

Ehrenfried Pausenberger *

WSPÓLNE PRZEDSIĘWZIĘCIA (JOINT VENTURES)
NARZĘDZIEM ROZWOJU KOOPERACJI MIĘDZY WSCHODEM A ZACHODEM?

I. Punkt wyjścia i sprecyzowanie zagadnienia

Zarówno rządy krajów socjalistycznych, jak i kapitalistycznych dążą zdecydowanie do popierania i rozszerzania handlu między Wschodem a Zachodem. Chroniczny brak równowagi w handlu zagranicznym doprowadził kraje Wschodu do ograniczeń dewizowych, a tym samym do konieczności restrykcji w imporcie. Ograniczenia handlu zagranicznego oznaczają jednak rezygnację z korzyści gospodarczych, osiągalnych poprzez wzmocnienie podziału pracy w ramach gospodarki światowej.

Starając się rozwiązać ten dylemat gospodarczy, niektóre kraje "bloku wschodniego" stawiają ostatecznie na możliwości, jakie otwierają międzynarodowe wspólne przedsięwzięcia (joint ventures). W wydanej latem 1977 r. ustawie, Węgierska Republika Ludowa zniosła ograniczenie dopuszczające inwestycje zagraniczne jedynie w formie holdingu¹. W PRL obowiązują od maja 1976 r. przepisy prawne, które wyraźnie zezwalają na zachodnie inwestycje kapitału i tworzą warunki niezwykle atrakcyjne dla zachod-

* Prof. dr, kierownik Zakładu Ekonomiki Przedsiębiorstwa VII (przedsiębiorstwa międzynarodowe) w Uniwersytecie im. Justusa Liebiga w Giessen (RFN).

¹ Zarządzenie Ministra Finansów Węgierskiej Republiki Ludowej nr 28/1977 zmodyfikowało zarządzenie nr 28/1972 o tworzeniu gospodarczych spółek handlowych z udziałem zagranicznym.

nich inwestorów². Zgodnie z tym, w zakresie rzemiosła i usług (handel wewnętrzny, gastronomia, hotelarstwo) możliwe są pełne (100%) udziały kapitału zagranicznego; w innych dziedzinach gospodarki, szczególnie w przemyśle, dopuszczalne są w zasadzie zagraniczne udziały kapitału, jakkolwiek inwestor zagraniczny musi tu zadowolić się niepełnym udziałem, a więc nastawić się na przedsiębiorstwo partnerskie z państwem polskim jako współnikiem.

W ZSRR zlecono grupie badawczej z Akademii Nauk zbadanie możliwości udziału zagranicznego w zakładach krajowych. Także z CSSR napływają informacje, że problem ten dyskutowany jest na forum rządowym. W ostrożnym stwierdzeniu w akcie końcowym KBWE z Helsinek (1975 r.) państwa sygnatariusze konstatują, że "spółki mieszane mogą być korzystne" dla kooperacji między Wschodem a Zachodem³.

W dalszej części artykułu zostanie rozważony problem, czy wspólne przedsięwzięcia (joint ventures) stanowią instrumenty nadające się do polepszenia kooperacji między Wschodem a Zachodem i czy mogą przyczynić się do przezwyciężenia barier w handlu zagranicznym. Należy przy tym sięgnąć do doświadczeń poczynionych zarówno w krajach zachodnich, jak i - aczkolwiek w skromnym zakresie - w krajach Europy wschodniej.

We wstępnej części tych rozważań należy przedstawić pojęcie i istotne formy wspólnych przedsięwzięć (joint ventures).

II. Pojęcie i formy wspólnego przedsięwzięcia (joint venture - J.V.)

1. Pojęcie wspólnego przedsięwzięcia

Przez wspólne przedsięwzięcie należy rozumieć samodzielny zakład, poprzez który dwa lub więcej przedsiębiorstw realizuje

² Zarządzenie Rady Ministrów PRL z 14.5.1976 r. dotyczące udzielania zezwoleń zagranicznym osobom prawnym i fizycznym na wykonywanie określonych czynności gospodarczych, jak również zarządzenie Ministra Finansów z 26.5.1976 r. o prowadzeniu kont bankowych dla cudzoziemców dewizowych oraz o transakcjach dewizowych spółek mieszanych.

