

DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNA KORPORACJI TRANSNARODOWYCH A ROZWÓJ GOSPODARCZY PAŃSTW

Aktywność przedsiębiorstw międzynarodowych (nazywanych powszechnie korporacjami transnarodowymi) w dziedzinie dokonywania inwestycji zagranicznych stała się w ostatnim czasie jednym z najbardziej popularnych, ale i kontrowersyjnych zagadnień. Niezależnie od tego, że „dawny argument, jakoby kapitał zagraniczny ujarzmił kraj, degradował jego gospodarkę, rujnował krajowy kapitał przemysłowy i inne formy przedsiębiorczości miejscowej, nie wytrzymuje już krytyki”¹, dziś pojawiły się nowe. Wedle krytyków to właśnie korporacje międzynarodowe ponoszą odpowiedzialność za negatywne skutki procesu globalizacji (szczególnie odnosi się to do pogłębiania i utrwalania różnic rozwojowych w skali świata), a ich działalność zmierza do opanowania gospodarki światowej i podporządkowania własnym interesom państw narodowych². Trudno jednak zaprzeczyć temu, że to korporacje i ich działalność w skali całego świata są obecnie jednym z głównych motorów postępu i rozwoju gospodarki światowej (zakrojona na wielką skalę aktywność badawczo-rozwojowa, wysoka innowacyjność tego typu podmiotów, wymiana myśli technicznej pomiędzy państwami) i należą do podstawowych źródeł tworzenia współzależności i integracji gospodarki światowej. Działalność ta sprzyja ponadto optymalizacji gospodarowania i wyrównywaniu poziomów rozwoju pomiędzy poszczególnymi państwami (szczególnie najwyżej rozwiniętymi, stanowiącymi centrum uwagi inwestorów).

Zwiększone zainteresowanie działalnością przedsiębiorstw międzynarodowych wynika z niebywałego wzrostu ich aktywności i potencjałów. W roku 2000 działało już około 60 tys. tego typu podmiotów, posiadających ponad 800 tys. filii na całym świecie³. Z uwagi na to, że większość kapitałów, jakimi dysponują korporacje międzynarodowe, przeznaczana jest na działalność inwestycyjną, są

¹ J. Rutkowski, *Światowe strumienie kapitałowe*, Szczecin 1992, s. 108.

² Jedną z głównych przeciwniczek korporacji, a zarazem inspiratorką wymierzonych przeciw nim działań, jest Lori Wallach. Więcej na temat przeciwników przedsiębiorstw międzynarodowych i globalizacji (w:) A. Domosławski, *Świat nie na sprzedaż*, „Gazeta Wyborcza” z 9–10 lutego 2002 r., s. 14–15, a także idem, *Niedobry jednorodny świat*, „Gazeta Wyborcza” z 30 marca–1 kwietnia 2002 r., s. 12–13.

³ UNCTAD, *World Investment Report 2001 – Promoting Linkages*, United Nations, Nowy Jork–Genewa 2001, s. xiii.

one obecnie największymi inwestorami zagranicznymi w grupie podmiotów poza-państwowych.

Działalność inwestycyjna przedsiębiorstw międzynarodowych przyjmuje dwie podstawowe formy – inwestycje portfelowych i bezpośrednich. Zgodnie z ogólnie przyjętymi definicjami za **inwestycje portfelowe** uważa się zakup papierów wartościowych danego przedsiębiorstwa (akcje lub obligacje) o określonej wartości, która jednak nie daje praw do uczestnictwa w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Ich cechą wyróżniającą jest brak bezpośredniego zaangażowania inwestora w działalność gospodarczą w kraju dokonania inwestycji. Z tego też względu mają one najczęściej charakter krótkoterminowy, a ich głównym celem jest osiągnięcie zysków z obrotu papierami wartościowymi i dywersyfikacja ryzyka związana z prowadzeniem działalności gospodarczej na różnych rynkach geograficznych i w różnych branżach (akcje lub obligacje)⁴. Natomiast, zgodnie z definicją podawaną przez UNCTAD⁵, za **bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ)** uważa się „inwestycje wywołujące długotrwały związek, przejawiający trwałe zainteresowanie jednostki osiadłej w określonym obszarze gospodarczym (inwestor bezpośredni) jednostką osiadłą w gospodarce innej niż gospodarka inwestora”⁶. W praktyce oznacza to, że inwestycjami bezpośrednimi są takie przepływy kapitału, które obejmują zakup akcji zagranicznego przedsiębiorstwa wystarczający na przejście nad nim kontroli lub wybudowanie nowego zakładu produkcyjnego lub usługowego (tzw. *green field investment*). Widać zatem, że obie formy BIZ niosą ze sobą konieczność sprawowania efektywnej kontroli nad działalnością danego podmiotu i uczestniczenia lub współuczestniczenia w jego zarządzaniu.

Z punktu widzenia przedsiębiorstw międzynarodowych BIZ mają dużo większe znaczenie niż inwestycje portfelowe i są jedną z podstawowych form umiędzynarodowienia ich działalności⁷. Powodują one długoterminowe zobowiązania dla przedsiębiorstw, a zainwestowanego kapitału nie można wycofać tak łatwo jak w przypadku inwestycji portfelowych. Należy także zaznaczyć, że mimo iż ten rodzaj przepływów kapitałowych jest znacznie wolniejszy od inwestycji portfelowych (tutaj przepływy dokonywane są w sposób nieprzerwany 24 godziny na dobę) czy transakcji handlowych, ma on charakter bardziej stabilny, nie poddający się tak łatwo zmianom koniunktury gospodarczej, odbywa się zazwyczaj na

⁴ Por. P. Dicken, *Global Shift*, Nowy Jork–Londyn 1998, s. 69; M. Nowakowski (red.), *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Warszawa 2000, s. 106.

⁵ UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) jest jedną z organizacji wyspecjalizowanych ONZ i od lat zajmuje się badaniem działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw międzynarodowych; wyniki tych prac publikowane są corocznie (od 1991 roku) w formie „Światowych Raportów Inwestycyjnych” („World Investment Report”) i stanowią główne źródło danych dotyczących tego typu działalności.

⁶ Definicja podawana przez UNCTAD jest zgodna z zaleceniami OECD i IMF, zawartymi w *Detailed Benchmark of Definition of Foreign Direct Investment*, OECD, Paryż 1996 i IMF, *Balance of Payment Manual*, IMF, Waszyngton 1993, zob. UNCTAD, op. cit., s. 275.

⁷ Inne często spotykane formy internacjonalizacji przedsiębiorstw to: eksport, przekazanie licencji, franchising lub joint-venture. Szerzej na ten temat zob. J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja przedsiębiorstw*, Warszawa 1996, s. 112–119.

znacznie większą skalę i z zaangażowaniem większego kapitału. Ponadto, w przeciwieństwie do inwestycji portfelowych, dokonywanych głównie przez inwestorów instytucjonalnych (a w tym w szczególności banki inwestycyjne, instytucje ubezpieczeniowe, fundusze), bezpośrednie inwestycje zagraniczne podejmowane są głównie przez przedsiębiorstwa międzynarodowe⁸.

Ze względu na wyżej wymienione cechy, świadczące o szczególnym znaczeniu BIZ zarówno dla przedsiębiorstw, jak i dla państw je przyjmujących, głównym przedmiotem niniejszego opracowania będzie ta właśnie forma działalności inwestycyjnej korporacji międzynarodowych.

