

Przegląd
Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na rzecz
rozwoju: maksymalizacja korzyści przy
minimalnych kosztach

Overview

Foreign Direct Investment for Development:
Maximising Benefits, Minimising Costs
Polish Translation

Przeglądy są tłumaczeniami fragmentów publikacji OECD.
Są dostępne bezpłatnie w księgarni internetowej pod adresem :

www.oecd.org/bookshop/

Niniejszy Przegląd nie stanowi oficjalnego tłumaczenia materiałów OECD.



ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT

ORGANIZACJA WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ I ROZWOJU

Wprowadzenie

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie (FDI) stanowią integralną część otwartego i wydajnego międzynarodowego systemu gospodarczego oraz są głównym katalizatorem zmian. Jednakże korzyści płynące z zagranicznych inwestycji bezpośrednich nie narastają w sposób automatyczny i równomierny w poszczególnych krajach, sektorach oraz społecznościach lokalnych. W wielu krajach rozwijających się przyciąganie zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz czerpanie z nich pełnych korzyści w zakresie rozwoju jest kształtowane przez politykę krajową oraz międzynarodową strukturę inwestycyjną. Wyzwania stoją przede wszystkim przed krajami, w których inwestycje mają być dokonywane, ponieważ muszą one stworzyć w oparciu o prowadzoną politykę przejrzyste, szerokie, wydajne i sprzyjające otoczenie inwestycyjne oraz zbudować potencjał ludzki i instytucjonalny do ich realizacji.

Zważywszy, że większość strumieni inwestycyjnych wypływa z krajów OECD, kraje rozwinięte mogą przyczynić się do przyspieszenia realizacji tego celu. Mogą one ułatwić krajom rozwijającym się dostęp do międzynarodowych rynków i technologii, zapewnić spójność prowadzonej polityki na rzecz rozwoju w bardziej ogólnym ujęciu, wykorzystać wsparcie na rzecz rozwoju rynków zagranicznych (ODA) jako dźwignię do realizacji publiczno-prywatnych projektów inwestycyjnych, zachęcić kraje niezrzeszone w OECD do głębszej integracji z międzynarodowymi, opartymi o określone zasady ramami inwestycyjnymi; aktywnie promować Wytyczne OECD dla przedsiębiorstw międzynarodowych (Guidelines for Multinational Enterprises) wraz z innymi zapisami Deklaracji OECD w sprawie inwestycji międzynarodowych (Declaration on International Investment) oraz wspólnie z krajami nie członkowskimi stosować podejście OECD oparte na ocenach grupowych (peer review) w celu tworzenia potencjału inwestycyjnego.

Podsumowanie i wnioski

Niniejsze opracowanie omawia sposoby maksymalizacji korzyści płynących z inwestycji realizowanych...

Kraje rozwijające się, rynki wschodzące oraz gospodarki okresu przejściowego coraz częściej postrzegają zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako źródło rozwoju gospodarczego, modernizacji, wzrostu dochodów oraz zatrudnienia. Kraje te liberalizują swoje przepisy dotyczące zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz opracowują inne polityki w celu przyciągnięcia inwestycji. Poświęcają również uwagę optymalnemu sposobowi realizacji polityki krajowej przy maksymalizacji korzyści wynikających z obecności firm zagranicznych w gospodarce narodowej. Opracowanie pt. „Zagraniczne inwestycje bezpośrednie na rzecz rozwoju” ma przede wszystkim na celu zwrócić uwagę na to właśnie zagadnienie, koncentrując się na ogólnym wpływie inwestycji na wzrost makroekonomiczny oraz inne procesy pogłębiające dobrobyt, jak również kanały, za pośrednictwem których możliwe jest odnoszenie tych korzyści.