³ Dokument końcowy KBWE (Konferencja Bezpieczeństwa i Współpracy w Europie), rozdział "Kooperacja przemysłowa".

założoną na czas dłuższy kooperację partnerską. Partnerzy kooperacyjni przenoszą określone zadania częściowo ze spektrum swojej działalności na wspólne przedsięwzięcie i oczekują od wspólnej realizacji tych zadań częściowych lepszego spełnienia indywidualnych celów przedsiębiorstw. To samo dotyczy przypadku, gdy wspólne przedsięwzięcie podejmowane jest w celu realizowania nowych, dotąd nie wypełnianych zadań.

Jeżeli chodzi o typowe zakresy działania wspólnego przedsięwzięcia, w literaturze i dyskusjach z praktykami wymienia się przede wszystkim 3 zakresy funkcji:

- badanie i rozwój,
- eksploracja surowców i energii,
- produkcja z dużym udziałem innowacji.

Wspólne wypełnianie tego rodzaju zadań wiąże się przede wszystkim z pewnym ryzykiem politycznym, ale ważkim argumentem wydaje się być także rozłożenie ciężaru finansowania.

Teza, według której wspólne przedsięwzięcia występują głównie w przemyślach, w których prowadzi się intensywne badania związane z postępem, o dużej zawartości ryzyka, nie wytrzymuje empirycznej weryfikacji. Liczbowo przeważają wspólne przedsięwzięcia, w których wspólnie podejmowana jest opanowana technologicznie produkcja, jak też zbyt. Najnowsze badania empiryczne w Republice Federalnej Niemiec prowadzą do wniosku, że nie jest możliwe ustalenie dla wspólnego przedsięwzięcia zakresu jego typowej działalności⁴.

Podstawą wspólnego przedsięwzięcia jest umowa między przedsiębiorstwami-udziałowcami (umowa dotycząca kooperacji, partnerstwa lub zasad), w której zawarte są głównie ustalenia dotyczące następujących zagadnień:

- przedmiotu kooperacji,
- formy prawnej i organizacyjnej wspólnego przedsięwzięcia,
- wyposażenia w fundusze przez wspólników,
- sprawności wspólnego przedsięwzięcia,
- podejmowania wspólnych decyzji, łącznie z łagodzeniem konfliktów,
- rozwiązania kooperacji.

⁴ Główna opinia Komisji Monopolowej 1973/1975: Możliwa jest raczej konkurencja, Baden-Baden 1977, s. 491.

Wspólne przedsięwzięcie rozwija działalność zgodnie z wolą partnerów; jest zależne od swych przedsiębiorstw-matek i prowadzi z nimi z reguły wymianę gospodarczą. Tak więc wspólne przedsięwzięcie realizuje swoje zadania uzgadniając na bieżąco swą działalność z przedsiębiorstwami-matkami.

Istotne jest przy tym, że żaden z partnerów nie może zmajoryzować innego lub innych, lecz jakość partnerskiej kooperacji zachowana zostaje przez konieczność procesu uzgadniania między partnerami, łącznie z ochroną mniejszości w przypadku większej liczby partnerów.

2. Formy wspólnych przedsięwzięć

W celu zidentyfikowania najważniejszych form wspólnych przedsięwzięć, autor przyjmuje za punkt wyjścia prosty przypadek wspólnego przedsięwzięcia dwupartnerskiego. W idealnie typowym przypadku symetrycznego wspólnego przedsięwzięcia obaj partnerzy mają po 50% udziału własnego kapitału. Asymetryczne wspólne przedsięwzięcie powstaje wówczas, gdy jeden z partnerów posiada większość kapitału; jeśli większość kapitału wzrasta powyżej 75%, to wówczas, według wszelkich reguł, dominujący wpływ partnera z większym kapitałem może być tak silny, a wpływ partnera z mniejszym kapitałem tak słaby, że nie może być mowy o wspólnym przedsięwzięciu w pełnym znaczeniu tego słowa⁵.

