handlowej?

3.7 Jak dalece polityka handlowa wspiera i przyciąga inwestycje poprzez działania ukierunkowane na problemy poszczególnych sektorów gospodarki w krajach rozwijających się (np. finansowanie eksportu i ubezpieczenie importu)?

4. Polityka konkurencji

Polityka konkurencji wpływa korzystnie na wzrost innowacyjności i przyczynia się do powstawania sprzyjających warunków dla rozwoju nowych inwestycji. Silna polityka w dziedzinie konkurencji służy również społeczeństwu i pozwala mu czerpać ogromne korzyści płynące z inwestycji.

4.1 Czy reguły dotyczące konkurencji i ich egzekwowanie są jasne, przejrzyste i pozbawione dyskryminacji? Jakie kroki podejmują urzędy ochrony konkurencji (tj. decyzje związane z działalnością wydawniczą oraz objaśnienia podejścia do egzekwowania tych praw) by pomóc inwestorom zrozumieć i dostosować się do praw konkurencji, a także by informować o zmianach w prawie i przepisach?

4.2 Czy urzędy ds. ochrony konkurencji mają dostęp do odpowiednich źródeł, otrzymują polityczne poparcie oraz odznaczają się niezależnością, by skutecznie wdrażać reguły konkurencji?

4.3 Jak i do jakiego stopnia urzędy ochrony konkurencji reagowały na przejawy łamania praw związanych z uczciwą konkurencją przez istniejące już przedsiębiorstwa, włączając przedsiębiorstwa państwowe, które utrudniają inwestowanie innym przedsiębiorstwom?

4.4 Czy urzędy ochrony konkurencji posiadają odpowiednie kwalifikacje, aby oszacować wpływ innych działań umożliwiających inwestorom wejście na rynek? Jakie środki komunikacji i rodzaje współpracy zostały uzgodnione pomiędzy władzami urzędów ochrony konkurencji, a stosownymi agendami rządowymi?

4.5 Czy urzędy ochrony konkurencji systematycznie dokonują obliczeń zysków i strat w odniesieniu do polityki przemysłowej i czy uwzględniają jej wpływ na środowisko inwestycyjne?

4.6 Jaka jest rola urzędów ochrony konkurencji w procesie prywatyzacji? Czy reguły zachowania konkurencji mające wpływ na możliwość inwestowania były właściwie przedłożone, jak na przykład klauzule zakazujące wyłączności?

4.7 W jakim stopniu urzędy ochrony konkurencji współpracujące z ich odpowiednikami w innych krajach w w dziedzinie zagadnień konkurencji międzynarodowej takich jak transgraniczne fuzje i przejęcia, wpływają na środowisko inwestycyjne?

5. Polityka podatkowa

Dla realizacji swoich celów i działań rządowi każdego państwa potrzebne są zyski z podatków dochodowych. Jednakże, poziom obciążeń podatkowych i struktura polityki podatkowej oraz sposób, w jaki jest administrowana, ma bezpośredni wpływ na koszty operacyjne przedsiębiorstw oraz na zyski z inwestycji. Solidne podwaliny systemu podatkowego umożliwiają rządowi osiągnięcie swoich zamierzonych celów przy jednoczesnym wywieraniu korzystnego wpływu na środowiska inwestycyjne.

5.1 Czy rząd oszacował poziom obciążeń podatkowych, który byłby zgodny z jego dalekosiężnymi planami rozwoju gospodarczego oraz jego strategią przyciągania inwestycji? Czy poziom ten odpowiada obecnie istniejącym obciążeniom podatkowym?

5.2 W jakim stopniu przeciętnie obciążone są podatkiem krajowe dochody, biorąc pod uwagę uwarunkowania ustawowe, możliwości planowania podatkowego i kosztów dostosowawczych?

5.3 Jakie jest obciążenie podatkowe przedsiębiorców współpracujących z ich właściwymi inwestorami w odniesieniu do celów i zamierzeń polityki systemu podatkowego?

5.4 Jeśli ogólne uwarunkowania oraz charakter rynku są niekorzystne, wówczas czy rząd wyznaczył ograniczenia wprowadzania samego opodatkowania, by korzystnie wpłynąć na decyzje inwestycyjne?

5.5 Czy istnieją uzasadnione różnice w opodatkowaniu w oparciu o wielkość firmy, wiek przedsiębiorstwa, strukturę własnościową, rodzaj przemysłu czy lokalizację przedsięwzięcia? Czy system podatkowy jest bezstronny w traktowaniu inwestorów zagranicznych i krajowych?

5.6 Czy przepisy ustalające dochody spółek podlegające opodatkowaniu są formułowane w oparciu o standardowe ogólnie przyjęte definicje dochodów (np. comprehensive income – czy dochód ze źródeł innych niż inwestycje), oraz są podstawowymi wymogami podatkowymi zazwyczaj branżami pod uwagę w odniesieniu do norm międzynarodowych?

5.7 Czy bodźce podatkowe dla inwestorów i innych przedsiębiorców spowodowały nieprzewidziane możliwości planowania podatkowego? Czy możliwości te i inne zagadnienia związane z bodźcami podatkowymi ukierunkowanymi na wyżej wymienione grupy są oszacowane i brane pod uwagę w określaniu opłacalności takiego opodatkowania?

5.8 Czy wydatki ponoszone przez przedsiębiorstwa z tytułu zobowiązań podatkowych są uwzględniane w sprawozdaniach oraz czy zastosowane są klauzule sunset w procesie informowania i administrowania budżetem?

5.9 Czy polityka podatkowa i przedstawiciele urzędów podatkowych współpracują ze swoimi odpowiednikami w innych państwach, by rozwijać ich system porozumień podatkowych w celu przeciwdziałania nadużyciom w sferze strategii transgranicznego planowania podatkowego?

6. Ład Korporacyjny (Corporate Governance)

Stopień, w jakim korporacje przestrzegają zasady dobrego zarządzania spółkami determinuje decyzje inwestycyjne, wpływa na zaufanie inwestorów, wartość kapitału, ogólne funkcjonowanie rynków finansowych oraz w ostatecznym rozrachunku rozwój bardziej perspektywicznych źródeł finansowania. Poniższe pytania są zaledwie zwięzłym wstępem do najbardziej istotnych zagadnień zarządzania korporacyjnego, do których prawodawcy i inni powinni się odnieść, by lepiej przyczynić się do rozwoju klimatu inwestycyjnego. W celu uzyskania bardziej szczegółowych informacji prawodawcy powinni zapoznać się z Zasadami OECD dot. Nadzoru Korporacyjnego oraz oceną metodologii stworzonej przez Grupę Sterującą OECD ds. Nadzoru Korporacyjnego, a także, jeśli jest to możliwe, wystąpić z prośbą do Banku Światowego o ocenę wynikającą z programu Raportowego dotyczącego „Przestrzegania Standardów i Kodeksów (ROSC) Nadzoru Korporacyjnego”.

6.1 Jakie kroki zostały podjęte by zapewnić takie podstawy ładu korporacyjnego, dzięki którym będzie promowany ogólny ekonomiczny wzrost jak również efektywność i przejrzystość funkcjonowania rynków? Czy znajduje to odzwierciedlenie w spójnych, logicznych ramach regulacyjnych i jest poparte odpowiednimi środkami egzekucyjnymi?

6.2 W jaki sposób zasady dobrego nadzoru i zarządzania korporacyjnego zapewniają sprawiedliwe traktowanie udziałowców?

6.3 Jaka jest struktura instytucjonalna oraz gotowość w stosowaniu procedur w przypadku łamania praw akcjonariuszy? Czy procedury stanowią przekonujący argument odstrasający przed dokonywaniem takich wykroczeń? Jakie obecnie istniejące procedury umożliwiają monitorowanie oraz zapobieganie szpiegostwa korporacyjnego i systemu kontrolującego właścicieli przed uzyskiwaniem korzyści własnych?

6.4 Jakie procedury oraz instytucje działają dla zapewnienia udziałowcom możliwości wywierania znacznego wpływu na firmę?

6.5 Według jakich standardów i procedur przedsiębiorstwa spełniają potrzeby rynku, jeśli chodzi o terminowość, rzetelnie i wiarygodnie stosowaną zasadę otwartości, w tym informacje dotyczące natury własnościowej oraz struktury kontrolowania spółki?

6.6 W jaki sposób zasady dobrego nadzoru i zarządzania spółkami zapewniają wiodącą rolę zarządu w strategicznym procesie decyzyjnym firmy, odpowiednim monitorowaniu kierownictwa oraz odpowiedzialność zarządu względem przedsiębiorstwa i udziałowców? Czy zasady dobrego nadzoru uwzględniają również prawa udziałowców ustanowione przez prawo lub przez obustronne porozumienia i czy zachęcają do aktywnej współpracy między spółką a udziałowcami w pomnażaniu majątku, tworzeniu miejsc pracy i finansowym zabezpieczeniu przedsiębiorstwa?

6.7 Co zrobiono oraz jakie jeszcze działania powinny zostać podjęte w sprawie inicjatyw oddolnych oraz szkoleń, by zachęcać i pobudzać rozwój właściwego postępowania w zarządzaniu spółkami w sektorze prywatnym?

6.8 Czy podjęto środki rewidowania krajowego systemu zarządzania korporacyjnego w porównaniu z OECD i Zasadami Nadzoru Korporacyjnego?

6.9 Jak funkcjonuje konstrukcja własnościowa przedsiębiorstw państwowych w ramach zapewnienia uczciwej konkurencji, konkurencyjności warunków rynkowych oraz niezależnych przepisów? Jakie

istniejące procesy zapewniają, że państwo nie ingeruje w codzienne zarządzanie przedsiębiorstwami państwowymi a członkowie zarządu mogą skutecznie wykonywać swoje zadania strategicznego nadzorowania, aniżeli występować w roli stosującego niepotrzebne polityczne naciski? W jaki sposób przedsiębiorstwa państwowe odpowiadają przed rządem, społeczeństwem i udziałowcami.

7. Polityka promocji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw

Polityka promocji sprawdzonych koncepcji i zasad społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, taka jak rekomendowana w Instrukcji dla Przedsiębiorstw Międzynarodowych OECD, pomagają pozyskiwać takie inwestycje, które przyczyniają się do stałego i systematycznego rozwoju. Polityka realizuje następujące cele: stwarzanie warunków i klimatu, który pomaga ściśle i jasno wytyczyć zadania dla rządu i dla działalności gospodarczej; promowanie dialogu w sprawie norm prowadzenia biznesu; wspieranie prywatnej inicjatywy promującej odpowiedzialne prowadzenie działalności gospodarczej; oraz uczestniczenie w międzynarodowej współpracy wspierania odpowiedzialnej działalności gospodarczej.

7.1 W jaki sposób rząd wyjaśnia inwestorom różnice pomiędzy swoją rolą i własnymi obowiązkami, a tymi przypisanymi sektorowi gospodarczemu? Czy aktywnie wykonuje swe obowiązki (np. poprzez skuteczne egzekwowanie praw z zakresu respektowania praw człowieka, ochrony środowiska, prawa pracy i odpowiedzialności finansowej)?

7.2 Jakie kroki podjął rząd w celu promocji wśród inwestorów informacji dotyczącej oczekiwań, co do społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw? W jaki sposób rząd zamierza chronić praw, które umacniają skuteczną komunikację?

7.3 Czy rząd zapewnia odpowiednie ramy proceduralne dla przedsiębiorstw w celu wspierania ujawniania finansowych i niefinansowych informacji, dotyczących ich działalności? Czy te ramy są wystarczająco elastyczne, aby zostawić miejsce na innowację oraz dopasowywanie praktyk do potrzeb inwestorów oraz ich udziałowców?

7.4 W jaki sposób rząd może wspierać wysiłki przedsiębiorstw w ich próbach dostosowywania się do obowiązujących wymogów prawnych?

7.5 W jaki sposób rząd (np. przez współuczestniczenie w tworzeniu standardów pomniejszających koszty wdrażania strategii społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw), czy promocję (np. poprzez poszerzenie wiedzy konsumentów i społeczeństwa na temat społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw), przekonyje środowisko przedsiębiorców o konieczności społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw?

7.6 Czy rząd uczestniczy we współpracy międzyrządowej, której zadaniem jest rozpowszechnianie międzynarodowych koncepcji i zasad społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, takich jak Instrukcja OECD dla Przedsiębiorstw Międzynarodowych, Trójstronna Deklaracja Zasad Międzynarodowej Organizacji Pracy dotyczących Przedsiębiorstw Międzynarodowych i Polityki Socjalnej oraz Deklaracja Milenijna Narodów Zjednoczonych (Global Compact)?

8. Rozwój zasobów ludzkich

Rozwój zasobów ludzkich jest warunkiem wstępnym pozwalającym na właściwą identyfikację i wykorzystanie możliwości inwestycyjnych danego kraju, jednakże wiele państw nie inwestuje wystarczająco dużo w rozwój zasobów ludzkich, częściowo ze względu na szereg niedoskonałości rynkowych. Działania, mające na celu ciągły rozwój pracowników i utrzymywanie dobrze wyszkolonej, umiejaczej się dostosować i cieszącej się dobrym zdrowiem populację oraz zapewniające pełne i produktywne rozmieszczenie zasobów ludzkich przyczyniają się do tworzenia korzystnych warunków dla rozwoju inwestycji.

8.1 Czy rząd wypracował spójną i czytelną politykę strategii rozwoju zasobów ludzkich (HRD - Human Resources Development) współgrającą zgodną ze swymi kompleksowymi strategiami rozwoju i polityką inwestycyjną oraz jakie opracował sposoby jej wdrażania? Czy strategia HRD jest okresowo weryfikowana, by zapewnić, że odpowiada nowym wyzwaniom rozwoju ekonomicznego i angażuje główne strony zainteresowane?

8.2 Jakie kroki podjął rząd, by zwiększyć swoje zaangażowanie w podstawowe nauczanie i poprawić jakość instruktazu zasobów ludzkich dla zwiększenia możliwości pozyskania inwestycji i lepszego ich wykorzystania

8.3 Czy zachęty ekonomiczne są wystarczające, aby zachęcić jednostki do inwestowania w szkolnictwo wyższe i kształcenie ustawiczne czy wspierania rozwoju środowiska inwestycyjnego, wynikającego z zaangażowania bardziej wykwalifikowanych zasobów ludzkich? Jakie kroki są podejmowane dla zapewnienia pełnych korzyści dla kraju płynących z inwestycji we własne zasoby ludzkie, włącznie z tymi, które legitymują się ukończeniem nauki poza granicami państwa? Jakie mechanizmy promowania wypracowano, aby umożliwić bliższą współpracę pomiędzy instytucjami edukacyjnymi a działalnością gospodarczą, dzięki którym można w przyszłości oczekiwać kadr wyszkolonych zgodnie z wymogami?

8.4 W jakim stopniu rząd rozpowszechnia programy szkoleniowe, które są oceniane pod względem ich skuteczności i wpływu na środowisko inwestycyjne? Jakie mechanizmy są stosowane w celu zachęcania przedsiębiorców do organizowania szkolenia dla pracowników i aktywnego partycypowania we współfinansowaniu tych szkoleń?

8.5 Czy rząd posiada spójną strategię walki z epidemiami chorób zakaźnych i czy wypracował procedury pozwalające oszacować wydatki na zdrowie publiczne, co wpłynie na polepszenie ogólnego stanu zdrowia, i poprzez powiązanie również środowiska inwestycyjnego?

8.6 Jakie mechanizmy są stosowane w celu rozpowszechniania i egzekwowania podstawowych standardów pracy?

8.7 W jakim stopniu przepisy rynku pracy sprzyjają tworzeniu się nowych miejsc pracy i rządowej strategii przyciągania inwestycji? Jakie inicjatywy podjęto w kierunku wspierania polityki koordynacji, równoważenia celów społecznych, celu konkurencyjnej kadry pracowniczej oraz zachęcania przedsiębiorców do inwestowania?

8.8 Czy prawo i przepisy ograniczają alokację wyszkolonych pracowników w obrębie przedsiębiorstwa inwestującego w kraju, w którym dana inwestycja ma miejsce? Jakie kroki podjęto, by skorygować zbyt restrykcyjne prawo dotyczące alokacji pracowników firmy inwestującej i by zmniejszyć opóźnienia wynikające z oczekiwania na wizy pracownicze?

8.9 Czy rząd wspiera programy, których zadaniem jest na dużą skalę pomóc w przeglądzie zatrudnienia oraz dostosowania się do reguł środowiska inwestycyjnego poprzez lepsze ukierunkowanie firm, by łatwiej mogły czerpać z korzyści jakie niosą inwestycje. ? Czy przedsięwzięcia te pobudzają do daleko idących przemian? Jaką rolę ma pełnić przedsiębiorca w łatwiejszej absorpcji kosztów transformacji wynikających ze zmian zatrudnienia?

8.10 Jakie kroki są podejmowane, aby mieć pewność, że przepisy rynku pracy wspierały siłę roboczą mającą zdolność do aklimatyzacji w miejscu pracy oraz, aby umożliwić przedsiębiorstwom modyfikowanie swoich działalności i planów inwestycyjnych?

9. Rozwój infrastruktury i sektora finansowego

Dzięki strategii rozwoju solidnej infrastruktury zasoby deficytowe mogą być przeznaczone na realizację najbardziej obiecujących projektów i może być rozwiązany problem ograniczonych inwestycji prywatnych.. Skuteczna polityka sektora finansowego ułatwia przedsiębiorcom i inwestorom wdrażać swoje plany inwestycyjne w stabilnym środowisku.

9.1 Jakie procesy wykorzystuje rząd dla oszacowania środków inwestycyjnych na infrastrukturę? Czy władze centralne współpracują z lokalnymi i regionalnymi samorządami w dziedzinie wyznaczania priorytetów na inwestycje w infrastrukturę? Czy rząd posiada wytyczne i stosuje procedury, które w sposób transparentny zajmują się dystrybucją pieniędzy finansujących projekty infrastrukturalne? Czy urzędy nadzorujące inwestycje infrastrukturalne i czy działania przedsiębiorstw zaangażowanych w inwestycje infrastrukturalne są niezależne od nacisków czy niechcianej ingerencji politycznej?

9.2 Jaką linię postępowania przyjął rząd, aby utrzymać w mocy zasady przejrzystości i bezstronności w przestrzeganiu procedur dla wszystkich inwestorów stających do przetargów dotyczących kontraktów związanych z budową infrastruktury, aby chronić praw inwestorów przed jednostronnymi zmianami warunków kontraktów? Jakie kroki zostały podjęte, aby zachęcić inwestorów do budowania infrastruktury po uczciwych i rozsądnych cenach i przekonać ich, że kontrakty rządowe służą dobru społecznemu i podtrzymują publiczną aprobatę dla angażowania się prywatnych inwestorów w budowę infrastruktury?

9.3 Czy rząd wycenił koszty wejścia na rynek potencjalnych inwestorów sektora telekomunikacji oraz ocenił skalę konkurencji pomiędzy operatorami? Czy rząd zwraca uwagę na konkurencyjność cen usług telekomunikacyjnych i czy sprzyjają one rozwojowi inwestycji w tych dziedzinach gospodarki, które wymagają rzetelnych i tanich usług telekomunikacyjnych?

9.4 Czy rząd opracował strategię, która zapewnia użytkownikom dogodny dostęp do usług energetycznych oraz czy stwarza zachęty do inwestowania i zaopatrywania w energię elektryczną? Jakie programy proponuje rząd, aby zapewnić dostęp do najbardziej ekonomicznych źródeł energii elektrycznej przez jak największą liczbę odbiorców? Czy te programy mają wyznaczone ramy czasowe i czy są oparte na jasnych kryteriach osiągnięcia celów?

9.5 Jakie procedury informują o decyzjach dotyczących powstawania nowych instalacji czy ośrodków transportowych, jak również konserwacji istniejących inwestycji w infrastrukturę transportową? Czy wymogi dotyczące różnych rodzajów transportu są systematycznie rewidowane, przy uwzględnieniu potrzeb inwestorów oraz współdziałaniu infrastruktury różnego rodzaju transportu?

9.6 Czy rząd oszacował potrzeby inwestycyjne na wodę dla zrealizowania swoich zaplanowanych zadań inwestycyjnych? W jakim zakresie sektor prywatny działa na rzecz gospodarki zasobami wodnymi, dostarczania wody i finansowanie tej infrastruktury?

9.7 Jakie metody postępowania stosuje rząd w ocenie wydajności sektora finansowego, w tym jakości uregulowań prawnych w zakresie skutecznego wspierania rozwoju przedsiębiorczości? Jakie kroki przedsięwziął rząd, aby usunąć przeszkody takie jak i ograniczenia uczestniczenia firm zagranicznych w prywatnych inwestycjach stymulujących sektor finansowy?

9.8 Jakie istniejące prawa i przepisy chronią prawa kredytobiorców i kredytodawców, oraz czy te prawa są właściwie zrównoważone? Czy istnieje system rejestracji, umożliwiający wykorzystanie nieruchomości jako zabezpieczenia kredytu oraz umożliwiający firmom szerszy dostęp do kredytów

zagranicznych? Jakie prawa chroniące dane i sprawozdania kredytowe zostały ustanowione dla ułatwienia przepływu informacji i poprawy stabilności sektora finansowego, w następstwie czego poprawiają się ogólne warunki inwestycyjne?

10. Zarządzanie Publiczne

Jakość systemu regulacyjnego oraz praworządność sektora publicznego to dwie sfery zarządzania publicznego, które mają kluczowy wpływ na zaufanie i decyzje wszystkich inwestorów oraz na odnoszenie korzyści z rozwoju inwestycyjnego. Z pewnością nie można wyznaczyć jednego idealnego modelu zarządzania publicznego, jednak istnieją powszechnie przyjęte standardy takiego zarządzania, które pomagają rządowi skutecznie realizować swoje role.

10.1 Czy rząd ustanowił i wprowadził spójne i kompleksowe ramy reformy regulacji, współbrzmiające ze swoją szerszą strategią rozwojową i inwestycyjną?

10.2 Jakie mechanizmy zarządzające i koordynujące reformy w przepisach na różnych poziomach szczebla administracyjnego działają dla zapewnienia przejrzystego wdrażania tych przepisów i zapewnienia jasnych standardów ich jakości?

10.3 W jakim stopniu przepisy wpływają na sposób oceny konsekwencji wynikających z regulacji ekonomicznych dotyczących warunków inwestycyjnych? Czy wyniki tej oceny są podawane do publicznej wiadomości w odpowiednio krótkim czasie po ich ustaleniu?

10.4 Jaki system konsultacji społecznych i procedur, w tym zawiadomienia uprzedzające, został wprowadzony dla polepszenia jakości uregulowań, wpływający również korzystnie na polepszenie warunków inwestowania? Czy systemy konsultacyjne są dostępne dla wszystkich zainteresowanych stron?

10.5 W jakim stopniu są badane i kwantyfikowane wszelkie utrudnienia administracyjne, które dotyczą inwestorów? Jakie procedury stosuje rząd w celu identyfikacji i minimalizowania zbędnych utrudnień administracyjnych, także tych dotyczących inwestorów? Jak powszechnie jest stosowanie technologii informatycznych i komunikacyjnych aby uprościć procedury administracyjne, poprawić jakość usług, oraz promować przejrzystość i odpowiedzialność działania?

10.6 W jakim zakresie działają międzynarodowe standardy etyczne i antykorupcyjne w przepisach krajowego systemu legislacyjnego? Czy prawo karne, administracyjne i cywilne posiadają wystarczającą ilość odpowiednich klauzul, by skutecznie zwalczać korupcję, w tym wymuszanie korzyści majątkowych, wyłudzenia oraz czy promują stosowanie uczciwych praktyk zmniejszających niepewność i polepszających warunki dla prowadzenia działalności gospodarczej dla wszystkich inwestorów?

10.7 Czy działalność instytucji oraz stosowane przez nie procedury są w przejrzyste i skuteczne, czy wprowadzane przez nie w życie ustawy regulują egzekwowanie praw i przepisów dotyczących zwalczania korupcji, w tym wymuszania łapówek i wyłudzenia oraz praworządność sektora publicznego? Czy zostały określone transparentne standardy postępowania urzędników publicznych? W jaki sposób wspierani są urzędnicy, aby mogli sprostać wymaganiom określonym w standardach? Czy społeczne organizacje obywatelskie oraz media mają prawo do szczegółowej oceny i śledzenia poczynań urzędników publicznych w wypełnianiu ich obowiązków? Czy istnieje system ochrony pracowników informujących o nieprawidłowościach w ich firmach?

10.8 Czy istnieją mechanizmy sprawdzające służące do oceny jakości prawa i przepisów dotyczących przeciwdziałania korupcji i propagowania praworządności?

10.9 Czy rząd współuczestniczy w międzynarodowych inicjatywach nakierowanych na walkę z korupcją i podniesieniem ogólnej praworządności i standardów etycznych sektora publicznego? Jakie metody

zapewniające terminowe i skuteczne stosowanie konwencji antykorupcyjnych są stosowane? Czy metody te pomagają w monitorowaniu wprowadzania i egzekwowania praw antykorupcyjnych ustanawiających te konwencje?

Część II

Komentarze do „Podstaw polityki na rzecz inwestycji”

1. Polityka inwestycyjna

1.1 Jakie kroki podjął rząd w celu zapewnienia, żeby prawo, przepisy oraz ich stosowanie i egzekwowanie odnoszące się do inwestowania i inwestorów (w tym małych i średnich przedsiębiorców) było jasne, przejrzyste i powszechnie dostępne oraz nie stwarzało niepotrzebnych obciążeń?