Ogólne korzyści uzyskiwane z zagranicznych inwestycji bezpośrednich przez gospodarki krajów rozwijających się zostały szeroko udokumentowane. Większość badań dowodzi, przy założeniu istnienia odpowiednich polityk krajowych oraz podstawowego poziomu rozwoju, że zagraniczne inwestycje bezpośrednie skutkują transferem technologii, przyczyniają się do tworzenia kapitału ludzkiego oraz integracji handlu międzynarodowego, pomagają utworzyć bardziej konkurencyjne otoczenie biznesowe oraz przyspieszają rozwój przedsiębiorstw. Wszystkie wyżej wymienione skutki przekładają się na wyższy wzrost gospodarczy, który jest najskuteczniejszym narzędziem zwalczania ubóstwa w krajach rozwijających się. Ponadto, poza ściśle gospodarczymi korzyściami, zagraniczne inwestycje bezpośrednie mogą okazać się pomocne w poprawie warunków środowiskowych i społecznych panujących w krajach docelowych, na przykład poprzez transfer „czystszych” technologii oraz powstawanie polityk korporacyjnych o większym ukierunkowaniu społecznym.

... przez firmy zagraniczne z równoczesnym uwzględnieniem potencjalnych kosztów oraz propozycjami ich obniżenia.

Niniejszy raport nie jest poświęcony wyłącznie pozytywnym skutkom zagranicznych inwestycji bezpośrednich na rzecz rozwoju. Omówiono w nim także potencjalne negatywne skutki dla gospodarek krajów docelowych, zarówno o charakterze gospodarczym, jak i innym. O ile wiele negatywnych skutków, zwanych w raporcie „kosztami”, z pewnością odzwierciedla niedobory polityk krajowych takich państw, istotne problemy mogą jednakże powstawać, gdy niedoborom takim nie można zaradzić w prosty sposób. Możliwe skutki negatywne obejmują pogorszenie się bilansu płatniczego kraju na skutek repatriacji zysków (co często jednak jest kompensowane napływającym strumieniem inwestycji zagranicznych), brak pozytywnych powiązań ze społecznościami lokalnymi, potencjalnie szkodliwy wpływ inwestycji na środowisko naturalne, a zwłaszcza w przypadku przemysłu ciężkiego i przemysłu wydobywczego, niepokoje społeczne na skutek przyspieszonej komercjalizacji w mniej rozwiniętych krajach oraz wpływ na poziom konkurencji na rynkach krajowych. Ponadto władze niektórych krajów postrzegają rosnące uzależnienie od przedsiębiorstw międzynarodowych jako utratę suwerenności politycznej. Może także okazać się, że niektóre korzyści są nieosiągalne, jeśli na przykład w obecnym stadium rozwoju ekonomicznego dana gospodarka nie jest w stanie w pełni wykorzystać transferu technologii lub know-how w ramach zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

I. Trendy

W 1999 i 2000 roku zagraniczne inwestycje bezpośrednie realizowane były na niespotykaną wcześniej skalę.

W ciągu ostatnich dziesięciu lat wielkość strumieni inwestycyjnych rosła stale do roku 2001, kiedy to odnotowano ich spadek. W roku 2000 globalny łączny napływ inwestycji wyniósł 1,3 trylionu dolarów amerykańskich (USD), czyli czterokrotnie więcej niż pięć lat wcześniej. Ponad 80% odbiorców inwestycji napływających oraz ponad 90% inicjatorów wpływów inwestycji zlokalizowanych było w „krajach rozwiniętych”. W tabeli 1 przedstawiono rozbięcie inwestycji wpływających z krajów OECD.

Tabela 1. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie wypływające z OECD według regionów.

	w milionach USD				%			
	1985	1990	1995	2000	1985	1990	1995	2000
ŚWIAT	61 277	235 836	335 194	1 068 786	100	100	100	100
<i>z czego:</i>								
kraje OECD	42 055	189 166	263 716	904 349	68,6	80,2	79,7	84,6
pozostałe kraje	19 222	46 670	71 437	137 747	31,4	19,8	21,3	12,9
<i>z czego:</i>								
Afryka	404	195	3 100	7 267	0,7	0,1	0,9	0,7
Azja*	2 171	12 650	25 106	29 494	3,5	5,4	7,5	2,8
Europa*	8	408	3 570	14 026	0,0	0,2	1,1	1,3
Ameryka Łacińska i Karaiby*	9 101	118 948	23 632	68 374	14,9	8,0	7,1	6,4
Bliski Wschód	212	1 056	1 936	1 571	0,3	0,4	0,6	0,1
Nieprzypisane	7 325	13 413	14 093	17 015	12,0	5,7	4,2	1,6

* z wyłączeniem krajów OECD

Źródło: „International Direct Investment Statistics” OECD [Statystyki międzynarodowych inwestycji bezpośrednich]

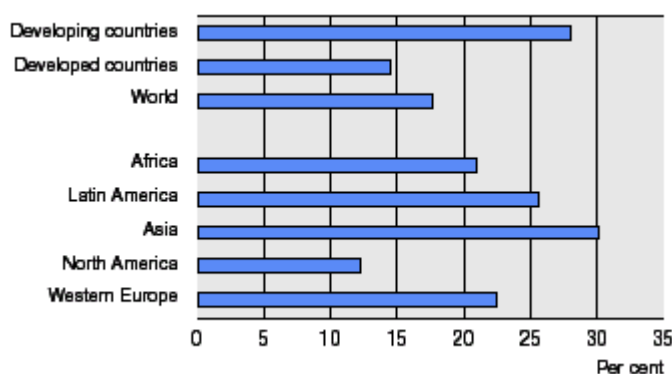
... i chociaż głównymi ich odbiorcami były kraje rozwinięte, kraje rozwijające także uzyskały znaczące kwoty...

Ograniczony udział krajów rozwijających się w zagranicznych inwestycjach bezpośrednich rozkłada się bardzo nierówno, ponieważ dwie trzecie łącznych strumieni inwestycyjnych z krajów OECD do krajów nie członkowskich przypada na Azję i Amerykę Łacińską. W obrębie tych dwóch kontynentów inwestycje skoncentrowane są głównie w kilku krajach, takich jak np. Chiny i Singapur w przypadku Azji. Pomimo to dla wielu krajów rozwijających się napływające zagraniczne inwestycje bezpośrednie stanowią i tak znaczące sumy. Kilka państw odnotowało wysoki udział takich inwestycji w PKB, znacznie przewyższający poziom osiągnięty przez największe gospodarki OECD (patrz rys.1). Co więcej, w ujęciu globalnym napływ inwestycji do krajów rozwijających się znacznie przewyższa oficjalne wsparcie na rzecz rozwoju rynków zagranicznych (ODA), co podkreśla potrzebę rozważenia sposobów wykorzystania zagranicznych inwestycji bezpośrednich jako narzędzia rozwoju gospodarczego. Problemy, z którymi boryka się kontynent afrykański, omówiono pokrótce w ramce 1.

...głównie w formie inwestycji typu greenfield

W ostatnich latach coraz więcej zagranicznych inwestycji bezpośrednich następowało w drodze fuzji i przejęć. Po części odzwierciedla to mnogość transatlantyckich przejęć korporacyjnych, a po części jest skutkiem wdrażania szeroko zakrojonych programów prywatyzacyjnych w wielu częściach świata w latach dziewięćdziesiątych. Tymczasem w krajach rozwijających się dominującą metodą penetracji rynku przez bezpośrednich inwestorów pozostawały inwestycje od podstaw (typu greenfield). Drugą najczęściej obieraną metodą był udział firm zagranicznych w projektach prywatyzacyjnych.

Rys. 1. Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich w roku 2000 (udział w PKB)



Kraje rozwijające się

Kraje rozwinięte

Świat

Afryka

Ameryka Łacińska

Azja

Ameryka Północna

Europa Zachodnia

Źródło: Konferencja Narodów Zjednoczonych do spraw handlu i rozwoju UNCTAD

Ramka 1. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie napływające do Afryki

W roku 2000 na cały kontynent afrykański (oprócz Afryki Południowej) przypadły zagraniczne inwestycje bezpośrednie o wartości ok. 8,2 mld USD. Dla porównania, kwota ta odpowiada zagranicznym inwestycjom bezpośrednim dokonanym w Finlandii w tym samym roku i stanowi jedynie 0,6% łącznych strumieni zagranicznych inwestycji bezpośrednich na całym świecie. Ostatnio ukazało się kilka opracowań omawiających możliwe przyczyny tak drastycznie niskiej skuteczności krajów afrykańskich w przyciąganiu inwestorów zagranicznych.

Głównymi czynnikami pobudzającymi zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Afryce w ostatnich dziesięcioleciach była dostępność zasobów naturalnych w danym kraju (np.: inwestycje w sektor naftowy w Nigerii i Angoli) oraz, w mniejszym stopniu, rozmiar gospodarki krajowej. Najbardziej prawdopodobną przyczyną niewielkich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w większości pozostałych krajów afrykańskich są te same czynniki, które wpływają na ogólnie niski udział inwestycji prywatnych w PKB na tym kontynencie. Przeprowadzone badania tłumaczą to faktem, że o ile zwrot z inwestycji brutto w Afryce może być bardzo wysoki, o tyle jest on niwelowany wysokimi podatkami i znacznym ryzykiem poniesienia strat kapitałowych. Jeśli chodzi o ryzyko, to analitycy są zgodni, że trzy czynniki są szczególnie istotne w tym przypadku: niestabilność makroekonomiczna, utrata majątku przez inwestora na skutek niemożności egzekwowania realizacji umów oraz szkody materialne wyrządzone konfliktami zbrojnymi¹. Drugim czynnikiem, który może szczególnie zniechęcać inwestorów posiadających siedziby zagranicą, jest ich wykluczenie z nieformalnych układów realizacji umów i ich egzekwowania powstałych na skutek braku przejrzystego systemu sądowego.

W ostatnich badaniach zasugerowano także istnienie innych czynników ograniczających zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Szczególną uwagę zwracano na percepcję ciągłości krajowej polityki gospodarczej, słabą jakość służb państwowych oraz istnienie zamkniętych układów handlowych². Nawet jeśli bariery inwestycyjne nie wydają się być nie do pokonania, inwestorzy mają wystarczające powody, by przyjąć postawę typu „poczekamy-zobaczymy”. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie (w szczególności typu greenfield) zawierają istotny element nieodwracalności. Dlatego też przy wyższym stopniu ryzyka postrzeganym przez inwestora musiałyby istnieć bardzo silny bodziec, który skłoniłby go do zainwestowania, raczej niż do odłożenia stosownej decyzji.³ Problem ten potęguje się w sytuacji, gdy brak demokracji lub innego rodzaju politycznej legitymacji sprawia, że sprawowane rządy są podatne na nagłe zmiany. Wreszcie, jako kolejny czynnik wskazywano brak skutecznych prób integracji handlu regionalnego.⁴ W konsekwencji krajowe rynki pozostały małe, a ich tempo rozwoju spadło (w niektórych przypadkach uległy one nawet skurczeniu).

Kilku krajom udaje się jednak z powodzeniem przyciągać zagraniczne inwestycje bezpośrednie, jak widać dzięki jakości panującego w nich klimatu inwestycyjnego. Istnieje pogląd, że pod koniec lat dziewięćdziesiątych kraje, takie jak Mozambik, Namibia, Senegal i Mali, zaczęły być postrzegane jako charakteryzujące się względnie sprzyjającym otoczeniem inwestycyjnym⁵. Najprawdopodobniej wynikało to głównie z polityk rządowych zmierzających do liberalizacji handlu, uruchomienia programów prywatyzacyjnych, nowelizacji przepisów inwestycyjnych oraz przyjęcia międzynarodowych uzgodnień w sprawie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, opracowania kilku priorytetowych projektów o szerszym wpływie ekonomicznym oraz przeprowadzenia kampanii reklamowych informujących inwestorów o wprowadzonych usprawnieniach.

¹ E. Hernández-Catá (2000), 'Raising Growth and Investment in Sub-Saharan Africa: What Can Be Done?' Dokument programowy Międzynarodowego Funduszu Monetarnego, PDP/00/4. [Zwiększanie wzrostu i inwestycji w Afryce Subsaharyjskiej: Co można zrobić?].

² Patrz na przykład D. Dollar i W. Easterly (1998), "The Search for the Key: Aid, Investment and Policies in Africa", Dokument roboczy Banku Światowego [Szukanie klucza: pomoc, inwestycje oraz kierunki polityki w Afryce].

³ L. Serván (1996), "Irreversibility, Uncertainty and Private Investment: Analytical Issues and Some Lessons for Africa", Dokument roboczy Banku Światowego [Nieodwracalność, niepewność oraz inwestycje prywatne. Zagadnienia analityczne i kilka wniosków dla Afryki].

⁴ N. Odenthal (2001), "FDI in Sub-Saharan Africa", Dokument techniczny nr 173, Centrum Rozwoju OECD [Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Afryce poniżej Sahary].

⁵ J. Morisset (2000), "Foreign Direct Investment in Africa: Policies also Matter", Dokument roboczy Banku Światowego [Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Afryce: polityki są także ważne].

II. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a wzrost

Powszechnie uznaje się fakt istnienia „dodatkowego” wpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na wzrost gospodarczy. Jego rozmiar jest jednakże mniej oczywisty...

Poza początkowymi bodźcami makroekonomicznymi płynącymi z przeprowadzonych inwestycji, zagraniczne inwestycje bezpośrednie wpływają na wzrost przez podniesienie całkowitej wydajności czynników produkcji oraz – w szerszym ujęciu – skuteczności wykorzystania zasobów w kraju docelowym inwestycji. Odbywa się to za pośrednictwem trzech kanałów: powiązań pomiędzy przepływami zagranicznych inwestycji bezpośrednich a handlem zagranicznym, efektów pośrednich i zewnętrznych działalności inwestycyjnej oraz bezpośredniego wpływu na czynniki strukturalne w gospodarce kraju docelowego.

Większość badań empirycznych dowodzi, że zagraniczne inwestycje bezpośrednie przyczyniają się do wzrostu zarówno wydajności czynników produkcji, jak i dochodów ludności, w znacznie szerszym zakresie niż ma to miejsce w przypadku inwestycji krajowych. Trudniej jest jednak ocenić wielkość tego wpływu, zwłaszcza ze względu na fakt, że duży napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do krajów rozwijających się często zbiega się z niezwykle wysokim wzrostem napędzonym przez czynniki niezależne. Niejasnym pozostaje, czy – jak twierdzą niektórzy – pozytywne skutki zagranicznych inwestycji bezpośrednich są niwelowane przez częściowe „wypieranie” inwestycji krajowych. Niektórzy naukowcy znaleźli dowody na poparcie tezy o wypieraniu inwestycji krajowych. Z kolei inni twierdzą, że zagraniczne inwestycje bezpośrednie mogą w rzeczywistości wpływać na zwiększenie inwestycji krajowych. Nawet jeśli ma miejsce wypieranie inwestycji krajowych, to w ostatecznym rozrachunku jego skutki są i tak pozytywne. Ich wyparcie bowiem skutkuje przeznaczeniem uwolnionych skąpych krajowych zasobów finansowych na inne cele inwestycyjne.

... zwłaszcza w przypadku najmniej rozwiniętych krajów, w których niski poziom edukacji i technologii oraz słabe rynki finansowe mogą uniemożliwić wystąpienie spodziewanych korzyści.

W najmniej rozwiniętych gospodarkach zagraniczne inwestycje bezpośrednie wydają się w nieco mniejszym stopniu rzutować na wzrost, co przypisuje się obecności „progowych efektów zewnętrznych”. Wszystko wskazuje na to, że kraje rozwijające się musiałyby osiągnąć pewien poziom rozwoju w zakresie edukacji, technologii, infrastruktury i zdrowia, aby móc czerpać korzyści z obecności podmiotów zagranicznych na swych rynkach. Pełne wykorzystanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich mogą także uniemożliwiać niedoskonały i słaby rozwinięty rynek usług pośrednictwa finansowego. Jego słabość znacznie bardziej daje się we znaki przedsiębiorstwom krajowym niż międzynarodowym. W niektórych przypadkach może to doprowadzić do niedoboru środków finansowych, który uniemożliwi przedsiębiorstwom wykorzystywanie szans gospodarczych powstających dzięki obecności inwestorów zagranicznych. Udział inwestorów zagranicznych w infrastrukturze fizycznej i w sektorach finansowych (podlegający odpowiednim mechanizmom regulacyjnym) może okazać się pomocny w tych dwóch obszarach.