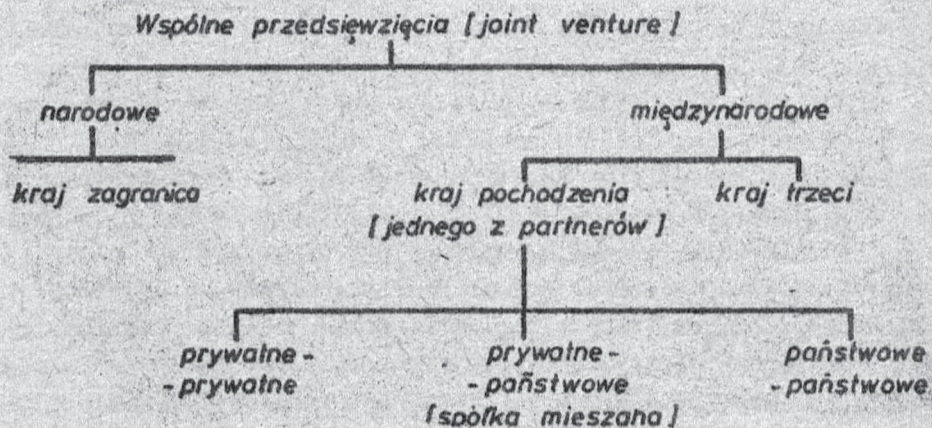
Jeśli oba przedsiębiorstwa partnerskie usytuowane są w jednej i tej samej gospodarce narodowej, to twór kooperacyjny daje się wtedy określić jako narodowe wspólne przedsięwzięcie, niezależnie od tego, czy ma ono swą siedzibę w kraju, czy za granicą. Jeśli natomiast oba przedsiębiorstwa partnerskie pochodzą z różnych gospodarek narodowych, powstaje wówczas międzynarodowe wspólne przedsięwzięcie, mające swą siedzibę w jednym z krajów, z których pochodzą partnerzy, lub w kraju trzecim.

Czynnikiem silnie charakteryzującym wspólne przedsięwzięcie jest statutowy charakter udziałowców, a więc to, czy chodzi o

⁵ Z podobnych względów także § 23 rozdz. 2, s. 3 Ustawy przeciw ograniczeniu konkurencji określa co najmniej 25-procentowy udział dwóch przedsiębiorstw jako warunek istnienia wspólnego przedsięwzięcia.

prywatne przedsiębiorstwa, czy o instytucje państwowe. Nasze szczególne zainteresowanie dotyczy takiego układu, przy którym przedsiębiorstwo prywatne tworzy spółkę z instytucją państwową (spółka mieszana, mixed venture). Jeśli zachodnie przedsiębiorstwo prywatne prowadzi wspólne przedsięwzięcie z instytucją państwową kraju socjalistycznego w tymże kraju, to powstaje wówczas system powiązań między gospodarkami o elementarnie różnych zasadach ustrojowych. Perlmutter wskazuje na niezależny od ideologii charakter tego rodzaju wspólnych przedsięwzięć i przepowiada im dużą przyszłość⁶.

W schemacie na rys. 1 zestawione są przejrzyście wspomniane formy, przy czym szczegółowa struktura podana jest tylko dla najważniejszego przypadku (międzynarodowe wspólne przedsięwzięcia w kraju pochodzenia jednego z udziałowców).



Rys. 1. Schemat form wspólnych przedsięwzięć

III. Doświadczenia krajów zachodnich

Dla oceny szans powodzenia niezależnych od ideologii wspólnych przedsięwzięć korzystne są bez wątpienia także te doświadczenia, których dokonano w krajach zachodnich. Spośród ważniej-

⁶ H. V. Perlmutter, *The Multinational Firm and the Future*. [w:] D. H. Blake [ed.], *The Multinational Corporation*, "The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences" 1972, vol. 403, s. 139-152.

szych aspektów, trzy wydają się mieć szczególne znaczenie: gotowość przedsiębiorstw do tworzenia międzynarodowych wspólnych przedsięwzięć, znaczenie ich ilości, jak również problem stabilności tego rodzaju kooperacji. Na początek niech będą przedstawione dane o wymiarze ilościowym.

1. Rozpowszechnienie wspólnych przedsięwzięć

A. Według swej liczby i znaczenia gospodarczego, wspólne przedsięwzięcia mają dużo wyższą rangę, niż im to się ogólnie przyznaje. W swym najnowszym sprawozdaniu Komisja Monopolowa Republiki Federalnej Niemiec prezentuje dla kraju kilka danych, które - o ile wiadomo - po raz pierwszy dokumentują niezwykle duże znaczenie wspólnych przedsięwzięć⁷. Badania 100 przedsiębiorstw o najintensywniejszym obrocie (bez banków i ubezpieczeń) dały dla roku 1974 następujący obraz:

- między 100 największymi przedsiębiorstwami znajduje się 8 wspólnych przedsięwzięć o obrotach rocznych od 1,4 mld mk (Messerschmit-Bölkow-Blohm GmbH) do 11,9 mld mk (Ruhrkohle AG); liczba wspólników dochodziła przy tym do 16 (Aral AG)⁸;

- duże znaczenie osiągają wspólne przedsięwzięcia także jako instrument łączący. Ściśle 70% przedsiębiorstw o najsilniejszym obrocie posiada przedsiębiorstwa-filie. Kilka przedsiębiorstw z kręgu "100 największych" ma udział w niezwykle wielkiej liczbie wspólnych przedsięwzięć, np. Veba w 93, Estel w 87, Thyssen w 86; ogółem daje się wymienić 12 przedsiębiorstw mających udział w 30 lub więcej wspólnych przedsięwzięciach.

B. Nie ma żadnych obszernych i dokładnych danych dotyczących rozpowszechnienia międzynarodowych wspólnych przedsięwzięć. Dla Republiki Federalnej Niemiec zagraniczny udział kapitału w krajowych przedsięwzięciach podawany jest, jak widać na tab. 1.

⁷ P e r l m u t t e r, op. cit., s. 168 i n.

⁸ GmbH - spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (Gesellschaft mit beschränkter Haftung), AG - spółka akcyjna (Aktiengesellschaft).

T a b e l a 1

Zagraniczny udział kapitału w przedsiębiorstwach RFN

Udział kapitału nominalnego RFN w przedsiębiorstwach %	Przedsięwzięcia z udziałem zagranicznym			
	liczba absolutna	%	kapitał nominalny mln mk	%
Do 25	751	6,7	6 619	13,3
26-50	1 309	12,5	8 055	15,2
w tym: dokładnie 50	(782)	(7,0)	(3 236)	(6,5)
51-90	1 362	12,2	4 439	9,8
91-100	7 619	68,5	50 563	61,5
Ogółem	11 121	100	49 676	100

Ź r ó d ł o: Sprawozdanie miesięczne Deutsche Bundesbank, listopad 1974, s. 26.

Interpretując przedstawioną tab. 1 należy uwzględnić, że większość udziałów zagranicznych podana jest przy jednym przedsięwzięciu i że agregowane są też udziały bezpośrednie i pośrednie. Uwzględniając to można stwierdzić, że udziały zagraniczne w firmach RFN mają w znacznej części przedsiębiorstw dominujący charakter. Godny uwagi jest także niewielki udział parytatywnych wspólnych przedsięwzięć.

Dokładnej liczby wspólnych przedsięwzięć nie da się wyprowadzić z przedstawionych danych. Według oszacowań, udział ich w ogólnej liczbie spółek z udziałem zagranicznym wynosi 15-20%.

Dla niemieckich inwestycji bezpośrednich, za granicą, statystyka urzędowa podaje wprawdzie regionalnie i sektorowo podzielone wartości, ale nie podaje żadnych danych co do struktury udziału. Stwierdza się jedynie, że 38,5 mld DM udziałów zagranicznych daje się podzielić na trzy grupy (tab. 2).

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie północnoamerykańskich przedsiębiorstw odnoszą się tylko w niewielkiej części do wspólnych przedsięwzięć.

T a b e l a 2

Struktura udziałów przemysłu RFN
w inwestycjach zagranicznych
(wg stanu w dniu 30.6.1977 r.)

wysokość udziału	Mld mk	%
Kwota udziału poniżej 50%	6,207	16,1
Kwota udziału powyżej 50%	28,678	74,5
Prawnie niesamodzielne filie zagraniczne	3,623	9,4
Ogółem	38,508	100

Według badań empirycznych udział ten sięga mniej niż jednej trzeciej⁹.

2. Gotowość międzynarodowych przedsiębiorstw do tworzenia wspólnych przedsięwzięć

Międzynarodowe przedsiębiorstwa preferują na ogół przy inwestycjach zagranicznych w 100% przedsiębiorstwo-filię. Z amerykańskich przedsiębiorstw pochodzą dane, że niejednokrotnie wolą one zrezygnować z rynku niż zaakceptować wspólne przedsięwzięcie¹⁰. Podaje się 3 następujące główne przyczyny takiego zachowania:

1) Wysoki stopień jednolitości kierownictwa, konieczny dla realizacji efektów powiązania w międzynarodowym koncernie, daje się osiągnąć tylko w przypadku stuprocentowych przedsiębiorstw-filii. Przeciwnych interesów mniejszości nie trzeba w tym przypadku brać pod uwagę.

2) Zabezpieczenie specyficznego dla przedsiębiorstwa know-how przed niewłaściwym wykorzystaniem przez faktycznych lub po-

⁹ Por. J. M. Stopford, L. T. Wells, Managing the Multinational Enterprise, London 1972, s. 100 i n.

¹⁰ Por. m. in. J. Lapalombara, S. Blank, Multinational Corporations in Comparative Perspective, Conference Board Report No. 725, New York 1977, s. 37.

tencjonalnych konkurentów może być osiągnięte tylko przez tę strategię.

3) Autonomiczne dysponowanie pełnym zyskiem po odjęciu podatków przypada tylko jednemu właścicielowi.

Jeśli międzynarodowe przedsięwzięcie przy przenikaniu na obcy do tej pory rynek decyduje się na wspólne przedsięwzięcie, chociaż stoi przed nim także alternatywa stuprocentowego przedsiębiorstwa-filii, to zachodzi to dlatego, że partner miejscowy:

- kompensuje specyficzny deficyt know-how dla swego kraju,
- partycypuje we wprowadzeniu kapitału i przyjęciu ryzyka,
- ułatwia dojście do odpowiednich władz, publicznych zamówień, do rynku kapitałowego itp.,
- zapobiega możliwym awersjom w stosunku do działalności gospodarczej cudzoziemców.

Zdobycie nowego rynku jest w wielu przypadkach nie do pomyslenia bez udziału partnera miejscowego. Oczywiście właśnie tego rodzaju wspólnym przedsięwzięciom grozi niebezpieczeństwo likwidacji, skoro tylko dokona się integracja rynkowa. Faktycznie dochodzi do skutku większa ilość wspólnych przedsięwzięć, kiedy alternatywą stuprocentowego przedsiębiorstwa-filii wykluczona jest przez kraj dokonujący inwestycji. Międzynarodowe przedsiębiorstwo musi w tym przypadku dokonać wyboru między rezygnacją z inwestycji bezpośrednio a wspólnym przedsięwzięciem. Decyzji na korzyść wspólnego przedsięwzięcia należy oczekiwać wówczas, gdy

- brakuje atrakcyjnych alternatyw inwestycyjnych w innych krajach,
- może być zapewniony wystarczający wpływ na kierowanie interesem wspólnego przedsięwzięcia,
- nie są do zrealizowania w inny sposób fundamentalne cele przedsięwzięcia, jak zapewnienie surowców, zapewnienie sobie obecności na rosnącym rynku itp.,
- panuje ogólnie odpowiedni klimat inwestycyjny (gwarancja własności, szanse zysku, transferowość zysku i kapitału i in.).

W swoim studium empirycznym Stopford i Wells sądzą, iż mogą udokumentować, że większą gotowość do tworzenia międzynarodowych wspólnych przedsięwzięć wykazują te przedsiębiorstwa, które

- działają w celu uzyskiwania surowców,
- mają heterogeny program wyrobów,

- przedkładają nabywanie firm istniejących nad tworzenie firm.

Gotowość tę wyrażają natomiast w niewielkim stopniu przedsiębiorstwa z

- wysokimi kosztami badania i rozwoju (wysoka intensywność innowacji),

- wysoką centralizacją decyzji,

- silną skłonnością do tworzenia własnych ośrodków zbytu¹¹.

W literaturze spotyka się również tezę, że gotowość do tworzenia międzynarodowych wspólnych przedsięwzięć maleje, gdy cele zysku dominują nad dążeniem do obrotu i cele krótkoterminowe stawiane są wyżej niż długoterminowe¹².

Ogólnie należy stwierdzić, że międzynarodowe przedsiębiorstwa dążą wprawdzie jak przedtem do opanowania siedzib zagranicznych, są jednak coraz bardziej gotowe do akceptowania także wspólnych przedsięwzięć, o ile tylko wzrastająca liczba krajów z powodów gospodarczych lub politycznych utrudnia lub hamuje opanowanie krajowych spółek przez cudzoziemców. Nie ma prawie kraju rozwijającego się, który zagranicznego inwestora nie odesłałby do wspólnego przedsięwzięcia.