Przejrzystość informacji dotycząca sposobu wprowadzania przez rząd zmian w przepisach i uregulowaniach prawnych odnoszących się do inwestycji jest bardzo ważnym czynnikiem determinującym decyzje inwestycyjne. Przejrzystość i przewidywalność są nadzwyczaj istotne dla małych i średnich przedsiębiorstw, stających w obliczu specyficznych wyzwań ekonomicznych o charakterze urzędowym. Przejrzystość informacji jest również ważna dla inwestorów zagranicznych, którzy często stają przed koniecznością funkcjonowania w całkowicie odmiennych systemach prawnych, i odmiennych kulturach podlegając całkowicie innym zasadom administracyjnym od tych, jakie dotąd znali i których doświadczali. Przejrzyste i przewidywalne zasady uregulowań prawnych odnoszących się do inwestowania pomagają przedsiębiorcom skuteczniej i szybciej ocenić potencjalne możliwości inwestycyjne, skracając tym samym czas jaki jest potrzebny do uzyskania wysokiej wydajności przedsiębiorstwa, w które inwestuje. Stąd waga przejrzystości i przewidywalności pobudziła wiele inicjatyw, takich jak opracowanie raportu „Podstawy OECD dot. Przejrzystości Polityki na rzecz inwestycji”, którego zadaniem jest pomoc rządowi w osiągnięciu większej przejrzystości. Zasady przejrzystości zajmują także godne miejsce w niemal każdym współczesnym porozumieniu dotyczącym inwestycji, w tym porozumienia WTO, regionalnym porozumieniu NAFTA oraz większości dwustronnych traktatów inwestycyjnych ostatnich lat. Mówiąc bardziej ogólnie, rządowi państw umożliwia się promowanie inwestycji poprzez: konsultacje z zainteresowanymi stronami, upraszczanie i kodyfikowanie systemu legislacyjnego, używanie zrozumiałego języka w redagowaniu dokumentów, tworzenie rejestrów działających i zaprojektowanych nowych przepisów, popularyzowanie korzystania z elektronicznego rozpowszechniania dokumentacji prawnej i przepisów oraz przez publikowanie i rewidowanie decyzji administracyjnych.

1.2 Jakie kroki podjął rząd dla ustanowienia czasowo przewidywalnych, bezpiecznych i efektywnych metod rejestracji własnościowej w stosunku do ziemi i innych form własnościowych?

Dobrze umocowane i łatwo zbywalne prawa do ziemi rolnej oraz innych gruntów i form własności stanowią zasadniczy warunek rozwoju zdrowego środowiska inwestycyjnego oraz są istotną zachętą dla inwestorów i przedsiębiorców do odejścia z szarej strefy. Są one również podstawowym elementem budowania wiarygodnej strategii zarządzania (więcej informacji na ten temat w rozdziale dotyczącym zarządzania). Zapewniają inwestorom prawo do partycypowania w ewentualnych zyskach wynikających z inwestycji i redukują ryzyko oszustw w transakcjach. Prawa te mają istotną wartość ekonomiczną stąd inwestorzy muszą mieć świadomość, że ich uprawnienia są uznawane i chronione. Dobrze określony i bezpieczny system własnościowy, w tym efektywna rejestracja wszystkiego, co jest uznawane za własność publiczną, zachęca do nowych inwestycji i rozwoju istniejących. Prawa własnościowe do ziemi dla przykładu, zachęcają właścicieli do zwiększenia wydajności, co korzystnie wpływa na potencjalne inwestycje. Wiarygodny i rzetelny system własnościowy i ksiąg wieczystych jest pomocny obywatelom oraz przedsiębiorcom także w sytuacjach prawnego zadośćuczynienia w obliczu łamania praw własnościowych i jest formą zabezpieczenia, które może być wykorzystane przez inwestorów

podczas ubiegania się o pożyczkę. Szerszy dostęp do kredytów usuwa jedną z większych przeszkód na drodze do nowych inwestycji, szczególnie w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw.

1.3 Czy rząd wprowadził prawa i przepisy zabezpieczające prawa własności intelektualnej oraz odpowiednie mechanizmy ich egzekwowania? Czy poziom zabezpieczenia zachęca krajowe i zagraniczne przedsiębiorstwa do innowacyjnych działań i inwestowania? Jakie kroki podjął rząd by wprowadzać politykę, strategie i programy spełniające potrzeby zabezpieczenia własności intelektualnej MŚP?

Prawa do własności intelektualnej zachęcają przedsiębiorców do badań i rozwoju, co w rezultacie prowadzi do powstawania innowacyjnych produktów i wdrażania innowacyjnych procesów. Dają one posiadaczom tego prawa również więcej pewności siebie, dzięki czemu chętniej dzielą się swoją nową myślą techniczną, jak na przykład joint ventures. Dobre rozwiązania są z czasem adoptowane w całej gospodarce, zwiększając tym wydajność i przyczyniając się korzystnie do ogólnie pojętego wzrostu. Stąd inwestycja, to jednocześnie podstawowy warunek do powstawania, a za razem poszerzenia działalności innowacyjnej. Do instrumentów ochrony praw własności intelektualnej, używanych przez rządy dla pobudzania inwestycji w działalność badawczo - rozwojową, zaliczamy patenty i prawa autorskie, które dają właścicielowi wyłączność na wykorzystywanie danej innowacji czy pomysłu na określony czas. O skuteczności tych instrumentów w dziedzinie zachęcania do inwestowania w innowację decyduje to, w jaki sposób prawa ochrony własności intelektualnej są respektowane. Próby zmniejszenia liczby przypadków niepodporządkowania się tym prawom, jak eliminowanie fałszerstwa, są ważnym krokiem umożliwiającym naruszenie praw własności intelektualnej. Jednocześnie przy stosowaniu rygoru w ochronie własności intelektualnej trzeba wziąć pod uwagę interesy społeczeństwa w propagowaniu innowacyjności oraz utrzymywanie konkurencyjności rynkowej, szczególnie w sferze medycyny podstawowej oraz utrzymywanie satysfakcjonującego poziomu zaopatrzenia (zobacz również rozdział dotyczący „Polityki konkurencji” pytanie 8.5 z rozdziału „Rozwój zasobów ludzkich”).

System ochrony praw własności intelektualnej nie dotyczy wyłącznie wielkich firm i międzynarodowych spółek posiadających daleko zaawansowane programy badawczo rozwojowe, ale także małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Pomimo, że MŚP są znaczną siłą pobudzającą innowacyjność, ich potencjał inwestycyjny w działalność innowacyjną nie zawsze jest w pełni wykorzystany. Małe i średnie przedsiębiorstwa z reguły nie czerpią w wystarczający sposób korzyści jaki może zapewnić system własności intelektualnej, ze względu na brak wiedzy na ten temat. (Więcej na temat zagadnienia możliwości inwestowania przez MŚP można przeczytać w rozdziale „Promocja i ułatwanie inwestycji”). Działania, które przyczyniają się do poszerzenia dostępności do systemu własności intelektualnej mają za zadanie dopomóc w przyciągnięciu inwestorów z obszaru badawczo rozwojowego (B+R) i spowodować pozytywne rozprzestrzenianie się w społeczeństwie całej idei własności intelektualnej. Rząd może pomóc w realizacji tego celu poprzez: promowanie szerszego korzystania z systemu własności intelektualnej; tworzenie specyficznych – celowych strategii; politykę i programy, których zadaniem będzie wypełnienie potrzeb własności intelektualnej małych i średnich przedsiębiorstw MŚP; zwiększanie potencjału tej części społeczeństwa, której to dotyczy, skłanianie organizacji prywatnych i instytucji obywatelskich oraz stowarzyszeń świata biznesu i przemysłu do dostarczania usług z zakresu własności intelektualnej; jak również porady dotyczące zagadnień własności intelektualnej kierowane do organizacji wspierających MŚP.

1.4 Czy system egzekwowania kontraktów jest skuteczny i powszechnie dostępny dla wszystkich inwestorów? Jakie alternatywne systemy rozstrzygania sporów zostały ustanowione przez władze by zapewnić jak największy zakres zabezpieczenia w możliwie rozsądnej cenie?

Możliwość kupowania i odsprzedaży dóbr poprzez transakcje rynkowe ujawnia ich rzeczywistą wartość.

Dlatego tak ważne jest, aby inwestorzy mieli zaufanie do stabilności i przejrzystości rynków, gdyż to zaufanie jest podstawowym filarem każdego systemu wymagającego ram prawnych zdolnych zabezpieczyć i egzekwować kontrakty, chronić prawa własności i rozstrzygać spory. Jednak w wielu przypadkach uciekanie się do wymiaru sprawiedliwości może być bardzo czasochłonne i kosztowne oraz może zniechęcić potencjalnych inwestorów. Zwiększenie zaufania do stabilności rynków można osiągnąć przez tworzenie alternatywnych procedur ugodowych w kwestiach spornych, takich jak arbitraż, pośredniczenie w sporach i przesłuchania w postępowaniach rozjemczych organizowanych przez organizacje branżowe lub wyspecjalizowane w tym kierunku urzędy. Rozwiązania te są szczególnie przydatne w sytuacjach łagodzenia sporów pomiędzy stronami transakcji, przynajmniej na poziomie pierwszej instancji, a przy tym są stosunkowo mało kosztowne.

1.5 Czy rząd prowadzi politykę zapewniającą terminową, zaspakajającą potrzeby wypłatę rekompensat za wywłaszczenia oraz czy jest ona zgodna z prawem międzynarodowym? Jakie, wyraźne i jasno zdefiniowane ograniczenia wywłaszczenia, ustanowił rząd? Czy istnieją niezależne kanały rewizji egzekwowania tego prawa lub, jakie są możliwości jego kontestowania?

Naturalnym następstwem ochrony praw własnościowych jest konieczność wypłacania rekompensat w przypadkach, gdy rząd konfiskuje mienie. Wypłaty rekompensat nie mogą być kwestionowane, zgodnie z dwustronnymi traktatami inwestycyjnymi oraz ostatnio zawartymi najnowszymi międzynarodowymi porozumieniami regionalnymi dotyczącymi warunków inwestowania. Pomimo szerokiej aprobaty dla wypłaty rekompensat, sama perspektywa konfiskaty przez rząd podnosi zagadnienie strategii, która zazwyczaj łączy delikatną równowagę między interesami i osądem prawodawstwa, z jednej strony, a negatywnymi skutkami konfiskaty i nieprzyjazną atmosferą dla inwestycji, z drugiej. Aby zaniechać tworzenia niekorzystnej atmosfery wokół środowiska inwestycyjnego rządy są zachęcane do wybrania innych niż konfiskata środków polityki państwowej dla osiągnięcia podobnych rezultatów. Jeśli jednak rząd zdecyduje się na podjęcie kroków w kierunku konfiskaty mienia, to powinno być to zawsze czynione w sytuacjach ochrony dobra publicznego, z przestrzeganiem prawa i zachowaniem całego procesu proceduralnego, który winien być pozbawiony jakiegokolwiek dyskryminacji i kierowany jasnymi i przejrzystymi zasadami, które wyraźnie definiują sytuacje, kiedy konfiskata obowiązuje i na jakich zasadach działa proces zadośćuczynienia za konfiskaty. Najnowsze porozumienia dowodzą, że poza nielicznymi wyjątkami działań regulujących mających na celu pozbycie się dyskryminacji, które są stosowane dla ochrony rzeczywistych celów dla dobra publicznego, takich jak zdrowie publiczne, bezpieczeństwo i środowisko, przepisy te nie stanowią o konfiskacie. Jednak rządy powinny mieć na względzie fakt, że pewne przepisy zgodne z dawno ustanowionymi międzynarodowymi normami prawnymi mogą stanowić o konfiskacie mienia.

1.6 Czy rząd podjął kroki w kierunku wprowadzenia dyrektywy zabraniającej dyskryminacji jako jednej z podstawowych zasad stanowiącej fundament dla praw i przepisów dotyczących zarządzania inwestycjami? Czy rząd wypracował mechanizmy egzekwowania swego prawa do regulowania i służenia społeczeństwu tak, aby zapewnić przejrzystość pozostałych ograniczeń dyskryminujących inwestycje zagraniczne oraz czy posiada możliwość okresowego rewidowania kosztów, jakie z tego wynikają porównując je z zamierzeniem docelowym? Czy rząd zrewidował restrykcje wpływające na wolny przepływ kapitału i dochodów oraz jaki jest tego efekt na pozyskiwanie międzynarodowych inwestycji?

W myśl zasady zabraniającej dyskryminacji wszyscy inwestorzy, tak krajowi jak i zagraniczni, są traktowani jednakowo.

Koncepcja pod hasłem „**narodowe traktowanie**” przewiduje, że rząd jednakowo traktuje przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym i przedsiębiorców krajowych. Dla przykładu Kodeks OECD

dotyczący Liberalizacji Przepływu Kapitału mówi, że inwestor nie będący obywatelem ma prawo ustanowić oddział lub placówkę bądź też uczestniczyć w istniejącym już krajowym przedsięwzięciu na warunkach identycznych, jakie otrzymują inwestorzy danego państwa. Instrumenty **Narodowego Traktowania** OECD odnoszą się do podobnej zasady regulującej działalność zagranicznych przedsiębiorstw powstałych w danym państwie, kontrolowanych przez osoby niebędące obywatelami tego kraju.

Zasada o niestosowaniu dyskryminacji mówi również, że inwestor zagraniczny jest tak samo traktowany przez rząd kraju, w którym inwestuje jak inwestorowi z kraju trzeciego będącego w takiej samej sytuacji. (W międzynarodowych porozumieniach jest to określane: "Najbardziej Faworyzowanym Państwem" – the Most Favoured Nation – MFN). Tak jak przy korzystaniu z zasady "narodowego traktowania", zobowiązania Państwa Najbardziej Faworyzowanego - MFN w stosunku do inwestycji różnią się znacznie w zależności od porozumienia.

Przepisy faworyzujące jedne firmy w stosunku do innych (tj. jakiegokolwiek przepisy odbiegające od równego traktowania przedsiębiorców polskich i zagranicznych czy MFN) mogą być niekorzystne. Mogą, na przykład, skutkować zmniejszeniem się konkurencji oraz utratą wydajności, co może negatywnie wpłynąć na klimat inwestycyjny. Z tego właśnie względu wyjątki od reguły, która zabrania dyskryminacji muszą uwzględniać przyczyny stojące za danym odstępowaniem od reguł (np. potrzeba ochrony przemysłu we wczesnej fazie rozwoju) mają swe uzasadnienie w obliczeniu zysków i strat. Dogłębne rozpatrywanie zysków i strat jest szczególnie istotne w sektorze usług wspierających szeroką gamę aktywności ekonomicznej na całym rynku (np. telekomunikacja).

Każdej firmie zależy na inwestowaniu i rozwoju przedsiębiorstwa poza granicami swego państwa oraz transferowaniu kapitału, w tym repatriacji zysków i upłynnieniu kapitału. Wiele rządów zezwala na swobodne transferowanie kapitału, aczkolwiek w sposób, który nie pozwala na uchylanie się od płacenia podatków i przestrzegania obowiązujących praw oraz przepisów. Dotyczy to również środków nakierowanych na doprowadzenie do zrównoważenia trudności w opłacaniu zobowiązań płatniczych w zgodzie z ich prawami i obowiązkami wyszczególnionymi w międzynarodowych porozumieniach inwestycyjnych danego kraju. Kroki zmierzające w kierunku ograniczenia transferu mogą wpłynąć negatywnie na zachowanie inwestorów, czemu towarzyszy zmniejszenie napływu inwestycji zagranicznych.

1.7 Czy władze odpowiedzialne za politykę inwestycyjną współpracują z władzami innych gospodarek w celu poszerzenia traktatów międzynarodowych w zakresie promocji i bezpieczeństwa inwestycji? Czy rząd zrewidował istniejące traktaty i zobowiązania, czy ich klauzule stwarzają dogodne warunki dla inwestycji międzynarodowych? Jakie kroki zostały przedsięwzięte, by zapewnić skuteczną zgodność zobowiązań z zakresu porozumień dotyczących inwestycji międzynarodowych podjętych przez dane państwo?

W oparciu o międzynarodowe porozumienia można promować inwestycje dzięki zniesieniu ograniczeń hamujących rozwój inwestycji. Można ten cel osiągnąć przez tworzenie bardziej przewidywalnego środowiska regulacyjnego, co zmniejszy poziom ryzyka dla inwestorów tak zagranicznych jak i krajowych oraz przez inne działania tj. redukcję działań hamujących inwestycje o charakterze handlowym, procedury konfiskaty zgodne ze standardami prawa międzynarodowego i zapewnienie transferowania kapitału w wymiennej walucie. Wymogi dotyczące wskaźników uwzględniających kontekst lokalny, wyniki eksportu oraz inne posunięcia związane z inwestycjami handlowymi skutkują zniechęceniem inwestorów, którym narzuca się dodatkowe koszty prowadzenia przedsiębiorstw. Dlatego też bardzo często idą one w parze z zachętami inwestycyjnymi. (Patrz także rozdział "Promocja i ułatwianie inwestycji").

1.8 Czy rząd ratyfikował i wdrożył wiążące międzynarodowe instrumenty rozstrzygające dotyczące ugody w sporach o charakterze inwestycyjnym?

Ważną rolę w porozumieniach międzynarodowych odgrywa sposób w jaki strony się komunikują i rozwiązują spory. Większość porozumień międzynarodowych zawiera klauzule wedle, których rządy zezwalają inwestorom, by rozstrzygali spory w oparciu o obowiązujący arbitraż międzynarodowy (w niewielu przypadkach z powodu braku możliwości zwrócenia się do lokalnych instancji). Zobowiązania, uciekające się do sposobów rozwiązywania sporów pozbawionych stronniczości, zapewniają inwestorowi dodatkową ochronę, a co ważniejsze sygnalizują zaangażowanie rządu w przestrzeganie prawa, przez co utwierdzają inwestorów w przekonaniu, że ich prawa własnościowe są bezpieczne (więcej na ten temat w pytaniu 1.2 i 1.4). Arbitraż międzynarodowy jest przeprowadzany w trybie doraźnym lub poprzez stosowanie instrumentów urzędowych, np. zgodnie z Konwencją Waszyngtońską 1996 w sprawie Rozstrzygnięć Sporów Inwestycyjnych Między Państwami i Obywatelami Innych Państw (Konwencja ICSID). Konwencja ta została ratyfikowana przez 143 państwa i jest wspierana przez Międzynarodowe Centrum Rozstrzygnięć Sporów Inwestycyjnych (ICSID), które zarządza procedurami arbitrażowymi zgodnie z międzynarodowymi porozumieniami inwestycyjnymi. Konwencja ICSID zapewnia stosowanie niezależnych procedur, w tym procedur egzekucyjnych. W przypadku odszkodowań arbitrażowych nie związanych z ICSID Konwencja Nowojorska z 1958 roku dot. Uznawania i Egzekwowania Odszkodowań Arbitrażowych zapewnia udzielanie odszkodowań arbitrażowych jednej stronie Konwencji, które egzekwowane są u innej strony Konwencji. Postanowienie to zostało ratyfikowane przez 135 państw. Regionalne instrumenty arbitrażu międzynarodowego mogą także odgrywać ważną rolę (np. Trybunał MERCOSUR Olivios). Wciąż istnieje potrzeba udzielenia pomocy rządów nie posiadającym doświadczenia w rozstrzyganiu sporów.

Rządy państw, również tych należących do OECD, uważają, że zwiększona przejrzystość w arbitrażu inwestycyjnym, szczególnie w przypadku opublikowania informacji na temat odszkodowań arbitrażowych, warunkująca niezbędne zabezpieczenia dla ochrony poufnych transakcji i informacji rządowych, jest pożądana dla zwiększenia skuteczności i społecznej akceptacji dla międzynarodowego arbitrażu inwestycyjnego, a także przyczynia się do szerszego stosowania prawa publicznego. Powszechnie uznaje się, że o ile postępowanie sądowe podnosi istotne zagadnienia dotyczące interesu publicznego, zezwolenie na uczestnictwo trzeciej strony jest również pożądanym i powinno podlegać jasnym i specyficznym wytycznym.

Inne Źródła

- APEC (1994), Zasady Inwestycji Niezobowiązującej - Non-Binding Investment Principles.
- Służba Doradcza Inwestycji Zagranicznych - Foreign Investment Advisory Service (FIAS) (<http://www.fias.net/>).
- FIAS, Baza Danych Badań Warunków Inwestycyjnych - Investment Climate Surveys Database (<http://rru.worldbank.org/InvestmentClimate/>).
- FIAS, Pomoc dla Sektora Prywatnego - Private Sector Toolkits (<http://rru.worldbank.org/Toolkits/>).
- Międzynarodowe Centrum Rozstrzygania Sporów Inwestycyjnych (ICSID), Konwencja ICSID, Przepisy i Uregulowania - International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID), ICSID Convention, Regulations and Rules (<http://www.worldbank.org/icsid/>).
- OECD (2003), Podstawy Przejrzystej Polityki na rzecz inwestycji - A Framework for Investment Policy Transparency.

- OECD (2003), Kalkulowanie Polityki Zachęt FDI: Lista - Assessing FDI Incentive Policies: a Checklist.
- OECD, Kodeks Liberalizacji Przepływu Kapitału i Niewidocznych Operacji,
- Poradnik 2003 - Codes of Liberalisation of Capital Movements and Current Invisible Operations: Users' Guide (2003). www.oecd.org/daf/investment/instruments
- OECD, Deklaracja w sprawie Międzynarodowych Inwestycji i Międzynarodowych Przedsiębiorstw - Declaration on International Investment and Multinational Enterprises.
www.oecd.org/daf/investment/instruments
- OECD, Instrument Traktowania Narodowego (2005) - The National Treatment Instrument (2005).
www.oecd.org/daf/investment/instruments
- OECD, Międzynarodowe Prawo Inwestycyjne: Zmieniające się Środowisko (2005) - International Investment Law: A Changing Landscape (2005).
- Komisja Narodów Zjednoczonych w sprawie Międzynarodowego Prawa Handlowego (UNCITRAL) - United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL), (<http://www.uncitral.org/>).
- Konferencja Narodów Zjednoczonych w sprawie Handlu i Rozwoju - United Nations Conference on Trade and Development, (<http://www.unctad.org/>).
- Bank Światowy (1992), Wskazówki w sprawie Traktowania Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych - World Bank (1992), Guidelines on the Treatment of Foreign Direct Investment.
- Bank Światowy, baza danych "Prowadzenie Działalności Gospodarczej" - World Bank, Doing Business database (<http://www.doingbusiness.org/>).
- Światowa Organizacja Własności Intelektualnej - World Intellectual Property Organisation (WIPO) (<http://www.wipo.int/portal/index.html.en>).
- Prawne Instrumenty Światowej Organizacji Handlu - World Trade Organisation Legal Instruments (<http://www.wto.org/>).

2. Promocja i ułatwianie inwestycji

2.1 Czy rząd posiada solidną, szeroko zakrojoną strategię rozwoju środowiska biznesowego? Jaką rolę w tej strategii odgrywa promocja i zachęty inwestycyjne?

Zastosowanie właściwych instrumentów, o których mowa w innych rozdziałach, promujących i stwarzających sprzyjające warunki dla rozwoju inwestycji owocuje sukcesem, jeśli stanowią one integralną część, kompleksowej polityki. Zapewnienie przez państwo stworzenia dogodnych warunków inwestycyjnych oraz podejmowanie kroków mających na celu promowanie i kreowanie sprzyjającego klimatu inwestycyjnego w znacznej mierze przyczynia się do pozyskiwania nowych inwestorów, szczególnie dla mniejszych i bardziej oddalonych rynków lub w państwach, które w ostatnich latach odznaczały się niestabilnością makroekonomiczną i polityczną. Skuteczna promocja inwestycji służy także wykorzystaniu tych najbardziej opłacalnych szans mających na celu przyciągnięcie inwestycji, poprzez identyfikowanie lokalnych partnerów i przez podnoszenie pozytywnego wizerunku gospodarki.

2.2 Czy rząd powołał agencję promocji inwestycji (Investment Promotion Agency – IPA)? Do jakiego stopnia struktura, misja i status prawny urzędu IPA zostały oparte na międzynarodowych podstawach ogólnie przyjętych dobrych zwyczajów?

Gwałtowny wzrost liczby oddziałów IPA – Agencja Promocji Inwestycji odzwierciedla wzrost znaczenia, jakie rządy przypisują promowaniu inwestycji. Centralizacja działań promujących inwestycje zagraniczne, takich jak rozpowszechnianie informacji i promowanie poparcia dla inwestycji w ramach jednego urzędu może obniżyć koszty oraz umożliwia przedstawienie bardziej przejrzystej wizji atrakcyjności danego państwa inwestorowi. Coraz większa liczba filii IPA przekonuje o powiększeniu się zakresu doświadczeń w stosowaniu różnych sposobów podejścia w prowadzeniu urzędów promocji inwestycji w państwach o różnym poziomie rozwoju. Państwa, które niedawno otworzyły biura IPA, bądź planują ich otwarcie mogą korzystać z całego bagażu tych doświadczeń i dobrych i sprawdzonych rozwiązań międzynarodowych. Tego rodzaju podejście zapewnia pełną skuteczność IPA oraz pozwala ustrzec się przed popełnionymi w przeszłości błędami.