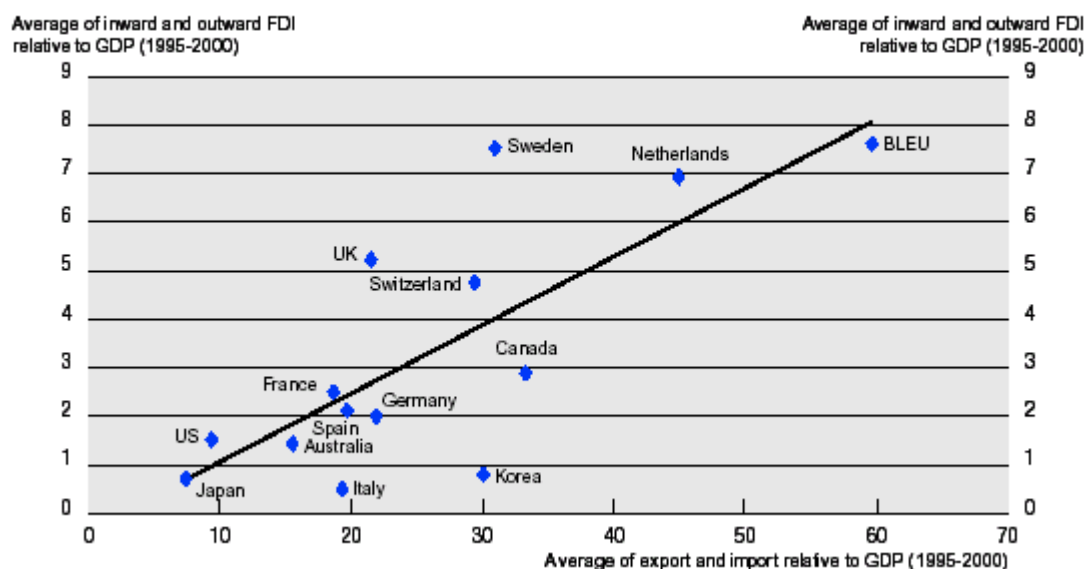
a) Handel i inwestycje

Chociaż dane empiryczne o wpływie zagranicznych inwestycji bezpośrednich na handel zagraniczny kraju docelowego różnią się znacznie dla poszczególnych krajów i sektorów gospodarki, zaczyna panować zgodne przekonanie, że powiązanie pomiędzy handlem a inwestycjami zagranicznymi należy postrzegać w szerszym kontekście niż tylko jako bezpośredni wpływ inwestycji na import i eksport. Główne korzyści handlowe uzyskiwane przez kraje rozwijające się z bezpośrednich inwestycji zagranicznych związane są z długoterminowym wkładem w ściślejszą integrację gospodarek takich krajów z gospodarką światową w ramach procesu, który prawdopodobnie pociągać za sobą będzie wzrost importu, a także eksportu. Innymi słowy, coraz częściej słyszy się pogląd, że handel i inwestycje są wzajemnie wspierającymi się kanałami prowadzenia działań transgranicznych. Jednakże władze kraju docelowego muszą także uwzględniać krótko i długoterminowy wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na handel zagraniczny, zwłaszcza w obliczu problematycznego rachunku obrotów bieżących. Ponadto muszą czasami rozważyć, czy niektóre transakcje zachodzące pomiędzy przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego a ich spółkami macierzystymi nie obniżają krajowych rezerw walutowych.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie często wiążą się z większą integracją handlu międzynarodowego, co może powodować rosnącą integrację pionową handlu, a także powstawanie ponadnarodowych sieci dystrybucyjnych.