3. Stabilność międzynarodowych wspólnych przedsięwzięć

Oczekiwany czas trwania międzynarodowych wspólnych przedsięwzięć oceniany jest w nowszej literaturze jako względnie mały. Niebezpieczeństwo dla trwania wynika niejednokrotnie z dążenia inwestora zagranicznego do tego, aby po zakończeniu fazy budowy wzmocnić swój wpływ na politykę gospodarczą wspólnego przedsięwzięcia przez zwiększenie swojej kwoty udziału. Zrozumiałe może być to szczególnie w tych przypadkach, w których przez przyjęcie partnera lokalnego zyskuje się specyficzne dla danego kraju informacje o środowisku. Motyw ten traci na znaczeniu wraz z rosnącym doświadczeniem handlowym w prowadzeniu interesów na nowym rynku; supremacja partnera miejscowego w zakresie in-

¹¹ L a p a l o m b a r a, B l a n k, Multinational Corporations..., s. 107 i n., 192.

¹² Ibidem, s. 41 i n.

formacji zostaje zniwelowana, przez co zanika baza dla kooperacji.

Stabilność wspólnego przedsięwzięcia jest poza tym w zasadzie zagrożona przez sprzeczność interesów dwóch różnych partnerów, która wyłania się szczególnie przy decyzjach dotyczących zysku, kwoty eksportu, cen transferowych i in. Właśnie w przypadku międzynarodowych wspólnych przedsięwzięć natężenie konfliktu wynikające z heterogenności partnerów jest niezmiernie obciążające.

Duży wpływ na stabilność międzynarodowych wspólnych przedsięwzięć wydają się mieć także warunki środowiska. Jeśli partnerzy przy tworzeniu wspólnego przedsięwzięcia trafnie ocenili czynniki środowiska, a te się z czasem nie zmieniły, to nie ma wtedy negatywnego wpływu na istnienie wspólnego przedsięwzięcia. Pogorszenie klimatu inwestycyjnego byłoby natomiast obciążeniem wspólnego przedsięwzięcia, mogącym w danym przypadku doprowadzić do rezygnacji inwestora zagranicznego. Jeśli kraj z góry wyklucza alternatywę "udziału większości" dla inwestora zagranicznego, to będzie to wprawdzie zmniejszać zasadniczo gotowość do inwestycji, ale zwiększać stabilność realizowanego wspólnego przedsięwzięcia, ponieważ inwestor zagraniczny nie może spodziewać się rozszerzenia swego wpływu.

IV. Doświadczenia krajów wschodnich

Od szeregu lat istnieją w kilku wschodnich gospodarkach narodowych wspólne przedsięwzięcia z udziałem przedsiębiorstw zachodnich. Zgromadzone dane na temat ich występowania zostały zestawione w tab. 3.

W Bułgarii, CSRS, NRD i ZSRR utrzymywanie zasady państwowej własności środków produkcji wydaje się przeszkadzać dotychczas powstawaniu spółek mieszanych. W PRL artykułuje się we wspomnianych przepisach prawnych z maja 1976 r. gotowość państwa do akceptowania własności inwestorów zagranicznych.

Rządy krajów socjalistycznych dążą do osiągnięcia w przypadku spółek mieszanych głównie dwóch celów: poprawy swojej sytuacji dewizowej i partycypowania w zachodnich technologicznych know-how. Możliwość dysponowania nowoczesnymi technologiami bez

własnych badań przynosi korzyści czasowe i obniżenie kosztów produkcji oraz otwiera drogi do wyższej wydajności. Na tej podstawie można oczekiwać pozytywnych efektów zewnątrzgospodarczych, a mianowicie substytucji importu i rozszerzenia eksportu, które ze swej strony prowadzą do zlikwidowania luki dewizowej.

T a b e l a 3

Wspólne przedsięwzięcia w krajach socjalistycznych

Kraj	Pierwsze utworzenie J.V.	Liczba wspólnych przedsięwzięć	
		ogółem	udział niemiecki
Jugosławia	1967	150	35
Rumunia	1971	6	2
Węgry	1972	3	1

Oddziaływania wewnątrz i zewnątrzgospodarcze spółki mieszanej wychodzą także poza czyste umowy licencyjne lub kooperacje projektowe (wspólne wykonanie dużych urządzeń), ponieważ transfer technologiczny nie ogranicza się do określonego dnia, lecz powtarza się i trwa dalej.