2.3 Czy IPA jest dostatecznie finansowana oraz czy jej działania w zakresie skuteczności w pozyskiwaniu inwestorów są systematycznie weryfikowane? Jakie wskaźniki zostały wprowadzone dla monitorowania wyników działań agencji promocji inwestycji?

Z doświadczenia wiadomo, że bez pełnego zaangażowania rządu w działalność Agencji Promocji Inwestycji, prawdopodobieństwo osiągnięcia sukcesu w pozyskiwaniu nowych inwestorów jest mniejsze. Agencje muszą być stosownie do potrzeb finansowane, aby skutecznie pozyskiwać i utrzymać wykwalifikowaną kadrę posiadającą doświadczenie w pracy w sektorze prywatnym. Zaangażowanie rządu pokazuje również, że Agencje mające powiązania na centralnym szczeblu rządowym oraz z przedstawicielami sektora prywatnego w swoich władzach są bardziej rozpoznawalne i wiarygodne, dzięki czemu odznaczają się większą skutecznością w pozyskiwaniu inwestycji zagranicznych. Są również bardziej dynamiczne i szybciej dostosowują się do zmieniających warunków ekonomicznych, co nie jest bez znaczenia dla krajów przechodzących gruntowną transformację gospodarczą.

2.4 Jakie kroki podjął rząd w celu wypracowania sprawniejszych procedur administracyjnych, skutkujących zmniejszeniem kosztów i przyspieszających i zwiększających napływ nowych inwestycji? Czy IPA, jako agencja wspierająca inwestorów, w pełni wykorzystuje wiedzę dotyczącą problemów, na jakie napotyka już działający na rynku?

Długi czas oczekiwania i kosztowne procedury zakładania działalności gospodarczej to jedna z przeszkód, jakie stoją na drodze nowych inwestycji i przedsiębiorczości. Wiele rządów wprowadziło reformy mające na celu przyspieszenie i uproszczenie procesu rozpoczynania nowej działalności gospodarczej. Jednym z bardziej znanych rozwiązań tego wyzwania jest powołanie urzędu, w którym załatwiane są wszystkie sprawy związane z tym zagadnieniem "One-Stop Shop", czyli „Jedno Okienko”. Takie rozwiązanie ułatwia inwestorom uzyskanie informacji dotyczących wiedzy na temat poszczególnych etapów na drodze do założenia i rozwinięcia własnej działalności, świadcząc jednocześnie usługi przyspieszające otrzymywanie koniecznych pozwoleń i licencji. „One-Stop Shop” umożliwia także łatwy dostęp do wszelkich innych informacji ułatwiających proces inwestycyjny, zarówno w przypadku inwestycji krajowych jak i zagranicznych, takich jak informacje prawne i dotyczące przepisów wyboru lokalizacji czy zatrudnienia i szkolenia. „One-Stop Shop” ułatwia rządowi centralizację jakości wymienionych usług, co może znacząco zaoszczędzić czas i pieniądze potencjalnych i obecnych już na rynku inwestorów, tym samym zachęcając do nowych inwestycji.

2.5 W jakim stopniu IPA promuje i podtrzymuje dialog z inwestorami? Czy rząd konsultuje się z IPA w sprawach mających wpływ na inwestycje?

Agencje Promocji Inwestycji mogą odgrywać znaczącą rolę ułatwiając skuteczną komunikację między inwestorami a rządem. Agencje Promocji Inwestycji pośredniczą między zagranicznym inwestorem a rządem w przekazywaniu informacji zwrotnej dla ustawodawców w zakresie problemów dotyczących inwestorów, przy tym jednocześnie poprzez swoje regularne kontakty z rządem i odpowiednimi urzędami administracyjnymi IPA może być skutecznym kanałem komunikacji dla inwestorów w sprawie działalności rządu mającej wpływ na warunki inwestycyjne.

2.6 Jakie mechanizmy wprowadził rząd w celu oszacowania kosztów i korzyści płynących z zachęt inwestycyjnych, odpowiedniego ich czasu trwania, ich przejrzystości oraz wpływu na interes ekonomiczny innych państw?

Wykorzystywanie zachęt inwestycyjnych i innych bodźców dla pobudzenia inwestycji zagranicznych (więcej w rozdziale Polityka Podatkowa) nie jest działalnością zastępczą w realizowaniu polityki tworzenia odpowiednich warunków inwestycyjnych, tak dla krajowych jak i zagranicznych inwestorów. W obliczu braku dogodnego środowiska inwestycyjnego konkurencja między państwami o napływ BIZ może doprowadzić do ogólnego braku wzrostu inwestycji i odpływu środków publicznych z bardziej wydajnych przedsięwzięć. W niektórych przypadkach jednak, zachęty mogą uzupełniać już poprawnie funkcjonujący rynek inwestycyjny do dalszych inwestycji lub służyć jako częściowe zadośćuczynienie za braki rynkowe, do których nie można się odnieść poprzez bezpośrednie reformy polityki. Pomimo tego władze prowadzące politykę opartą na bazie strategii zachęt dla pozyskania inwestycji muszą okresowo sprawdzać czy ich działania są odpowiednio ukierunkowane, właściwe i opłacalne ekonomicznie w stosunku do kosztów, jakie poniósł budżet, wliczając w to długoterminowy wpływ na alokację środków. Czyniąc to, władze muszą wziąć pod uwagę zobowiązania wynikające z porozumień międzynarodowych, gdyż zachęty inwestycyjne mogą sięgać swoim wpływem poza granice, w których są oferowane, wliczając konkursy przetargowe prowadzące do marnotrawstwa środków. Wiele rządów, w tym wszystkie państwa członkowie OECD uważają, że niewłaściwym jest pobudzanie inwestycji kosztem obniżenia jakości zdrowia, bezpieczeństwa czy standardów ochrony środowiska lub rozluźniania podstawowych standardów zatrudnienia.

2.7 Jakie kroki podjął rząd w podtrzymywaniu więzi między przedsiębiorstwami, szczególnie między tymi z kapitałem zagranicznym a polskimi firmami? Jakie instrumenty wprowadził rząd wskazujące konkretne przeszkody, jakie napotyka MŚP?

Wiele rządów stawia sobie za cel przyciągnięcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ponieważ przynoszą dodatkowe korzyści dla obywateli przez rozpowszechnianie nowych technologii, zasobów ludzkich i sposobów zarządzania. Te nieprzewidziane dodatkowe korzyści mogą się urzeczywistnić tym szybciej, im szybciej zagraniczni inwestorzy i lokalne przedsiębiorstwa podejmą bliską współpracę. Są także szczególnie pomocne w rozwijaniu potencjału lokalnych MŚP. Taka współpraca może być wspierana poprzez tworzenie sprzyjających warunków inwestycyjnych. Dla przykładu, otwarte zasady handlu i inwestycji w sytuacjach polityki silnej konkurencji mogą stwarzać dogodne warunki dla przekazywania technologii (więcej o tym w rozdziałach: „Polityka inwestycyjna”, „Polityka handlowa” i „Polityka konkurencji”). Bliskie powiązania i zwiększone korzyści z inwestycji zagranicznych wzrastają także przez rządowe działania na rzecz rozwoju zasobów ludzkich inwestując w edukację, szkolenia i zdrowie publiczne (więcej na ten temat w rozdziale o strategii rozwoju zasobów ludzkich).

Promowanie współpracy między zagranicznymi i krajowymi przedsiębiorcami jest szczególnym wyzwaniem dla MŚP. Są one największą grupą środowiska inwestycyjnego stanowiącą 95 procent całej populacji zaangażowanej w działalność gospodarczą. Małe i średnie przedsiębiorstwa mają zwykle większe trudności w uzyskaniu kredytów i w ustanowieniu połączenia z filiami zagranicznymi. Konsekwencją czego podejmowanie dochodowych inwestycji jest opóźniane, bądź nawet w ogóle nie dochodzi do skutku.

2.8 Czy rząd wykorzystał międzynarodowe i regionalne inicjatywy ukierunkowane na budowanie kompetentnych działań promujących inwestycje, podobne do tych, które oferuje Bank Światowy i inne międzyrządowe organizacje? Czy IPA przyłączyła się do regionalnej i międzynarodowej sieci kontaktów?

Wiele międzynarodowych organizacji współpracuje z IPA dla lepszej wymiany dobrych i sprawdzonych doświadczeń z dziedziny strategii promowania inwestycji i pomocy przy budowaniu potencjału danej polityki. Dla przykładu, Światowe Stowarzyszenie Agencji Promocji Inwestycji (WAIPA) dopomaga IPA w doradzaniu ich rządów w formułowaniu strategii promowania inwestycji; Służba Doradztwa d/s Inwestycji Zagranicznych przy Grupie Banku Światowego dostarcza opracowań i diagnoz klimatu inwestycyjnego na zamówienie danego rządu. Taka diagnoza zawiera rekomendacje wdrażania kombinacji różnych strategii, reformy przepisów i procedur, struktury instytucjonalne służące promocji inwestycji i metody monitorowania skuteczności; oraz pochodząca z UNCTAD-u – Służba Doradcza d/s Inwestycji i Szkoleń - ASIT (Advisory Services on Investment and Training), która ma doświadczenie z zakresu programów instruktażowych dla pracowników IPA celem podniesienia możliwości tej instytucji.

2.9 Do jakiego stopnia rząd wykorzystał wiedzę na temat wymiany informacji o promowaniu inwestycji?

Jednym z zadań IPA jest ułatwianie rozpoznawania potencjalnych szans inwestycyjnych przez propagowanie partnerstwa między przedsiębiorczością krajową i zagraniczną. Istnieje wiele inicjatyw rządowych, które mogą być bardzo pomocne w zakresie promocji takiego właśnie łączenia przedsiębiorców. Na przykład: inicjatywa UNIDO Giełda Podwykonawstwa i Partnerstwa (SPX) służy informacjami technicznymi, promocją i centrami wyszukiwania podwykonawstwa przemysłowego. Obecnie cała sieć SPX dostarcza szczegółowych, usystematyzowanych, aktualnych i potwierdzonych danych dla około 20 tysięcy firm z całego świata, tym samym umożliwiając ustanawianie partnerstwa

między wykonawcami, dostawcami i podwykonawcami. Do dziś ponad 60 jednostek SPX zostało ustanowionych przy pomocy UNICO w ponad 30 krajach. Poza tym istnieją też regionalne sieci wymiany informacji. Dla przykładu, Tokijska Międzynarodowa Konferencja w/s Rozwoju Afryki (TICAD), ustanowiła poprzez UNIDO, Azjatycko-Afrykańskie Centrum Promocji Technologii Inwestycji (AAITPC) dla propagowania inwestycji azjatyckich w Afryce, które dostarcza platformę technologii informacyjnej w sprawach możliwości inwestycyjnych między Azją a Afryką.

Dodatkowe źródła

- Azjatycko-Afrykańskie Centrum Promocji Inwestycji i Technologii - Asia Africa Investment and Technology Promotion Centre (The Hippalos Centre) (<http://www.unido-aitpc.org>).
- Pomoce dla Sektora Prywatnego - FIAS, Private Sector Toolkits (<http://rru.worldbank.org/Toolkits/>)
- Międzynarodowa Spółka Finansowa - International Finance Corporation (IFC) (<http://www.ifc.org/>).
- Pomoce dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw - IFC Small and Medium Enterprise (MŚP) Toolkit (www.ifc.org/ifcext/sme.nsf/Content/MŚP_Toolkit).
- Agencja Wielostronnych Gwarancji Inwestycyjnych (MIGA): Pomoce dla Promocji Inwestycyjnej - Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA): Investment Promotion Toolkit (<http://www.fdipromotion.com/toolkit/user/index.cfm>).
- Ocena Polityki Zachęt FDI - OECD (2003), Assessing FDI Incentive Policies: a Checklist.
- Karta Bolońska w/s Polityki MŚP - OECD, Bologna Charter on MŚP Policies (www.oecd.org/document/17/0,2340,en_2649_34197_1809105_1_1_1_1,00.html)
- Deklaracja w/s Inwestycji Międzynarodowych i Przedsiębiorstw Międzynarodowych - OECD, Declaration on International Investment and Multinational Enterprises (<http://www.oecd.org/daf/investment/instruments>).
- Stambulska Ministerialna Deklaracja w/s Wspierania Rozwoju Innowacyjnych i Konkurencyjnych na Skalę Międzynarodową Małych i Średnich Przedsiębiorstw - OECD, Istanbul Ministerial Declaration on Fostering the Growth of Innovative and Internationally Competitive MŚPMŚP (OECD).
- SEE Pakt Inwestycyjny, Strategiczna Promocja Inwestycji: Skuteczne Działania Budowania Konkurencyjnych Strategii - OECD (2002), SEE Investment Compact, Strategic Investment Promotion: Successful Practice in Building Competitive Strategies. (www.oecd.org/document/16/0,2340,en_2649_34197_32020176_1_1_1_1,00.html)
- OECD LEED – Program Rozwoju Gospodarki i Zatrudnienia Lokalnego - OECD LEED Programme (Local Economic and Employment Development) (www.oecd.org/department/0,2688,en_2649_34417_1_1_1_1,00.html)
- Tokijska Międzynarodowa Konferencja w/s Rozwoju Afryki - TICAD (Tokyo International Conference on African Development) (<http://www.ticad.net/>).
- Sieć Wymiany Informacyjnej - TICAD Exchange network (<http://www.TICADEXchange.org>).
- Organizacja Rozwoju Przemysłu przy Organizacji Narodów Zjednoczonych - United Nations Industrial Development Organisation (UNIDO) (<http://www.unido.org>).

- Światowe Stowarzyszenie Agencji Promowania Inwestycji - World Association of Investment Promotion Agencies (WAIPA) (<http://www.waipa.org/>).

3. Polityka handlowa

3.1 Jakie wysiłki ostatnio poczynił rząd by zredukować koszty przestrzegania przepisów celnych oraz procedur administracyjnych związanych z kontrolą graniczną?

Relacja pomiędzy handlem zagranicznym, a inwestycjami krajowymi czy zagranicznymi bardzo się z czasem zmieniła. Dziś międzynarodowe inwestycje są bardziej pobudzane przez wzmocnienie możliwości produkcyjnych, aniżeli przez dostęp do lokalnych rynków zbytu czy wydobywania zasobów naturalnych. W takich warunkach polityka handlowa i procedury celne, jeśli nie są zgodne z uznanymi międzynarodowymi standardami, opóźniają dostawy transgraniczne, co podnosi koszty operacyjne przedsiębiorstw. Taka sytuacja znacznie utrudnia kontrolowanie zwiększania wydajności przez globalne sieci dostawcze, zmniejsza zyski i zniechęca do inwestowania. Często procedury polityki handlowej mogą być uproszczone przez ujednoczone wymogi i przez współpracę w dziedzinie przepisów (np. umożliwiając warunkową odprawę celną poprzedzającą dostawę), z korzyścią dla całego środowiska inwestycyjnego. Jednak ogólnie rzecz biorąc, z powodu powiązań między handlem i inwestycjami oraz ze względu na cele strategii, które najskuteczniej osiągnąć są dzięki zestawom spójnych inicjatyw, polityka handlowa nie może być izolowana od pozostałych. Z tego względu koniecznym jest okresowe ocenianie wpływu stawek celnych, przepisów i procedur administracyjnych na środowisko inwestycyjne.

3.2 Jakie kroki podjął rząd by zmniejszyć niepewność polityki handlowej, a jednocześnie czyniąc ją bardziej przewidywalną dla inwestorów? Czy inwestorzy i inni, których to dotyczy są konsultowani, co do planów zmian w polityce handlowej?

Inwestorzy rekompensują sobie zwiększone ryzyko i niepewność podnosząc wartość stopy zwrotu konieczną do rozpoczęcia danego projektu inwestycyjnego, co prowadzi do ogólnego spadku poziomu inwestycji. W dziedzinie polityki handlowej niepewność mogą wywołać spontaniczne decyzje rządowe, które utrudniają płynne funkcjonowanie międzynarodowych sieci dostawczych powodując osłabienie stabilizacji struktury cenowej. Przejrzystość w polityce handlowej, na przykład, osiągnięta przez publiczne konsultacje ze środowiskiem przedsiębiorców i innymi zainteresowanymi stronami oraz lepsze informowanie o decyzjach dotyczących tej dziedziny pomaga w utrzymaniu bardziej stabilnego otoczenia, w którym przedsiębiorcy mogą planować swoje inwestycje.

3.3 Jak bardzo aktywnie rząd zwiększa możliwości inwestycyjne poprzez swoje zaangażowanie w poszerzające rynek międzynarodowe porozumienia handlowe z WTO – Światową Organizacją Handlu?

Stałe porozumienia zgodne z WTO przyciągają inwestycje przez tworzenie większych rynków oraz zwiększanie możliwości wykorzystania skali gospodarki, czym czynią inwestycje bardziej dochodowymi. Poza tym, regionalne porozumienia handlowe zawierają klauzule dotyczące inwestowania, które uzupełniają działania na poziomie krajowym w celu stworzenia stabilnego środowiska inwestycyjnego. Z reguły porozumienia, które są zgodne z wymogami WTO umożliwiają przedsiębiorcom dobór dostawcy i sprzedaż swoich wyrobów po globalnie konkurencyjnych cenach, stwarzając dodatkowe możliwości inwestycyjne.

3.4 Jak polityka handlowa faworyzująca inwestycje w jednych dziedzinach przemysłu, a zniechęcająca do inwestowania w innych, jest weryfikowana z poglądem redukcji kosztów związanych z takimi

rozbieżnościami?

Rządy czasem używają instrumentów polityki handlowej, takich jak taryfy służące promowaniu inwestycji w wyznaczonej gałęzi przemysłowej. Generalnie jednak, takie praktyki mogą bardziej zaszkodzić środowisku inwestycyjnemu. Podmioty gospodarcze z faworyzowanych gałęzi przemysłu rywalizują o zasoby z innymi przedsiębiorstwami, czym zmniejszają inwestycje w bardziej produktywną bądź dochodową działalność. Co więcej, kiedy produkt przemysłu faworyzowanego jest surowcem dla innych, zewnętrzna konkurencyjność jest schładzana, co zmniejsza zyskowność i atrakcyjność dla potencjalnych dodatkowych inwestycji w tych ukierunkowanych na eksport sektorach. Wyżej wspomniane koszty są z reguły długoterminowe, przez co trudno je wychwycić, gdyż często są rozłożone pomiędzy wielu producentów i konsumentów, stąd nie mobilizują, by naciskać na rząd celem dokonania reform.

Jeśli rząd poszukuje drogi do promowania inwestycji w jakimś konkretnym sektorze przemysłu poprzez politykę handlową, to powinno to być robione w sposób przejrzysty i w zgodzie z istniejącymi zobowiązaniami międzynarodowymi, takimi, jak WTO Porozumienie ws. Dotacji i Środków Zaradczych. Najlepsze jest jednak rozwiązanie utrzymywania takich zasad handlowych, które umożliwiają konkurencyjnym gałęziom przemysłowym rozwijać się, aniżeli praktykowanie konkurencyjności w oparciu o politykę handlową nakierowaną na faworyzowanie poszczególnych gałęzi w stosunku do innych. Powyższe nie sugeruje jednak całkowitego zniesienia ochrony importu.

3.5 Do jakiego stopnia polityka handlowa wpływa na wzrost kosztów wprowadzania na rynek towarów i usług, tym samym zniechęcając inwestorów inwestujących w te gałęzie przemysłu, których zysk jest uzależniony od konkurencyjności cen na arenie międzynarodowej.

Większość handlu międzynarodowego to transakcje między przedsiębiorstwami. Współczesne sieci zaopatrywania przedsiębiorstw mają wpływ na setki krajowych i międzynarodowych producentów. Taka specjalizacja produkcji jest korzystna dla inwestycji, ponieważ skutkuje w zwiększeniu wydajności oraz zmniejsza koszty produkcji. Polityka handlowa, która utrudnia rzetelny dostęp do półproduktów i usług podnosi ich koszty i spowalnia cały proces. Niektóre państwa wymagają by określona proporcja danej inwestycji była zlecona lokalnie bez względu na konkurencyjność cenową. Takie działania mogą być niezgodne ze zobowiązaniami WTO wynikającymi z „Porozumienia dotyczącego działań w zakresie inwestycji związanych z Handlem” (TRIM). Władze legislacyjne powinny rozważyć poddanie weryfikacji swoich działań mających potencjalnie negatywny wpływ na inwestycje.

Międzynarodowy handel usługowy jest szczególnie ważnym czynnikiem dla wielu gałęzi oraz jest strategicznym elementem dla łańcucha wartości globalnej. Usługi mogą być sprzedawane w formie:

- (1) dostawy transgranicznej,
- (2) konsumpcji zagranicznej,
- (3) obecności komercyjnej lub
- 4) czasowego przemieszczania osób fizycznych.

Te cztery formy są nierozzerwalnie ze sobą powiązane. Wartość handlu usługami we wszystkich czterech formach powiększyła się zarówno w proporcji do całej sprzedaży jak i w rozmiarze, w stosunku do krajów rozwiniętych i rozwijających się. Ten eksport usług często wyrastał z międzynarodowych inwestycji i pracy zlecanej poza rodzimą siedzibą międzynarodowych spółek. Z ich eksportu nie korzysta wyłącznie „państwo – gospodarz” (*home country*) gdzie usługi biorą swój początek, ale również „państwo – siedziba” (*host country*), którego przedsiębiorstwo staje się bardziej konkurencyjne w skali globalnej. Korygowanie i liberalizacja istniejących przepisów dotyczących państw miejsca siedziby firmy innym niż prowadzona działalność - “państw siedzib” może być dla nich korzystne. Liberalizacja formy nr 4 może spowodować, że jakiś talent przedsiębiorczości znajdzie swoją niszę

krażąc między państwem “gospodarzem” - czyli państwem prowadzenia działalności, a “siedzibą” - czyli krajem swojej siedziby. Jeśli istnieją skuteczne strategie, to forma nr. 4 może przysporzyć korzyści zarówno dla “gospodarza” jak i dla “siedziby”.

3.6 Jakie alternatywne środki realizowania celów publicznych rozważał rząd w sytuacji kiedy polityka handlowa miała negatywny wpływ na rozwój eksportu danego państwa, mając na uwadze efekt zahamowania rozwoju inwestycji spowodowany stosowaniem restrykcyjnej polityki handlowej?

Beneficjenci restrykcyjnej polityki handlowej są skoncentrowani, podczas gdy ci, którzy ponoszą koszty są rozproszeni wśród wielu przedsiębiorców i konsumentów. Natomiast polityka handlowa „państwa-siedziby” może zredukować eksport państwa rozwijającego się oraz również jego możliwość nabywczą importu i przyciągania inwestycji, także tych z zagranicy. Poza tym, część całkowitych kosztów ponoszonych przez istniejących i potencjalnych partnerów handlowych może także tworzyć mniej atrakcyjne środowisko inwestycyjne. Rządy powinny mieć na względzie te koszty przy ewaluacji konkretnych posunięć polityki handlowej. Generalnie, warunki inwestycyjne poprawiają się, jeśli stanowiska w polityce handlowej są przedkładane w drodze analizy identyfikującej najmniej restrykcyjne instrumenty inwestycyjne.

3.7 Jak dalece polityka handlowa wspiera i przyciąga inwestycje poprzez działania ukierunkowane na problemy poszczególnych sektorów gospodarki w krajach rozwijających się (np. finansowanie eksportu i ubezpieczenie importu)?

Znaczenie handlu i przepływu inwestycji jest także uzależnione od istnienia innych rynków, które podtrzymują transakcje transgraniczne. Do nich zaliczyć należy rynki, które powstrzymują i przenoszą ryzyko związane z wahaniami kursowymi i opłatami stałymi, ubezpieczeniami tranzytowymi oraz finansowaniem handlu międzynarodowego. Są to rynki o wysokim stopniu zaawansowania, a w wielu państwach w ogóle ich brak lub nie osiągnęły takiego poziomu. Z doświadczenia wiadomo, że przygotowanie warunków koniecznych dla ustanowienia takich rynków jest bardzo czasochłonne (wybrane zagadnienia odnoszące się do rozwoju sektora finansowego są omówione w rozdziale 9). Równocześnie naprawianie niedomagań rynkowych w państwie przyjmującym inwestycje, może wymagać pomocy ze strony państwa, w którym mieści się siedziba główna inwestora. Na przykład, w przypadku braku rozwiniętego sektora finansowego, finansowanie handlowe i ubezpieczenia może być prowadzone przez państwo-siedzibę inwestora.

Dodatkowe źródła:

- Zintegrowana Lista w/s Reform Regulujących - APEC-OECD Integrated Checklist on Regulatory Reform (www.oecd.org/gov).
- Deklaracja w/s Inwestycji Międzynarodowych i Międzynarodowych Przedsiębiorstw - OECD, Declaration on International Investment and Multinational Enterprises.
- Układ dot. Oficjalnie Wspieranych Kredytów Eksportowych - 2005 Arrangement on Officially Supported Export Credits (www.oecd.org/trade).
- Komisja Narodów Zjednoczonych w/s Międzynarodowego Prawa Handlowego (UNCITRAL) - United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) (<http://www.uncitral.org/>).
- Prawne Instrumenty Światowej Organizacji Handlu - World Trade Organisation Legal instruments (<http://www.wto.org/>).