NAJWIĘKSI INWESTORZY ZAGRANICZNI W GRUPIE KORPORACJI MIĘDZYNARODOWYCH

Zakładając pewne uproszczenie, można przyjąć, że największymi inwestorami zagranicznymi wśród korporacji są przedsiębiorstwa posiadające największe aktywa poza granicami swego państwa (*foreign assets*). Zestawienia według tego kryterium przygotowuje co roku UNCTAD. Warto jednak podkreślić, że w rankingach tych prezentowane są także inne wskaźniki świadczące o stopniu zaangażowania międzynarodowego przedsiębiorstw (stanowią one podstawę do określenia stopnia „transnacjonalizacji” tych podmiotów)⁹. Na liście 100 najbardziej zaangażowanych międzynarodowo przedsiębiorstw przedstawionej w 2000 r. znalazło się aż 91 przedsiębiorstw pochodzących z USA, Japonii i Unii Europejskiej (czyli krajów zaliczanych do tzw. triady ekonomicznej). Ich działalność koncentrowała się najczęściej na branżach: elektronicznej, samochodowej, paliwowej i spożywczej (55 na 100 uwzględnionych w rankingu przedsiębiorstw prowadziło działalność w tych branżach)¹⁰. Na następnej stronie zaprezentowano pierwszą dwudziestkę korporacji międzynarodowych posiadających największe zasoby zagraniczne (tabela 1).

Aktywność i możliwości inwestycyjne przedsiębiorstw, których działalność wykracza poza granice jednego kraju, warunkowane są szerokim wachlarzem czynników wchodzących w skład tzw. otoczenia danej organizacji. Znajdą się tam więc zarówno czynniki o charakterze ekonomicznym, jak i politycznym, o zasięgu krajowym i zagranicznym, a także w wymiarze makro- i mikroekonomicznym. Od układu tych czynników, a także od dopasowanych do nich decyzji strategicznych poszczególnych przedsiębiorstw, zależy skłonność do dokonywania inwestycji. Specjaliści zwracają uwagę na ewolucję podejścia korporacji do pro-

⁸ Por. B. Liberda, *Inwestycje zagraniczne, oszczędności wewnętrzne i polityka gospodarcza* (w:) Z. Sadowski, *Kapitał zagraniczny w Polsce – Warunki działania*, Warszawa 1999, s. 14.

⁹ Indeks transnacjonalizacji przedsiębiorstw, czyli stopień umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw, tworzony jest na podstawie średniej arytmetycznej wartości trzech składowych współczynników – transnacjonalizacji aktywów (stosunek wartości aktywów zagranicznych do wartości wszystkich aktywów), sprzedaży (iloraz wartości sprzedaży zagranicznej do ogólnej wartości sprzedaży) i zatrudnienia (relacja liczby zatrudnionych za granicą do ogólnego zatrudnienia), UNCTAD, op. cit., s. 96.

¹⁰ Obliczenia na podstawie zestawienia *The World's Largest TNCs, Ranked by Foreign Assets* (w:) UNCTAD, op. cit., s. 90–92.

Tabela 1
Największe korporacje według wartości aktywów zagranicznych

Pozycja (według WAZ*)	Nazwa przedsiębiorstwa	Kraj pochodzenia	Przemysł	Aktywa w mld USD		Sprzedaż w mld USD		Zatrudnienie w tys.		Indeks trans- nacyj. w %
				zagr.	ogółem	zagr.	ogółem	zagr.	ogółem	
1.	General Electric	USA	Elektron.	141,1	405,2	32,7	111,6	143	310	36,7
2.	Exxon Mobil Corp.	USA	Paliwowy	99,4	144,5	115,5	160,9	69	107	68,0
3.	Royal Dutch/Shell	Holandia/ Wlk. Brytania	Paliwowy	68,7	113,9	53,5	105,4	57,4	99	56,3
4.	General Motors	USA	Samochod.	68,5	274,7	46,5	176,6	162	398	30,7
5.	Ford Motor	USA	Samochod.	bd	273,4	50,1	162,6	191	364	36,1
6.	Toyota Motor Corp.	Japonia	Samochod.	56,3	154,9	60,0	119,7	13	214	30,9
7.	DaimlerChrysler AG	Niemcy	Samochod.	55,7	175,9	122,4	151,0	225	467	53,7
8.	TotalFina SA	Francja	Paliwowy	bd	77,6	31,6	39,6	50	74	70,3
9.	IBM	USA	Komput.	44,7	87,5	50,4	87,6	161	307	73,7
10.	BP	Wlk. Brytania	Paliwowy	39,3	52,6	57,7	83,5	62	80	73,7
11.	Nestle SA	Szwajcaria	Spożywczy	33,1	36,8	45,9	46,7	224	230	95,2
12.	Volkswagen Group	Niemcy	Samochod.	bd	64,3	47,8	70,6	147	306	55,7
13.	Nippon Mitsubishi Oil Corp.	Japonia	Paliwowy	31,5	35,5	28,4	33,9	11	15	82,4
14.	Siemens AG	Niemcy	Elektron.	bd	76,6	53,2	72,2	251	443	56,8

cd. tab. 1

15.	Wal-Mart Stores	USA	Sprzedaż detal.	30,2	50,0	19,4	137,6	bd	1140	25,8
16.	Repsol – YPF S.A.	Hiszpania	Paliwowy	29,6	42,1	9,1	26,3	bd	29	51,6
17.	Diageo Plc	Wlk. Brytania	Napoje bezalkohol.	28,0	40,1	16,4	19,0	59	72	79,4
18.	Mannesmann AG	Niemcy	Telekom.	bd	57,7	11,8	21,8	58	130	48,9
19.	Suez Lyonnaise des Eaux	Francja	Różny	bd	71,6	9,7	23,5	150	220	49,1
20.	BMW AG	Niemcy	Samochod.	27,1	39,2	26,8	36,7	46	114	60,9

* – wartość aktywów zagranicznych

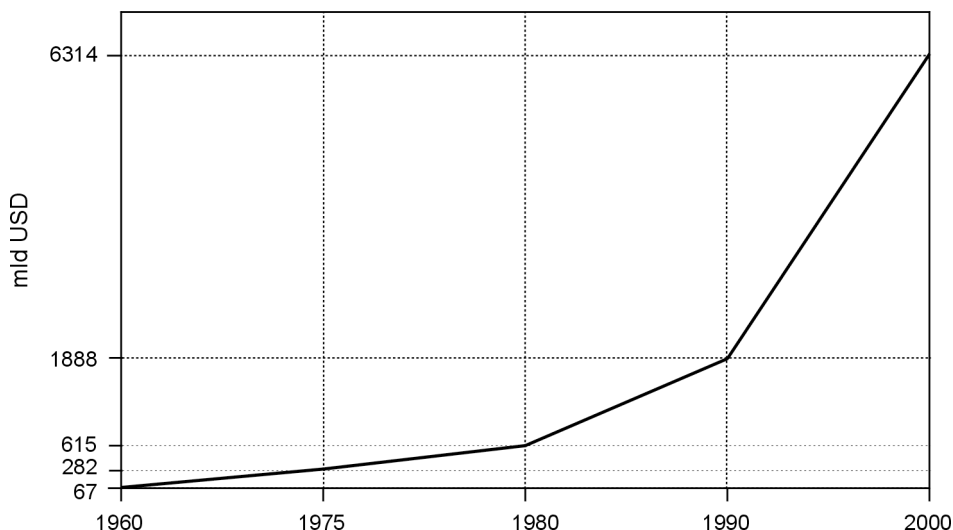
Źródło: UNCTAD, op. cit., s. 90–92.

cesu inwestycyjnego. O ile więc w poprzednich dekadach głównymi motywami podejmowania działalności inwestycyjnej były poszukiwanie zasobów, chęć zwiększenia zasięgu działania lub wykorzystanie możliwości związanych z występowaniem taniej siły roboczej, o tyle dziś główną rolę odgrywają decyzje związane z koniecznością podnoszenia efektywności i pozyskania strategicznych aktywów¹¹. Kapitał na inwestycje przedsiębiorstw międzynarodowych pochodzi natomiast z trzech podstawowych źródeł, którymi są: zyski od prowadzonej działalności lub z zainwestowanego kapitału, emisja akcji bądź kredyty.