Oczekiwania partnerów wschodnich dotyczące dysponowania zachodnimi know-how wydają się ogólnie spełniać. Cele wyraźnego rozszerzenia eksportu do krajów zachodnich osiągnęte były natomiast tylko w tych przypadkach, w których z góry zaplanowane było udoskonalenie systemu plac (np. zakłady odzieży wierzchniej w Jugosławii).

Powodzenie spółek mieszanych zależy jest od szeregu czynników. Najnowsze doświadczenia wskazują na to, że należy zwrócić uwagę zarówno na wybór programu produkcji, jak też na formę włączenia w gospodarkę narodową.

Przykład nastawienia produkcji w rumuńskim "Elaromie", wspólnym przedsięwzięciu z partnerem francuskim, które produkowało wysoko skomplikowane urządzenia elektromedyczne, wskazuje, że w pierwszym okresie współpracy Wschód-Zachód efektywniejszym polem działania jest produkcja dóbr masowych, lub produkcje o dojrzałej technice.

Jeżeli chodzi o włączenie w gospodarkę narodową, to rumuński system enklaw dla rozwoju spółek mieszanych wydaje się być bardzo szkodliwy, ponieważ traktuje je jako cudzoziemców dewizowych i zmusza do zakupu i sprzedaży w walucie zagranicznej. Jak świadczy o tym względnie duża liczba spółek mieszanych, Jugosławia znalazła najbardziej odpowiednią formę integracji poprzez system, który zawiera silne elementy rynkowo-gospodarcze i stawia spółki mieszane na równi z miejscowymi.

Dla partnera zachodniego wspólne przedsięwzięcie jest instrumentem urzeczywistniania poszczególnych gospodarczych celów wzrostu i zysku. Tak więc wiele przedsiębiorstw dąży do intensywniejszego wykorzystania rynków wschodnioeuropejskich. Przy tym pozwala to na realizację korzyści związanych z czynnikiem kosztów.

Zdobyte dotychczas doświadczenia zawierają elementy pozytywne i negatywne. Wyniki ankiet przeprowadzonych w zachodnich przedsiębiorstwach wskazują na istnienie szeregu trudności, które można przezwyciężyć tylko cierpliwością. Narzeka się na długotrwałe pertraktacje i procedury zezwoleń, jak również na pewną nieciągłość w zaopatrywaniu w surowce, materiały pomocnicze. Występują również utrudnienia powszechnego transferu zysku, często zależnego od wygospodarowania zachodnich dewiz i częściowo ograniczonego w swej wysokości, jak i trudności w przeprowadzeniu rentownych czystych inwestycji i środków nietransferowanych. Natomiast potencjał wydajności i chęci do pracy miejscowych współpracowników ocenia się jako bardzo dobre, tak że wydajność pracy przekracza często oczekiwania. Stabilność polityczna kraju-gospodarza przyczynia się tak do dotrzymywania umów jak i do pozytywnego oszacowania klimatu inwestycyjnego. Rynek dóbr konsumpcyjnych jest w dużym stopniu chłonny.

Według zdania inwestorów zachodnich, przy udziale w mieszanych spółkach wchodzi w grę jako partnerzy praktycznie tylko takie przedsiębiorstwa, które

- dysponują nowoczesną i dojrzałą technologią,
- wykazują wystarczające doświadczenie w handlu ze Wschodem, jak również w innych formach kooperacji między Wschodem a Zachodem,
- dysponują wystarczającymi środkami finansowymi, aby móc przetrwać straty początkowe i lata bezdywidendowe.

Krąg potencjalnych inwestorów wschodnich jest mimo tego ograniczenia względnie szeroki i obejmuje nie tylko duże, ale także liczne średnie przedsiębiorstwa.

V. wnioski

1. Badania empiryczne ostatnich lat wykazały, że narodowym wspólnym przedsięwzięciom przyznawane jest w zachodnich państwach przemysłowych znacznie większe znaczenie, niż to do tej pory zakładano. Także międzynarodowe wspólne przedsięwzięcia wykazują znaczną liczbę i znaczny udział w inwestycjach zagranicznych i oceniane są jako mające perspektywy rozwoju, przy czym restrykcje w krajach będących gospodarzami tworzą decydującą determinantę.