4. Polityka konkurencyjności

4.1 Czy reguły dotyczące konkurencji i ich egzekwowanie są jasne, przejrzyste i pozbawione dyskryminacji? Jakie kroki podejmują urzędy ochrony konkurencji (tj. decyzje związane z działalnością wydawniczą oraz objaśnienia podejścia do egzekwowania tych praw) by pomóc inwestorom zrozumieć i dostosować się do praw konkurencji, a także by informować o zmianach w prawie i przepisach?

Należy wprowadzić przejrzystość i przewidywalność, tak aby polityka konkurencji była skuteczna, natomiast przedsiębiorcy i inne strony zainteresowane powinni mieć świadomość „zasad postępowania”. Wymaga to, by orzeczenia w sprawach sądowych były konsekwentne i wydawane w oparciu o kryteria pozbawione dyskryminacji. Innymi słowy, chociaż nie ma dwóch jednakowych przypadków, to jednak w sytuacjach bardzo do siebie podobnych decyzje sądowe i regulacyjne powinny być konsekwentnie zbieżne. Przejrzystość może być propagowana, na przykład, przez zapewnienie przedsiębiorcom i innym zainteresowanym stronom wszelkiej informacji poprzez prowadzenie doradztwa w zakresie interpretacji prawa o konkurencyjności oraz poprzez podawanie powodów, dla których takie, a nie inne decyzje sądowe czy regulacyjne zapadają. Przejrzystość i przewidywalność pomagają w doskonaleniu środowiska inwestycyjnego, ponieważ redukują ryzyko niekonsekwentnego aplikowania prawa i przepisów oraz zmniejszają stopień niepewności inwestorów i innych podmiotów gospodarczych (rozdział o polityce inwestycyjnej). Dodatkowo, przejrzystość zmniejsza koszty przedsiębiorstw związane z koniecznością podporządkowania się prawu i promuje przeświadczenie pewności, że inwestorzy są traktowani sprawiedliwie i, że rząd sprawuje swoją władzę odpowiedzialnie.

4.2 Czy urzędy ds. ochrony konkurencji mają dostęp do odpowiednich źródeł, otrzymują polityczne poparcie oraz odznaczają się niezależnością, by skutecznie wdrażać reguły konkurencji?

Rozróżnienie pomiędzy przyjęciem nowego prawa czy polityki na rzecz inwestycji, a jego skutecznym wdrożeniem mogą być tak wielkie jak różnica między sukcesem a porażką. Skuteczne wdrażanie polityki wymaga, by władze urzędów do spraw konkurencji posiadały środki i wsparcie polityczne dla właściwego wykonywania swoich zadań. Urzędy ochrony konkurencji stają często w obliczu różnych wyzwań, jak na przykład uprzywilejowanej pozycji prywatnych przedsiębiorstw monopolowych na rynku czy firm państwowych podlegających instytucjom innej gałęzi administracyjnej. Przy braku energicznego zaangażowania politycznego starania promujące konkurencyjność, oraz pośrednio też inwestycje, są raczej skazane na niepowodzenie. Co więcej, solidne zaangażowanie się we wdrażanie tej polityki oraz jej nadzorowanie na poziomie politycznym może być pomocne w ochronie samych władz zajmujących się ochroną konkurencyjności przed wpadnięciem w sidła monopolistów, których środowisko próbuje regulować. Polityczne wsparcie dla polityki konkurencji poprzez dostarczanie odpowiednich środków dla jej właściwej egzekucji jest istotnym czynnikiem determinującym skuteczność tej polityki w zakresie polepszania warunków inwestycyjnych. Uwarunkowania instytucjonalne w tym zakresie znacznie od siebie się różnią przez co utrudniają oszacowanie poziomu wsparcia politycznego dla polityki konkurencyjności lub określenia jego podatności na wpływ ze strony grup interesu. Kryterium, jakie mogłoby być tu zastosowane, to status, jaki posiada urząd ochrony konkurencji w ramach struktury rządowej i instytucjonalne rozwiązania na rzecz izolacji urzędów egzekwujących prawo od politycznych nacisków.

4.3 Jak i do jakiego stopnia urzędy ochrony konkurencji reagowały na przejawy łamania praw związanych z uczciwą konkurencją przez istniejące już przedsiębiorstwa, włączając przedsiębiorstwa państwowe, które utrudniają inwestowanie innym przedsiębiorstwom?

Istniejące przedsiębiorstwa mogą czasem nadużywać swojej potęgi rynkowej osłabiając rozwój inwestycyjny. Na przykład, jeśli istniejąca firma posiada wyłączność dystrybucyjną ze swoimi

odbiorcami detalicznymi i hurtownikami, a koszt ustanowienia alternatywnej sieci wyklucza taką możliwość, to pojawianie się nowych firm i nowych inwestycji jest utrudnione. Podobnie, gdy producent sprzedaje swój produkt poniżej kosztów produkcji z zamiarem odzyskania strat poniesionych przez to działanie już po usunięciu konkurencji z rynku, czy też zniechęceniu potencjalnych konkurentów do inwestowania w dany sektor gospodarki. Rzeczywiste niebezpieczeństwo takiego postępowania cenowego działa zniechęcająco na potencjalnych inwestorów we wszystkich obszarach gospodarki zarówno w wydobywaniu ropy i gazu i przetwórstwie produktów naftowych. Zademonstrowanie zdecydowanej woli państwa w zwalczaniu praktyk negatywnie wpływających na konkurencyjność w gospodarce może mieć niezwykle korzystny wpływ na całokształt klimatu inwestycyjnej.

4.4 Czy urzędy ochrony konkurencji posiadają odpowiednie kwalifikacje, aby oszacować wpływ innych działań umożliwiających inwestorom wejście na rynek? Jakie środki komunikacji i rodzaje współpracy zostały uzgodnione pomiędzy władzami urzędów ochrony konkurencji, a stosownymi agendami rządowymi?

Polityka i przepisy niektórych rządów zniechęcają do inwestowania, na przykład, poprzez zakazy i ograniczenia inwestycji w pewnych sektorach gospodarki. Inne dziania czy regulacje są nieco mniej oczywiste, ale także mogą zniechęcać do inwestowania. Dajmy na to ograniczenia handlowe mogą spowodować, że rynek krajowy może okazać się za mały dla dokonania inwestycji, by była ona opłacalna. Jednym z podstawowych wyzwań dla ustanowienia stabilnego środowiska inwestycyjnego jest zidentyfikowanie i usunięcie utrudnień, jakie stoją przed nowymi inwestycjami. W tym kontekście, bez jakichkolwiek uprzedzeń w stosunku do władz rządowych czy administracyjnych w kwestii regulowania i w wykonywaniu swoich obowiązków, korzystnym jest znaczące zaangażowanie się urzędów ochrony konkurencji. Pomocnym byłoby także, aby prawa, przepisy oraz zasady polityki konkurencji były lepiej rozumiane, gdyż poprzez swoje wewnętrzne powiązania mają one znaczący wpływ na całe środowisko inwestycyjne.

Generalnie, podstawową zasadą strategii inwestycyjnej jest zapewnienie spójności na wszystkich polach polityki na rzecz inwestycji. Może to, jednak stanowić problem w sytuacjach dokonywania pewnych wyborów kosztem innych w dziedzinie polityki konkurencyjności. Na przykład polityka praw własności intelektualnej (IPR) wyróżnia inwestycje w działalność kreatywną i innowacyjną przyznając prawa wyłączności autorom, przez co ograniczają konkurencję bezpośrednią na jakiś okres. Bez obecności IPR, tego rodzaju inwestycje byłyby mniejsze lub w ogóle by ich nie było. Trudność polega na tym, by zrównoważyć względy polityki konkurencyjnej i zapewnić zachęty do twórczości i innowacyjności poprzez np. inwestycje badawczo-rozwojowe. Istnieją także względy transgraniczne, nie wyłączając zagadnień związanych z tematyką licencjonowania w państwach -siedzibach firm - "home countries" i państwach przyjmujących inwestycje - "host countries". Jest to dziedzina, która wymaga dalszych analiz.

4.5 Czy urzędy ochrony konkurencji systematycznie dokonują obliczeń zysków i strat w odniesieniu do polityki przemysłowej i czy uwzględniają jej wpływ na środowisko inwestycyjne?

Niektóre rządy promują pewne narodowe zakłady przemysłowe (national champions), jako część strategii rozwoju przemysłu. To z reguły pociąga za sobą znaczące zaangażowanie się państwa, jeśli chodzi o bezpośrednie i pośrednie wspomaganie finansowe takich zakładów (patrz także rozdział o polityce podatkowej) oraz przyznawanie im statusu preferencyjnego traktowania, na przykład poprzez ograniczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych, bariery handlowe czy zwolnienia z obowiązków przestrzegania praw dotyczących konkurencji. Argumenty dotyczące owych kluczowych przedsiębiorstw bywały sporne. Ewaluacja skuteczności takich przedsięwzięć, jeśli chodzi o

przyciąganie inwestycji, musi być dogłębnie zbadana, biorąc pod uwagę wpływ tego działania na decyzje inwestorów i jeszcze szerzej na całe środowisko inwestycyjne. Władze urzędów ochrony konkurencji są zazwyczaj najlepiej przygotowane do prowadzenia takich działań, przynajmniej, jeśli chodzi o określenie wpływu na uprzywilejowane rynki, czyli te zwolnione z obowiązku przestrzegania praw o konkurencji.

4.6 Jaka jest rola urzędów ochrony konkurencji w procesie prywatyzacji? Czy reguły zachowania konkurencji mające wpływ na możliwość inwestowania były właściwie przedłożone, jak na przykład klauzule zakazujące wyłączności?

Urzędy ochrony konkurencji bywają czasami na marginesie formułowania polityki w dziedzinach nie powiązanych bezpośrednio z prawem i polityką konkurencji. To może być zauważone na przykładzie prywatyzacji, która przelała się przez wiele uregulowanych sektorów w latach 90-tych i była jednym z głównych bodźców zwiększenia przyływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Troska rządów i władz do spraw konkurencji była głównie związana z obawą, by nie zamienić monopolów państwowych na prywatne. To wyzwanie było czasem wyolbrzymiane przez dążenia do celów będących ze sobą w sprzeczności. Dokładniej chodzi tu o pragnienie stworzenia bardziej wydajnej struktury przemysłowej z jednej strony, a pragnieniem sprzedania dóbr w posiadaniu zakładów należących do państwa po możliwie najwyższych cenach, z drugiej strony. To ostatnie bardzo często doprowadzało do sytuacji, gdzie rządy przyznawały wyłączność rynkową dla firm zagranicznych, wprowadzały nie całkiem przejrzyste zachęty inwestycyjne oraz ograniczenia poziomu konkurencyjności. Toteż, koniecznym jest, by władze zajmujące się zagadnieniami konkurencji czynnie uczestniczyły w procesie prywatyzacyjnym. Powinny się one skupić na zagadnieniach konkurencyjności, w tym na potencjalnych korzyściach, jakie mogą płynąć dla gospodarki, tak z inwestycji krajowych jak i zagranicznych, aniżeli na krótkoterminowym spadku wpływów do budżetu. Ich możliwości w pełnieniu roli propagatora powinny być poszerzone o ocenę kosztów związanych z uwarunkowaniami, jakie prowadzą, świadomie czy też nie, do tworzenia się monopolu. Podczas gdy można stosować instrumenty kontrolowania fuzji dla zapobiegania lub korygowania antykonkurencyjnych skłonności sprywatyzowanych podmiotów, to jednak bardziej skuteczną działalnością urzędów ochrony konkurencji wydaje się być ich dużo wcześniejsze zaangażowanie się w procesy transakcji prywatyzacyjnych, zanim owe prywatyzacje staną się faktem.

4.7 W jakim stopniu urzędy ochrony konkurencji współpracujące z ich odpowiednikami w innych krajach w dziedzinie zagadnień konkurencji międzynarodowej takich jak transgraniczne fuzje i przejęcia, wpływają na środowisko inwestycyjne?

Wraz z gwałtownym zwiększeniem się inwestycji transgranicznych, urzędy ochrony konkurencji mają coraz częściej do czynienia z zagadnieniami w dziedzinie konkurencji wykraczającymi poza granice państw jak na przykład międzynarodowe fuzje i przejęcia oraz kartele międzynarodowe. Zawsze dochodzenia w sprawach o wymiarze międzynarodowym dotyczących zagadnień konkurencji wymagają współpracy z władzami do spraw konkurencji w innych państwach. Stąd, dzięki dobrym stosunkom we współpracy oraz dobrym kanałom komunikacji międzynarodowej można przyspieszyć dochodzenie w wielu sprawach, redukując okres niepewności, co jest korzystne dla środowiska inwestycyjnego.

Dodatkowe źródła

- Rekomendacje Rady dot. Sprawdzania Fuzji - OECD (2005), Council Recommendation on Merger Review.

- Rekomendacja Rady Dotycząca Separacji Strukturalnej w Gałęziach Podlegających Regulacji - OECD (2001), Recommendation of the Council Concerning Structural Separation in Regulated Industries.
- Rekomendacja Rady Dotycząca Skutecznych Działań Przeciw Zatwardziałym Kartelom - OECD (1998), Recommendation of the Council Concerning Effective Action Against Hard Core Cartels.
- Poprawiona Rekomendacja Rady Dotycząca Współpracy między Państwami Członkowskimi w/s Działalności Anty-konkurencyjnych Wpływających na Handel Międzynarodowy - OECD (1995), Revised Recommendation of the Council Concerning Co-operation between Member Countries on Anti-Competitive Practices Affecting International Trade.
- Deklaracja w/s Inwestycji Międzynarodowych i Międzynarodowych Przedsiębiorstw - OECD, Declaration on International Investment and Multinational Enterprises.

5. Polityka podatkowa

5.1 Czy rząd oszacował poziom obciążeń podatkowych, który byłby zgodny z jego dalekosiężnymi planami rozwoju gospodarczego oraz jego strategią przyciągania inwestycji? Czy poziom ten odpowiada obecnie istniejącym obciążeniom podatkowym?

Rząd uzależnia wysokość dochodów podatkowych od swoich dalekosiężnych celów. Głównym aspektem w ewaluacji, jaki poziom obciążeń podatkowych będzie zgodny z rządową strategią przyciągania inwestycji jest to czy dane państwo oferuje korzystny dla inwestorów stosunek ryzyka do zysku w ramach danej koncepcji podatkowej rządu. Biorąc pod uwagę warunki podstawowe, charakterystykę rynkową i dochody z konkretnej lokalizacji niezależne od uwarunkowań podatkowych. Zachęca się rządy do uwzględniania uzasadnionych oczekiwań podatników przy projektowaniu i przeprowadzaniu reform systemu podatkowego. Inwestorzy z reguły tym chętniej akceptują wyższe obciążenia podatkowe, im stosunek ryzyka do zysku w ich inwestycjach jest korzystniejszy. Wyliczając zyski, potencjalni inwestorzy badają poziom kosztów operacyjnych, takich jak te związane z dostosowaniem do przepisów i wymogów administracyjnych (patrz rozdział „Zarządzanie administracją publiczną oraz „Polityki konkurencyjności”) i dokładnie zwracają uwagę na czynniki takie jak możliwości zatrudniania wykwalifikowanej kadry pracowniczej (więcej patrz rozdział „Rozwój zasobów ludzkich). Jeśli chodzi o ryzyko, to potencjalni inwestorzy badają poziom ryzyka przypisanego do danego rodzaju inwestycji związanego z zapewnieniem dostępu do kapitału i dochodu (więcej w rozdziale „Infrastruktura i rozwój sektora finansowego”). Dogłębne i porównawcze badania konkurujących ze sobą obszarów podatkowych także wpływają znacząco na decyzje dotyczące lokalizacji inwestycji.

5.2 Jakie jest przeciętne obciążenie podatkowe krajowych dochodów, biorąc pod uwagę uwarunkowania ustawowe, możliwości planowania podatkowego i kosztów dostosowawczych?

Ustawowe obciążenia podatkowe w stosunku do dochodów krajowych powinny być naliczane wykorzystując tryb ilościowy i jakościową informację, mając na względzie podstawowe klauzule ustawy oraz konsekwencje strategii planowania podatkowego najczęściej wykorzystywaną przez przedsiębiorców krajowych i zagranicznych np. thin capitalisation (czyli przypadek, w którym spółka ma nadmierne zadłużenie w stosunku do swojej zdolności kredytowej jako samodzielny podmiot), non-arm's length transfer prices - (czyli ceny transferowe wewnątrz grupy kapitałowej) celem zmniejszenia obciążeń podatkowych w kraju prowadzenia działalności. Koszty dostosowawcze spowodowane nadmierną złożonością, nieczytelnością i nieprzewidywalnością systemu muszą także być brane pod uwagę.

5.3 Jakie jest obciążenie podatkowe przedsiębiorców współpracujących z ich właściwymi inwestorami w odniesieniu do celów i zamierzeń polityki systemu podatkowego?

W podejmowaniu decyzji o wysokości obciążenia podatkowego nakładanego na dochody przedsiębiorców krajowych rządy powinny brać pod uwagę cele, jakie przyświecają projektowi ogólnej polityki podatkowej, w tym zagadnienia dotyczące wydajności i kapitału własnego oraz koszty dostosowawcze jak i wymogi dochodowości. W przypadkach, gdzie różne cele sugerują odmienne obciążenia podatkowe właściwa równowaga pomiędzy konkurującymi ze sobą celami jest pożądana, biorąc za punkt wyjścia wymogi dochodowości.

5.4 Jeśli ogólne uwarunkowania oraz charakter rynku są niekorzystne, wówczas czy rząd wyznaczył ograniczenia wprowadzania samego opodatkowania, by korzystnie wpłynąć na decyzje inwestycyjne?

Rządzący powinni wyciągać wnioski z negatywnych doświadczeń ekonomicznych, które polegały na niskim opodatkowaniu – z reguły ukierunkowanym na inwestycje zagraniczne - dla zwiększenia inwestycji. Tam gdzie warunki strukturalne i charakterystyka rynkowa są słabe, to w pierwszym rządzie należy zwrócić uwagę na przyczyny osłabienia środowiska inwestycyjnego. Powinno się stawiać realne oczekiwania w stosunku do spodziewanego przyrostu inwestycji i skali możliwości planowania podatkowego, na jakie można liczyć dzięki obniżeniu obciążeń podatkowych. Aby osiągnąć niskie obciążenie podatkowe korzystając ze specjalnych ulg – zachęt podatkowych i ewaluacji ich pod względem potencjału pobudzającego inwestycje - należy mieć na uwadze ewentualność, że takie zachęty mogą mieć skutek odwrotny wpływając niekorzystnie na stosunek ryzyka do kosztu inwestycji. Mogą one też być przyczyną złej alokacji zasobów.

5.5 Czy istnieją uzasadnione różnice w opodatkowaniu w oparciu o wielkość firmy, wiek przedsiębiorstwa, strukturę własnościową, rodzaj przemysłu czy lokalizację przedsięwzięcia? Czy system podatkowy jest bezstronny w traktowaniu inwestorów zagranicznych i krajowych?

System podatkowy może celowo narzucać niejednolity stopień obciążenia podatkowego na przedsiębiorców, w oparciu o kryteria wielkości, czasu istnienia na rynku, struktury własnościowej firm (np. firmy krajowe czy zagraniczne), rodzaju prowadzonej działalności czy umiejscowienia. Innymi słowy, niektóre przedsiębiorstwa mogą w kwestii podatkowej być objęte specjalnym traktowaniem. Wszędzie tam gdzie ulgi podatkowe są celowe, rządzący powinni przeanalizować argumenty za i przeciw takiemu uprzywilejowaniu, umieć rozważyć te argumenty i być w stanie uzasadnić potrzebę uprzywilejowanego traktowania podatkowego (więcej na temat zagadnienia sprawiedliwego traktowania inwestorów w rozdziale „Polityka inwestycyjna”). Natomiast wszędzie tam, gdzie uzasadnienie jest nieprzekonywujące, należy w pierwszym rządzie brać pod uwagę podejście nie stosowania ulg celowych, tak by nie powodować złej alokacji zasobów.

5.6 Czy przepisy ustalające dochody spółek podlegające opodatkowaniu są formułowane w oparciu o standardowe definicje dochodów (np. dochód z innych źródeł) oraz są podstawowymi wymogami podatkowymi zazwyczaj branymi pod uwagę w odniesieniu do norm międzynarodowych?

W każdym systemie CIT, inwestorzy oczekują, że kalkulacja CIT odpowiednio odzwierciedla koszty operacyjne poprzez ogólnie przyjęte udogodnienia podatkowe, które istnieją w innych miejscach. Również negatywnie inwestorzy postrzegają podwójne opodatkowanie dochodów spółek, gdzie zasadniczo spodziewają się zerowego opodatkowania bądź ulg podatkowych w zakresie dywidend wewnętrznych spółki, szczególnie, jeśli te są wypłacane wewnątrz łańcucha spółki.

5.7 Czy bodźce podatkowe dla inwestorów i innych przedsiębiorców spowodowały nieprzewidziane możliwości planowania podatkowego? Czy możliwości te i inne zagadnienia związane z bodźcami podatkowymi ukierunkowanymi na wyżej wymienione grupy są oszacowane i brane pod uwagę w określaniu opłacalności takiego opodatkowania?

Wakacje podatkowe i zwolnienia z obciążeń z części dochodów z reguły są ukierunkowane na „nowych” przedsiębiorców, dzięki czemu oferują im znaczne pole dla ulg podatkowych nie przewidywanych przez władze fiskalne. Inne formy celowych ulg podatkowych mogą również stwarzać nieprzewidziany zakres planowania podatkowego, co może spowodować utratę dochodów znacznie większą niż pierwotnie spodziewana (np. jeśli ulga rozprzestrzeni się i będzie korzystna dla grup podatkowych, które nie były celem tej ulgi). Chociaż jest to niezmiernie trudne do przewidzenia, to jednak rządzący powinni prowadzić szeroko zakrojone konsultacje, by uściślić oszacowania wynikające z utraty dochodów spowodowanych daną ulgą podatkową.

W różnym stopniu, w zależności od rodzaju użytego instrumentu, obniżone świadczenia podatkowe dostarczają ulg podatkowych i zachęt odnoszących się do inwestycji, które byłyby i tak podjęte, mimo braku tej ulgi. Kreuje to niespodziewane zyski dla inwestorów oraz w przypadku BIZ dla skarbu obcego państwa, które będzie mogło opodatkować większy zysk. Zachęty podatkowe celowe mogą także spowodować nieprzewidziane zakłócenia w alokacji kapitału operacyjnego oraz finansowaniu spółki i polityce repatriacyjnej. Celowe zachęty podatkowe mogą nie przynieść spodziewanego zmniejszenia kompleksowości, a mogą spowodować natężenie korupcji, jeśli uznaniowość administracyjna będzie nadmierna. (patrz rozdział o „Zarządzaniu administracją publiczną”). Na zakończenie należy dodać, że korzystanie z niektórych ulg podatkowych może być niezgodne z pewnymi uzgodnieniami międzynarodowymi. Zachęca się rządzących, by mieli te czynniki na względzie rozpatrując za i przeciw rozwiązaniom, w których nie występują zachęty podatkowe.

Rządzący powinni forsować rozpatrywanie możliwości bezpośredniego odniesienia się do utrudnień inwestycyjnych zawsze, gdy silny nacisk polityczny jest wyczuwalny, by wprowadzić określone zachęty i ulgi podatkowe, pomimo analiz wskazujących na ograniczony zwrot inwestycji w stosunku do strat w dochodach (do istniejących inwestorów spełniających i niespełniających wymogów) oraz poniesionych kosztów administracyjnych – wskazując na negatywny wynik kalkulacji kosztów z zyskami.

5.8 Czy wydatki ponoszone przez przedsiębiorstwa z tytułu zobowiązań podatkowych są uwzględniane w sprawozdaniach oraz czy zastosowane są klauzule sunset w procesie informowania i administrowania budżetem?

Analizy wydatków podatkowych wyliczające utracone dochody z powodu celowych zachęt podatkowych i innych odstępstw od podstawowego systemu opodatkowania powinny znaleźć się w polityce fiskalnej państw, dla których pozyskiwanie inwestorów i poruszanie zagadnień zarządzania administracją publiczną (patrz rozdział o „Zarządzaniu administracją publiczną”) znajdują wysokie miejsce na liście priorytetów. Takie zagadnienia powinny być poddane publicznej debacie i być rozpatrywane wraz z odpowiadającymi wydatkami bezpośrednimi celem dokładniejszej informacji dotyczącej procesu budżetowego.

Dla właściwego zarządzania finansami publicznymi, zachęty podatkowe celowe powinny być szacowane z wyprzedzeniem oraz wyliczane okresowo, by sprawdzić czy spełniają wymogi testu opłacalności. Dla uzyskania poprawnej oceny i szacunków, koniecznym jest wytyczenie na wstępie konkretnych celów danej zachęty podatkowej. Ponadto, jeśli zachęta podatkowa zostanie przedstawiona w procesie legislacyjnym, powinny być wprowadzone „sunset clauses” - przewidujące wygasanie ulg (np. po 3 latach od ich wprowadzania). Powinno się także przewidywać możliwość oceny czy daną ulgę należy przedłużyć czy też nie.

5.9 Czy polityka podatkowa i przedstawiciele urzędów podatkowych współpracują ze swoimi odpowiednikami w innych państwach, by rozwijać sieć porozumień podatkowych w celu przeciwdziałania nadużyciom w sferze strategii transgranicznego planowania podatkowego?