ŚWIATOWE STRUMIENIE INWESTYCYJNE

Okresem szczególnego rozwoju działalności korporacji i ich aktywności inwestycyjnej była druga połowa XX wieku, jednak prawdziwy boom inwestycyjny nastąpił dopiero w ostatnim dwudziestoleciu. W roku 1960 **skumulowana wartość światowych napływów inwestycyjnych**¹² szacowana była na zaledwie 67

Wykres 1
Wartość przepływów inwestycyjnych w okresie 1960–2000



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych *Transnational Corporations in World Development. Trends and Prospects*, Nowy Jork 1988, s. 24; UNCTAD, op. cit., s. 301.

¹¹ Por. J.H. Dunning, *Re-evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment*, „Transnational Corporations”, t. 3, nr 1 (luty 1994), s. 35–37.

¹² Wśród głównych wskaźników dotyczących przepływów BIZ wyróżnia się skumulowane zasoby odpływu (*outward stock*) i skumulowane zasoby napływu (*inward stock*), które wskazują zsumowaną wartość napływów/odpływów inwestycji istniejącą w danym momencie (stan nagromadzonych BIZ). Innymi wskaźnikami są odpływy (*outflows*) i napływy (*inflows*) bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które oznaczają wartość przepływów kapitałowych obliczanych najczęściej w odniesieniu do jednego roku lub dekady.

mld USD, natomiast w roku 2000 osiągnęła ona wartość ponad 6 bln USD. Tylko w latach dziewięćdziesiątych w skali całego świata zainwestowano prawie 4,5 bln USD¹³. Dla porównania, w latach osiemdziesiątych, uważanych za przełomowe dla działalności inwestycyjnej, **wartość napływów inwestycyjnych** w skali całego świata oszacowano na poziomie 1,3 bln USD. Wzrost działalności inwestycyjnej w okresie 1960–2000 obrazuje wykres 1.

W latach dziewięćdziesiątych można więc mówić o bezprecedensowym wzroście przepływów inwestycji w skali globalnej, które stały się jednym z najważniejszych źródeł dostarczania na rynki zagraniczne dóbr i usług, stanowiąc realną konkurencję dla tradycyjnych form wymiany międzynarodowej. Tak dynamiczny wzrost aktywności przedsiębiorstw międzynarodowych wynikał ze znacznej poprawy klimatu inwestycyjnego zarówno na poziomie narodowym (państwa dotąd niechętnie i nieufne wobec inwestorów zagranicznych zaczęły dostrzegać korzyści płynące z otwarcia rynków i konieczność ułatwienia dostępu do własnych rynków), jak i międzynarodowym (zintensyfikowanie działań w zakresie liberalizacji przepływów międzynarodowych). Wpływ na intensyfikację działalności przedsiębiorstw międzynarodowych wywarły także zmiana sytuacji międzynarodowej po 1989 r. i przemiany polityczne w wielu krajach (transformacja systemowa), które stały się terenem zainteresowania korporacji. Wśród czynników sprzyjających internacjonalizacji działalności korporacji nie można także pominąć przemian technologicznych, które przyczyniały się do powstawania i rozwoju nowych, dochodowych branż gospodarczych, ale także zwiększały możliwości szybkiego przemieszczania się kapitału, ludzi, towarów i usług.

Należy jednak zauważyć, że co prawda w 2000 r. wartość światowych przepływów inwestycyjnych osiągnęła poziom ponad 1 bln USD i była największa z dotychczasowych (w porównaniu z rokiem 1999 wzrosły one o 18%), to jednak eksperci zwracali uwagę, iż prawdopodobnie był to już ostatni tak dobry rok i w kolejnych można raczej spodziewać się zmniejszania wartości przepływów inwestycyjnych, jako konsekwencji załamania koniunktury w gospodarce światowej¹⁴.

Struktura geograficzna inwestycji

Niezależnie od tego, że inwestycje bezpośrednie dokonywane są przez przedsiębiorstwa międzynarodowe i ich filie, w ujęciu geograficznym bierze się pod uwagę zsumowane przepływy inwestycyjne pomiędzy poszczególnymi państwami. Z punktu widzenia struktury geograficznej przepływów inwestycyjnych okres bezpośrednio po zakończeniu drugiej wojny światowej charakteryzował się dominacją USA w dziedzinie dokonywania inwestycji bezpośrednich. W okresie tym przedsiębiorstwa amerykańskie rozwijały się bardzo dynamicznie i szybko okazało się, że rynek krajowy nie jest w stanie spożytkować ich mocy produkcyjnych i efektywnie wykorzystać nadwyżek kapitałowych. Sytuacja ta, w połą-

¹³ Obliczenia dla okresu 1991–2000 na podstawie danych UNCTAD, op. cit., s. 291.

¹⁴ Por. UNCTAD, op. cit., s. xiii.

czeniu z aktywną polityką rządu USA, zmierzającą do udzielenia pomocy w odbudowie i ściślejszego powiązania gospodarek krajów Europy Zachodniej i Japonii z gospodarką amerykańską, doprowadziła do znacznego zwiększenia zagranicznej działalności inwestycyjnej amerykańskich przedsiębiorstw. W latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych przepływy inwestycyjne w dużej mierze miały charakter jednostronny i odbywały się w kierunku ze Stanów Zjednoczonych do krajów Europy Zachodniej i w znacznie mniejszym zakresie do Japonii, gdzie dostęp dla inwestycji zagranicznych był znacznie utrudniony. W latach siedemdziesiątych nastąpiła jednak diametralna zmiana. Złożyły się na nią zarówno czynniki wewnętrzne w USA (spadek koniunktury gospodarczej, niepewna sytuacja polityczna związana z konsekwencjami wojny w Wietnamie i skandale polityczne – w tym szczególnie afera Watergate), jak i czynniki zewnętrzne (upadek systemu z Bretton Woods, a także rozwój gospodarczy krajów Europy Zachodniej i Japonii, czego konsekwencją było zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw pochodzących z tych krajów).

W zasadzie więc już od lat siedemdziesiątych rozpoczął się stopniowy proces utraty prymatu USA jako głównego inwestora na rynkach światowych, przy jednoczesnym wzroście znaczenia i zdynamizowaniu działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw japońskich i europejskich. Tendencja ta utrzymała się w latach osiemdziesiątych, które charakteryzowały się znacznym spadkiem zagranicznej aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw amerykańskich i zwiększeniem napływu kapitału na teren tego kraju (szczególnie z krajów EWG i Japonii)¹⁵. Doprowadziło to do trwałej zmiany w strukturze przepływów inwestycyjnych, które stopniowo zaczęły nabierać charakteru wymiennego (krzyżującego się). Taka struktura przepływów była charakterystyczna dla całego okresu lat dziewięćdziesiątych, kiedy to doszło do prawdziwej eksplozji inwestycji w skali całego świata.

