

Jerzy Figuła

Wymiana międzynarodowa i BIZ – doświadczenie doby globalizacji

Występujące między krajami różnice w wyposażeniu w czynniki produkcji – pracę, kapitał oraz wiedzę – są źródłem różnic w kosztach wytwarzania oraz kształtują ceny towarów na międzynarodowym rynku wymiany. Klasyczne teorie handlu międzynarodowego D. Ricardo czy Heckschera-Ohlina wskazują na obfitość zasobów jako źródło korzyści komparatywnych, a na handel zagraniczny jako na instrument przenoszenia zasobów z krajów, gdzie są one w nadmiarze do tych państw, które wykazują ich brak. Dzięki wymianie międzynarodowej kraj dostarcza zagranicy towary, które wytwarza względnie tanio, a zgłasza popyt na towary produkowane relatywnie tanio w innych krajach¹. Te korzyści mogą zostać wzmocnione korzyściami wynikającymi z produkcji na dużą skalę. Korzyści skali polegają głównie na obniżeniu kosztów wytwarzania w wyniku rezygnacji z produkcji szerokiego asortymentu dóbr w małych ilościach i koncentracji na masowej produkcji wybranych towarów. Korzyści skali mogą wystąpić w niemal każdej funkcji przedsiębiorstwa: w produkcji, zaopatrzeniu, pracach B+R, marketingu, usprawnieniu obsługi klientów czy w dystrybucji. O korzyściach skali mówi wielu autorów, m. in. B. Balassa², wspominając o zmniejszeniu nakładów w związku z rozszerzeniem rynków zbytu. Wykorzystanie skali produkcji, zwłaszcza przez monopole czy oligopole, staje się niezbędne wobec wielkich nakładów na B+R i ciągłego skracania cyklu życia produktu. Korzyści skali mogą zostać osiągnięte w wyniku szerszego uczestnictwa firm poszczególnych krajów w handlu światowym i BIZ. Można osiągnąć wyższe korzyści skali w sektorach globalnych opartych na nowych technologiach.

1 D. Ricardo, tworząc teorię kosztów komparatywnych, zakładał możliwość wymiany towarów między państwami oraz brak mobilności czynników produkcji między państwami, stąd teoria ta nie odpowiada dzisiejszej rzeczywistości. „Klasyczna teoria... została usunięta w cień w rozwiniętych gałęziach przemysłu i gospodarkach przez globalizację konkurencji i potęgę techniki”
M. E. Porter, *O konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 200-201.

2 B. Balassa, 1962.

O poziomie rozwoju gospodarki państwa stanowi udział państwa w handlu światowym, który jest podstawą dynamicznego podziału państw na światowe centra gospodarcze (*core*), półperyferie (*semi-periphery*) i peryferie (*periphery*). Podstawy podziału stworzyli w pięćdziesiątych latach Meier i Baldwin³. Do światowych centrów zaliczyli oni kraje, które odgrywają czołową rolę w handlu światowym. Za peryferie uznali te, które w handlu światowym są pasywne lub odgrywają rolę drugorzędną. Kraje półperyferyjne mogą być postrzegane jako eksploatujące kraje peryferyjne, ale będące zarazem eksploatowane przez centra, główne państwa bloków: Unia Europejska, NAFTA czy Rim Pacific.

Również model Ch. P. Kindlebergera⁴ próbuje uchwycić relacje pomiędzy handlem zagranicznym a wzrostem gospodarczym. Autor wskazuje na możliwość oparcia handlu zagranicznego różnych państw o sektory wiodące, bilansujące czy opóźniające. W gospodarce opartej o sektory wiodące (oparte na wiedzy, a zwłaszcza na jej efektywnym wykorzystaniu) handel zagraniczny można uznać za podstawę rozwoju i wzrostu gospodarczego. Dzieje się tak w państwach *core*. W państwach należących do *semi-periphery* oparcie handlu zagranicznego o sektory bilansujące pozwala jedynie na przywracanie równowagi gospodarczej. W trzecim przypadku rozwój nie może nastąpić przez handel zagraniczny oparty na sektorach opóźnionych. Dzieje się tak w krajach *periphery*. Model Kindlebergera wykazuje związki między nowoczesnością sektorów, handlem zagranicznym a przynależnością państwa do centrum, półperyferii i peryferii. Oparcie eksportu o sektory nienowoczesne, dobrze poznane technologie, może mieć dla wielu państw zgubne następstwa. Należy zadać pytanie czy wiele państw ma w ogóle inną perspektywę w dobie ustalonego międzynarodowego podziału pracy, współzależności, specjalizacji i wpływów?

Istnieje silny związek pomiędzy miejscem lokalizacji BIZ z sektorów nowoczesnych a poziomem technologicznym kraju goszczącego. Jednym z podstawowych elementów wpływających na lokalizację BIZ jest wartość technologiczna miejsca lokalizacji. Poziom koncentracji BIZ jest często skorelowany z poziomem technologicznym miejsca lokalizacji BIZ oraz z sektorem. Firmy dokonujące BIZ w sektorach wysokiej technologii żądają, aby w kraju goszczącym istniał odpowiedni poziom technologiczny. Poziom technologiczny miejsca lokalizacji BIZ łączy się z dysponowaniem przez kraj goszczący odpowiednią bazą technologiczną: kadra naukowa (kadra inżynierów i techników, dorobek teoretyczny lub aplikacyjny w danej dziedzinie nauki, sektorze, rozwinięte powiązania technologiczne, tradycje itd.). Ryzyko marginalizowania technologicznego kraju istnieje w przypadku nie wytworzenia środowiska technologicznego mogącego przyjąć BIZ sektorów nowoczesnych.