Rozległe sieci traktatów podatkowych są pomocne dla państw pragnących zwiększyć i pozyskać inwestycje. Dostarczają one inwestorom pewności, co do ich traktowania w ramach systemu podatkowego, zmniejszają zakres podwójnego opodatkowania dochodów oraz działają na polu zwiększania dochodowości przy jednoczesnym zmniejszeniu ryzyka. Traktaty podatkowe wytyczają także ramy wymiany informacji pomiędzy władzami podatkowymi, by mogły przeciwdziałać bardziej agresywnym formom planowania podatkowego w odniesieniu do krajowych i zagranicznych źródeł dochodu.

Źródła dodatkowe

- Ocena Polityki Zachęt FDI - OECD (2003), Assessing FDI Incentive Policies: a Checklist.
- Deklaracja dot. Inwestycji Międzynarodowych i Przedsiębiorstw Międzynarodowych - OECD, Declaration on International Investment and Multinational Enterprises - OECD (1992), Model Agreement for Simultaneous Tax Examinations.
- Wzorcowe Porozumienie dot. Wymiany Informacji w Sprawach Podatkowych - OECD, Model Agreement on Exchange of Information on Tax Matters.
- Wzorcowa Konwencja Podatkowa dot. Dochodu i Kapitału (wydanie najnowsze: 2005) - OECD Model Tax Convention on Income and on Capital (Latest: 2005 edition).
- Rekomendacje Rady dot. Wykorzystania OECD Wzorcowej Umowy Przedwstępnej dot. Zautomatyzowanej Wymiany Informacji dla Celów Podatkowych - OECD (2001), Recommendation of the Council on the Use of the OECD Model Memorandum of Understanding on Automatic Exchange of Information for Tax Purposes.
- Wskazówki Wycen Transferów dla Międzynarodowych Przedsiębiorstw i Administracji Podatkowych - OECD (2001), Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations.

6. Ład Korporacyjny (Corporate Governance)

6.1 Jakie kroki zostały podjęte by zapewnić takie podstawy ładu korporacyjnego, dzięki którym będzie promowany ogólny ekonomiczny wzrost jak również efektywność i przejrzystość funkcjonowania rynków? Czy znajduje to odzwierciedlenie w spójnych, logicznych ramach regulacyjnych i jest poparte odpowiednimi środkami egzekucyjnymi?

Skuteczna polityka ładu korporacyjnego wymaga dobrych podstaw prawnych, przepisów i instytucji, na których wszyscy uczestnicy rynku mogą polegać w podczas zawierania umów. (Więcej także w rozdziale o „Polityce inwestycyjnej i „Zarządzaniu administracją publiczną”). Ta prawna i instytucjonalna podstawa z reguły składa się z elementów legislacyjnych, regulacyjnych, porozumień samoregulujących i działalności gospodarczej wynikającej ze specyficznego położenia ekonomicznego, historii i tradycji danego państwa. Dlatego takie połączenie legislacji, regulacji, samoregulacji, standardów dobrowolnych itp. będzie się różnić z zależności od specyfiki państwa.

W tym kontekście projektując ramy prawne i regulacyjne, które stanowią istotę systemu ładu korporacyjnego muszą być wystarczająco elastyczne, by sprostać potrzebom spółek działających w skrajnie różnych warunkach. Innym podstawowym czynnikiem jest konieczność skutecznego ich egzekwowania i wdrażania. To między innymi wymaga, by podział odpowiedzialności za nadzór, wdrażanie i egzekwowanie przez różne urzędy był jasno określony w taki sposób, by kompetencje uzupełniających się poszczególnych jednostek były respektowane i jak najwydajniej wykorzystane.

6.2 W jaki sposób zasady dobrego nadzoru i ładu korporacyjnego zapewniają sprawiedliwe traktowanie udziałowców?

Inwestorom kapitałowym przysługują pewne prawa własnościowe. Na przykład, udział kapitałowy spółki w obrocie handlowym może być kupiony, sprzedany i przekazany, lecz inwestorowi wciąż przysługuje uczestnictwo w zyskach firmy. To także daje prawo do uzyskiwania informacji o firmie i wpływania na nią, głównie przez uczestnictwo w głosowaniach na walnych zebraniach udziałowców. Wszystkie te prawa niosą za sobą wymierną wartość ekonomiczną. Stąd, by inwestorzy byli skłonni do kupowania kapitału własnego - prawa do dywidendy, muszą mieć przeświadczenie, że prawa nabywcze im przysługujące, które zakupu są właściwie honorowane i chronione. Struktura własnościowa ma bardzo istotne konsekwencje dla strategii zarządzania spółkami. W wielu gospodarkach główni udziałowcy kontrolują większość firm, w niektórych jednak przypadkach, przez zróżnicowane prawo do udziału w głosowaniu czy zawilość własnościową i struktury kontrolującej, stosunkowo niewielki kapitał własny pozwala na utrzymywanie kontroli nad firmą. W jeszcze innych sytuacjach własność jest kontrolowana przez państwo, co utrudnia zarządzanie (patrz pytanie 6.9). Udziałowcy większościowi posiadają silny bodziec, by dokładnie monitorować firmę i jej zarząd, co może mieć korzystny wpływ na zarządzanie firmą. Jednakże ich interesy mogą kolidować z interesami udziałowców mniejszościowych. Ten konflikt jest najbardziej destrukcyjny gdy udziałowcy większościowi wydobywają ze spółki prywatne korzyści kosztem udziałowców mniejszościowych.

Wszyscy udziałowcy płacą cenę za zły nadzór korporacyjny w postaci niższych wycen, zmniejszonego dostępu do finansowania kapitałowego, trudności w planowaniu dalekosiężnym i pozyskiwaniu talentów z zewnątrz. Co więcej, cała gospodarka płaci w postaci zmniejszonej wydajności, ponieważ fundusze inwestycyjne są mniej wydajnie alokowane. Dla zmniejszenia tych kosztów, część udziałowców większościowych dobrowolnie podejmuje kroki mające na celu zwiększenie jakości zarządzania swoją spółką oraz podniesienia jej reputacji w oczach pozostałych udziałowców. Ustanawianie warstw rynku kapitałowego oraz kodeksu dobrowolnego nadzoru korporacyjnego może sprzyjać tym dobrowolnym działaniom poprzez umożliwianie firmom wykazania swojej wiarygodności wobec rynków

posiadających wysokie standardy nadzoru korporacyjnego. Jednakże, pomimo, iż takie zabiegi mogą grać znaczącą rolę w usprawnieniu układu nadzoru korporacyjnego, to jednak mogą one napełniać udziałowców i inne zainteresowane strony uczuciem niepewności co do ich statusu. W sytuacji, gdy kodeksy i zasady biznesowe służą jako obowiązuje zamienniki dla przepisów i prawa, wówczas wiarygodność rynkowa wymaga, aby ich status w sensie obowiązywania, wdrażania, i sankcjonowania był jasno sprecyzowany. W dłuższej perspektywie udziałowcy większościowi mogą skorzystać z prawnie obowiązujących i skutecznie egzekwowanych posunięć mających na celu ochronę inwestora.

6.3 Jaka jest struktura instytucjonalna oraz gotowość w stosowaniu procedur w przypadku łamania praw akcjonariuszy? Czy procedury stanowią przekonujący argument odstraszący przed dokonywaniem takich wykroczeń? Jakie obecnie istniejące procedury umożliwiają monitorowanie oraz zapobieganie szpiegostwa korporacyjnego i systemu kontrolującego właścicieli przed uzyskiwaniem korzyści własnych?

Pewne rodzaje działalności spółek posiadają wrodzony konflikt interesu pomiędzy zaangażowanymi stronami. Dlatego ważnym jest, by rynek miał świadomość istnienia takiej działalności dla dobra wszystkich udziałowców oraz dla zapewnienia skutecznych metod zadośćuczynienia za krzywdy. Zaufanie udziałowców oraz potencjalnych inwestorów wzmaga się wówczas, gdy system prawny zapewnia im mechanizmy składania pozwów rozsądnych cenowo i bez nadmiernych opóźnień. Jednak istnieje obawa, że system prawny, który umożliwia każdemu inwestorowi wzywać na drogę sądową spółki może pobudzać nadmierną ilość procesów sądowych. Stąd konieczna jest równowaga między udostępnieniem inwestorom możliwości dochodzenia swoich praw własnościowych, a nadmierną ilością procesów w sądach, które mogą spowodować, że kierownictwa i zarządy ograniczą się w podejmowaniu ryzyka.

Skuteczne sądownictwo jest także istotne dla zapewnienia wiarygodnego środka odstraszącego w nadużywaniu praw udziałowców. W państwach, gdzie system prawny jest słaby, przeciągające się procesy sądowe z nieprzewidywalnymi orzeczeniami zniechęcają udziałowców, by dochodzili swoich praw oraz zniechęcają potencjalnych inwestorów. Stąd też koniecznością jest, aby firmy w pełni udostępniały dla rynku materiały dotyczące stron transakcji, także te, które były egzekwowane w możliwie najkrótszym czasie jak i te na zwyczajnych warunkach rynkowych. Analizując zawartość i zakres takich środków należy wziąć pod uwagę współbrzmiającą definicję powiązanych stron. Jest także koniecznym odniesienie się do obowiązku poszczególnych osób zgłaszania konfliktu interesu oraz roli zarządu głównego w oszacowaniu wymiernych konsekwencji danego konfliktu.

6.4 Jakie procedury oraz instytucje działają dla zapewnienia udziałowcom możliwości wywierania znacznego wpływu na firmę?

Uczestnictwo w otwartych zebraniach udziałowców jest fundamentalnym prawem wszystkich udziałowców, tak krajowych jak i zagranicznych, i jednocześnie jest to podstawą ich możliwości wpływania na firmę. Procedury informowania o zebraniach udziałowców i system głosowania powinny być tak skonstruowane, by nie były kosztowne i zachęcały do czynnego angażowania się w procesy decyzyjne.

Dostęp do informacji i wiarygodne procedury odnoszące się do pełnomocnictw stanowią szczególne wyzwanie w przypadku inwestorów zagranicznych, którzy posiadają swoje udziały poprzez sieć pośredników. To może spowodować wyjątkowe wyzwanie w procesie determinowania praw nabytych przez inwestorów zagranicznych i egzekwowania ich praw do głosowania oraz procesu komunikowania się z takimi inwestorami. Oczywistym niebezpieczeństwem jest, że informacja z firmy nie dotrze do udziałowca oraz, że jego opinie i uwagi nie dotrą na walne zebranie udziałowców. Dlatego też istotnym

jest wyznaczenie do jakiego stopnia struktury regulujące objaśniają obowiązki i procedury informowania o zebraniach udziałowców oraz procedury głosowań dla udziałów będących w posiadaniu właścicieli zagranicznych.

6.5 Według jakich standardów i procedur przedsiębiorstwa spełniają potrzeby rynku, jeśli chodzi o terminowość, rzetelność i wiarygodnie stosowaną zasadę otwartości, w tym informacje dotyczące natury własnościowej oraz struktury kontrolowania spółki?

Aktualni i potencjalni udziałowcy powinni mieć systematyczny dostęp do wiarygodnej, porównywalnej oraz wystarczająco szczegółowej informacji, by mogli w pełni świadomie i na równych zasadach egzekwować swoje prawa własnościowe. Zasady ujawniania dokumentacji, które przyczyniają się do przejrzystości są podstawowym czynnikiem rynkowego systemu nadzoru korporacyjnego. To ugruntowuje zaufanie do giełdy papierów wartościowych oraz jest potężnym narzędziem wpływającym na zachowania firm oraz ochronę praw inwestorów. Niewystarczająca czy niejasna informacja umniejsza zdolność funkcjonowania rynków, co z kolei podnosi koszt kapitału i zniechęca do inwestowania.

Dyskusja o standardach i ujawnianie informacji oraz procedur rozpowszechnia, z natury rzeczy poruszy wiele zagadnień dla osiągnięcia kompromisu między kosztami a jakością informacji, by zapewnić jej kompletne rozpowszechnienie. Aby podjąć decyzję, jakie podstawowe informacje powinny być ujawnione wiele państw stosuje koncepcje zasady istotności - ważności. Istotne informacje można zdefiniować, jako te, których pominięcie czy błędne ich wyrażenie może wpłynąć na decyzje ekonomiczne osób korzystających z tych informacji. W procesie powstawania dobrze skonstruowanego systemu ujawniania informacji równie istotnymi, co sama ich zawartość są sposoby, terminy i procedury rozpowszechnia informacji o spółkach. Bezcelowym jest wydawanie materiału informacyjnego jeśli on nie dotrze na rynek i do zaangażowanych stron w sposób ekonomiczny, ogólnie dostępny oraz przewidywalny i terminowy.

Pewne zagadnienia przejrzystości na wielu rynkach odnoszą się do kompleksowych struktur kontrolnych i własnościowych. Koniecznością więc jest rzetelne informowanie o strukturze własnościowej, by między innymi ukrócić nadużycia transakcyjne między powiązаныmi stronami. Wzorzec OECD dotyczący możliwości pozyskiwania pożytecznej informacji o strukturze własnościowej i kontrolnej służy jako wzór jeśli chodzi o dostępność do informacji.

6.6 W jaki sposób zasady dobrego nadzoru i zarządzania spółkami zapewniają wiodącą rolę zarządu w strategicznym procesie decyzyjnym firmy, odpowiednim monitorowaniu kierownictwa oraz odpowiedzialność zarządu względem przedsiębiorstwa i udziałowców? Czy zasady dobrego nadzoru uwzględniają również prawa udziałowców ustanowione przez prawo lub przez obustronne porozumienia i czy zachęcają do aktywnej współpracy między spółką a udziałowcami w pomnażaniu majątku, tworzeniu miejsc pracy i finansowym zabezpieczeniu przedsiębiorstwa?

Rada Nadzorcza powinna pełnić wiodącą rolę w zarządzaniu spółką. Rada jest przede wszystkim odpowiedzialna za ukierunkowanie strategii spółki, monitorowanie pracy kierownictwa – z jego wymianą, jeżeli jest to konieczne, nadzorowanie systemu zapewniającego, że spółka przestrzega praw do niej się odnoszących i osiąga odpowiednie zyski dla udziałowców. Powinna także monitorować i rozwiązywać wszelkie przejawy potencjalnych konfliktów interesu kierownictwa, członków zarządu i udziałowców. Dodatkowo zarządy mają obowiązek działać na korzyść firmy i jej udziałowców oraz postępować uczciwie w stosunku do interesów innych akcjonariuszy, pracowników, wierzycieli, klientów, dostawców i lokalnej społeczności. Korporacje powinny mieć świadomość, że udział akcjonariuszy stanowi znaczące źródło budowania konkurencyjnych i dochodowych firm, przyczyniając się do długofalowego sukcesu spółki. Prawa akcjonariuszy, zgodnie z literą prawa i za obopólnymi

porozumieniami, powinny być respektowane.

Członkowie zarządu, aby mogli skutecznie wypełniać swoje obowiązki, bez względu jak zostali wybrani, muszą być w stanie podejmować decyzje obiektywne, niezależne i w oparciu o rzetelną wiedzę, by dobrze służyć wszystkim udziałowcom. Niektóre z ich obowiązków są sformułowane jako obowiązki dbałości i lojalności, stąd koniecznym jest, by te wartości były dobitnie wyszczególnione w prawie i prawodawstwie oraz w rozumieniu i działalności samych członków zarządu. Firmy w niektórych państwach odkryły, że dobrym rozwiązaniem jest wyraźne wyszczególnienie obowiązków, jakie podejmuje zarząd oraz tych, za które jest odpowiedzialne kierownictwo.

6.7 Co zrobiono oraz jakie jeszcze działania powinny zostać podjęte w sprawie inicjatyw oddolnych oraz szkoleń, by zachęcać i pobudzać rozwój właściwego postępowania w zarządzaniu spółkami w sektorze prywatnym?

Patrząc na zagadnienia nadzoru korporacyjnego, zauważamy że państwa korzystają z różnych kombinacji instrumentów prawnych, przepisów, dobrowolnych kodeksów oraz inicjatyw w zależności po części od historii, tradycji sądownictwa, wydajności sądów, politycznej struktury państwa oraz poziomu rozwoju przedsiębiorczości. Wiele państw pragnących zminimalizować koszty dostosowawcze zezwoliło na większą elastyczność w ramach rynku i stworzyło sposoby promowania szerszego korzystania z kodeksów dobrowolnych i inicjatyw doskonalących nadzór korporacyjny. Dodatkowo, pewne państwa dążyły do wprowadzenia swoich kodeksów poprzez klauzule “dostosuj lub wyjaśnij” - (“comply or explain”), które nie wymagają dostosowania się, ale wymagają wyjaśnienia jeśli dostosowanie nie jest realizowane. W wielu państwach powstały instytuty nadzoru korporacyjnego oraz instytuty rad nadzorczych, a ich celem jest propagowanie świadomości i szkolenie dyrektorów w lepszym zrozumieniu zagadnień, celów i wymogów zarządzania spółkami. Niektóre z tych instytutów także zaangażowały się w medialne programy szkoleniowe używając ich jako kolejnego środka do powiększania świadomości społecznej dotyczącej ładu korporacyjnego

6.8 Czy podjęto środki rewidowania krajowego systemu zarządzania korporacyjnego w porównaniu z OECD i Zasadami Nadzoru Korporacyjnego?

Zadaniem tego zwięzłego opracowania nie jest zastąpienie dogłębnego przeglądu systemu ładu korporacyjnego w danym kraju, dlatego państwa powinny dokonywać przeglądu porównawczego w oparciu o „Zasady Ładu Korporacyjnego” OECD. Bank Światowy przeprowadził 48 przeglądów nadzoru korporacyjnego w około 40 rozwijających i przekształcających się gospodarkach, znanych pod nazwą Raporty z Obserwacji Standardów i Kodeksów (ROSC), używając podstaw OECD jako wzorów porównawczych do tych opracowań. Bank Światowy opublikował te przeglądy na swoich stronach internetowych wedle uprzednich uzgodnień z poszczególnymi państwami odnośnie raportów ich dotyczących.

http://www.worldbank.org/ifa/rosc_cg.html

Dodatkowo OECD, jako część swej pracy na rzecz rozwijania jednolitych metodologii przeprowadzania takich przeglądów, zainicjowało pilotażowy przegląd doświadczeń wdrażania tych zasad przez państwa należące do OECD. Publiczna dyskusja i publikowanie tych przeglądów może być pomocna w budowaniu świadomości i wspieraniu zmian na rzecz zmian w ramach ładu korporacyjnego i środowiska inwestycyjnego.

Polityka dialogu pomiędzy prawodawcami, instytucjami i innymi stronami, których dotyczy polepszenie nadzoru korporacyjnego okazało się być trafnym i skutecznym sposobem budowania konsensusu na tym

polu na skalę krajową i regionalną. Nadal regularnie odbywają się tzw. regionalne spotkania okrągłostołowe dot. zarządzania spółkami (m.in. w Azji, Eurazji, Ameryki Łacińskiej, Południowo-Wschodniej Europy i Rosji) celem propagowania i wdrażania rekomendacji Białej Księgi. Ten i inne regionalne programy polityki dialogu (m.in.: w Afryce, na Bliskim Wschodzie, w Północnej Ameryce i na Karaibach), przy wsparciu Globalnego Forum Zarządzania Korporacyjnego i lokalnych współpracowników, pomogły wypracować porozumienie dla działań regionalnych i krajowych. Uczestnictwo w takiej regionalnej polityce dialogu ułatwia dostęp do międzynarodowej wiedzy fachowej i zwiększa możliwości na przyzwolenie polityczne dla zmian.

6.9 Jak funkcjonuje konstrukcja własnościowa przedsiębiorstw państwowych w ramach zapewnienia uczciwej konkurencji, konkurencyjności warunków rynkowych oraz niezależnych przepisów? Jakie istniejące procesy zapewniają, że państwo nie ingeruje w codzienne zarządzanie przedsiębiorstwami państwowymi a członkowie zarządu mogą skutecznie wykonywać swoje zadania strategicznego nadzorowania, aniżeli występować w roli stosującego niepotrzebne polityczne naciski? W jaki sposób przedsiębiorstwa państwowe odpowiadają przed rządem, społeczeństwem i udziałowcami.

Zorganizowanie struktury własnościowej państwa, to znaczy funkcjonowania jednostek odpowiedzialnych za ustanawianie i wprowadzanie polityki własnościowej państwa, może wpływać na szeroko pojęte środowisko inwestycyjne. Szczególnie istotnym jest, aby funkcja własnościowa była jasno i przejrzysto zidentyfikowana i odseparowana od innych funkcji państwowych, włącznie z nadzorem kontrolnym. To zapewnia uczciwe i jednakowe warunki dla wszystkich inwestorów, szczególnie, jeśli chodzi o dostosowanie się do prawa i obowiązujących przepisów. Zapewnia również, że państwo będąc aktywnym i poinformowanym właścicielem, nie ingeruje w codzienne kierowanie przedsiębiorstwami będącymi jego własnością SOE (State-Owned Enterprises – przedsiębiorstwa państwowe), pozostawiając ich zarządom pełną autonomię w realizowaniu wytyczonych celów i wypełnianiu ich funkcji jako strategicznego nadzorca kierującego i monitorującego kierownictwo. Członkowie zarządu powinni być wybierani w drodze przejrzystego procesu doboru opartego o zasadę kompetencji i doświadczenia oraz powinno być jasnym, że ich obowiązkiem jest działanie na rzecz dobra całej firmy. Nie powinni funkcjonować jako indywidualne podmioty reprezentujące jednostki, które ich nominowały.

Przejrzystość i odpowiedzialność idą ręką w rękę z autonomią. Zapewniają inwestorów, że instytucje rządowe, w tym SOE, egzekwują swoją władzę odpowiedzialnie i pomagają zaszczerpieć przekonanie, że inwestorzy wchodzący na nowe rynki mogą konkurować na równych zasadach. Przestrzeganie podstawowych zasad zarządzania korporacyjnego może pomóc spółkom państwowym podnieść ich standardy odpowiedzialności i przejrzystości. Na przykład sprawozdanie jednostek własnościowych SOE dotyczących ich działalności powinno być oparte o te same wysokie standardy księgowania i audytu jak w firmach prywatnych. W tym celu konieczne jest wprowadzenie w spółkach państwowych procedur corocznego audytu zewnętrznego opartego na standardach międzynarodowych. Właściwe ujawnianie istotnych informacji jest równie ważne dla propagowania odpowiedzialności, a w szczególności w odniesieniu do pomocy finansowej otrzymywanej od państwa, zobowiązań podjętych przez państwo oraz istotnych transakcji z odpowiednimi jednostkami. Takie transakcje są często znaczącym źródłem niejednorodnych warunków dla inwestorów, szczególnie w sytuacjach słabo rozwiniętego środowiska instytucjonalnego. Publikowanie corocznego raportu finansowego podsumowującego dane przedsiębiorstwo państwowe, również zapewnia odpowiedzialność zarządów spółek państwowych przed społeczeństwem.

Dodatkowe źródła

- Zasady Zarządzania Spółkami - OECD, Principles of Corporate Governance (2004).
<http://www.oecd.org/daf/corporate-affairs>
- Zasady Metodologii Szacowania Zasad Zarządzania Spółkami - OECD, Principles of Corporate Governance Assessment Methodology (2006 – forthcoming).
- Deklaracja dot. Inwestycji Międzynarodowych i Przedsiębiorstw Międzynarodowych - OECD, Declaration on International Investment and Multinational Enterprises.
- Doświadczenia z Regionalnych spotkań Okrągłostołowych n/t Zarządzania Korporacyjnego - OECD, Experiences from the Regional Corporate Governance Roundtables. (2004).
- Wskazówki dot. Zarządzania Państwowymi Spółkami - OECD, Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises (2005).
- Możliwości Pozyskiwania Pozytecznej Informacji o Strukturze Własnościowej i Kontrolnej - OECD, Options for Obtaining Beneficial Ownership and Control Information (2002). - OECD, Survey of Corporate Governance Developments in OECD Countries (2004).
- Bank Światowy, Raporty z Obserwacji Standardów i Kodeksów - World Bank, Reports on the Observance of Standards and Codes (ROSCs),
- Corporate Governance, http://www.worldbank.org/ifa/rosc_cg.html

7. Polityka promocji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (CSR)

7.1 W jaki sposób rząd wyjaśnia inwestorom różnice pomiędzy swoją rolą i własnymi obowiązkami, a tymi przypisanymi sektorowi gospodarczemu? Czy aktywnie wykonuje swe obowiązki (np. poprzez skuteczne egzekwowanie praw z zakresu respektowania praw człowieka, ochrony środowiska, prawa pracy i odpowiedzialności finansowej)?

Podstawą działalności gospodarczej jest określenie i zarządzanie projektami inwestycyjnymi w taki sposób, by przyniosły atrakcyjny zwrot z kapitału tym, którzy go dostarczają. W wypełnianiu tej zasadniczej funkcji odpowiedzialna działalność gospodarcza, nie tylko przede wszystkim uwzględnia przepisy prawa, ale dodatkowo reaguje na oczekiwania społeczne, ujawniające się w inny sposób aniżeli ten wynikający z wymogów prawa (patrz pytanie 7.2). Rolą rządu jest dbanie o zbiorowy interes swoich obywateli. Jej częścią jest współpraca z firmami, związkami zawodowymi i innymi organizacjami społeczeństwa obywatelskiego w tworzeniu dogodnych warunków do prowadzenia działalności gospodarczej w sposób odpowiedzialny. Jeśli te dogodne warunki są dobrze przemyślane, także poprzez jasno określony podział między zadaniami państwa i przedsiębiorstwa, niepewność związana z oczekiwaniami dotyczącymi społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw zmniejsza się, co sprzyja inwestowaniu, a uczestnicy tego procesu, zarówno z sektora prywatnego jak i państwowego będą wzajemnie wspierać się w działaniach na rzecz rozwoju społeczno-gospodarczego i troski o środowisko naturalne.¹ Zadania rządu i przedsiębiorców powinny się różnić. Rząd i przedsiębiorcy nie mogą się zastępować w wypełnianiu swych odrębnych obowiązków.