Obecnie działalność inwestycyjna korporacji transnarodowych skupiona jest w tzw. krajach triady ekonomicznej (UE, USA i Japonia) i państw najbliższych z nią powiązanych¹⁶. W 2000 r. wielkość przepływów inwestycyjnych pomiędzy krajami triady oszacowana została na poziomie 945 mld USD dla odpływów i 906 mld USD dla napływów inwestycyjnych. Oznaczało to, że w roku tym tylko z krajów triady wypłynęło około 82% światowej puli kapitału inwestycyjnego, natomiast napłynęło tam ponad 71% światowego kapitału inwestycyjnego. Jak podkreśla A. Rugman, tylko 1/4 światowych przepływów inwestycyjnych pozostaje poza kontrolą państw triady¹⁷. Skumulowane wartości przepływów inwestycyjnych pomiędzy krajami triady do roku 1999 zaprezentowane zostały na wykresie 2.

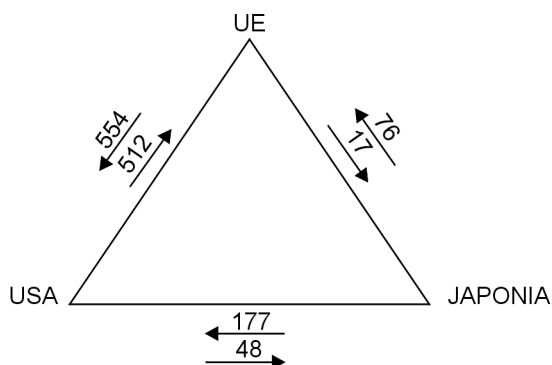
¹⁵ Por. B. Liberska, *Przekształcenia w układzie międzynarodowym: Stany Zjednoczone–Europa Zachodnia–Japonia* (w:) M. Perczyński, *Transformacje globalne, regionalne, sektorowe we współczesnej gospodarce światowej*, Warszawa 1993, s. 46–47.

¹⁶ Szerzej na temat powiązań gospodarczych w ramach triady ekonomicznej zob. A. Rugman, *The End of Globalization*, Nowy Jork 2001, s. 114–121.

¹⁷ Por. *ibidem*, s. 121.

Wykres 2

Skumulowane wartości przepływów inwestycyjnych pomiędzy krajami triady do roku 1999 (w mld USD)



Źródło: UNCTAD, op. cit., s. 13.

Liderzy inwestycyjni

Niekwestionowanym indywidualnym liderem inwestycyjnym są obecnie Stany Zjednoczone, występujące w roli zarówno największego światowego dawcy, jak i odbiorcy inwestycji. W 2000 r. zainwestowały one za granicą prawie 140 mld USD i przyjęły ponad 280 mld USD inwestycji (tabela 2). Najwięcej kapitału napłynęło tam z Unii Europejskiej, która jako grupa państw zdecydowanie dominuje w rankingach inwestycyjnych (ponad 770 mld USD odpływów i 617 mld USD napływów). W UE najbardziej aktywne pod względem zagranicznej działalności inwestycyjnej pozostają Wielka Brytania (prawie 250 mld USD odpływów i 130 mld USD napływów), Niemcy (ponad 48 mld USD odpływów i 176 mld USD napływów) i Francja (ponad 172 mld USD odpływów i 44 mld USD napływów).

W grupie największych światowych inwestorów na szczególne wyróżnienie zasługuje też Japonia. Jest ona drugim po USA największym indywidualnym inwestorem światowym. Jednak w przeciwieństwie do innych wysoko rozwiniętych krajów, stosuje ona politykę ograniczonego dostępu dla inwestorów zagranicznych, czego konsekwencją jest znaczna nierównowaga pod względem odpływów i napływów inwestycyjnych (w 2000 r. wielkość odpływów inwestycyjnych z Japonii wynosiła prawie 33 mld USD, natomiast napływy inwestycji zagranicznych zostały oszacowane na poziomie zaledwie 8 mld USD).

„Outsiderzy” inwestycyjni

Niewielkie znaczenie, jeśli chodzi o proces inwestycyjny, mają natomiast kraje słabiej rozwinięte (szczególnie te najbardziej oddalone od wielkich centrów inwestycyjnych świata). Z uwagi na znacznie niższy poziom rozwoju gospodar-

czego, niedobory kapitału i niewysoki poziom konkurencyjności własnych przedsiębiorstw lokują się one w grupie „outsiderów” inwestycyjnych i występują głównie w roli odbiorców inwestycji. Jednak ostatnie lata ujawniły pewne korzystne tendencje w tej grupie państw. Przemiany polityczne i gospodarcze, a szczególnie poprawa klimatu inwestycyjnego w wielu krajach, doprowadziły do sytuacji, w której część nieatrakcyjnych do tej pory krajów rozwijających się stała się obszarem zainteresowania coraz większej liczby inwestorów zagranicznych. W roku 2000 zainwestowano tam 240 mld USD, co stanowiło prawie 19% ogólnej puli inwestycyjnej. Wśród krajów rozwijających się regionem o szczególnej atrakcyjności inwestycyjnej jest Południowa, Wschodnia i Południowo-Wschodnia Azja, dokąd napłynęło w 2000 r. prawie 138 mld USD inwestycji. W regionie tym krajem o największej kwocie zainwestowanego kapitału są Chiny (drugi światowy odbiorca zagranicznych inwestycji bezpośrednich), które przyjęły w 2000 r. ponad 40 mld USD kapitału inwestycyjnego. Obszarem o dużej atrakcyjności dla kapitału zagranicznego są także tzw. nowo uprzemysłowione kraje azjatyckie (Hongkong, Republika Korei, Singapur i Tajwan).

Napływ inwestycji bezpośrednich do krajów Ameryki Łacińskiej i Karaibów w 2000 r. oszacowany został na 86 mld USD, z czego większość przypadła na Brazylię, Argentynę, Wenezuelę i Chile. Regionem pozostającym dziś całkowicie na uboczu pod względem dokonywanych tam inwestycji bezpośrednich jest Afryka, gdzie w 2000 r. zainwestowano tylko 8 mld USD. Podobnie jak w Europie Środkowo-Wschodniej, inwestycje skoncentrowane są tu w kilku krajach. Największym zainteresowaniem inwestorów w 2000 r. cieszyły się Angola, Egipt i Nigeria.

Osobną grupę państw stanowią kraje Europy Środkowo-Wschodniej, które mimo sąsiedztwa z wielkim rynkiem UE nie mają wielkiego znaczenia jako odbiorcy inwestycji w skali światowej. W 2000 r. zainwestowano tam zaledwie 25 mld USD, co stanowi jedynie 2% światowych inwestycji. Największym problemem tego regionu jest to, że większość kapitału lokowana jest głównie w trzech krajach – w Czechach, Polsce i na Węgrzech, natomiast pozostałe państwa nie cieszą się zainteresowaniem inwestorów.

Ogólne zestawienie struktury geograficznej przepływów inwestycyjnych w 2000 r. zostało zaprezentowane w tabeli 2.

Struktura branżowa światowych strumieni inwestycyjnych

Zmiany w strukturze branżowej dokonywanych inwestycji są w dużej mierze odzwierciedleniem, ale też i przyczyną zmian rozwojowych w gospodarce światowej i narastających współzależności gospodarczych. Po uwzględnieniu najprostszego podziału na trzy główne sektory działalności gospodarczej – wytwórczy, przetwórczy i usługowy – okazuje się, że najbardziej charakterystycznym trendem ostatnich dekad jest stopniowe przenoszenie zainteresowania inwestorów z branż produkcyjnych do sektora usług (co obrazuje wykres 3).