BIZ w sektorach nowoczesnych są skoncentrowane w niewielu państwach. BIZ w sektorach tradycyjnych są rozproszone w wielkiej ilości państw. W niektórych sektorach nowoczesnych, wymagających rozwiniętych technologii kraju goszczącego, BIZ zgrupowane są jedynie w kilkunastu lub kilkudziesięciu krajach. Sektory bardziej tradycyjne mają mniejsze wymagania względem poziomu technologii kraju goszczącego. BIZ biotechnologii ograniczają się do 31 państw, a BIZ sektora spożywczego obejmują aż 110

³ G. M. Maier, R. E. Baldwin, *Economic Development*, New York 1957.

⁴ Ch. P. Kindleberger, *Foreign Trade and the National Economy*, New Haven 1962.

państw⁵. BIZ lokalizowane są często na obszarach działania podobnych firm, w ośrodkach rozwoju sektora. Dzieje się tak np. w przypadku mikroelektroniki czy bioinżynierii.

Współczesna wymiana handlowa w zakresie eksportu czy BIZ oparta jest na liberalnej doktrynie handlu przyjętej we wszystkich krajach będących członkami WTO. Organizacją, która wprowadzała idee liberalizacji handlu, stała się GATT - obecnie WTO. Działalność GATT (a następnie WTO) przyczyniła się po Rundzie Urugwajskiej do obniżenia światowych ceł na wyroby przemysłowe z 40% do 3,2%. Początkowo niewiele krajów było członkami GATT. W 2004 roku WTO zrzeszała 146 państw, w tym Chiny.

Spektrum zainteresowania WTO uległo znacznemu rozszerzeniu w porównaniu z zagadnieniami handlowymi, którymi zajmował się GATT. Tradycyjny GATT obejmował wąsko rozumianą politykę handlową. WTO oprócz wymiany towarowej zajmuje się wymianą usług, międzynarodowymi przepływami kapitału w formie inwestycji portfelowych i bezpośrednich oraz aspektami handlowymi ochrony praw własności intelektualnej. WTO zajmuje się również dumpingiem, czyli sprzedażą za granicę dóbr po cenie niższej niż cena krajowa. WTO i wcześniej GATT – określiły sposoby obrony kraju dotkniętego dumpingiem.

Neoliberalna teoria, jak i lansowana przez WTO polityka otwartego handlu mają wielu przeciwników. Argumentują oni, iż liberalizacja handlu nie służy w jednakowym stopniu wszystkim państwom członkowskim. WTO stawia w pozycji uprzywilejowanej państwa silne, jak USA czy Niemcy. Przeciwnicy liberalizacji handlu przytaczają liczne przykłady wykorzystywania WTO przez oba kraje do realizacji własnej polityki.

Na skutek działania WTO wprowadzono (zdaniem zwolenników organizacji) szereg rozwiązań sprzyjających wymianie międzynarodowej, takich jak:

1. szeroka redukcja ceł i eliminacja barier pozataryfowych, co zapewnia swobodny przepływ usług i czynników produkcji;
2. ustanowienie wspólnych ceł zewnętrznych i przyjęcie wspólnej polityki handlowej wobec państw spoza ugrupowania;
3. koordynacja i harmonizacja polityki makroekonomicznej i sektorowej w handlu zagranicznym, rolnictwie, przemyśle;
4. harmonizacja przepisów prawnych i umacnianie procesu integracji;
5. powołanie wspólnych organów decyzyjnych⁶.

Wszystkie te rozwiązania prowadzą do rozwoju handlu. Ogromny rozwój handlu międzynarodowego obserwujemy od lat 50. ubiegłego wieku, średnio o 8% rocznie. Zwłaszcza ostatnie dziesięciolecie dwudziestego wieku (tabela 1.) charakteryzuje zdynamizowanie wymiany handlowej, przepływów kapitałowych oraz specjalizacji międzynarodowej. Wolumen wymiany międzynarodowej wykazuje zdecydowany wzrost w stosunku do wartości produkcji na świecie. Wzrasta znacznie wymiana usług. Rosną przepływy kapitałów, co ma coraz większe znaczenie.

5 C. Giofre, E. Mazzer, *Innovazione e internazionalizzazione delle imprese*, Area Studi Statistica e innovazione ICE, „Note di approfondimento”, Novembre 2001, s. 6.

6 E. Latoszek, M. Proszek, *Organizacje międzynarodowe*, Dom Wydawniczy „Elipsa”, Warszawa 2001, s. 463.

Tabela 1. Wymiana handlowa dóbr i usług oraz BIZ (miliardy dolarów)

Lata	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Wymiana dóbr*										
Wartości	3.827	4.376	5.220	5.463	5.651	5.581	5.808	6.571	6.321	6.554
Wymiana usług										
Wartości	948	1.039	1.193	1.270	1.316	1.337	1.373	1.461	1.451	1.530
Jako procent wymiany dóbr i usług	19,9	19,2	18,6	18,9	18,9	19,3	19,1	18,2	18,7	18,9
Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne**										
Wartość	219	256	331	386	478	694	1.088	1.492	735	534
Jako procent wymiany dóbr i usług	4,6	4,7	5,2	5,7	6,9	10,0	15,2	18,6	9,5	6,6

Źródło: Sistema Statistico Nazionale, Istituto Nazionale di Statistica, Istituto Nazionale per il Commercio Estero, L'Italia nell'economia internazionale, Sintesi del Rapporto, ICE 2002-2003, s. 31.

* Średnia wartość eksportu i importu, ** Przepływy netto - wejście.

Korzyści z handlu międzynarodowego decydują o kierunkach handlu. Intensywność wymiany handlowej nie ma jednak wymiaru globalnego. Blisko dwie trzecie wymiany przypada na kraje najbardziej uprzemysłowione, gdyż tylko one posiadają firmy globalne. Firmy globalne realizują obecnie około jednej trzeciej krajowego produktu brutto na świecie i 70% handlu światowego. Wartość międzykorporacyjnej wymiany stale rośnie.