7.2 Jakie kroki podjął rząd w celu promocji wśród inwestorów informacji dotyczącej oczekiwań, co do społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw? W jaki sposób rząd zamierza chronić praw, które umacniają skuteczną komunikację?

Ustawodawstwo jest głównym kanałem komunikowania oczekiwań społecznych przedsiębiorcom, co stwarza stabilne i przewidywalne warunki dla inwestycji. Oczekiwania dotyczące odpowiedzialnych zachowań przedsiębiorców są również przekazywane przez wiele innych kanałów, co wpływa na klimat inwestycyjny. Taki przekaz może istnieć w miejscu pracy, w lokalnej społeczności, w związkach zawodowych, w trakcie negocjacji na temat stosunków pracy i rokowań zbiorowych, poprzez rozmowy z inwestorami, podczas dialogu z innymi organizacjami społecznymi, za pośrednictwem prasy, itd. Ta dwustronna komunikacja dostarcza wiedzy, która może być wykorzystana przy planowaniu strategii polityki firmy i przy ocenie jej działalności. Te dodatkowe kanały komunikacji uzupełniają informację przekazywaną do przedsiębiorstw poprzez przepisy i regulacje prawne.

Rządy działają na wielu płaszczyznach, w celu zapewnienia sprawnego funkcjonowania tych dodatkowych kanałów komunikacji. Ochrona praw człowieka (np. politycznych, społecznych, obywatelskich, pracowniczych i własnościowych) jest nie tylko fundamentalnym celem samym w sobie, ale także warunkiem wstępnym, by skuteczna komunikacja społeczna miała miejsce. Dzięki temu zmniejszają się obawy co do naruszania tych praw, a wiele głosów, także tych należących do inwestorów, może być słyszalnych. Stąd ustanowienie zakresu ochrony praw jest podstawowym obowiązkiem rządów.

Instrumenty wspierane przez rząd dotyczące społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw – jak Wytyczne OECD dla Przedsiębiorstw Wielonarodowych – także stanowią ważne kanały

1 W niektórych przypadkach mówi się o “strefach słabego zarządzania”, tam gdzie rządy nie chcą, czy nie są w stanie wykonywać swoich obowiązków. W takich przypadkach wskazówki podane w międzynarodowych instrumentach takich jak Wytyczne dla Przedsiębiorstw Wielonarodowych są dla firm szczególnie przydatne.

komunikowania się z biznesem. Wskazówki dotyczą całego szeregu zagadnień z zakresu odpowiedzialnego postępowania podczas prowadzenia działalności gospodarczej, w tym: praw człowieka, zarządzania sieciami dostaw, zatrudnienia, zbiorowych stosunków pracy, ochrony środowiska, interesów konsumenta, zwalczania korupcji, nauki i technologii, ujawniania informacji, konkurencji i podatków. Nie mają one na celu wykazywania różnic w traktowaniu między przedsiębiorstwami krajowymi i międzynarodowymi, ale odzwierciedlają właściwy sposób działania dla wszystkich. Podczas gdy oczywistym jest, że firmy małe i średnie nie mają takich samych możliwości, jak duże przedsiębiorstwa, rządy, które stosują się do Wytycznych, zachęcają je do przestrzegania w możliwie największym stopniu zawartych w nich zaleceń.

7.3 Czy rząd zapewnia odpowiednie ramy proceduralne dla przedsiębiorstw w celu wspierania ujawniania finansowych i niefinansowych informacji, dotyczących ich działalności? Czy te ramy są wystarczająco elastyczne, aby zostawić miejsce na innowację oraz dopasowywanie praktyk do potrzeb inwestorów oraz ich udziałowców.?

Klarowna i kompletna wiedza o firmach jest bardzo ważna dla wszystkich stron, które z niej korzystają; od udziałowców i środowiska finansowego do pracowników, lokalnych społeczności, grup nacisku, oraz całego społeczeństwa.

Jakkolwiek przepisy i wytyczne dotyczące składania raportów przez firmy są już w większości państw dobrze znane (patrz także pytanie 6.5), to jednak ramy dla sprawozdań niefinansowych, szczególnie w odniesieniu do inicjatyw dobrowolnych, nadal ewoluują. Rządy mogą udoskonalić jakość środowiska inwestycyjnego tworząc odpowiednie ramy, czy to poprzez system legislacyjny czy samoregulację, tak by wspierać właściwy przekaz odpowiednich przepisów i wytycznych w odniesieniu do ujawniania zarówno finansowej jak i niefinansowej dokumentacji firm. Tam gdzie ujawnienia są obowiązkowe rządy muszą zapewnić, by wdrażanie i egzekwowanie tych wymogów było właściwe i pozbawione dyskryminacji. Jednocześnie rządy powinny wystrzegać się wprowadzanie potrzebnych utrudnień zezwalając na innowacyjność i uwzględniając proces adaptacji firmy do nowych warunków.

7.4 W jaki sposób rząd może wspierać wysiłki przedsiębiorstw w ich próbach dostosowywania się do obowiązujących wymogów prawnych?

Skuteczne i przejrzyste egzekwowanie prawa mobilizuje do jego przestrzegania w najprostszy z możliwych sposobów - przez tworzenie „kosztów” za jego nieprzestrzeganie (np. koszty z tytułu prowadzenia dochodzenia, obsługi prawnej, mandatów, więzienia i uszczerbku na reputacji) jako czynnik odstraszający. Podporządkowanie się prawu może stanowić wielkie wyzwanie i wymaga znajomości konkretnych uwarunkowań biznesowych i upowszechniania standardów zarządzania oraz znajomości formalnych systemów zarządzania.

Rządy mogą wspierać przedsiębiorstwa poprzez poznawanie ich opinii na temat stosowanego prawa oraz jego egzekwowania. Mogą też oferować warunki dla prowadzenia procedur pojednawczych i odwoławczych, tak by inwestorzy mieli możliwość składania skarg na te decyzje administracyjne, które uznają za niesprawiedliwe. Dodatkowo, rząd może uznawać i wspierać inicjatywy sektora prywatnego, mające na celu podniesienie zgodności ich działania z prawem poprzez zapewnienie wytycznych w zakresie odpowiedniego zarządzania.

7.5 W jaki sposób rząd (np. przez współuczestniczenie w tworzeniu standardów pomniejszających koszty wdrażania strategii społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw), czy promocję (np. poprzez poszerzenie wiedzy konsumentów i społeczeństwa na temat społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw), przekonuje środowisko przedsiębiorców o konieczności społecznej odpowiedzialności

przedsiębiorstw?

Stosowanie określonych zasad odpowiedzialnego postępowania jest często oczywiste. Dla przykładu procesy produkcyjne przyjazne środowisku mogą zmniejszyć koszty. Tak samo skrupulatna kontrola praktyk zatrudnienia stosowanych w łańcuchu dostaw może zwiększyć wydajność w zakładach produkcyjnych i chronić markę na rynkach (np. podnieść dochodowość i pomóc firmie radzić sobie z ryzykiem w działalności biznesowej)). Istnienie “business case” jest w znacznym stopniu uzależnione od konkretnych sytuacji (np. chęć ochrony marki nie będzie miała znaczenia dla firm operujących w segmencie rynku, gdzie nie jest to najważniejsze)).

Inicjatywy prywatne są samo-egzekwujące się w stopniu takim, w jakim istnieje “business case” (czyli interwencja rządu nie jest konieczna by się zrealizowały).

Rządy mogą podejmować działania dla wzmocnienia “business case” dostarczając informacji na temat odpowiedzialnej działalności (np. w dziedzinie ochrony środowiska) oraz poprzez zmniejszanie kosztów wdrażania odpowiedzialnych praktyk, jak wspieranie inicjatyw przemysłu (np. Wskazówki Międzynarodowego Stowarzyszenia Producentów Ropy i Gazu w sprawie Due Dilligence) Mogą także propagować na skalę międzynarodową uznane koncepcje i zasady, jak te zawarte w Wytycznych OECD dla Przedsiębiorstw Wielonarodowych. Wiele tych inicjatyw i doświadczeń rządów jest nakierowanych na rozwój bliższej współpracy z inwestorami w sprawie zagadnień dotyczących rozpowszechniania zachowań odpowiedzialnej przedsiębiorczości.

7.6 Czy rząd uczestniczy we współpracy międzyrządowej, której zadaniem jest rozpowszechnianie międzynarodowych koncepcji i zasad społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, takich jak Instrukcja OECD dla Przedsiębiorstw Międzynarodowych, Trójstronna Deklaracja Zasad Międzynarodowej Organizacji Pracy dotyczących Przedsiębiorstw Międzynarodowych i Polityki Socjalnej oraz Deklaracja Milenijna Narodów Zjednoczonych (Global Compact)?

Rządy współpracują ze sobą i z innymi partnerami, by wzmocnić międzynarodową rolę prawa i zakres polityki, wedle której prowadzona jest działalności gospodarcza. W okresie powojennym rozwijano ten zakres począwszy od przyjęcia w 1948 roku Powszechnej Deklaracji Praw Człowieka. Wielostronne instrumenty odnoszące się do odpowiedzialnych zachowań w przedsiębiorczości jak Wytyczne OECD, Trójstronna Deklaracja Zasad dotyczących Przedsiębiorstw Wielonarodowych i i -Polityki Społecznej oraz Global Compact Narodów Zjednoczonych powstały na bazie ogólnych ram międzynarodowych deklaracji i konwencji. Przekazują i rozpowszechniają ustalone koncepcje oraz zasady dla właściwego postępowania w działalności biznesowej. Trzydzieści dziewięć państw zaangażowało się w propagowanie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw wśród swoich wielonarodowych firm – gdziekolwiek by nie prowadziły one swej działalności – zgodnie z Wytycznymi OECD dla Przedsiębiorstw Wielonarodowych. Podczas gdy zalecenia wynikające z Wytycznych OECD są skierowane do przedsiębiorców, to rządy są zobowiązane do ich propagowania, poprzez sieć swoich punktów kontaktowych, odpowiadając na pytania udzielając pomocy w rozstrzygnięciu kwestii powstałych w sytuacjach wyjątkowych. OECD zachęca gospodarki, nie będące członkami, do stosowania treści wynikających z Deklaracji OECD dot. Inwestycji Międzynarodowych i Przedsiębiorstw Wielonarodowych, których Wytyczne są częścią.

Poprzez popularyzowanie międzyrządowej współpracy w tym zakresie, rządy mogą poszerzyć świadomość na temat podstawowych zasadach właściwego postępowania w działalności gospodarczej. Wzrastające na świecie poparcie dla ich upowszechniania pomaga także zmniejszyć, przeświadczenie, że odpowiedzialne zachowanie w biznesie nie wpływa korzystnie na konkurencyjność inwestora.

Dodatkowe źródła

- Wytyczne dla Przedsiębiorstw Wielonarodowych: zrewidowana w 2000 r. - OECD, Guidelines for Multinational Enterprises: Revision 2000.
- Roczny Raport dot. Wytycznych dla Przedsiębiorstw Wielonarodowych - OECD, Annual Report on the Guidelines for Multinational Enterprises (various years).
- Deklaracja dot. Inwestycji Międzynarodowych i Przedsiębiorstw Wielonarodowych - OECD, Declaration on International Investment and Multinational Enterprises.
- Środowisko i Wytyczne OECD dla Przedsiębiorstw Wielonarodowych- OECD, Environment and the OECD Guidelines for Multinational Enterprises (2005).
- Odpowiedzialność Przedsiębiorstw Prywatne Inicjatywy, Cele Publiczne - OECD, Corporate Responsibility: Private Initiatives, Public Goals (2001).
- Narzędzia Rozpoznawania Ryzyka dla Inwestorów Stref Słabego Zarządzania (wkrótce dostępne) - OECD (forthcoming), Risk Awareness Tool for Investors in Weak Governance Zones.
- Trójstronna Deklaracja Zasad dotyczących przedsiębiorstw Wielonarodowych i Polityki Społecznej (MOP): zrewidowana w 2000 r.)
- ILO Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policies: Revised 2000.
- United Nations Global Compact, (<http://www.un.org/depts/ptd/global.htm>).

8. **Rozwój zasobów ludzkich**

8.1 Czy rząd wypracował spójną i czytelną politykę strategii rozwoju zasobów ludzkich (HRD - Human Resources Development) współgrającą z innymi kompleksowymi strategiami rozwoju i polityką inwestycyjną oraz jakie opracował sposoby jej wdrażania? Czy strategia HRD jest okresowo weryfikowana, by zapewnić, że odpowiada nowym wyzwaniom rozwoju ekonomicznego i angażuje główne strony zainteresowane?

Rozwój zasobów ludzkich ma wiele wymiarów wliczając: osiągnięcia edukacyjne, umiejętności siły roboczej, zdrowie społeczeństwa i politykę zatrudnienia które łączą ludzi z odpowiednimi kwalifikacjami oraz zdolność do szybkiego dostosowywania się do nowych wyzwań. Każdy z tych wymiarów jest niezmiernie istotny w tworzeniu przyjaznego środowiska inwestycyjnego. Jednak ze względu na ich ścisłe ze sobą powiązanie (polityka HRD) i dla zapewnienia spójności z ogólną polityką inwestycyjną państwa, (patrz rozdział 1), nie mogą być rozpatrywane oddzielnie. Dlatego tak ważnym jest sprostanie wyzwaniom HRD poprzez spójną i wyczerpującą strategię, która w pełni uwzględnia powiązania polityki i możliwości jej wdrażania przez państwo. Szczególny nacisk należy położyć na elastyczność ram strategii HRO, by reagowała na potrzeby nowych umiejętności ze względu na zmieniające się technologie i struktury ekonomiczne. Jednak do realizacji tego celu konieczna jest bliska współpraca ustawodawców i głównych grup zainteresowania.

8.2 Jakie kroki podjął rząd, by zwiększyć swoje zaangażowanie w podstawowe nauczanie i poprawić jakość instruktazu zasobów ludzkich dla zwiększenia możliwości pozyskania inwestycji i lepszego ich wykorzystania

Dostęp do podstawowego wykształcenia jest prawem człowieka, a osiągnięcia edukacyjne na poziomie szkolnictwa podstawowego i gimnazjum minimum koniecznym dla rozwoju ekonomicznego. Powszechny dostęp do edukacji ugruntowuje dogodne warunki inwestycyjne. Uzyskanie edukacji początkowej jest także podstawą do dalszego kształcenia zapewniając możliwości inwestycyjne w dalszej perspektywie. Pomimo zwiększającej się ilości uczniów wiele państw nie dokonuje wystarczających inwestycji w zasoby ludzkie, częściowo ze względu na niedomagania rynkowe i ubóstwo. W takich warunkach, bez polityki interwencyjnej państwa, inwestowanie we wczesnym dzieciństwie, w szkolnictwo podstawowe i na poziomie gimnazjum nie będzie optymalnym, co zaowocuje dostarczeniem na rynek pracy niewykwalifikowanych pracowników niezgodnie z potrzebami przedsiębiorców.

8.3 Czy zachęty ekonomiczne są wystarczające, aby zachęcić jednostki do inwestowania w szkolnictwo wyższe i kształcenie ustawiczne czy wspierania rozwoju środowiska inwestycyjnego, wynikającego z zaangażowania bardziej wykwalifikowanych zasobów ludzkich? Jakie środki są podejmowane dla zapewnienia pełnych korzyści dla kraju płynących z inwestycji we własne zasoby ludzkie, włącznie z tymi, które legitymują się ukończeniem nauki poza granicami państwa? Jakie mechanizmy promowania wypracowano, aby umożliwić bliższą współpracę pomiędzy instytucjami edukacyjnymi a działalnością gospodarczą, dzięki którym można w przyszłości oczekiwać kadr wyszkolonych zgodnie z wymogami?

Pracownicy z wykształceniem średnim i wyższym są niezbędni, by w pełni zapewnić korzyści płynące z inwestycji. W przeciwieństwie do wykształcenia podstawowego, absolwenci szkolnictwa wyższego są z reguły w stanie wypracować sobie korzyści w formie wyższych płac. Jednak istnieje niebezpieczeństwo dla społeczeństwa i lokalnych przedsiębiorców, że wykształceni pracownicy wyemigrują na stałe. To ryzyko jest większe w mniejszych gospodarkach niż w większych, gdzie powrotna migracja jest powszechna. Jednym ze sposobów zachęcania pracowników do powrotnej migracji i czerpania pełnych korzyści z inwestycji w zasoby ludzkie w swoim kraju jest zwrócenie uwagi na zwrot finansowy

wynikający z wyższego wykształcenia. Polityka rynku pracy, której konsekwencją jest mało dynamiczna struktura wynagrodzeń i kosztowna nauka, w sensie czasochłonności i opłat, może nadmiernie ograniczać dochody. Innymi słowy, przyjazne środowisko dla prowadzenia działalności gospodarczej zwiększa dochodowość zachęcając do inwestowania w edukację, zmniejsza niebezpieczeństwo emigracji i zachęca do migracji powrotnej.

Same instytucje szkolnictwa wyższego pełnią znaczącą rolę w wyposażaniu młodych ludzi w umiejętności potrzebne później na rynku pracy. Jednak potrzeby rynku ciągle się zmieniają, a instytucje nauczania nierzadko reagują powoli na te zmiany. Stąd, silna więź i współpraca między uniwersytetami, przedsiębiorstwami, związkami zawodowymi i udziałowcami może ułatwić reorganizować nauczanie, tak by odpowiadało zmieniającym się zapotrzebowaniom na konkretne zawody. Taka współpraca może również przynieść inne korzyści dla środowiska inwestycyjnego stwarzając warunki sprzyjające innowacji i szybkiego upowszechniania nowej wiedzy.

8.4 W jakim stopniu rząd rozpowszechnia programy szkoleniowe, które są oceniane pod względem ich skuteczności i wpływu na środowisko inwestycyjne? Jakie mechanizmy są stosowane w celu zachęcania przedsiębiorców do organizowania szkolenia dla pracowników i aktywnego partycypowania we współfinansowaniu tych szkoleń?

Podczas gdy system edukacji wyposaża jednostki w umiejętności potrzebne do uczenia się, to już nowi pracownicy mają z reguły braki specyficznej wiedzy wymaganej przez pracodawcę dla wykorzystania pełnego potencjału pracownika. Przekazywanie tej specyficznej wiedzy, to szkolenia pracownicze w zakładzie pracy i specjalistyczne szkolenia zewnętrzne. Jednak podobnie jak w przypadku szkolnictwa podstawowego niedomagania rynku prowadzą do zbyt małej ilości szkoleń organizowanych przez przedsiębiorców, a te które są przeprowadzane są często skoncentrowane na zbyt małej grupie osób. Tak więc, niedobór wyszkolonych kadr jest przeszkodą do rozwoju inwestycji i szczególnie utrudnia pozyskiwanie przemysłu wykorzystującego najnowsze technologie. Znikomy koszt związany z utraconą produkcją potencjalną może także wzrosnąć, biorąc pod uwagę wzrost wydajności związany ze szkoleniem oraz ze względu na efekt rozprzestrzeniania się wiedzy, którą korporacje globalne przekazują lokalnym firmom. Jest wiele instrumentów dla wspierania polityki szkolenia jak; współfinansowanie, zachęty podatkowe i dotacje. Ocena tych instrumentów jest uzależniona od specyfiki danego państwa. Jednak, co jest ważne z punktu widzenia uwarunkowań inwestycyjnych to zapewnienie stałych programów szkoleniowych korespondujących z potrzebami rynkowymi połączonych z wyborem sprawdzonych rozwiązań w kontekście wysokich zysków.

8.5 Czy rząd posiada spójną strategię walki z epidemiami chorób zakaźnych i czy wypracował procedury pozwalające oszacować wydatki na zdrowie publiczne, co wpłynie na polepszenie ogólnego stanu zdrowia, i poprzez powiązanie również środowiska inwestycyjnego?

Choroby o rozmiarach epidemii czy pandemii, takie jak malaria HIV/AIDS są tragedią ludzkości wyniszczającą społeczeństwa przez przedwczesną utratę życia, a wielu skazując na ubóstwo. Mają także negatywny wpływ na decyzje inwestycyjne, gdyż wiążą się z podjęciem ryzyka narażenia zdrowia, zmniejszeniem inwestycji, tworzenia miejsc pracy i ograniczoną przedsiębiorczością, co powoduje zmniejszenie wzrostu gospodarczego. Jednakże powiązania zdrowia, edukacji i wzrostu ekonomicznego mogą również być korzystne. Pomijając korzyści typowo ludzkie, lepsza zdrowotność społeczeństwa zwiększa możliwości i zachęca do inwestowania w edukację i promuje inwestycje, gdyż zdrowie pracowników ma bezpośredni wpływ na ich wydajność, a inwestorzy zarówno krajowi jak i zagraniczni niechętnie wysyłają pracowników w rejony, gdzie ich zdrowie może być narażone na szwank oraz gdzie opieka zdrowotna jest ograniczona. Przy ograniczonych środkach zaprojektowanie polityki, która promowałaby korzystny balans między zdrowiem, inwestycjami i stabilnym rozwojem jest niezwykle

trudne. Wiedza jaka została pozyskana z udanych doświadczeń podkreśla znaczenie spójnej i kompleksowej polityki w tym zakresie. Dodatkowo, by zapewnić szeroki dostęp do podstawowych leków należy systematycznie badać programy zdrowia publicznego dla określenia ich skuteczności, ponieważ nie zawsze te same rozwiązania są skuteczne w różnych krajach.

8.6 Jakie mechanizmy stosowane w celu rozpowszechniania i egzekwowania podstawowych standardów pracy?

Zasadnicze standardy pracy odnoszą się do fundamentalnych pryncypiów i podstawowych praw człowieka jako pracownika oraz są odrębne wobec standardów warunków pracy i praw ochrony pracowników. Konkretnie mają one za zadanie eliminować każdy przejaw przymuszania czy pracy obowiązkowej, znieść zatrudnianie dzieci, utrzymywać w mocy zasadę o zakazu dyskryminacji w zatrudnieniu i zapewnić wolność stowarzyszania się i prawo do negocjacji zbiorowych. Te zasadnicze standardy pracy są podstawowymi elementami właściwego funkcjonowania rynku gospodarczego, wyrównują szanse dla inwestorów - krajowych i zagranicznych inwestorów, małych i dużych – oraz podnoszą sprawność całej ekonomii, po części dlatego, że zachęcają pracowników do podnoszenia swoich kwalifikacji, a młodsze pokolenie do akumulowania kapitału ludzkiego. Większość państw ratyfikowało już konwencje ILO dot. podstawowych standardów pracy, ale ich przestrzeganie i egzekwowanie nadal nie jest na jednakowym poziomie. W niektórych przypadkach, jak przy specjalnych strefach przygotowywania eksportu, rządy celowo zawieszają elementy zasadniczych standardów pracy z obawy, że ich obecność może zniechęcić inwestycje. Jednak nie istnieją bezsporne dowody potwierdzające te obawy. W rzeczywistości międzynarodowe przedsiębiorstwa chętniej inwestują w państwach o zaostrzonym rygorze przestrzegania podstawowych praw człowieka i pracownika niż w państwach, gdzie te prawa są słabo, bądź w ogóle nie przestrzegane. Podsumowując, istnieje potrzeba podniesienia świadomości problemów wynikających z braku przestrzegania podstawowych standardów pracy, wzmocnienia starań o polepszenie ich egzekwowania oraz promowania narzędzi zwiększających odpowiedzialną działalność gospodarczą jak np. Wskazówki OECD dla Przedsiębiorstw Międzynarodowych.

8.7 W jakim stopniu przepisy rynku pracy sprzyjają tworzeniu się nowych miejsc pracy i rządowej strategii przyciągania inwestycji? Jakie inicjatywy podjęto w kierunku wspierania polityki koordynacji, równoważenia celów społecznych, celu konkurencyjnej kadry pracowniczej oraz zachęcania przedsiębiorców do inwestowania?