2. Dla stosunków gospodarczych między Wschodem a Zachodem międzynarodowe wspólne przedsięwzięcia oznaczają interesujące jakościowo rozszerzenie form współpracy. Jakościowo nowym elementem jest długoterminowy udział kapitału partnera zachodniego w przedsiębiorstwie kraju socjalistycznego i powstający przez to system długotrwałych stosunków wymiany. Ten niezależny od ideologii system powiązań, zapewniający wydajny transfer informacji i know-how, stwarza długotrwałe powiązanie dwóch gospodarek o różnym ustroju.

Zgodnie z logiką ekonomiczną, partnerzy przygotowują te czynniki produkcyjne, które w ich gospodarkach są względnie liczne i tanie. W ten sposób ulepszona zostaje międzynarodowa alokacja funduszy i podział pracy.

3. Istotną cechą niezależnych od ideologii wspólnych przedsięwzięć polega na równoległym dążeniu do osiągnięcia celów narodowogospodarczych i poszczególnych celów gospodarczych. W efektywnym i stabilnym wspólnym przedsięwzięciu cele treściowo różne doprowadzone zostały przez odpowiednie umowy kooperacyjne do formy komplementarnej. W ten sposób udaje się podnieść poziom realizacji celów u obu partnerów.

4. W celu silniejszego pozyskania przedsiębiorstw zachodnich dla spółek mieszanych, w kraju, w którym dokonywane są inwestycje, powinny być spełnione następujące warunki:

- przejrzystość i niebiurokratyczne dysponowanie ministerialną procedurą zezwoleń,
- ochrona prawna i stałość ram prawnych,
- wystarczające pole działania dla umów indywidualnych,
- gwarancja własności i dopuszczalność transferu kapitału i zysku.

Powstanie spółek mieszanych, ich stabilność i powodzenie zależne są w pierwszym rzędzie od tych zmiennych.

5. Najnowsze starania kilku krajów wschodnich o stworzenie atrakcyjniejszego klimatu inwestycyjnego dla zachodnich przedsiębiorstw przez poprawę warunków ramowych pozwalają mieć nadzieję na to, że czynniki ekonomiczne zyskają na znaczeniu w stosunku do awersji ideologicznych i politycznych restrykcji. Jakkolwiek nadzieja nie jest najlepszym doradcą kupca, a ostrożny optymizm okazuje się godny polecenia także w przypadku kooperacji między Wschodem i Zachodem, to zarówno po stronie wschodniej, jak i zachodniej dają się zauważyć wyraźne starania o podwyższenie liczby kooperacji w formie wspólnych przedsięwzięć oraz rozszerzenie zakresu ich stosowania. Należy przy tym doradzić "politykę małych kroków", tzn. rozpoczynać z niedużą liczbą przedsiębiorstw i niewielką produkcją oraz wypróbowaną technologią, zanim przejdzie się do kooperacji większych i trudniejszych.

Udział ilościowy, który mogą osiągnąć spółki mieszane w stosunkach gospodarczych między Wschodem a Zachodem, pozostanie skromny z powodu ich szczególnej pozycji w socjalistycznym ustroju gospodarczym; ich znaczenie jakościowe nie może być jednak niedoceniane.

Ehrenfried Pausenberger

JOINT VENTURES - EIN MITTEL ZUR AUSWEITUNG DER OST-WEST-KOOPERATION?

Der Autor geht von der Voraussetzung aus, dass die Begrenzungen des Aussenhandels den Verzicht auf die wirtschaftlichen Vorteile bedeuten, die durch eine Verstärkung der Arbeitsteilung im Rahmen der Weltwirtschaft zu erreichen wären. Die RGW-Länder

bemühen sich, meint der Autor, dieses wirtschaftliche Dilemma zu lösen, indem sie Möglichkeiten wahrnehmen, die joint ventures zu eröffnen. Im erwähnten Artikel stellt der Autor Überlegungen darüber an, ob joint ventures geeignete Instrumente für eine Verbesserung der Ost-West-Kooperation darstellen, und ob sie zur Überwindung der Aussenhandelsbarrieren beitragen können. Der Autor greift dabei auf die Erfahrungen zurück, die in den westlichen Ländern und - in einem gewissen Bereich - in den Ländern Osteuropas gemacht wurden. Abschliessend formuliert der Autor optimistische Schlussfolgerungen und rät "die Politik der kleinen Schritte" an.