Przedmiotem wymiany są głównie wysokoprzetworzone produkty, o wysokim zaawansowaniu myśli naukowo-technicznej, jakimi dysponują jedynie bogate państwa świata a nie surowce, produkty rolne czy niskoprzetworzone wyroby przemysłowe, które charakteryzują eksport państw ubogich. „Stopniowo produktywność wiedzy⁷ będzie decydować o sukcesach ekonomicznych i społecznych. Zwrot nakładów na wiedzę, poniesionych przez kraj, musi być w większym stopniu czynnikiem określającym konkurencyjność. W Stanach Zjednoczonych dodatkowy efekt każdego dodatkowego wkładu w wiedzę jest wyraźnie niższy niż w konkurujących z Ameryką firmach japońskich. W kolejnych przemysłach – od produkcji części do komputera do faksów i od maszyn produkujących maszyny do kopiarek – firmy amerykańskie tworzyły nowe technologie tylko po to, by zobaczyć, jak japońskie firmy doskonalą produkt i przejmują rynek⁸. Można powiedzieć, że intensywność uczestnictwa w wymianie jest proporcjonalna do stopnia wykorzystania przez gospodarki przepływów wiedzy (*know-how*). Innymi czynnikami, wpływającymi na poziom wymiany, są uprzemysłowienie i instrumenty wymiany, takie jak niewątpliwie systemy masowej komunikacji, wśród których internet odgrywa czołową rolę.

⁷ Wykorzystanie posiadanej wiedzy.

⁸ P. F. Dricker, *Społeczeństwo pokapitalistyczne*, PWN, Warszawa 1999, s. 152.

Udział poszczególnych państw w wymianie światowej świadczy o sile ich gospodarek oraz stanowi o ich udziale w procesach globalizacji. Możliwość i umiejętność prowadzenia przez poszczególne kraje wymiany międzynarodowej zgodnie ze swoimi interesami, a także popieranie własnej produkcji przyczyniają się wyraźnie do tworzenia siły wewnętrznej poszczególnych państw na rynkach światowych. W interesie czołowych państw świata, jak USA czy Niemiec, leży popieranie liberalizacji handlu, znoszenie barier celnych, unifikacja konsumpcji, szczególnie w tych obszarach, w których gospodarki tych państw wykazują wysoką efektywność, jakość produktów i innowacyjność. Wiele rozwiniętych państw świata w latach dziewięćdziesiątych zmieniło swoje udziały w handlu światowym; zyskały państwa wyłaniające się (*semi-periphery*), gdzie przeniesiono część światowej produkcji przemysłowej.

Mówi się o wymianie międzynarodowej jako o zjawisku spajającym najbardziej rozwinięte regiony i państwa. Rozwój handlu międzynarodowego, tak w wymiarze absolutnym, jak i w stosunku do potencjału poszczególnych gospodarek, zwiększa współzależność oraz otwartość gospodarek i państw. Sprzężenie poszczególnych gospodarek poprzez handel zagraniczny czy inwestycje zagraniczne powoduje ich bardzo znaczne wzajemne uzależnienie. Zdarzenia, jakie mają miejsce na poszczególnych rynkach, błyskawicznie wywołują konsekwencje na innych rynkach. Następuje coraz szybsze przenoszenie się kryzysów. Można zauważyć, że współczesna gospodarka polega na „ekonomii wymiany” i od niej zależy. W „ekonomii wymiany” najważniejszą rolę odgrywają inwestycje zagraniczne. Inwestycje zagraniczne firm mogą przybierać formę inwestycji portfelowych lub inwestycji bezpośrednich. Inwestycje portfelowe polegają na zakupie zagranicznych papierów wartościowych i traktowaniu ich jako lokaty albo na transferze kapitału finansowego w postaci akcji lub kredytów z jednego kraju do drugiego. W ostatnich latach nastąpił silny wzrost przepływów kapitałowych.

Najważniejszym elementem światowej wymiany są bezpośrednie inwestycje zagraniczne; BIZ. „One właśnie stały się główną siłą napędową rozwoju gospodarki światowej”⁹. BIZ są nierozdzielnie związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych, prowadzą ostatecznie do umiędzynarodowienia produkcji i wymiany, zwłaszcza wymiany międzykorporacyjnej, której wartość jest obecnie wyższa niż tradycyjny handel zagraniczny. Inwestycje bezpośrednie, realizowane przez kraje uprzemysłowione, koncentrują się na rynkach dobrze rozpoznanych, leżących najbliżej kraju inwestora oraz na rynkach najważniejszych. Inwestycje w sektorach nowoczesnych, realizowane najczęściej przez firmy globalne, koncentrują się na obszarach o odpowiednim przygotowaniu technologicznym kraju goszczącego. Odległość rynku od inwestora i wielkość rynku są dwoma przeciwstawnymi sobie elementami, które silnie wpływają na wybór miejsca BIZ.

9 L. Olszewski, *Polityka ekonomiczna w świetle współczesnych uwarunkowań wzrostu gospodarczego*, [w:] L. Olszewski, *Dynamika procesów wzrostu gospodarczego i integracji drugiej połowy XX wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2000, s. 13.

Niektórzy autorzy podkreślają międzynarodowy charakter BIZ i przeciwstawiają je inwestycjom portfelowym. Inni wiążą BIZ z działalnością firm międzynarodowych¹⁰. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne opierają się na nabyciu, ustanowieniu lub zwiększeniu możliwości produkcyjnych. Lokaty w zagraniczną działalność spółki mogą przybierać różne formy, np. mogą polegać na realizacji od podstaw nowej jednostki za granicą lub założeniu spółki *joint venture*. Nie można sobie wyobrazić obecnie firmy prowadzącej rozwiniętą działalność zagranicą bez inwestycji bezpośrednich. To one odgrywają coraz znaczącą rolę w pakiecie inwestycyjnym firmy, wskazując jednocześnie na jej pozycję na rynku.

Procesy umiędzynarodowienia firm poprzez BIZ mają większe znaczenie w sektorach zaawansowanych technologicznie, które są zainteresowane uzyskaniem przewagi konkurencyjnej za pomocą szerokiego rozpowszechnienia licencji lub współpracy dotyczącej różnych aspektów¹¹. Według Posnera¹² bezpośrednie inwestycje zagraniczne są owocem specjalizacji produkcji w sektorach technologicznie bardziej zaawansowanych. Vernon¹³ natomiast uważa, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne dotyczą wytwarzania nowych wyrobów ściśle związanych z wyrafinowanym popytem na oryginalne wyroby na rynku zewnętrznym.

Aktywizacja nowych ośrodków produkcji czy dystrybucji musi pociągać za sobą wzrost efektywności związany z wykorzystaniem ekonomii skali oraz premii związanej z wprowadzeniem nowości. Ważna jest dywersyfikacja ryzyka towarzyszącego wysokim kosztom inwestycji bezpośrednich za granicą.

Motywy podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych są różne¹⁴. Istnieje również wiele prób ich klasyfikacji z różnych punktów widzenia. Należą do nich motywy rynkowe¹⁵, np. wielkość rynku, dynamika rynku, znaczenie rynku, charakter popytu, rozmiary konkurencji lokalnej itp. Do motywów rynkowych można zaliczyć również chęć wyprzedzenia konkurencji przez podejmowanie takich działań, jak lepsze dostosowanie się do potrzeb klienta, szybka reakcja na zmieniające się bez przerwy warunki konkurencji na lokalnych rynkach zagranicznych. W wielu wypadkach dla kontynuowania sprzedaży na rynku zagranicznym konieczna jest stała na nim obecność. Do motywów rynkowych można również zmniejszenie ryzyka poprzez dywersyfikację sprzedaży oraz lokalizacji działalności w wielu krajach o różnej koniunkturze.

Do motywów kosztowych można zaliczyć konieczność obniżenia kosztów produkcji, poprawę konkurencyjności, zyskowności dzięki ułatwionemu dostępowi do tanich

10 E. Noiszewska, *Wprowadzenie do biznesu międzynarodowego*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 2002, s. 76 -93.

11 J. H. Shatz, A. J. Venables, *The geography of international investment*, World Bank, Working Paper 2000.

12 M. Posner, *International Trade and Technical Change*, Oxford Economic Papers 1961, październik.

13 R. Vernon, *The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment*, Oxford Bulletin of Economics & Statistics 1979, s. 41.

14 J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996, s. 56.

15 Wymieniane są w teorii lokalizacji, która wyjaśnia podjęcie inwestycji bezpośrednich czterema grupami czynników (instytucjonalne, kosztowe, rynkowe, handlowe). J. Rymarczyk 1996, s. 40.

surowców, tańszej siły roboczej zagranicą, tańszych kredytów, gruntów, energii, wydatków związanych z ochroną środowiska, niższych norm czy podatków.

Bardzo ważnym motywem podejmowania przez firmy bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest ekonomia skali, która „odnosi się do obniżenia jednostkowego kosztu wyrobu (czy operacji w procesie wytwarzania wyrobu) w miarę wzrostu wielkości produkcji w jednostce czasu”¹⁶. Ze względu na wysokie koszty stałe firmy zmuszone są do zwiększania skali sprzedaży w celu utrzymania cen swoich towarów na konkurencyjnym poziomie. Wysoka skala produkcji powoduje rozłożenie kosztów stałych na zwiększoną ilość wytwarzanych wyrobów, co zdecydowanie obniża jednostkowe koszty stałe i cenę towaru. W branżach o wysokim poziomie nakładów na B+R mówi się o konieczności konkurencji w skali światowej, która to skala jedynie może sprowadzić cenę towarów do właściwego poziomu. Wysoka skala produkcji może zostać osiągnięta w przypadku ekspansji zagranicznej. W ustabilizowanym otoczeniu gospodarczym dążenie do minimalizacji kosztów skłania do wykorzystania ekonomii skali i do koncentracji produkcji w niewielkiej liczbie zakładów. Niebagatelne znaczenie ma pominięcie kosztów transportu do odległych miejsc zbytu. Korzyści skali można osiągnąć również wychodząc poza ramy sektora¹⁷ lub badając koszt każdego składnika kosztu (na przykład koszt telewizora zależy od ceny kineskopu).

Motywy polityczne BIZ to polityczna stabilność gwarantująca ustawowe uregulowania, bezpieczeństwo prawne zagranicznych inwestycji, pozytywne nastawienie do zagranicznych inwestycji, polityka wspierania eksportu. Do narzędzi tej polityki można zaliczyć ubezpieczenia kredytów eksportowych, gwarancje kredytowe, ulgi podatkowe, zwrot cel i podatków płaconych przy przywozie surowców i materiałów zużytych do produkcji eksportowej, promocję produkcji krajowej. Istotne znaczenie mają również: zniesienie podwójnego opodatkowania, poziom cel, stosowanie kontyngentów itp. Ryzyko polityczne i groźba wybuchu strajków są powodem dywersyfikacji źródeł zaopatrzenia i produkcji w różnych krajach.

Istniejąca infrastruktura to kolejny czynnik decydujący o lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

W grupie motywów zaopatrzeniowych można wymienić konieczność dostępu do tani surowców. W wielu wypadkach firmy prowadzące BIZ nie ograniczają się jedynie do pozyskania niezbędnych surowców – surowce są przetwarzane na miejscu. Wiele firm lokuje część swojej produkcji za granicą w celu wykorzystania tańszej, niewykwalifikowanej siły roboczej. Poszukiwanie nowej technologii czy prowadzenie badań również należy do motywów zaopatrzeniowych. Przestarzałe technologie znajdują zastosowanie na rynkach o mniejszej konkurencji, co ma niebagatelne znaczenie.

Jedną z wielu teorii próbujących wyjaśnić BIZ jest teoria J. H. Dunninga¹⁸, łącząca teorie monopolistycznych korzyści, teorię internalizacji i teorię lokalizacji. Według tej te-

16 M. E. Porter, 1992, s. 25.

17 Firma Honda - kompetencja główna, umiejętność projektowania, produkcji i ulepszania silników samochodowych. W silniki Hondy wyposażone są: kosiarki, motocykle, kultywatory, motorówki, pojazdy śnieżne itd.