Interwencje na rynku pracy mają za zadanie podniesienie jego wydajności i realizację założeń społecznych. Z punktu widzenia środowiska inwestycyjnego ważne jest jak skuteczne są to interwencje, a które zarazem nie umniejszają innych wyników ekonomicznych. Źle skonstruowane przepisy rynku pracy mogą spowodować zmianę planów przedsiębiorców, co do nowych inwestycji i poszerzenia działalności gospodarczej. Istnieją dwa główne punkty interwencji, w których rząd stoi przed dylematem kompromisu pomiędzy promowaniem celów społecznych, a rządową strategią pozyskiwania inwestorów. Pierwszy odnosi się do ustawowych metod kształtowania płac, które powodują, że koszty zatrudnienia są zbyt wysokie by pobudzić tworzenie nowych miejsc pracy oraz mogą doprowadzić do sytuacji niepełnego wykorzystania zasobów pracowniczych, szczególnie w zatrudnieniu kobiet. Uniemożliwia to gospodarce uzyskiwanie pełnych korzyści ze swoich inwestycji w rozwój zasobów ludzkich (HRD). Drugim punktem kompromisu są interwencje powodujące wzrost kosztów nie związanych z wynagrodzeniem, których pracodawcy nie mogą przerzucić na pracowników zmniejszając ich wynagrodzenia, co czyni niektóre z przedsiębiorstw nieopłacalnymi. Inną możliwą ewentualnością jest zachęcanie pracowników przez pracodawców przechodzenia do szarej strefy lub do pozostania tam. Jednak, doskonalsze zaprojektowanie polityki zatrudnienia może się przyczynić do zmniejszenia rozmiarów owych kompromisów, a w niektórych przypadkach nawet wypełnić oba zamierzenia -, cele

społeczne i wspieranie przez rząd strategii pozyskiwania inwestycji. Na przykład: proces kształtowania wynagrodzeń i jego reakcja na warunki rynkowe może być wzmocniony poprzez bardziej skuteczną współpracę wszystkich stron zaangażowanych w negocjacje. W tym kontekście związki zawodowe odgrywają ogromną rolę w koordynowaniu i reprezentowaniu interesów oraz preferencji pracowników. Ich wpływ na inwestycje jest uzależniony od prowadzenia konstruktywnego dialogu między wolnymi związkami zawodowymi, a pracodawcami.

8.8 Czy prawo i przepisy ograniczają alokację wyszkolonych pracowników w obrębie przedsiębiorstwa inwestującego w kraju, w którym dana inwestycja ma miejsce? Jakie kroki podjęto, by skorygować zbyt restrykcyjne prawo dotyczące alokacji pracowników firmy inwestującej i by zmniejszyć opóźnienia wynikające z oczekiwania na wizy pracownicze?

Inwestycje zagraniczne często wymagają rozmieszczenia doświadczonego personelu z bardziej ukształtowanych części organizacji, by zapewnić płynne wprowadzanie nowych jednostek i praktyk korporacyjnych. Pewne państwa jednak wprowadzają ścisłe limity zatrudniania zagranicznych pracowników poprzez ograniczenia wizowe, a często biurokratyczne procedury co jest przyczyną długiego oczekiwania na zezwolenia na pracę. Takie praktyki podnoszą koszt prowadzenia działalności gospodarczej i zniechęcają inwestycje zagraniczne. Jednocześnie są niekorzystne dla środowiska inwestycyjnego, a państwo traci możliwość przyjęcia wykwalifikowanej kadry pracowniczej nazywanej z angielska zyskaniem umysłu - "brain gain". Traci także możliwość skorzystania z wiedzy i międzynarodowych sposobów działalności, które ze sobą przynoszą inwestorzy zagraniczni. Podczas wyliczania opłacalności strategii rządzącej zatrudnianiem wykwalifikowanej kadry z międzynarodowej firmy inwestującej w państwie docelowym - prowadzenia działalności - należy wziąć pod uwagę te szeroko pojęte względy.

8.9 Czy rząd wspiera programy, których zadaniem jest na dużą skalę pomóc w przeglądzie zatrudnienia oraz dostosowania się do reguł środowiska inwestycyjnego poprzez lepsze ukierunkowanie firm, by łatwiej mogły czerpać z korzyści jakie niosą inwestycje? Czy przedsięwzięcia te pobudzają do daleko idących przemian? Jaką rolę ma pełnić przedsiębiorca w łatwiejszej absorpcji kosztów transformacji wynikających ze zmian zatrudnienia?

Każda gospodarka ma skłonności do wstrząsów, często związanych z wprowadzaniem nowej technologii, która przynosi z sobą nowe sposoby pracy, otwierając nowe możliwości działalności gospodarczej i czyniąc inne zbędnymi. To właśnie ten proces "kreatywnej destrukcji" prowadzi do zwiększenia wydajności gospodarczej, a firmy zdolne szybko przystosować swoją działalność są w lepszej pozycji, by skutecznie stawić czoła nowej konkurencji i poszerzać swoją działalność. Zdolność do szybkiej adaptacji jest więc znaczącym czynnikiem w całym środowisku przedsiębiorczości. Okres transformacji może być niezwykle kosztownym i traumatycznym dla tych, co tego doświadczyli, szczególnie w państwach nie posiadających odpowiednich mechanizmów ubezpieczeń społecznych, bądź nie posiadają ich w ogóle. Może to powodować niechęć do zmian, ze względu na czynniki szukania korzyści przez grupy interesu, wpływanie na procesy polityczne, by hamować reformy, które wprowadzone przynosiłyby korzyści całemu społeczeństwu. Rekomendacje i mechanizmy dla dialogu wyszczególnione w „Wytycznych OECD dla przedsiębiorstw międzynarodowych” dotyczących zatrudnienia i relacji w przemyśle oferują narzędzie, z którego rządy i przedsiębiorcy mogą korzystać dla budowania poparcia dla zmian (patrz także rozdział - „Polityka promocji i społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw”). Rządy mogą również ograniczyć koszty związane z dyslokacją przez wspieranie polityki inicjatyw przekwalifikowywania i ponownego rozmieszczenia kadr, co zachęca przedsiębiorców do angażowania się w łagodzenie kosztów transformacji związanej z korektą zatrudnienia.

8.10 Jakie kroki są podejmowane, aby mieć pewność, że przepisy rynku pracy wspierały siłę roboczą mającą zdolność do aklimatyzacji w miejscu pracy oraz, aby umożliwić przedsiębiorstwom modyfikowania swoich działalności i planów inwestycyjnych?

Inwestycja w rozwój zasobów ludzkich - HDR wspomaga utrzymywanie wykwalifikowanej siły roboczej zdolnej do adaptacji. Jednakże to źródło dynamiki może nie być opłacalnym dla środowiska przedsiębiorców, jeśli innego rodzaju ingerencje w rynek pracy wytworzą płaszczyznę niekorzystną dla procesu reorganizacji siły roboczej. Podstawą polityki pracy jest pogodzenie dwóch potrzeb: pracodawcy do swobody w zatrudnianiu i zwalnianiu oraz konieczności zabezpieczenia zatrudnienia pracownikom. Strategia Pracy OECD wyszczególnia innowacyjne sposoby utrzymywanie dynamiki rynku pracy z jednoczesnym odpowiednim bezpieczeństwem zatrudniania. Zaliczamy do nich, wydajne regulacje dotyczące ochrony pracy, np. przez wprowadzanie szybkich i przewidywalnych procedur, skupienie uwagi interwencji na wspieraniu dochodów poprzez służby zajmujące się przekwalifikowywaniem. Wprowadzenie ich w warunkach krajów rozwijających się jest szczególnym wyzwaniem..

Źródła dodatkowe

- Baza Danych Badań Atmosfery Inwestycyjnej - FIAS, Investment Climate Surveys Database (<http://rru.worldbank.org/InvestmentClimate/>).
- Konwencje Międzynarodowej Organizacji Pracy - International Labour Organisation (ILO) (<http://www.ilo.org/>).
- Deklaracja dot. Fundamentalnych Zasad Praw w Pracy - ILO, Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work (1998) (<http://www.ilo.org/dyn/declaris/declarationweb.indexpage>).
- Deklaracja dot. Inwestycji Międzynarodowych i Przedsiębiorstw Międzynarodowych - OECD, Declaration on International Investment and Multinational Enterprises.
- Strategie Pracy: Lekcje z Doświadczeń Dekady (wkrótce) - OECD, OECD Jobs Strategy: Lessons from a Decade's Experience, forthcoming.
- Program Rozwoju Narodów Zjednoczonych UNDP oraz Narodowy Raport o Rozwoju Człowieka – czy Zasobów Ludzkich NHDR - United Nations Development Programme (UNDP), The National Human Development Report (NHDR) Workspace (<http://hdr.undp.org/nhdr/>).
- Organizacja Edukacyjno Naukowa i Kulturalna przy ONZ (UNESCO) instrumenty i inne źródła strategii - United Nations Educational, Scientific and Cultural Organisation (UNESCO), instruments and other policy resources, (www.unesco.org).
- Światowej Organizacja Zdrowia, narzędzia badawcze dostępne na stronie internetowej - World Health Organisation research tools available at: <http://www.who.int/research/en/> .
- Bank Światowy, Prowadzenie Działalności Gospodarczej, baza danych - World Bank, Doing Business database (<http://www.doingbusiness.org/>).

9. Rozwój infrastruktury i sektora finansowego

9.1 Jakie procesy wykorzystuje rząd dla oszacowania środków inwestycyjnych na infrastrukturę? Czy władze centralne współpracują z lokalnymi i regionalnymi samorządami w dziedzinie wyznaczania i priorytetów na inwestycje w infrastrukturę? Czy rząd posiada wytyczne i stosuje procedury, które w sposób transparentny zajmują się dystrybucją pieniędzy finansujących projekty infrastrukturalne? Czy urzędy nadzorujące inwestycje infrastrukturalne i czy działania przedsiębiorstw zaangażowanych w inwestycje infrastrukturalne są niezależne od nacisków czy niechcianej ingerencji politycznej?

Dobra infrastruktura przyciąga inwestycje, gdyż łączy firmy z ich klientami i dostawcami skutecznie powiększając rynek. Dzięki temu również, przedsiębiorstwa mogą się specjalizować i wykorzystywać najnowsze technologie produkcji i struktur organizacyjnych. Decyzje co do ilości, rodzaju i lokalizacji budowy infrastruktury są nacechowane politycznie. Przyczyną jest fakt, że tradycyjnie rząd zajmował się budową, był właścicielem i zarządzał kapitałem infrastrukturalnym oraz ze względu na fakt, iż infrastruktura jest tak ważna dla rozwoju ekonomicznego i dla całego społeczeństwa. Stąd rządy muszą podejmować decyzje, co do wydatków funduszy, co do ilości, jaką przeznaczyć na infrastrukturę, gdzie je ulokować, w tym także dokonywać podziału między różne środki transportu, oraz jak nimi dysponować. To wymaga zdolności przeprowadzania analizy opłacalności, zestawień finansowych, właściwych procesów decyzyjnych, które nadadzą wagę wynikom analizy opłacalności oraz umożliwią osiągnięcie społecznie akceptowalnej równowagi między konkurującymi ze sobą interesami i różnymi urzędami, by w rezultacie osiągnąć nowe inwestycje infrastrukturalne. Zazwyczaj rządy realizują te funkcje poprzez ministerstwa. Jednak doświadczenie pokazuje, że wydajność inwestycyjna na infrastrukturę i jej realizowanie rośnie, gdy władze regulujące i rządowe urzędy infrastruktury mają zapewnioną niezależność w działaniu i są rozliczane ze swojej efektywności. (więcej szczegółów w rozdziale „Zarządzanie Publiczne”). Niektóre rządy podejmują określone kroki jak np. podporządkowywanie urzędów państwowych prawom korporacyjnym, zatrudniając kierownictwo z doświadczeniem z sektora prywatnego i wymagając, by ich urzędy sporządzały zestawienia finansowe odpowiadające wysokim standardom księgowości (więcej w rozdziale o zarządzaniu spółkami).

Nawet przedsięwzięcie infrastrukturalne o spodziewanej dużej opłacalności może nie zostać rozpoczęte z braku finansowania publicznego. Mobilizowanie prywatnych inwestorów do finansowania i uczestniczenia w budowie i rozbudowie infrastruktury państwa może zmniejszyć potrzebę funduszy publicznych i zasobów uzupełniających przeznaczanych na inwestycje w infrastrukturalne. Rząd może także oddelegować wykonawstwo projektów infrastrukturalnych inwestorom prywatnym. By skorzystać z efektywności wymienionych sposobów i pozyskać inwestorów prywatnych, podział funduszy publicznych musi być oparty na jasnych zasadach, które są skutecznie i przejrzysto zarządzane, a procedury sprawiedliwe dla wszystkich inwestorów. Dobrze rozwinięte i funkcjonujące rynki finansowe są także korzystne dla rozwoju inwestycji infrastrukturalnej (pytania 9.7 i 9.8 dotyczą wybrane aspekty strategii rozwoju rynków finansowych).

9.2 Jaką linię postępowania przyjął rząd, aby utrzymać w mocy zasady przejrzystości i bezstronności w przestrzeganiu procedur dla wszystkich inwestorów stających do przetargów dotyczących kontraktów związanych z budową infrastruktury, aby chronić praw inwestorów przed jednostronnymi zmianami warunków kontraktów? Jakie kroki zostały podjęte, aby zachęcić inwestorów do budowania infrastruktury po uczciwych i rozsądnych cenach i przekonać ich, że kontrakty rządowe służą dobru społecznemu i podtrzymują publiczną aprobatę dla angażowania się prywatnych inwestorów w budowę infrastruktury?

Korzyści infrastrukturalne można scharakteryzować jako długoterminowe inwestycje o dużej skali.

Założenia infrastrukturalne można scharakteryzować poprzez dalekosiężne inwestycje nieruchomości oraz duże przedsięwzięcia ekonomiczne.

Gdy już zostaną wybudowane, drogi czy elektrownie wodne, nie mogą być zdemontowane i przeniesione w inne miejsca oraz rzadko zdarzają się dwie konkurujące ze sobą drogi łączące te same miejsca. W przypadku inwestycji infrastrukturalnych inwestorzy są często uzależnieni od zmian w przepisach prawnych, co wpływa na nich negatywnie, a użytkownicy usług infrastrukturalnych są podatni na potencjalne wykorzystanie przez siły rynkowe sieci infrastrukturalnych.

Taka sytuacja naraża na utratę społecznego poparcia dla angażowania się prywatnego sektora w inwestycje infrastrukturalne, a sami inwestorzy prywatni mogą się zniechęcić do działalności na tym polu. Mając powyższe na względzie, warto zabezpieczyć się przed taką ewentualnością poprzez ustanowienie regulacji umów (reprezentując użytkowników) oraz praw inwestora infrastrukturalnego. Niezmiernie ważnym dla inwestorów jest rygorystyczne dostosowanie się do ustalonych harmonogramów związanych z procesami przetargowymi. Przejrzyste i konkurencyjne procesy zawierania umów i wyłaniania wykonawców są także w interesie publicznym i ugruntowują zaufanie społeczne. Dopuszcza się, by skargi przedsiębiorców były wnoszone do sądów krajowych, międzynarodowych komisji arbitrażowych lub niezależnych urzędów regulacyjnych. Może to przyczynić się do rozwiania obaw inwestorów, że kolejne decyzje rządu mogą rzutować na opłacalność ekonomiczną inwestycji infrastrukturalnej oraz obaw co do dwoistej roli rządu jako strony i jednocześnie podmiotu ustalającego przepisy w przedsięwzięciach, w których inwestorem jest państwo. Zmniejszanie ryzyka, przed jakim stają wykonawcy infrastruktury powoduje, że oni sami obniżają swój poziom zyskowności wymagany do rozpoczęcia przedsięwzięcia. To może w znacznym stopniu pobudzić rozwój gospodarczy przez zwiększenie ilości prywatnych inwestorów infrastrukturalnych, oferowanie cenowo konkurencyjnych usług. Pomaga także utrzymać społeczne poparcie dla angażowania się prywatnych inwestorów w dostarczanie usług infrastrukturalnych, także poprzez Partnerstwo Publiczno Prywatne.

9.3 Czy rząd wycenił koszty wejścia na rynek potencjalnych inwestorów sektora telekomunikacji oraz ocenił skalę konkurencji pomiędzy operatorami? Czy rząd zwraca uwagę na konkurencyjność cen usług telekomunikacyjnych i czy sprzyjają rozwojowi inwestycji w tych dziedzinach gospodarki, które wymagają rzetelnych i tanich usług telekomunikacyjnych?

Nowoczesna telekomunikacja jest konieczna dla środowiska inwestycyjnego. Umożliwia firmom błyskawiczne i ekonomiczne komunikowanie się z odległymi dostawcami i klientami zwiększając produkcję, a szczególnie ugruntowuje sektor usług rynków finansowych, ubezpieczeniowych i transportowych. W miarę wzrastania potrzeb na usługi rosnąć będzie także potrzeba dostępu do konkurencyjnych usług telekomunikacyjnych o wysokim standardzie i będą one istotnym elementem środowiska inwestycyjnego. Ogólnie rzecz biorąc postęp technologiczny i zmiany w przepisach spowodowały znaczne obniżenie kosztów usług telekomunikacyjnych w ostatnim dwudziestolecu. Jednak ów postęp nie był równomierny we wszystkich państwach, a nawet wewnątrz państw. Wraz z szybko zmieniającym się rynkiem komunikacji i kolejnymi nowinkami sektora komunikacyjnego rządy muszą systematycznie i bezstronnie oceniać te nowości i wpływ administracyjnych ustaleń regulacyjnych na usługi telekomunikacyjne i ich ceny. Szczególnie, że dostawcy usług telekomunikacyjnych nie mają już monopolu, a wraz z nadejściem usług telekomunikacji bezprzewodowej nowe inwestycje są niezbędne. W połączeniu z przewidywalnymi i niezależnymi przepisami te zmiany zmniejszają ryzyko związane ze strategią inwestowania w sektor telekomunikacyjny powiększając możliwości wprowadzania większego współzawodnictwa między operatorami (więcej w rozdziale o polityce konkurencji).

9.4 Czy rząd opracował strategię, która zapewnia użytkownikom dogodny dostęp do usług energetycznych oraz czy stwarza zachęty do inwestowania i zaopatrywania w energię elektryczną? Jakie programy proponuje rząd, aby zapewnić dostęp do najbardziej ekonomicznych źródeł energii elektrycznej przez jak największą liczbę odbiorców? Czy te programy mają wyznaczone ramy czasowe i czy są oparte na jasnych kryteriach osiągnięcia celów

Dostęp do energii elektrycznej po rozsądnych cenach jest niezbędny dla funkcjonowania przedsiębiorstw. W sytuacjach gdy dochodzi do częstej utraty zasilania energią elektryczną i do wahań napięcia uszkadzających urządzenia, firmy zazwyczaj korzystają z własnego źródła zasilania, co z reguły jest droższe aniżeli zasilanie standardowe. Pewne wyliczenia mówią o koszcie ponoszonym przez użytkowników odpowiadającym 5 procentom rocznej sprzedaży. Stąd niewydolne zasilanie energią elektryczną powoduje, że już istniejące inwestycje są mniej wydajne, co zniechęca do nowych inwestycji. Jedną z przyczyn niedoinwestowania infrastruktury elektryfikacyjnej jest brak zachęt ekonomicznych. W momencie gdy rządy wprowadziły reformy zasad taryfowych i zezwoliły na wejście na rynek nowych podmiotów zazwyczaj podążały za tym inwestycje w infrastrukturę elektryfikacyjną. Jednak konkurencja na rynku może oznaczać, że niektórych użytkowników w pewnych rejonach nie stać na ceny rynkowe. Jeśli celem społecznym rządu jest umożliwienie dostępu do sieci energii elektrycznej po cenach osiągalnych dla wszystkich, to najbardziej pożądanym jest wprowadzenie programu opartego o instrumenty utrzymujące zachęty ekonomiczne do inwestowania w elektryfikację i osiągnięcie swoich celów po najniższych kosztach.

9.5 Jakie procedury informują o decyzjach dotyczących powstawania nowych instalacji czy ośrodków transportowych, jak również konserwacji istniejących inwestycji w infrastrukturę transportową? Czy wymogi dotyczące różnych rodzajów transportu są systematycznie rewidowane, przy uwzględnieniu potrzeb inwestorów oraz współdziałaniu infrastruktury różnego rodzaju transportu?

Infrastruktura transportowa stwarza możliwości firmom kupowania i sprzedawania na różnych rynkach i jest motorem globalizacji. Przy zmniejszających się ograniczeniach dla handlu zagranicznego i wzrastającym handlu transgranicznym (więcej w rozdziale na temat polityki handlowej), zwiększa się także znaczenie wydajnej infrastruktury transportowej w pozyskiwaniu inwestorów. Poza tym, mniejsze koszty transportu międzynarodowego przyczyniają się do rozwoju handlu i są bodźcem do inwestowania w inne sektory gospodarki. Zmniejszanie kosztów transportu wymaga zwrócenia uwagi na wszystkie rodzaje transportu. Porty i lotniska mogą być lepiej wykorzystane, jeśli są także obsługiwane przez dobre drogi i koleje. Na koszty transportowe wpływają także czynniki pośrednie takie jak możliwość śledzenia przez firmy swoich transportowanych towarów dzięki odpowiedniemu systemowi telekomunikacyjnemu oraz szybkości odprawienia celnego towarów. Dodatkowo, z rozwojem nowych usług i połączeń transportowych konieczna jest konserwacja już istniejących dla ich poprawnego funkcjonowania. Często jednak państwa przeznaczają fundusze na nowe przedsięwzięcia zaniedbując poprzednie inwestycje infrastruktury transportowej. Podczas, gdy nie istnieje proste rozwiązanie tego braku równowagi, to poprzez upublicznianie i przejrzystość procesów decyzyjnych oraz ujawnianie zasad wykorzystywanych podczas alokacji funduszy można lepiej unaoocnić zróżnicowanie co do kosztów poszczególnych opcji oraz przyczyn takiego, a nie innego ostatecznego wyboru.

9.6 Czy rząd oszacował potrzeby inwestycyjne na wodę dla zrealizowania swoich zaplanowanych zadań inwestycyjnych? W jakim zakresie sektor prywatny działa na rzecz gospodarki zasobami wodnymi, dostarczania wody i finansowanie tej infrastruktury?

Zaopatrzenie w wodę bieżącą i urządzenia sanitarne jest podstawą infrastruktury. Woda jest konieczna dla zdrowia społeczeństwa, niezbędna dla działalności wielu przedsiębiorstw, a sama gospodarka wodna też potrzebuje znaczących inwestycji. Jednak znaczna część świata nie posiada wystarczających

zasobów wodnych, a dalekosiężne przewidywania ujawniają konieczność inwestycji w infrastrukturę wodną, by zaspokoić wzrost zapotrzebowania rolnictwa, przemysłu i odbiorców indywidualnych. Dostarczanie wody przez sektor prywatny jest znikome w wielu państwach, a tam gdzie rządy wprowadzały projekty z uczestnictwem prywatnym często napotymano na opór w ustalaniu opłat za wodę w cenie rynkowej. W konsekwencji prywatne projekty wodne są często kontestowane, nierzadko wiele z kontraktów dotyczących zaopatrzenia w wodę jest renegotjowanych. Podczas gdy negocjacje niekoniecznie muszą oznaczać nagminne trudności czy niepowodzenia, to jednak zmuszają do refleksji nad właściwą skalą uczestnictwa prywatnego w zaopatrywaniu w wodę, w szczególności w przypadkach znaczącego zaawansowania inwestycyjnego. Przenoszenie obciążeń finansowych za usługi infrastruktury wodnej z podatników na użytkowników byłoby korzystne dla stałego wzrostu poprzez zmniejszanie zapotrzebowania na wodę - a co za tym idzie również potrzebę inwestycyjną, pomogłoby ustabilizować sektor finansowy, promowałoby lepsze zarządzanie poprzez zwiększenie wymogu odpowiedzialności i sprzyjałoby tworzeniu partnerstwa publiczno-prywatnego finansującego inwestycje infrastruktury wodnej. Zasada „zanieczyszczający płaci”, nie wyklucza wprowadzania przez rząd strategii ukierunkowanej na zapewnienie dostępu do wody jako celu socjalnego. Niezbędna jest również decentralizacja odpowiedzialności oraz środków finansowania.

9.7 Jakie metody postępowania stosuje rząd w ocenie wydajności sektora finansowego, w tym jakości uregulowań prawnych w zakresie skutecznego wspierania rozwoju przedsiębiorczości? Jakie kroki przedsięwziął rząd, aby usunąć przeszkody takie jak i ograniczenia uczestniczenia firm zagranicznych w prywatnych inwestycjach stymulujących sektor finansowy?

Rozwinięte sektory finansowe dostarczają usług płatniczych, zachęcają do oszczędzania i udostępniają finansowanie dla firm pragnących inwestować. Jeśli działają sprawnie, to dają szanse skorzystania z obiecujących perspektyw inwestycyjnych, szczególnie dla małych innowacyjnych przedsięwzięć i przedsiębiorców, którzy potrzebują zewnętrznego finansowania dla tworzenia i rozwijania swoich pomysłów. Dobrze funkcjonujący rynek finansowy także nakłada dyscyplinę na firmy, by te przynosiły rezultaty i podnosiły wydajność, zarówno bezpośrednio, jak i poprzez umożliwianie wejścia nowych firm na rynek. Jednocześnie ułatwiają firmom i gospodarstwom domowym lepsze kontrolowanie ryzyka.

Z doświadczenia wiadomo, że głównymi czynnikami pobudzającym rozwój nowoczesnego sektora finansowego są: stabilność mikroekonomiczna, konkurencja i usługi finansowe, także ze strony zagranicznych przedsiębiorstw (więcej w rozdziale Polityka Konkurencji), zabezpieczenia praw kredytobiorców, kredytodawców i udziałowców, przejrzystość i swobodny przepływ informacji oraz roztropany nadzór nad podejmowanym ryzykiem w zgodzie ze standardami międzynarodowymi. Pozwolenie na udział zagranicznych inwestorów w krajowym sektorze bankowym nie jest jednoznaczne ze zwolnieniem z obowiązku korzystania z istniejącej strategii o braku dyskryminacji i udostępnianiu finansowania w rejonach wiejskich i zaniedbanych. Państwa docelowe, te w których prowadzona jest działalność, powinny także korzystać z ustaleń podziału informacji dla instytucji finansowych działających w danym państwie oraz z inicjatywy międzynarodowej współpracy dla wspierania rozwoju krajowych sektorów finansowych (patrz w Dodatkowych Źródłach). Rozległy, energiczny i konkurencyjny sektor finansowy z odpowiednimi, roztropnymi zabezpieczeniami minimalizuje ryzyko i skutkuje wydajnością mikroekonomiczną i inwestycyjną.