W miarę rozwoju krajów i ich zbliżania się do statusu krajów uprzemysłowionych, do ich dalszej integracji z gospodarką globalną przyczynia się napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Stają się one źródłem i bodźcem strumieni handlu zagranicznego (zależność pomiędzy otwartością na handel a inwestycjami przedstawiono na rys. 2). W rzeczywistości w grę wchodzi kilka czynników. Obejmują one rozwój i wzmocnienie międzynarodowych sieci pokrewnych przedsiębiorstw oraz zwiększenie roli zagranicznych spółek zależnych w strategiach przedsiębiorstw międzynarodowych w zakresie dystrybucji, sprzedaży i marketingu. W obu przypadkach prowadzi to do ważnego wniosku dla polityk, a mianowicie, że na zdolność rozwijającego się kraju do przyciągania zagranicznych inwestycji bezpośrednich w dużej mierze wpływa możliwość realizowania przez inwestora transakcji importowych i eksportowych. To z kolei oznacza, że kraje pragnące przyciągnąć inwestorów powinny jako główny element strategii rozważyć przyjęcie zasady otwartości na handel międzynarodowy. Natomiast kraje pochodzenia inwestorów muszą mieć świadomość, że ograniczanie importu z krajów rozwijających się skutecznie ogranicza zdolność tych krajów do przyciągnięcia inwestorów zagranicznych. Kraje docelowe inwestycji mogłyby rozważyć strategię przyciągania inwestycji przez poszerzanie danego rynku w ramach liberalizacji i integracji handlu regionalnego.

Rys. 2. Otwarcie na bezpośrednie inwestycje zagraniczne i wymianę handlową



Average of inward and outward FDI relative to GDP (1996-2000) - Średnie napływające i wypływające zagraniczne inwestycje bezpośrednie w stosunku do PKB (1995-2000)

Average export and import relative to GDP (1996-2000) - Średnia wielkość eksportu i importu w stosunku do PKB (1995-2000)

Sweden - Szwecja

Netherlands - Holandia

BLEU - Belgia i Luksemburg

UK - Wielka Brytania

Switzerland - Szwajcaria

Canada - Kanada

France - Francja

Germany - Niemcy

Spain - Hiszpania

US - Stany Zjednoczone

Australia - Australia

Japan - Japonia

Italy - Włochy

Korea - Korea

Źródło: *Statystyki OECD dotyczące międzynarodowych inwestycji bezpośrednich oraz prognoza ekonomiczna OECD*

Możliwość wpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na rozwój potencjału eksportowego zależy od sytuacji. W celu bliższej integracji z handlem światowym można wykorzystać strefy przetwarzania eksportu, co wiąże się jednak z pewnymi kosztami.

Zdolność kraju do wykorzystania zagranicznych inwestycji bezpośrednich pod kątem zwiększenia eksportu w krótkim i średnim horyzoncie czasowym zależy od sytuacji. Najprostsze przykłady pobudzenia eksportu przez zagraniczne inwestycje bezpośrednie można znaleźć tam, gdzie napływ inwestycji pomaga krajowi w ograniczeniach finansowych wykorzystania zasobów (np. inwestycje zagraniczne w wydobywanie surowców mineralnych) lub położenia geograficznego (np. inwestycje w gospodarkę w okresie przejściowym). Coraz więcej uwagi poświęca się ukierunkowanemu sposobowi czerpania korzyści z zagranicznych inwestycji bezpośrednich w celu głębszej integracji gospodarek danych krajów z międzynarodowymi strumieniami handlowymi, a przede wszystkim przez ustanawianie stref przetwarzania eksportu (ang. *export processing zones - EPZ*). W wielu przypadkach przyczyniły się one do wzrostu importu, a także eksportu krajów rozwijających się. Jednakże nie wiadomo, czy korzyści dla gospodarki krajowej kompensują ich wady, takie jak np. obciążenie budżetu publicznego kosztami utrzymania stref czy ryzyko nierównych szans dla przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych lub napędzanie ostrej konkurencji międzynarodowej.

Na ogół zagraniczne inwestycje bezpośrednie nie są odpowiednim narzędziem zastępowania importu.