18 J. H. Dunning, *Toward an Eclectic Theory International Production*, „Journal of International Business Studies” 1980, vol. 11. s. 10-32.

orii przedsiębiorstwo prowadzące BIZ posiada specyficzną przewagę (w stosunku do innych przedsiębiorstw krajowych czy zagranicznych), którą powinno wykorzystać, obniżając koszty transakcyjne przez np. przejęcie samodzielnie niektórych funkcji realizowanych przez inne podmioty (dostawców czy odbiorców). Nasila się przejmowanie funkcji dostawców – importerów i odbiorców-eksporterów lub hurtowników i detalistów przez firmy produkcyjne. Koszty można obniżyć również przez monopolizację posiadanej wiedzy czy *know-how*. Przedsiębiorstwo, decydując się na prowadzenie BIZ, osiąga dodatkowe korzyści miejsca lokalizacji, np. kosztowe, rynkowe, handlowe.

Ekonomia światowa w latach 80. przechodziła ważny okres transformacji strukturalnej, w którym następowała zmiana relacji i pozycji konkurencyjnej państw najbardziej uprzemysłowionych. W wielu sektorach w tym czasie ukończone zostały, niekiedy długie i burzliwe procesy nowej lokalizacji firm europejskich i japońskich w stosunku do amerykańskich. Procesy lokalizacji zapoczątkowane po wojnie podlegały głębokiej asymetrii. Utrata przywództwa na wielu odcinkach przez firmy USA jest ważną konsekwencją tych przemian. Ta historyczna ewolucja jest skorelowana ze zmianą kierunków przepływu inwestycji bezpośrednich pomiędzy silnymi obszarami ekonomicznymi świata.

Główne zmiany BIZ w latach 80. i 90. to:

1. zmiana roli USA od głównego inwestora na rynkach światowych do głównego obszaru inwestycji;
2. ekspansja japońskich inwestycji bezpośrednich, w kierunku USA, jak również w mniejszym stopniu w stronę Europy;
3. wzrost znaczenia firm Europy, które z jednej strony rozwijają swoje inwestycje bezpośrednie w kierunku USA, a z drugiej silnie inwestują w różnych państwach wewnątrz Europy;
4. wzrost znaczenia inwestycji bezpośrednich w sektorze usług.

Tendencje, jakim podlegały BIZ, zostaną opisane na przykładzie BIZ grupy G7 w latach 1975-1990 (tabela 2.). Wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych grupy G7 scalono w okresach czteroletnich w celu uniknięcia wahań związanych z koniunkturą. Omawiając inwestycje poszczególnych państw tworzących grupę G7, należy zaznaczyć dominującą rolę USA w początkach rozpatrywanego okresu. Druga połowa lat siedemdziesiątych dwudziestego wieku to zdecydowany okres dominacji USA jako największego światowego inwestora prowadzącego BIZ. W latach 1975-78 Stany Zjednoczone posiadają 52,4% całości BIZ państw G7 na świecie. Drugim inwestorem tego okresu jest Wielka Brytania z udziałem 17,7% w BIZ G7. Europejscy członkowie G7 posiadają łącznie w latach 1975-78 tylko 34,4% BIZ czołowych państw świata. Udział europejskich członków G7 w BIZ G7 jest mniejszy niż udział USA w tych inwestycjach.

Okres 1979-82 charakteryzuje się spadkiem udziałów USA w BIZ. Przewaga USA nad Wielką Brytanią zmniejsza się. Europejskie kraje G7 łącznie wyprzedzają USA, posiadając w tym okresie 44,2% BIZ G7. Czterolecie 1983-86 charakteryzuje spadek udziałów USA w całości BIZ G7. USA posiadają w tym czasie zaledwie 26,8% BIZ G7. Lata 1987-90 to dalszy spadek BIZ USA do poziomu 22,25% całości BIZ G7. USA przestają pełnić rolę najważniejszego inwestora prowadzącego BIZ.

W latach 80. Japonia wyłania się jako nowy, silny inwestor na rynku światowym. W tym okresie Japonia dokonuje ekspansji na rynki zagraniczne własnymi siłami. Nie należy do żadnych wspomagających ją szczególnie organizacji.

Tabela 2. Inwestycje bezpośrednie zagraniczne państw G7 (w milionach dolarów)

Kraj	1975-78		1979-82		1983-86		1987-90	
	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%
USA	13.529	52,4	12.896	30,5	12.538	26,8	20.195	22,3
Kanada	1.479	5,7	3.151	7,4	3.939	8,4	5.182	5,7
Japonia	1.937	7,5	7.578	17,9	7.625	16,3	18.665	20,6
Niemcy	2.552	9,9	3.897	9,2	5.628	12,0	8.893	9,8
Francja	1.467	5,7	3.128	7,4	2.870	6,1	7.838	8,7
W.Brytania	4.560	17,7	10.773	25,4	11.048	23,6	24.200	26,7
Włochy	306	1,2	925	2,2	3.134	6,7	5.514	6,1
G7 Europa	8.885	34,4	18.723	44,2	22.680	48,5	46.445	51,3
Ogółem G7	25.830	100,0	42.348	100,0	46.782	100,0	90.487	100,0

Źródło: G. Corazziari, *L'internazionalizzazione dell'economia italiana. Gli investimenti esteri in Italia e dell'Italia verso l'estero*, Eurispes 1993.

Można mówić, że do roku 1986 firmy japońskie były przeważnie zorientowane na inwestycje bezpośrednie typu *greenfield* (zakładanie filii i oddziałów) – na trzy jeny wydawane na inwestycje bezpośrednie tylko jeden był przeznaczony na nabycie udziałów w obcych firmach. W czterolecie 1987-90 udział Japonii w BIZ wzrósł do 20,6% BIZ G7. Wzrost dokonał się w następstwie głębokich przeobrażeń, jakie miały miejsce w firmach japońskich, które coraz częściej nabywały udziały w obcych firmach. Japońskim przedsiębiorstwom była obca kultura wrogiej oferty. Oferta w zakresie przejmowania firmy jest wroga, jeżeli zostanie na wstępie odrzucona przez kierownictwo firmy¹⁹. Polityka *take-over* (przejmowania) firm obcych przez Japończyków ma charakter przyjazny (nie ma tutaj tzw. przejęć wrogich) oraz średni i mały rozmiar transakcji (na kwotę do 50 mln dol.). Japończycy w wielu wypadkach ograniczali się jedynie do nabycia udziałów mniejszościowych. Do najbardziej spektakularnych przejęć można zaliczyć zakup następujących podmiotów²⁰: CBS, Columbia Pictures, Firestone, ICI.

Można stwierdzić na podstawie danych oraz teorii monopolistycznej przewagi S. Hymera i Ch. Kindlebergera²¹, że pośród najbardziej rozwiniętych państw świata firmy USA, Japonii, Wielkiej Brytanii, Niemiec i Francji prowadzące BIZ wykazują najwięcej przewag w porównaniu ze swoimi konkurentami. Przeniesienie przez te firmy produkcji za granicę

19 T. Jenkinson, C. Mayer, *Wrogie przejęcia na rynku kapitałowym*, Liber, Warszawa 1998, s. 6.

20 T. Jenkinson, 1998.

21 S. Hymer, *The international Operations of National Films. A Study of Direct Investment*, Cambridge 1979.

jest korzystniejsze niż sprzedaż licencji oraz eksport. Firmy z wyżej wymienionych państw prowadzące BIZ działają w sektorach w większości nowoczesnych. Państwa, których firmy prowadzą najwięcej BIZ, można zaliczyć do *core* światowej gospodarki. Włochy należą do państw G7, jednak ich udział w BIZ jest mniejszy niż czołowych państw świata.

Lata 1975-90 (tabela 3.) stanowią okres burzliwych przemian w kierunkach inwestowania. Stany Zjednoczone straciły w tym okresie status głównego inwestora i stały się głównym obszarem lokalizacji BIZ. W latach 1975-78 do USA skierowano 37,3% BIZ. Więcej kapitału (56,4%) grupa G7 ulokowała w tym czasie jedynie w Europie. Lata 1979 i następne – aż do roku 1990 – charakteryzuje dynamiczny wzrost znaczenia USA jako miejsca alokacji BIZ. Poziom BIZ G7 w Japonii był nieznaczny, bo wyniósł 96 mln dol. w latach 1975-78 i wzrósł do 315 mln dol. w latach 1987-90.

Drugim obszarem lokalizacji BIZ G7 jest Europa, jednak jej znaczenie jako miejsca lokalizacji BIZ słabnie i w latach 1987-90 Europa przyjmuje tylko 30,8% BIZ G7. W Europie największe inwestycje przypadają na Wielką Brytanię. Wielka Brytania powoli traci na znaczeniu jako miejsce lokalizacji BIZ. Chociaż wartościowo poziom BIZ lokowanych przez kraje G7 na terenie Wielkiej Brytanii stale rośnie, to jednak udział Wielkiej Brytanii jako miejsca lokalizacji BIZ G7 spada. W czteroleciu 1975-1978 kraj ten skupiał ok. 30% BIZ G7, podczas gdy w latach 1987-1990 tylko 17%. Podobny proces można obserwować we Francji. BIZ lokowane w Niemczech utrzymują się w wartościach nominalnych na stałym poziomie w całym okresie, natomiast znaczenie Niemiec jako miejsca lokalizacji BIZ G7 słabnie z 8,7% w latach 1975-78 do 1,8% w okresie 1987-90.

Na terenie Włoch jest lokowane w latach 87-90 ok. 4,5% BIZ G7, chociaż wartość BIZ na terenie Włoch stale rośnie. Niewielkie inwestycje bezpośrednie we Włoszech wskazują na stosunkowo niską atrakcyjność tego rynku jako miejsca lokalizacji BIZ, mogą być też powodem braku zainteresowania Włochami z powodu niedostatecznego poziomu technologicznego Włoch.

Tabela 3. Inwestycje bezpośrednie zagraniczne w państwach G7 (w milionach dolarów)

Kraj	1975-78		1979-82		1983-86		1987-90	
	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%
USA	4.650	37,3	17.014	59,1	22.655	70,0	42.668	65,7
Kanada	694	5,6	575	2,0	923	2,9	1.867	2,9
Japonia	96	0,8	291	1,0	322	1,0	315	0,5
Niemcy	1.084	8,7	767	2,7	928	2,9	1.168	1,8
Francja	1.721	13,8	2.483	8,6	2.494	7,7	4.870	7,5
W.Brytania	3.642	29,2	6.963	24,2	4.218	13,0	11.103	17,1
Włochy	594	4,8	679	2,4	828	2,6	2.925	4,5
G7 Europa	7.041	56,4	10.892	37,9	8.468	26,2	20.006	30,8
Ogółem G7	12.481	100,0	28.772	100,0	32.369	100,0	64.916	100,0

Źródło: G. Corazziari, *L'internazionalizzazione dell'economia italiana. Gli investimenti esteri in Italia e dell'Italia verso l'estero*, Eurispes 1993.

Procentowo (tabela 4.) inwestycje zagraniczne G7 na rynku japońskim stanowią niewielki udział w inwestycjach na rynkach G7. Waha się on w granicach od 0,5% do 0,8%. Specyfika gospodarcza Japonii, wysoki poziom konkurencyjności tego rynku, brak wiary inwestorów zagranicznych w odniesienie sukcesu na rynku japońskim stanowiły powód skromnych BIZ w Japonii.