9.8 Jakie istniejące prawa i przepisy chronią prawa kredytobiorców i kredytodawców, oraz czy te prawa są właściwie zrównoważone? Czy istnieje system rejestracji, umożliwiający wykorzystanie nieruchomości jako zabezpieczenia kredytu oraz umożliwiający firmom szerszy dostęp do kredytów zagranicznych? Jakie prawa chroniące dane i sprawozdania kredytowe zostały ustanowione dla ułatwienia przepływu informacji i poprawy stabilności sektora finansowego, w następstwie czego poprawiają się ogólne warunki inwestycyjne?

Rządy mogą wspierać rozwój sektora finansowego zapewniając pożyczkobiorcom i pożyczkodawcom jasne i przejrzyste prawa i możliwość ich egzekwowania. Ugruntowane środowisko prawne oraz skuteczne możliwości egzekwowania prawa są szczególnie ważne w pozyskiwaniu finansowania zewnętrznego - źródła, które często jest trudno dostępne dla małych, średnich przedsiębiorstw oraz kobiet przedsiębiorców. Te prawa powinny być dobrze zrównoważone. W sytuacjach, gdy prawa kredytodawców są słabe, to pośrednicy finansowi będą mniej chętni do udzielania kredytów firmom, a gdy prawa udziałowców są słabe, to inwestorzy będą niechętni w udzielaniu kapitału finansującego. Dobrze zdefiniowane prawo własności, które inwestorzy mogą przedstawić jako zabezpieczenie także zwiększa dostęp do finansowania, umożliwia firmom pożyczanie tańsze i długoterminowe.

Dobre podstawy prawne powinny wspierać akceptowanie wszelkiego rodzaju dóbr i praw jako formę zabezpieczenia przy jednoczesnym maksymalnie możliwym eliminowaniu formalnych wymogów tworzenia zabezpieczenia oraz wspomagać przejrzystość i przewidywalność transakcji handlowych. Ramy prawne powinny także być uzupełnione przez publicznie udostępniony system archiwalny. Dobrze funkcjonujące systemy archiwalne są zasadniczym narzędziem tworzącym pośrednictwo finansowe, pomagają pobudzić aktywność inwestycyjną. Pomaga także lepszy przepływ większej ilości informacji, ale zbieranie i interpretowanie informacji może być kosztowne. Często wyspecjalizowane agencje, jak biura kredytowe gromadzą wiedzę o kredytobiorcach i ich profilu ryzyka bardziej skutecznie aniżeli same instytucje finansowe. Rządy mogą stworzyć warunki sprzyjające dogodnemu gromadzeniu informacji przez kredytodawców powołując i egzekwując prawa chroniące dane oraz sprawozdania kredytowe, które umożliwiają dzielenie się wiedzą przy jednoczesnej ochronie praw konsumenta. Roztropne władze muszą także gromadzić informacje od instytucji finansowych by monitorować, oceniać i reagować na niebezpieczeństwa kryzysu systemowego w sektorze finansowym szkodzącemu środowisku inwestycyjnemu. Mając na względzie bliskie powiązanie pośredników finansowych na globalnych rynkach kapitałowych, wykonywanie tych czynności będzie wymagało od państwowych jednostek nadzorujących do spraw finansowych gotowości wymiany informacji z ich odpowiednikami w państwach- siedzibach konkretnych instytucji finansowych.

Źródła dodatkowe

- Komisja Basela do spraw Nadzoru Bankowego - Basel Committee on Banking Supervision (<http://www.bis.org/bcbs/index.htm>)
- Wskazówki Komisji Europejskiej dla Skutecznych Publiczno-Prywatnych Spółek - European Commission, Guidelines for Successful Public-Private Partnerships
- Służba Doradcza Inwestycji Zagranicznych - FIAS, Investment Climate Surveys Database (<http://rru.worldbank.org/InvestmentClimate/>).
- Pomocne Instrumenty dla Sektora Prywatnego - FIAS, Private Sector Toolkits (<http://rru.worldbank.org/Toolkits/>).
- IMF Kodeks Dobrych Zwyczajów dot. Przejrzystości w Strategii Finansowej Monetarnej - IMF Code of Good Practices on Transparency in Monetary and Financial Policies: Declaration of Principles (<http://www.imf.org/external/np/mae/mft/index.htm>)
- Międzynarodowe Stowarzyszenie Nadzoru Ubezpieczeniowego - International Association of Insurance Supervisors (<http://www.iaisweb.org/>)
- Międzynarodowa Spółka Finansowa - International Finance Corporation (IFC) (<http://www.ifc.org/>).
- Międzynarodowa Organizacja Komisji Papierów Wartościowych - International Organisation of

Securities Commissions (IOSCO) (<http://www.iosco.org/>)

- Deklaracja w sprawie Międzynarodowych Inwestycji i Międzynarodowych Przedsiębiorstw - OECD, Declaration on International Investment and Multinational Enterprises.
- Rekomendacja Rady Dotycząca Strukturalnej Separacji Instytucji Regulujących - OECD (2001), Recommendation of the Council Concerning Structural Separation in Regulated Industries.
- Jednostka Doradcza dla Publicznej-Prywatnej Infrastruktury - Public-Private Infrastructure Advisory Facility (<http://www.ppiaf.org/>)
- Wzorce Klauzul Legislacyjnych dot. Prywatnie Finansowanych Projektów Infrastrukturalnych - United Nations (2004), UNCITRAL – Model Legislative Provisions on Privately Financed Infrastructure Projects,
- Bank Światowy i IMF Instrukcja dot. Oceny Sektora Finansowego - World Bank and IMF Handbook on Financial Sector Assessment
(<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsa/eng/index.htm>)
- Bank Światowy, baza danych “Prowadzenie Działalności Gospodarczej” - World Bank, Doing Business database (<http://www.doingbusiness.org/>).

10. Zarządzanie Administracją Publiczną

10.1 Czy rząd ustanowił i wprowadził spójne i kompleksowe ramy reformy regulacji, współbrzące ze swoją szerszą strategią rozwojową i inwestycyjną?

Polityka regulacyjna dotyczy procesów wedle, których regulacje są definiowane, uzupełniane, wdrażane i egzekwowane. Nic bardziej nie przyczynia się do zaufania inwestorów do przepisów niż ich przewidywalność i świadomość, że osiągają one zamierzone cele. Jakość usług państwowych, które są kształtowane przez wewnątrz-rządowe przepisy, a także te odnoszące się do sektora prywatnego, mają istotny wpływ na atmosferę dla przedsiębiorczości i inwestycji. W miarę otwierania się rynków rośnie potrzeba dobrze przygotowanych instytucji kontrolujących, ze szczególnym uwzględnieniem właściwej kolejności reform regulacyjnych i budowania instytucji odpowiednich rozmiarów dla ich skutecznego priorytetowego wdrażania. Z perspektywy inwestora najlepiej jest by polityka regulacyjna nabrała formy ustalającej zasady wzorowego postępowania urzędników oraz informowała przejrzyście czego inwestorzy mogą się spodziewać od rządu w sprawach przepisów.

10.2 Jakie mechanizmy zarządzające i koordynujące reformy w przepisach na różnych poziomach szczebla administracyjnego działają dla zapewnienia przejrzystego wdrażania tych przepisów i zapewnienia jasnych standardów ich jakości?

Różnorodność systemu instytucjonalnego i tradycje instytucjonalne mają wpływ na politykę regulacji. Jednak podczas procesu regulacyjnego najważniejszym wydaje się być potrzeba centralnego mechanizmu promowania spójnej i konsekwentnej jakości przepisów. W tym kontekście ciała nadzorujące, które są „motorem reform” mogą pomóc skupić zainteresowanie inwestorów na wspieraniu rozwoju przepisów dobrej jakości. Dla zapobiegania przypadkom powstawania powtarzających się i wykluczających się wzajemnie przepisów, wszystkie jednostki powinny się wzajemnie informować i konsultować przygotowując nowe posunięcia czy planując reformy. W silnie zintegrowanych gospodarkach ten proces może wymagać zrozumienia praktyk strategii regulacyjnych oraz innych jurysdykcji. Dodatkowo właściwa regulacja wzmacniająca środowisko inwestycyjne potrzebuje silnego zaangażowania i poczucia „własności autorskiej” przez odpowiedzialnych za ich przygotowanie i wprowadzanie. Wyzwaniami dla instytucji kontrolnych są: bliskie identyfikowanie się z założeniami przestarzałych przepisów, naciski z różnych środowisk społeczeństwa oraz spójność i rygor we wdrażaniu przepisów w wielu rejonach.

10.3 W jakim stopniu przepisy wpływają na sposób oceny konsekwencji wynikających z regulacji ekonomicznych dotyczących warunków inwestycyjnych? Czy wyniki tej oceny są podawane do publicznej wiadomości w odpowiednio krótkim czasie po ich ustaleniu?

Ocena Skutków Regulacji (OSR) bada i wylicza potencjalne korzyści, koszty i konsekwencje nowych lub zmienionych przepisów. Jest to narzędzie dostarczające decydentom danych ilościowych i ram w jakich mogą oceniać potencjalne, ekonomiczne i społeczne konsekwencje swych decyzji, także dla środowiska. Niedostateczne zrozumienie zagadnienia, z którym ma się do czynienia czy też skutki uboczne działań rządowych mogą udaremnić starania regulacyjne owocujące niepowodzeniem w aspekcie przepisów. OSR jest wykorzystywany dla identyfikacji problemów i dla zapewnienia, że działania rządowe są uzasadnione i właściwe pod względem ekonomicznym, społecznym i ochrony środowiska. Wiele państw polega na OSR, by zapobiec powstawaniu przepisów, które niepotrzebnie ograniczałyby inwestycje. Proces OSR przewiduje usystematyzowane podejście do zagadnienia oceny wpływu proponowanych regulacji i pomaga podejmować decyzje oparte na wiedzy. W obliczu braku wymogu oceny wpływu proponowanych regulacji na otwartość rynku, OSR proponuje potencjalnie przydatne narzędzie rozpatrywania wpływu przepisów na decyzje inwestycyjne. Wskazówki dla strategii

poprawiania struktury regulacyjnej, jak Zintegrowana Lista Reform Regulacyjnych APEC-OECD, są także istotne dla oceny konsekwencji regulacji gospodarczych na środowisko inwestycyjne.

10.4 Jaki system konsultacji społecznych i procedur, w tym zawiadomienia uprzedzające, został wprowadzony dla poprawienia jakości uregulowań, wpływający również korzystnie na poprawienie warunków inwestowania? Czy systemy konsultacyjne są dostępne dla wszystkich zainteresowanych stron?

Prawa i przepisy powinny powstawać w sposób jawny i przejrzysty, z odpowiednim nadzorem parlamentarnym i procedurami dla skutecznego i terminowego wkładu zainteresowanych stron, tak krajowych jak i zagranicznych. Powinni być także uwzględnieni krajowi i zagraniczni inwestorzy, a także gałęzie, których to dotyczy, związki zawodowe, inne stowarzyszenia obywatelskie, szersze grupy interesu i inne szczeble rządowe. Sposób, w jaki rząd rozpatruje opinie stron zainteresowanych wzmaga wiarygodność całego procesu i perspektywę przestrzegania tych przepisów przez zainteresowanych. Konsultacje pomagają zapewnić, że strony, których to dotyczy, zrozumieją sedno przepisów, dlaczego są potrzebne i jakie są co do nich oczekiwania. Niezadowolające konsultacje mogą być przyczyną złej jakości przepisów oraz/lub niepewności co do wpływu jakiego mają się spodziewać środowiska przedsiębiorców i inwestorów. Pomijając już mniej sprawne przepisy, to może to być przyczyną odstraszenia inwestycji, gdyż potencjalni inwestorzy poszukują możliwości inwestycyjnych, gdzie jakość i pewność regulacji budzi większe zaufanie.

10.5 W jakim stopniu są badane i kwantyfikowane wszelkie utrudnienia administracyjne, które dotyczą inwestorów? Jakie procedury stosuje rząd w celu identyfikacji i minimalizowania zbędnych utrudnień administracyjnych, także tych dotyczących inwestorów? Jak powszechne jest stosowanie technologii informatycznych i komunikacyjnych aby uprościć procedury administracyjne, poprawić jakość usług, oraz promować przejrzystość i odpowiedzialność działania?

Uproszczenia administracji są najczęściej stosowanym narzędziem przeprowadzania reform regulacyjnych. Ich zadaniem jest zredukowanie i złagodzenie formalności związanych z najbardziej oczywistymi elementami jakimi są pozwolenia i licencje. Istnieją dowody na to, że w wielu państwach narzucane są znaczące utrudnienia administracyjne, szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw. Nieustrukturalizowana formalnie szaro-strefowa gospodarka często odzwierciedla trudności administracyjne, których przedsiębiorstwa, głównie MSP, nie są w stanie spełnić tych wymogów. Właściwy stopień uregulowań, uwzględniający podczas projektowania dbałość o konsekwencje zgodności (w oparciu o proces OSR), może ułatwić zniechęcanie do działalności w szarej strefie z korzyścią dla rządów, pracowników i inwestorów. Ważnym jest także kompleksowe rozpatrywanie wszystkich przepisów, którym podlegają przedsiębiorstwa, nie tylko te, ostatnio zarejestrowane. Coraz częściej rządy wykorzystują informacje i technologie komunikacyjne jako środek zmniejszający uciążliwość biurokracji. Nadmierna biurokracja zwiększa koszty prowadzenia działalności gospodarczej, może utrudniać wprowadzanie na rynek nowych podmiotów zmniejszając presję konkurencji oraz zmniejsza zachętę do innowacyjności (więcej w rozdziale o Polityce Konkurencji). Dodatkowo, powoduje niepewność, która może zakłócić planowanie działalności i kępować zdolność firmy do szybkiego reagowania na nowe nadarżające się okazje rynkowe. W ostateczności to wszystko zniechęca do nowych inwestycji, tak krajowych jak i zagranicznych, osłabiając wydajność ekonomiczną.

10.6 W jakim zakresie działają międzynarodowe standardy etyczne i antykorupcyjne w przepisach krajowych systemie legislacyjnym? Czy prawo karne, administracyjne i cywilne posiadają wystarczającą ilość odpowiednich klauzul, by skutecznie zwalczać korupcję, w tym wymuszanie korzyści majątkowych, wyłudzenia oraz czy promują stosowanie uczciwych praktyk zmniejszających niepewność i poprawiających warunki dla prowadzenia działalności gospodarczej dla wszystkich

inwestorów?

Działania antykorupcyjne i standardy uczciwości obejmują działania prewencyjne oraz represyjne. Rządy powinny korzystać z klauzul, głównie w prawie karnym, ale także w prawie cywilnym i administracyjnym, by zapobiegać i karać korupcję przedstawicieli władz państwa.

Przez ostatnie dziesięciolecie wiele rządów stworzyło standardy postępowania odnoszące się do konfliktów między prywatnymi interesami urzędników administracji państwowej, a ich obowiązkami służbowymi. Rządy zazwyczaj skupiały się na tradycyjnych źródłach wpływu na ich decyzje jak np. prezenty czy gościnność oferowana pracownikom administracji publicznej oraz powiązania personalne i związki rodzinne. Ze względu na zwiększającą się współpracę między sektorami publicznymi i prywatnymi wiele państw w ostatnich latach także ustanowiło standardy postępowania odnoszące się do innych form konfliktu interesów: zyski z działalności gospodarczej (np. w formie spółki czy udziałów), powiązania z innymi organizacjami i zatrudnienie w sektorze prywatnym po zakończeniu pracy w ramach sektora państwowego. Aby odnieść się do niebezpieczeństw czyhających na właściwe zarządzanie powodowanych konfliktami interesu, OECD przygotowało w 2003 roku ramy dokonywania przeglądu i modernizacji państwowych strategii odnoszących się do konfliktu interesu w swoich „Rekomendacjach wskazujących zarządzenie konfliktowi interesu w służbie Publicznej”, także dołączając instrukcję pomagającą wcielać je w życie.

10.7 Czy działalność instytucji oraz stosowane przez nie procedury są przejrzyste i skuteczne, czy wprowadzane przez nie w życie ustawy regulują egzekwowanie praw i przepisów dotyczących zwalczania korupcji, w tym wymuszania łapówek i wyłudzenia oraz praworządność sektora publicznego? Czy zostały określone transparentne standardy postępowania urzędników publicznych? W jaki sposób wspierani są urzędnicy, aby mogli sprostać wymaganiom określonym w standardach? Czy społeczne organizacje obywatelskie oraz media mają prawo do szczegółowej oceny i śledzenia poczynań urzędników publicznych w wypełnianiu ich obowiązków? Czy istnieje system ochrony pracowników informujących o nieprawidłowościach w ich firmach?

Wdrażanie i egzekwowanie praw i przepisów antykorupcyjnych i propagujących praworządność angażuje wiele państwowych instytucji. Wskazówki dopracowane wyłącznie dla poszczególnych instytucji i praktyczne rozwiązania (rotacja pracowników, specyficzne szkolenia i instruktaż itp.) mogą być konieczne dla skutecznego egzekwowania standardów antykorupcyjnych i uczciwości w częściach administracji publicznej, która jest najbardziej narażona na korupcję. Konkretnie rejonem ryzyka to sektor strzegący prawa, zamówień publicznych, kredytów eksportowych, pomocy w rozwoju oraz służba celna i administracja podatkowa.

Często istnieją kodeksy dla zapewnienia standardów postępowania ujęte w jednolitym dokumencie. Powinny one być udostępnione, odpowiednio obwieszane wszystkim urzędnikom państwowym. Mechanizmy uspołeczniające jak szkolenia i poradnictwo dodatkowo podnoszą świadomość wśród pracowników i dopomagają rozwijać w nich cechy potrzebne do wypełnienia wymaganych standardów w ich codziennej działalności. Polityka zarządzania zasobami ludzkimi powinna zapewnić odpowiednie warunki i motywację dla pracowników sektora publicznego jak, awans uzależniony od zasług i umiejętności, zapewnienie odpowiedniego wynagrodzenia dla urzędnika i branie pod uwagę uwarunkowań etycznych w naborze i ocenie wydajności. Zgłaszanie podejrzeń o niewłaściwym postępowaniu przez pracowników sektora publicznego powinno być albo wymagane przez prawo bądź ułatwiane przez przepisy organizacyjne. Informowanie, akt troski i zgłaszania nieprawidłowości w organizacji jest kluczowym elementem właściwego zarządzania dla zapewnienia przejrzystości i odpowiedzialności. Cały wachlarz instytucji i procedur takich jak: rzecznik praw obywatelskich, inspektor główny, procedury wnoszenia skarg oraz linie telefonicznej pomocy mogą wesprzeć

pracownikom sektora publicznego oraz obywateli w ujawnianiu nadużyć. Ich skuteczność zależy także od przekonania społecznego, że ludzie, którzy w dobrej wierze zgłaszają nadużycia powinni być chronieni od represji.

10.8 Czy istnieją mechanizmy sprawdzające służące do oceny jakości prawa i przepisów dotyczących przeciwdziałania korupcji i propagowania praworządności?

Silna i niezależna wizja jest konieczna dla zapewnienia egzekwowania praw przepisów antykorupcyjnych i uczciwości. W zasadzie władza legislacyjna podejmuje się czynności sprawdzających działalność służb publicznych. Inne popularne rodzaje oceny obejmują niezależne zewnętrzne dochodzenie przez rzecznika praw obywatelskich (ombudsmana), komisarza parlamentarnego lub inspektora głównego w konkretnych prawnych czy etycznych przypadkach. Dodatkowo monitorowanie może opierać się na wewnętrznych regulacjach, szeroko wykorzystywanych dla wykrywania poszczególnych nieprawidłowości czy niewydolności systemu z często towarzyszącą niezależną obserwacją. Ta właśnie obserwacja zapewnia odpowiedzialność urzędników za ich czyny przed społeczeństwem.

Przejrzystość w działalności rządowej jest uznawana za instrument zapewniający odpowiedzialność, zwalczający korupcję oraz promujący demokratyczną partycypację przez informowanie i angażowanie obywateli. W ostatnich latach dostęp obywateli do oficjalnych informacji znacząco się poprawił, w szczególności od momentu powstania legislacji o „Wolności informacji” oraz rosnące wykorzystanie procedur elektronicznych. W połączeniu z wzrastającą aktywnością mediów i dobrze zorganizowaną działalnością grup interesu, społeczeństwo bardziej czujnie obserwuje zachowania przedstawicieli administracji.

10.9 Czy rząd współuczestniczy w międzynarodowych inicjatywach nakierowanych na walkę z korupcją i podniesieniem ogólnej praworządności i standardów etycznych sektora publicznego? Jakie metody zapewniające terminowe i skuteczne stosowanie konwencji antykorupcyjnych są stosowane? Czy metody te pomagają w monitorowaniu wprowadzania i egzekwowania praw antykorupcyjnych ustanawiających te konwencje?

Rządy zdały sobie sprawę, że zagadnieniem korupcji nie można zajmować się wyłącznie na poziomie jednego państwa. Tylko wspólne, koordynowane na skalę międzynarodową, działanie może spowodować znaczący wkład w wyeliminowanie korupcji. Rządy konsekwentnie adoptują cały szereg międzynarodowych i regionalnych instrumentów antykorupcyjnych. Pomimo różnego przeznaczenia tych instrumentów, to generalnie ich celem jest zapewnienie podejścia holistycznego, które obejmuje zarówno kroki prewencyjne jak i represyjne w zwalczaniu krajowej i zagranicznej korupcji. Co więcej, zawierają one klauzule o wzajemnej pomocy prawnej ułatwiającej wykrywanie, dochodzenia i karanie korupcji.

Znaczącą rolę w międzynarodowej działalności zwalczania korupcji pełni, Konwencja OECD dot. zwalczania Przekupstwa Zagranicznych Przedstawicieli Publicznych w Międzynarodowych Transakcjach Gospodarczych, której zadaniem jest powstrzymanie napływu łapówek dla przedstawicieli publicznych w krajach prowadzenia działalności. Inne międzyrządowe organizacje jak Organizacja Narodów Zjednoczonych, Bank Światowy, Azjatycki Bank Rozwoju i Międzynarodowy Fundusz Monetarny, również utworzyły strategie wspomagania dobrego zarządzania karania korupcji i podobnych wykroczeń.

Dodatkowe źródła

- Zasady Polepszanie Konkurencji i Reform Regulacyjnych - APEC Principles to Enhance Competition and Regulatory Reform (1997).
- Zintegrowana Lista Reform Regulacyjnych: Odnosząca się do Polityki Regulacyjnej i Konkurencji - APEC-OECD Integrated Checklist on Regulatory Reform: Addressing Regulatory, Competition Policy, and Market Openness Policy Issues.
- Wskazówki dot. Przejrzystości Zasobów z Dochodów - IMF (2005), Guide on Resource Revenue Transparency
- Modernizowanie Rządu: Droga do Przodu. - OECD (2005), Modernising Government: The Way Forward.
- Strategia Przejrzystości Polityki na rzecz inwestycji - OECD (2003), A Framework for Investment Policy Transparency.
- Projekt Dziesięciu Zasad Właściwego Zaangażowania się Międzynarodowego w Wątle Państwa - OECD, DAC Draft Ten Principles of Good International Engagement in Fragile States.
- Deklaracja w sprawie Międzynarodowych Inwestycji i Międzynarodowych Przedsiębiorstw - OECD, Declaration on International Investment and Multinational Enterprises.
- Wskazówki: Reforma Sytemu Zabezpieczeń oraz Zarządzanie: Strategia i Dobre Zwyczaje - OECD (2004), DAC Guidelines: Security System Reform and Governance: Policy and Good Practice.
- Najlepsze Zwyczaje Przejrzystości Budżetowej - OECD (2001), OECD Best Practices for Budget Transparency.
- Konwencja Zwalczania Przekupstwa Zagranicznych Przedstawicieli Publicznych w Międzynarodowych Transakcjach Gospodarczych - OECD (1997), OECD Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions.
- Wskazówki Zaradzania Konfliktom Interesu Służbie Publicznej - OECD (2003), OECD Guidelines for Managing Conflict of Interest in the Public Service.
- Ukierunkowujące Zasady dla Osiągnięć i Jakości Przepisów - OECD (2005), OECD Guiding Principles for Regulatory Quality and Performance.
- Konwencja Narodów Zjednoczonych przeciw Korupcji - United Nations Convention against Corruption (UNCAC) (2003).
- Rekomendacja OECD na Polepszanie Postępowania Etycznego w Służbie Publicznej - OECD (1998), OECD Recommendation on Improving Ethical Conduct in the Public Service.
- Międzynarodowa Ugoda Narodów Zjednoczonych dot. Praw Obywatelskich i Politycznych, grudzień 1996 - United Nations, International Covenant on Civil and Political Rights, December 1966
- Międzynarodowa Ugoda Narodów Zjednoczonych dot. Praw Ekonomicznych, Społecznych i Kulturowych - United Nations, International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights