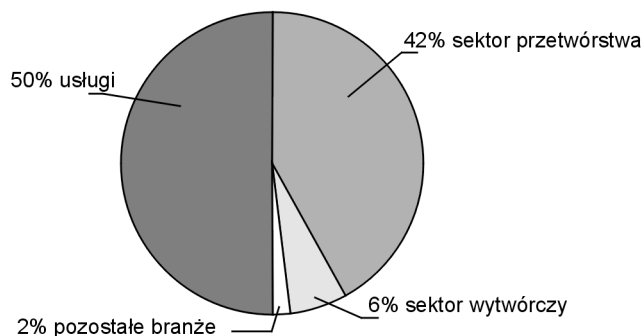
Tabela 2
Wartości rocznych światowych przepływów kapitałowych (w mld USD)

Wyszczególnienie	Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych				Odpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych			
	1990	1995	2000		1990	1995	2000	
			wartość	udział (%)			wartość	udział (%)
Świat	200 145	331 068	1 270 764	100,0	228 281	355 284	1 149 903	100,0
Kraje rozwinięte, w tym kraje triady	137 124	203 462	1 005 178	79,1	203 231	305 847	1 046 335	90,9
UE	76 634	113 480	617 321	48,6	105 194	159 036	772 949	67,2
USA	42 535	58 772	281 115	22,1	49 024	92 074	139 257	12,1
Japonia	969	39	8 187	0,6	29 576	22 508	32 886	2,8
Kraje rozwijające się, w tym m.in.	59 578	113 338	240 167	18,9	24 925	48 987	99 546	8,6
Afryka	3 952	4 694	8 198	0,6	876	509	774	0,06
Ameryka Łac. i Karaiby	17 506	32 311	86 172	6,8	3 698	7 306	13 442	1,2
Azja	37 888	75 856	143 763	7,9	20 346	41 149	85 253	7,4
Kraje Europy Środkowej i Wschodniej	3 444	14 268	25 419	2,0	125	450	4 022	0,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, op. cit., s. 291–300.

Wykres 3

Przepływy inwestycyjne według głównych sektorów gospodarczych



Źródło: UNCTAD, op. cit., s. 66.

Wzrost aktywności przedsiębiorstw międzynarodowych w sektorze usług, a szczególnie w bankowości, sferze usług biznesowych i przemyśle turystycznym, obserwować można już od lat siedemdziesiątych. W następnej dekadzie już tylko około 25% zasobów kapitałowych inwestycji bezpośrednich ulokowane było w sektorze wydobywczym, 45% w przetwórczym, a 30% w usługach¹⁸, natomiast pod koniec lat dziewięćdziesiątych stosunek ten kształtował się na poziomie odpowiednio 6%, 42% i 50% dla sektora usług (pozostałe 2% dla branż spoza trzech głównych grup)¹⁹. Najbardziej atrakcyjnymi dziedzinami dla inwestorów w sektorze usług są bankowość, finanse i ubezpieczenia, ale także handel i w mniejszym stopniu usługi produkcyjne, turystyczne czy telekomunikacyjno-transportowe²⁰.

Zwiększenie zainteresowania inwestorów usługami i odchodzenie od tradycyjnych sektorów – surowcowego i przetwórczego – jest odzwierciedleniem ogólnego stanu przepływów kapitałowych dokonywanych głównie pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi, które ewoluują w kierunku gospodarki typu usługowego. Należy jednak zauważyć, że zwiększenie napływów do sektora usług w ostatnich dekadach spowodowane było nie tylko wzrostem znaczenia tego sektora dla większości gospodarek narodowych. Oprócz innych przyczyn, wzrost atrakcyjności inwestycyjnej tego sektora był także konsekwencją jego otwarcia dla inwestorów zagranicznych (liberalizacja przepisów) i nasilenia procesów prywatyzacyjnych w wielu krajach²¹. Można więc przypuszczać, że w najbliższych latach tendencja ta będzie się nasilać, ponieważ to właśnie usługi najłatwiej poddają się procesowi globalizacji. Mogą one być „produkowane” i sprzedawane wszędzie, gdzie tylko dana firma chce zaistnieć.

W przypadku sektorów produkcyjnych inwestycje bezpośrednie lokowane są obecnie najchętniej w sektorze przetwórczym, a w tym w branżach zaawansowanych technologicznie i o najwyższym i najbardziej dynamicznym stopniu rozwoju.

¹⁸ B. Durka, *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa 1996, s. 126.

¹⁹ Dane UNCTAD, op. cit., s. 66.

²⁰ P. Dicken, op. cit., s. 49.

²¹ Por. UNCTAD, op. cit., s. 66.

P. Dicken wskazuje na trzy główne grupy szczególnego zainteresowania inwestorów zagranicznych w sektorze przetwórczym: gałęzie zaawansowane technologicznie (farmaceutyki, komputery, wyroby elektroniczne), gałęzie średnio zaawansowane technologicznie (samochody, opony, telewizory, sprzęt gospodarstwa domowego) oraz gałęzie masowej produkcji wyrobów szybko zbywalnych (papierosy, kosmetyki, słodczyce, napoje bezalkoholowe)²². Analiza danych²³ pokazuje, że w porównaniu z okresem lat osiemdziesiątych, które zdominowane były przez inwestycje w przemysł paliw płynnych, początek lat dziewięćdziesiątych charakteryzował się wzrostem znaczenia przemysłu elektronicznego (w branży tej działało 23 spośród 100 najbardziej zaangażowanych międzynarodowo przedsiębiorstw), natomiast ich koniec był okresem bardziej zróżnicowanym, jeśli chodzi o zainteresowanie inwestorów, którzy najczęściej lokowali kapitał w przemyśle elektronicznym, samochodowym, paliwowym i spożywczym (produkcja żywności i napojów bezalkoholowych).

W najbliższych latach można spodziewać się dalszego wzrostu znaczenia branż wykorzystujących wysoko zaawansowane rozwiązania technologiczne, tracić na znaczeniu będą natomiast gałęzie związane z produkcją surowców i materiałów nieenergetycznych, a także sprzedażą towarów o niskim stopniu przetworzenia.

ZNACZENIE INWESTYCJI BEZPOŚREDNICH DLA ROZWOJU GOSPODARCZEGO PAŃSTW

Jednym z kluczowych problemów pojawiających się przy okazji analizy działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw międzynarodowych jest zbadanie, jak dalece przyczynia się ona do rozwoju gospodarczego państw, a kiedy może być przyczyną jego hamowania. Biorąc pod uwagę przedstawioną powyżej analizę branżową i geograficzną przepływów inwestycyjnych i porównując potencjały państw najbardziej zaangażowanych w procesy inwestycyjne z państwami pozostającymi poza tym kręgiem, można dojść do prostego wniosku, że aktywność ta sprzyja rozwojowi państw wysoko rozwiniętych i prowadzi do zacofania gospodarczego pozostałych. Argument ten, jak już wspomniano, jest także jednym z najczęściej wysuwanych przez przeciwników korporacji. Jednak tak proste wnioski i jednoznaczne stwierdzenia nie do końca odzwierciedlają faktyczną sytuację.

Potencjalne korzyści związane z działalnością inwestycyjną przedsiębiorstw międzynarodowych

Z punktu widzenia państw przyjmujących inwestycje (*host countries*) z pewnością najważniejszym bezpośrednim skutkiem dokonania inwestycji bezpośredniej jest transfer kapitału, czyli zasilenie gospodarki ze źródła zewnętrznego (inwestycje zagraniczne mogą być także jednym ze sposobów wyrównywania

²² P. Dicken, op. cit., s. 49.

²³ Zestawienia UNCTAD, „World Investment Report” za lata 1991–2001.

stanu bilansu płatniczego). Dodatkową korzyścią jest to, że transfer taki, w przeciwieństwie do kredytów międzynarodowych, nie powoduje dodatkowych obciążeń dla budżetu państwa, natomiast ryzyko inwestycyjne ponosi inwestor zagraniczny.

Dostarczenie kapitału może być zatem potraktowane jako zastrzyk gotówki koniecznej do pobudzenia działalności gospodarczej (szczególnie w przypadku braku własnych środków na nowe inwestycje). W ujęciu modelowym napływ kapitału (zwłaszcza przy inwestycjach typu *green field*) powinien spowodować wzrost zatrudnienia w kraju przyjmującym (w wyniku wybudowania nowego zakładu produkcyjnego i korzystania z usług innych przedsiębiorstw krajowych), wzrost płac i popytu wewnętrznego, co powinno doprowadzić do ogólnego pobudzenia działalności produkcyjnej w kraju. Dodatkową korzyścią może też być rozwój działalności eksportowej danego państwa w sytuacji, gdy podjęcie działalności produkcyjnej przez inwestora zagranicznego ma charakter proeksportowy lub jeśli w wyniku napływu obcego kapitału następuje pobudzenie własnego przemysłu i zwiększenie możliwości eksportowych danego kraju. Jest to możliwe, gdy inwestycje bezpośrednie pochodzą z krajów o wyższym poziomie rozwoju i oprócz kapitału niosą ze sobą także technologię. W konsekwencji mogą one stać się stymulatorem procesu rozwojowego w danej gospodarce i przyczynić się do podniesienia jej konkurencyjności na rynkach światowych.

Ewentualne zagrożenia związane z działalnością inwestycyjną przedsiębiorstw międzynarodowych

Jak wykazano powyżej, istnieje wiele potencjalnych korzyści związanych z przepływami bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jednak z pewnością nie można pominąć możliwych negatywnych skutków związanych z napływem kapitału zagranicznego. Wśród głównych zarzutów wobec zagranicznych inwestorów wymienia się możliwość uzależniania gospodarki krajowej od obcego kapitału (przejmowanie kontroli nad poszczególnymi, strategicznymi branżami) – co może w skrajnym przypadku prowadzić do zagrożenia suwerenności państwa – zwiększenie konkurencyjności wobec przedsiębiorstw krajowych i groźbę ich wyeliminowania z rynku, a także straty państw przyjmujących związane z działalnością operacyjną przedsiębiorstw (na przykład transfery zysków za granicę lub ich zaniżanie w celu unikania opodatkowania). Dodatkowym argumentem przeciwników przyjmowania obcego kapitału jest także silna koncentracja inwestycji pod względem branżowym i geograficznym, zarówno w skali regionów, jak i państw (lokowanie działalności w wielkich aglomeracjach i ośrodkach przemysłowych, a także w branżach najlepiej rozwiniętych i gwarantujących szybki zysk). Sytuacja ta przyczynia się bowiem do utrwalenia podziałów i pogłębiania dysproporcji, a ponadto pozbawia możliwości rozwoju obszary najbardziej potrzebujące dopływu kapitału. Potencjalne skutki przepływów w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla krajów przyjmujących zostały zebrane i zaprezentowane w tabeli 3.

Tabela 3
Potencjalne skutki przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla krajów przyjmujących

ZAGRANICZNE INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE W KRAJU PRZYJMUJĄCYM	
SKUTKI POZYTYWNE	SKUTKI NEGATYWNE
<ul style="list-style-type: none"> • Bezpośrednie: • Pobudzenie działalności gospodarczej w wyniku dostarczenia kapitału. • Zwiększenie potencjału technologicznego gospodarki i jej innowacyjności oraz modernizacja zacofanych branż w wyniku transferu technologii. 	<ul style="list-style-type: none"> • Przejmowanie kontroli nad branżami krajowymi przez zwiększenie konkurencji na rynku krajowym, której nie są w stanie sprostać firmy lokalne. • Wykupywanie przedsiębiorstw krajowych w celu ich likwidacji. • Pogłębianie dysproporcji rozwojowych przez koncentrację kapitału inwestycyjnego w najbardziej atrakcyjnych branżach i regionach kraju. • Osłabianie gospodarki państw przyjmujących przez unikanie ponoszenia kosztów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – unikanie płacenia podatków, transfer zysków do krajów pochodzenia. • Zagrożenie dla suwerenności państwa – w sytuacji przejścia kontroli nad strategicznymi dziedzinami gospodarczymi – i uzależnienie funkcjonowania gospodarki krajowej od kapitału zagranicznego.
<ul style="list-style-type: none"> • Pośrednie: • Pobudzenie działalności producentów krajowych, podniesienie jakości wyrobów, umożliwienie konsumentom dostępu do nowych produktów i usług w wyniku zwiększenia konkurencji na rynku krajowym. • Podnoszenie kwalifikacji miejscowych pracowników, poprawa organizacji pracy, podniesienie wydajności pracy i bardziej efektywne wykorzystanie zasobów ludzkich w wyniku transferu wiedzy i nowoczesnych metod zarządzania. 	

Źródło: Opracowanie własne.

Inwestycje korporacji międzynarodowych a rozwój państw – ujęcie teoretyczne

Zagadnienie wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozwój poszczególnych branż i gospodarek jest od lat obecny w literaturze przedmiotu. Szczególnie zainteresowanie tymi kwestiami wykazują naukowcy amerykańscy, brytyjscy i japońscy. Od strony teoretycznej problem wpływu inwestycji bezpośrednich na szeroko rozumiany rozwój gospodarczy najlepiej przedstawił T. Ozawa. W swych rozważaniach posłużył się przykładem gospodarki japońskiej i wykorzystał koncepcję rozwoju ekonomicznego państw M. Portera, opartą na wzorcu przewagi komparatywnej i jego zmianach w czasie, wzbogacając ją o czynnik bezpośrednich inwestycji zagranicznych²⁴. Uznając za podstawowe warunki: zorientowanie gospodarki na zewnątrz, przyjęcie strategii proeksportowej

²⁴ Koncepcję tę przedstawił T. Ozawa w artykule *Foreign Direct Investment and Economic Development*, „Transnational Corporations” 1992, t. 1, nr 1, s. 27–54; w literaturze polskiej prezentuje ją Z. Wysokińska, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na dostosowania strukturalne w gospodarce* (w:) Z. Olesiński (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa 1998, s. 113–135.

i sprzyjający klimat inwestycyjny (szczególnie wobec BIZ), udowodnił on znaczący wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na rozwój gospodarczy. Staje się to możliwe w wyniku przesunięcia w zakresie przewag komparatywnych danego kraju (przechodzenie od przewag w branżach praco- i surowcochłonnych do dziedzin o wyższym zaawansowaniu technologicznym m.in. dzięki efektywnemu wykorzystaniu możliwości związanych z podejmowaniem i przyjmowaniem inwestycji zagranicznych), co prowadzi do zwiększenia handlu, a w konsekwencji do postępu w strukturze gospodarczej czy nawet superwzrostu (model Ozawy)²⁵. Koncepcja ta znalazła także potwierdzenie w przypadku nowo uprzemysłowionych krajów azjatyckich, w których zorientowanie gospodarki na zewnątrz, przy jednoczesnym wykorzystaniu możliwości związanych z napływem kapitału, technologii i wiedzy, dało efekt przyspieszenia rozwoju gospodarczego w stosunkowo krótkim czasie. „Napływ zagranicznych inwestycji spowodował transfer nowoczesnych technologii do gospodarki krajów nowo uprzemysłowionych, które stały się czynnikiem wymuszającym wzrost kwalifikacji pracowników oraz wydajności pracy”²⁶. W konsekwencji przyczynił się on więc do zmiany układu przewag komparatywnych tych krajów (od branż praco- i surowcochłonnych do kapitałochłonnych i zaawansowanych technologicznie) i ich przechodzenia do nowych etapów rozwoju gospodarczego.

Teoria Ozawy pokazuje, że działalność inwestycyjna przedsiębiorstw poza granicami kraju macierzystego może mieć istotny wpływ na rozwój gospodarczy krajów przyjmujących. Odnosi się ona jednak do krajów wkraczających na ścieżkę przyspieszonego rozwoju (Japonia, rynki wschodzące Azji Południowo-Wschodniej), które muszą spełnić ściśle określone warunki, aby efekt ten był możliwy. Nie uwzględnia natomiast wpływu inwestycji bezpośrednich na gospodarki krajów rozwiniętych (w których skoncentrowana jest zdecydowana większość przepływów inwestycyjnych) i ich roli w podtrzymywaniu i dalszym stymulowaniu rozwoju.

Rzeczywiste znaczenie inwestycji bezpośrednich dla państw

Rozpatrując kwestię rzeczywistego wpływu inwestycji dokonywanych przez przedsiębiorstwa międzynarodowe na rozwój gospodarczy państw, należy w pierwszej kolejności określić jego determinanty, a następnie zastanowić się, w jaki sposób i w jakim stopniu może na nie oddziaływać napływ obcego kapitału.

Pojęcie rozwoju gospodarczego często utożsamiane jest ze wzrostem gospodarczym. W praktyce jednak rozwój jest pojęciem szerszym i obejmuje swym zasięgiem zarówno sam wzrost, jak i towarzyszące mu zmiany strukturalne²⁷. Wśród zmian tych wskazuje się kwestie związane z poprawą ekonomicznej efektywności gospodarki (przemieszczanie zasobów z dziedzin o niskiej efektywności do wy-

²⁵ Por. Z. Wysokińska, op. cit., s. 114–118.

²⁶ B.R. Scott, C. Lodge, *U.S. Competitiveness; Self-Help for a Worsening Problem*, „Harvard Business Review”, lipiec–sierpień 1989, cyt. za Z. Wysokińska, op. cit., s. 124.

²⁷ Por. B. Winiarski (red.), *Polityka gospodarcza*, Warszawa 2001, s. 244.

sokiej), konieczność przyspieszenia wzrostu gospodarczego i przeciwdziałanie bezrobociu, a także działanie w kierunku unowocześnienia gospodarki (rozwój dziedzin zaawansowanych technologicznie), podnoszenia konkurencyjności własnych wyrobów, wzmocnienia możliwości proeksportowych oraz ograniczanie wpływu barier surowcowych, energetycznych i demograficznych występujących w procesie rozwoju²⁸.

Odnosząc się do przedstawionego powyżej zestawienia potencjalnych skutków związanych z BIZ, można wysnuć wniosek, że działalność inwestorów zagranicznych na rynkach krajowych może istotnie wpływać na kształtowanie się wskaźników²⁹ związanych z poziomem rozwoju danego państwa. J.H. Dunning – jeden z największych autorytetów w dziedzinie badań nad korporacjami transnarodowymi – zaleca jednak zachowanie umiaru i dystansu przy ocenach wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozwój gospodarczy państw. Jego zdaniem wpływ ten zależy zarówno od motywów podejmowanej działalności inwestycyjnej poszczególnych przedsiębiorstw, jak i od specyficznych uwarunkowań danego państwa (historycznych i geograficznych) i celów polityki gospodarczej rządu³⁰. Można zatem uznać inwestycje zagraniczne za potencjalny stymulator rozwoju, ale w żadnym przypadku nie można traktować ich jako autonomicznego czynnika warunkującego ten proces.

Należy także podkreślić, że niezależnie od niebywałego wzrostu aktywności inwestorów zagranicznych, udział tego typu inwestycji w ogólnych wskaźnikach rozwoju gospodarczego państw jest w dalszym ciągu dość niski. Dla przykładu skumulowana wartość napływów BIZ stanowi obecnie 14,5% wartości wytworzonego w tym roku PKB w przypadku krajów wysoko rozwiniętych i 25% krajów rozwijających się (jednak w porównaniu z rokiem 1980 oznaczało to prawie trzykrotny wzrost dla obydwu grup państw)³¹. W przypadku wielkości BIZ w stosunku do wartości nakładów brutto na środki trwałe w dalszym ciągu w większości krajów (66%) wskaźnik ten kształtuje się na stosunkowo niskim poziomie 5–10% ogólnej wartości krajowego kapitału inwestycyjnego³². Nie można zatem powiedzieć, że inwestycje krajowe w większości państw są znacząco uzależnione od napływu kapitału zagranicznego.

Sytuacja, kiedy zagraniczne inwestycje bezpośrednie mają charakter komplementarny względem inwestycji krajowych i przyczyniają się do stymulacji krajowego procesu inwestycyjnego, nazywana jest **efektem pobudzania** (*crowding*

²⁸ Ibidem, s. 285–286.

²⁹ Do podstawowych wskaźników rozwoju gospodarczego należą: wzrost dochodu narodowego, stopa oszczędności i stopa inwestycji, tempo wzrostu inwestycji, wzrost produkcji przemysłowej, stopa inflacji, przyrost zatrudnienia i stopa bezrobocia, a także deficyt budżetowy (jako % PKB), rachunek bieżący (w % PKB), wzrost wolumenu eksportu i wydatki na badania i rozwój (w % PKB). Zob. B. Liberska, op. cit., s. 44.

³⁰ J.H. Dunning, op. cit., s. 30.

³¹ Obliczenia na podstawie danych UNCTAD, op. cit., s. 325–326.

³² Por. UNCTAD, *Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, „World Investment Report” 1999, Nowy Jork–Genewa 1999, s. 168.

in). Natomiast gdy inwestycje zagraniczne są substytucyjne lub konkurencyjne względem inwestycji krajowych i przyczyniają się do hamowania krajowych możliwości inwestycyjnych, mamy do czynienia z **efektem wypierania** (*crowding out*)³³. Z badań empirycznych, przeprowadzonych przez UNCTAD w okresie 1970–1996 dla państw rozwijających się, wynika, że jedynym regionem wystąpienia silnego efektu pobudzania okazała się Azja. W przypadku krajów Ameryki Łacińskiej i Karaibów zanotowano efekt wypierania, natomiast w państwach afrykańskich inwestycje zagraniczne okazały się neutralne dla krajowego procesu inwestycyjnego³⁴.

Zaprezentowana powyżej analiza struktury geograficznej strumieni inwestycyjnych wykazała, że obecnie największą rolę w procesie inwestycyjnym odgrywają państwa najwyżej rozwinięte, do których dołączają powoli bliskie pod względem geograficznym kraje słabiej rozwinięte. Według stanu skumulowanych wartości przepływów inwestycyjnych w skali całego świata z 2000 r. najwięcej, bo aż 67% kapitału inwestycyjnego, ulokowanych zostało w krajach najwyżej rozwiniętych, 2% w sąsiadujących z UE – krajach Europy Środkowej i Wschodniej, natomiast pozostałe 31% w krajach rozwijających się.

Konsekwencją takiej sytuacji jest więc nieproporcjonalne korzystanie z możliwości związanych z działalnością inwestycyjną przedsiębiorstw międzynarodowych. Z całą pewnością obecny rozkład strumieni nakładów inwestycyjnych jest szczególnie korzystny dla państw silnych gospodarczo i zaawansowanych technologicznie. Przyczynia się on do utrzymywania rozwoju tych państw na wysokim poziomie dzięki wymianie technologii i wiedzy, bardziej efektywnemu wykorzystaniu posiadanych zasobów, a także zacieśnianiu powiązań pomiędzy poszczególnymi gospodarkami (zależności wynikające z działalności operacyjnej poszczególnych przedsiębiorstw). Ogólnie można zatem stwierdzić, że w przypadku państw wysoko rozwiniętych i dokonywanych tam inwestycji występuje zjawisko sprzężenia zwrotnego. Wysoki poziom rozwoju gospodarczego i dobra sytuacja gospodarcza sprzyjają napływowi inwestycji zagranicznych, inwestycje zagraniczne zaś z pewnością sprzyjają jej utrzymaniu i stymulowaniu dalszego rozwoju (szczególnie w kontekście ich aktywności w najbardziej zaawansowanych technologicznie branżach).

Nie można jednak pominąć pozytywnych skutków działalności inwestycyjnej dla krajów słabiej rozwiniętych. Przykładem takiego oddziaływania są z pewnością nowo uprzemysłowione kraje azjatyckie, o czym wspomniano powyżej. Wśród krajów europejskich na szczególne wyróżnienie zasługuje Irlandia, która w stosunkowo krótkim czasie, dzięki efektywnej polityce gospodarczej opartej na właściwym wykorzystaniu środków z UE, przyjęciu nowej polityki przemysłowej (nastawionej na wzmocnienie konkurencyjności i rozwój najbardziej innowacyjnych branż gospodarczych), a także zwiększeniu napływów BIZ i ich odpowiedniemu wykorzystaniu (to głównie one przyczyniły się do zmiany struktury

³³ Ibidem, s. 171–172.

³⁴ Ibidem, s. 189–193.

przemysłu irlandzkiego), stała się jednym z najprężniej rozwijających się krajów³⁵. Wydaje się, że śladem Irlandii podążają obecnie Węgry (lider w Europie Środkowej i Wschodniej pod względem atrakcyjności inwestycyjnej, czego wyrazem jest najwyższy udział inwestycji zagranicznych w przeliczeniu na jednego mieszkańca wśród państw regionu), które dzięki wdrożeniu nowego planu rozwoju gospodarczego, opartego w dużej mierze na promocji państwa wobec inwestorów, chcą zdynamizować swój rozwój gospodarczy³⁶.

WNIOSKI DLA PAŃSTW

Podejmowanie inwestycji w danym kraju nie jest rodzajem aktu charytatywnego ze strony przedsiębiorstw zagranicznych ani wyrazem szczególnej sympatii. Wynika ono przede wszystkim z czystych kalkulacji możliwych zysków i strat przedsiębiorstwa i nie zawsze musi być zgodne z interesami danego kraju. Napływy inwestycji do poszczególnych regionów (lub ich niski poziom, a czasem też brak) warunkowane są, jak już wspomniano, całym zespołem czynników o charakterze politycznym, gospodarczym, technologicznym. Inwestorzy unikają krajów niestabilnych politycznie, w których ryzyko polityczne jest stosunkowo wysokie, o nieuregulowanym lub niejasnym systemie prawnym, a także krajów, w których zasady prowadzenia działalności gospodarczej nie są jasno określone i przestrzegane. Warunkami podstawowymi do podjęcia inwestycji są zatem, oprócz ogólnej atrakcyjności gospodarczej danego państwa (posiadanych lub potencjalnych przewag komparatywnych), także stabilny i trwały system polityczno-gospodarczy, nie narażony na wstrząsy i nieprzewidziane sytuacje.

Potwierdziły to zaprezentowane analizy, które wykazały koncentrację uwagi inwestorów zagranicznych na krajach należących do tzw. triady ekonomicznej lub z nimi blisko związanych, a także na wybranych branżach przemysłu i usług, które stanowią trzon gospodarek wysoko rozwiniętych (szczególnie znaczenie branż zaawansowanych technologicznie i powiązanych z nimi usług). Konsekwencją takiego układu jest tworzenie powiązań inwestycyjnych pomiędzy wybranymi ośrodkami i wyłączenie z kręgu bezpośredniego zainteresowania pozostałych, co bez wątpienia przyczynia się do powstawania różnic i nierówności.

Jednak przykłady nowo uprzemysłowionych krajów azjatyckich i Irlandii pokazują, że także państwa słabiej rozwinięte są w stanie wykorzystać możliwości związane z działalnością inwestycyjną przedsiębiorstw, o ile zwiększony napływ inwestycji zagranicznych połączony będzie z odpowiednią polityką w zakresie ich wykorzystania. W praktyce jednak wiele państw nie wypracowało żadnej polityki inwestycyjnej lub jest ona błędna w stosunku do posiadanych możliwości. Przeważa tendencja do krótkookresowego wykorzystywania napływu kapitału do regulowania bieżących trudności budżetowych (poprawa bilansu płatniczego,

³⁵ Więcej informacji na ten temat zob. B. Liberska, *Czynniki przyciągające inwestycje bezpośrednie – wnioski dla Polski z doświadczeń innych krajów* (w:) Z. Sadowski, op. cit., s. 45–49.

³⁶ Więcej na ten temat: *Hungarian Economic Review* (w:) „The World in 2002”, „The Economist Newspaper Limited” 2001, s. 86–87.

środki napływające do budżetu w wyniku prywatyzacji itp.), które w większości przypadków mają charakter doraźny, nie uwzględniający potrzeb danej gospodarki w perspektywie długookresowej.

Okazuje się więc, że stopień, w jakim BIZ przyczynią się do rozwoju gospodarczego państw, w dużej mierze zależy od nich samych. Do podstawowych zadań państw w zakresie efektywnego wykorzystania kapitału zagranicznego dla celów rozwojowych należy:

a) prowadzenie odpowiedniej polityki w zakresie promocji własnego kraju wobec inwestorów (polityka zachęt inwestycyjnych),

b) precyzyjne określenie i konsekwentna realizacja polityki wykorzystania napływającego kapitału w długookresowej perspektywie.

Obecnie państwa, chcąc w pełni wykorzystać możliwości związane z napływem kapitału obcego, muszą podejmować działania mające na celu pobudzenie aktywności w dziedzinach badawczo-rozwojowych, starać się łączyć działalność naukową z produkcją przemysłową, gdyż tylko to może przyczynić się do faktycznego podnoszenia innowacyjności gospodarki i poprawy zdolności efektywnego konkurencyjności na rynkach międzynarodowych. Powinny zatem stosować strategię ofensywną w stosunku do inwestorów zagranicznych (podejście dynamiczne) i koncentrować swą działalność na wykorzystywaniu inwestycji zagranicznych do budowania przewag komparatywnych w nowych dziedzinach lub do pobudzania branż o tradycyjnych przewagach i przeznaczania zysków z tej działalności na rozwój nowych³⁷. Zdecydowanie mniej korzystne jest natomiast przyjmowanie biernej postawy i stosowanie strategii defensywnych, polegających na angażowaniu inwestycji w branżach tradycyjnych przewag komparatywnych i maksymalizacji związanych z tym korzyści.

³⁷ Por. M. Guzek, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze – zarys teorii i praktyki handlowej*, Poznań 2001, s. 149.