Tabela 4. Wejście/wyjście BIZ (wskaźnik wejścia do wyjścia inwestycji bezpośrednich)

Kraj	1975-78	1979-82	1983-86	1987-90
USA	0,34	1,32	1,81	2,11
Kanada	0,47	0,18	0,23	0,36
Japonia	0,05	0,04	0,04	0,02
Niemcy	0,42	0,20	0,17	0,13
Francja	1,17	0,79	0,87	0,62
Wielka Brytania	0,80	0,65	0,38	0,46
Włochy	1,94	0,73	0,26	0,53
G7 Europa	0,79	0,58	0,37	0,43
Ogółem G7	0,48	0,68	0,69	0,72

Źródło: G. Corazziari, *L'internazionalizzazione dell'economia italiana. Gli investimenti esteri in Italia e dell'Italia verso l'estero*, Eurispes 1993.

Wskaźnik wejście/wyjście USA wzrósł z 0,34 w latach 1975-78 do 2,11 w okresie 1987-90. Tendencja ta uległa diametralnej zmianie już w okresie 1979-82, kiedy to w USA inwestowano więcej środków w ramach BIZ niż na zewnątrz. W latach 1979-82 na każdy dolar inwestowany przez USA w BIZ przypadało 1,32 dolara inwestowanego na terenie USA. Tendencja ta pogłębiała się na przestrzeni lat i w okresie 1987-90 już ponad dwa dolary lokowane na terenie USA przypadały na jednego dolara inwestowanego przez USA na zewnątrz.

Europejskie państwa G7 wzmocniły w badanym okresie swoją pozycję inwestora. Wskaźnik wejście/wyjście BIZ radykalnie obniżył się z 0,79 w latach 1975-78 do 0,43 w latach 1987-90. W latach 1975-78 aż 74 centy lokowane w Europie przez państwa G7 przypadały na każdego dolara lokowanego przez europejskich członków G7 poza Europą. W okresie 1987-90 państwa G7 na terenie Europy inwestowały zaledwie 43 centy na każdego dolara lokowanego przez europejskich członków G7 poza Europą.

W badanym okresie Wielka Brytania i Niemcy umocniły swoją pozycję inwestora. W latach 1975-78 osiemdziesiąt centów inwestowanych w Wielkiej Brytanii przez G7 przypadało na każdy dolar lokowany przez ten kraj na zewnątrz. W okresie 1987-90 wskaźnik wejścia do wyjścia BIZ G7 spadł dla Wielkiej Brytanii do 0,46.

Wysokiemu zaangażowaniu firm europejskich w inwestycjach bezpośrednich w Ameryce Północnej towarzyszy wyraźny wzrost inwestycji wewnątrz Europy tzw. *cross-over*. Zjawisko to wyraża skomplikowane realia, w których ofensywne strategie ekspansji firm europejskich na rynki światowe są skorelowane z możliwością uzyskania pozycji

Tabela 5. BIZ przepływy netto wejścia w latach 2003-2005

Kraje	2003	2004	2005	Zmiana w % 2004/2003	Zmiana w % 2005/2004
Świat	637,9	695,0	996,7	9	29
Kraje rozwinięte	441,7	414,7	573,2	-6	39
Europa	356,9	258,2	449,2	-20	74
Unia Europejska 25	340,1	259,1	445,3	-24	72
Unia Europejska 15	327,6	231,4	407,7	-29	78
Francja	42,5	24,3	40,5	-43	99
Niemcy	27,3	-36,8	4,9	-	-
Włochy	16,4	18,6	13,0	2	-23
Luksemburg	03,0	87,2	13,4	-20	-80
Wielka Brytania	27,4	77,6	219,1	103	102
Nowe Kraje U.E.	12,5	27,0	37,7	122	38
Czechy	2,1	4,5	12,5	114	101
Węgry	2,1	4,6	8,0	119	30
Polska	4,6	12,8	6,7	174	-31
USA	58,0	95,9	106,0	89	11
Japonia	0,3	7,0	9,4	24	21
Kraje na drodze rozwoju	172,1	243,1	273,5	41	13
Afryka	17,2	10,7	20,9	9	55
Egipt	0,2	1,3	4,1	550	228
Maroko	2,3	0,9	1,2	-61	36
R.P.A.	0,7	0,0	7,2	14	803
Sudan	1,3	1,5	2,1	15	40
Ameryka Łacińska i Karaiby	40,0	00,9	72,0	44	5
Argentyna	1,7	4,1	4,2	141	3
Brazylia	10,1	16,2	15,5	0	0,15
Chile	4,4	7,8	7,0	73	0
Meksyk	12,0	17,9	17,2	40	-4
Azja i Oceania	106,9	155,5	172,7	45	11
Bliski Wschód	11,9	17,6	28,5	40	51
Turcja	1,8	2,7	4,6	50	77
Azja Wschodnia	94,7	137,0	146,2	48	0
Chiny	53,5	80,8	80,3	13	0
Hongkong	13,6	34,0	39,7	150	17
Indie	4,3	5,3	8,0	23	12
Indonezja	0,8	1,0	3,5	-	242
Korea Południowa	3,0	7,7	4,5	103	-42
Malezja	2,5	4,6	4,2	0,4	-9
Singapur	9,3	16,1	15,9	73	-1
Tajlandia	1,9	1,4	3,7	-26	159
Europa Południowa Wschodnia C.S.I.	24,0	37,2	49,9	55	34
Rosja	0,0	12,5	26,1	56	109
Rumunia	2,2	8,4	5,2	191	-19
Kazachstan	2,2	5,4	5,4	145	0

Źródło: Rapisarda G., *Dinamica e distribuzione geografica degli IDE in entrata nel corso del 2005*,
Ministero Attività Produttive D.G. Politiche di Internazionalizzazione, Roma 2005,
s. 81-82. Źródło UNCTAD.

lidera w sektorze na kontynencie oraz z procesami restrukturyzacji i racjonalizacji produkcji w Europie, mającymi na celu wzrost konkurencyjności w sektorach o niskiej konkurencyjności firm europejskich względem firm japońskich czy amerykańskich. Warto jeszcze zwrócić uwagę na Japonię. Na każdy dolar inwestowany przez Japonię w BIZ przypada jedynie od dwóch do pięciu centów lokowanych na terenie Japonii przez inne kraje. Tendencja ta, utrzymująca się w całym okresie, świadczy o sile japońskiego rynku wewnętrznego, o konkurencyjności panującej na tym rynku. Łatwiej jest zyskać wysoką pozycję na rynku międzynarodowym niż w Japonii, gdzie konkurencja jest wyższa. Wiele badań potwierdza osłabienie centralizacji ekonomii Japonii i coraz wyraźniejszą liberalizację wymiany inwestycji bezpośrednich, tzn. nabywanie przez firmy japońskie i kupowanie w Japonii.

„Zależnie od roku – dwie trzecie do trzech czwartych wartości wszystkich obcych inwestycji bezpośrednich nie jest przeznaczona na nowe inwestycje tworzące miejsca pracy, ale służy fuzjom i przejęciom, które praktycznie są przyczyną nowego bezrobocia”²². Z drugiej strony przyrost BIZ jest owocem „trwającej dwa dziesięciolecia deregulacji i prywatyzacji działalności gospodarczej. (...) Na przyrost składają się przepływy rozliczeniowe pomiędzy przedsiębiorstwami międzynarodowymi (korporacjami międzynarodowymi) a ich filiami. Tradycyjne pojęcie miejsca gospodarek narodowych nie jest adekwatne do rzeczywistości”²³. W latach 2003-2005 (tabela 5.) BIZ netto wzrosły o 40%. Najwięcej BIZ w 2005 roku przypada na kraje rozwinięte, z czego na Europę aż 450 mld dolarów. BIZ liczone w Europie są związane z przepływami korporacji międzynarodowych rejestrowanych w Europie, istnieniem rajów podatkowych w Europie, małym obszarem państw i przepływami na małe odległości pomiędzy państwami Europy.

Przykładem błędu liczenia BIZ w wielu opracowaniach jest podawanie Luksemburga jako kraju o najwyższym poziomie BIZ. Luksemburg należy do rajów podatkowych, gdzie zarejestrowanych jest wiele zagranicznych firm, z których korzysta Luksemburg, przechwytyjąc ich podatki. Przepływy wewnętrzne zagranicznych firm rejestrowanych w Luksemburgu kreują BIZ Luksemburga. BIZ Luksemburga należy traktować jedynie jako miejsce rozliczeń a nie jako miejsce alokacji inwestycji. Unikanie płacenia podatków w miejscach, gdzie powstał przychód jest jaskrawym naruszeniem sprawiedliwości międzynarodowej, narzędziem kreowania biedy i dysproporcji na świecie. Praktyka ta musi zostać ukrócona. W przeciwnym wypadku pogłębiające się obszary nierówności wymuszają nowe rozwiązania.

W roku 2005 na Wielką Brytanię przypada aż 219 miliardów BIZ. Taka alokacja BIZ w jednym państwie nie wystąpiła w Unii nigdy w przeszłości. Przepływ ten, jak podaje Rapisarda²⁴, w 50% (ponad 100 miliardów dolarów) jest wynikiem rozliczeń pomiędzy brytyjską firmą Shell Transport and Trading Plc a holenderską Royal Dutch Petroleum Company.

22 G. Susan, 1999.

23 L. Olszewski, 2000, s. 13.

24 G. Rapisarda, 2005, s. 81-82.

Stany Zjednoczone odrabiają utraconą pozycję miejsca alokacji BIZ. BIZ lokowane w Japonii są nadal niewielkie ze względu na najwyższy na świecie poziom konkurencyjności wewnętrznej. W każdej gałęzi działa w Japonii wielka ilość firm o ugruntowanej pozycji na świecie. Afryka, wolno przyciągająca inwestorów zanotowała wzrost BIZ w 2005 roku o 55%. Po kryzysach w krajach Ameryki Południowej Argentyna nie chce na nowo uzależniać się od obcego kapitału. Azja, zwłaszcza Chiny i Hongkong, nadal silnie przyciągają BIZ. Chiny w 2005 roku pierwszy raz od 1999 roku nie zanotowały przyrostu BIZ. Obok Chin wyrasta nowa przyszość – Indie.

Podsumowując rozważania dotyczące BIZ i czołowych gospodarek świata można stwierdzić, że uczestnictwo w BIZ rzutuje na konkurencyjność gospodarki.

Bibliografia

- Dricker P. F., *Społeczeństwo pokapitalistyczne*, PWN, Warszawa 1999
- Dunning J. H., *Toward an Eclectic Theory International Production*, „Journal of International Business Studies” 1980, vol. 11. s. 10-32.
- Giofre C., Mazzero E., *Innovazione e internazionalizzazione delle imprese*, Area Studi Statistica e innovazione ICE, „Note di approfondimento”, Novembre 2001,
- Hymer S., *The international Operations of National Films. A Study of Direct Investment*, Cambridge 1979.
- Jenkinson T., Mayer C., *Wrocie przejęcia na rynku kapitałowym*, Liber, Warszawa 1998, s. 6.
- Kindleberger Ch. P., *Foreign Trade and the National Economy*, New Haven 1962.
- Latoszek E., Proszek M., *Organizacje międzynarodowe*, Dom Wydawniczy „Elipsa”, Warszawa 2001
- Maier G. M., Baldwin R. E., *Economic Development*, New York 1957.
- Noiszewska E., *Wprowadzenie do biznesu międzynarodowego*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 2002
- Olszewski L., *Polityka ekonomiczna w świetle współczesnych uwarunkowań wzrostu gospodarczego*, [w:] L. Olszewski, *Dynamika procesów wzrostu gospodarczego i integracji drugiej połowy XX wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2000
- Porter M. E., *O konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 200-201.
- Posner M., *International Trade and Technical Change*, Oxford Economic Papers 1961, październik.
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996.
- Shatz J. H., Venables A. J., *The geography of international investment*, World Bank, Working Paper 2000.
- Vernon R., *The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment*, Oxford Bulletin of Economics & Statistics 1979.