Najnowsze badania nie znajdują potwierdzenia dla tezy, że mniej rozwinięte kraje mogą wykorzystywać napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich jako substytut importu. Inwestycje takie powodują raczej gwałtowny przyrost importu, po czym często następuje jego stopniowy spadek w miarę, jak firmy lokalne pełniące rolę podwykonawców inwestujących przedsiębiorstw międzynarodowych nabywają kolejne umiejętności.

b) Transfer technologii

Literatura ekonomiczna określa transfer technologii jako prawdopodobnie najważniejszy kanał, poprzez który obecność inwestorów zagranicznych może przynieść pozytywne efekty zewnętrzne rozwijającej się gospodarce. Przedsiębiorstwa międzynarodowe są najważniejszym dla „świata rozwiniętego” źródłem działań korporacyjnych w zakresie prac badawczo-rozwojowych. Firmy te na ogół posiadają wyższy stopień zaawansowania technologicznego niż ten dostępny w krajach rozwijających się. Tym samym dysponują potencjałem generowania znacznych pośrednich efektów technologicznych. Jednakże od sytuacji i branży zależy, czy i w jakim zakresie przedsiębiorstwa międzynarodowe przyczyniają się do powstawania efektów pośrednich.

Transfery technologii stanowią istotny aspekt inwestycji firm międzynarodowych...

Transfer oraz rozpowszechnianie technologii odbywa się poprzez cztery powiązane ze sobą kanały: pionowe powiązania z dostawcami i nabywcami w kraju inwestycji; poziome powiązania pomiędzy firmami konkurującymi lub uzupełniającymi się w ramach tej samej gałęzi przemysłu; migrację wykwalifikowanej siły roboczej oraz internacjonalizację badań naukowych i rozwoju. Dowody istnienia pozytywnych efektów pośrednich są najbardziej oczywiste i spójne w przypadku powiązań pionowych, a zwłaszcza powiązań „wstecznych” z lokalnymi dostawcami w krajach rozwijających się. Przedsiębiorstwa międzynarodowe zazwyczaj udzielają wsparcia technicznego, zapewniają szkolenia oraz inne informacje w celu podniesienia jakości produktów dostarczanych przez dostawców. Wiele przedsiębiorstw międzynarodowych pomaga lokalnym dostawcom przy zakupie surowców i półproduktów oraz przy modernizacji lub usprawnianiu zakładów produkcyjnych.

... zwłaszcza w ramach powiązań pionowych..

Trudno jest uzyskać wiarygodne dowody empiryczne na istnienie poziomych efektów pośrednich, ponieważ wejście przedsiębiorstwa międzynarodowego do mniej rozwiniętej gospodarki wpływa na strukturę rynku lokalnego w sposób, który naukowcom przychodzi z trudnością kontrolować. Stosunkowo nieliczne badania na temat poziomego wymiaru efektów pośrednich przyniosły mieszane wyniki. Jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy mogą być działania podejmowane przez przedsiębiorstwa zagraniczne w celu uniknięcia transferu know-how na rzecz bezpośredniej konkurencji. Wyniki przeprowadzonych niedawno badań wskazują, że poziome efekty zewnętrzne mają istotniejsze znaczenie pomiędzy przedsiębiorstwami funkcjonującymi w niezależnych od siebie branżach.

Z kolei waga powiązań poziomych pozostaje nadal kwestią sporną. Wpływ na wzrost zależy od „dopasowania” zagranicznych technologii oraz podstawowego poziomu zaawansowania technologicznego danego kraju

Istnieją pewne zastrzeżenia co do przydatności transferowanych technologii. Aby transfer technologii mógł wygenerować efekty pośrednie, technologie takie muszą być, oprócz firmy której są przekazywane w pierwszym rzędzie, związane również z sektorem gospodarki danego kraju. Poziom technologiczny sektora gospodarczego kraju jest także niezmiernie ważny. Według uzyskanych danych, aby zagraniczne inwestycje bezpośrednie miały bardziej pozytywny wpływ na produktywność niż inwestycje krajowe, „przepaść technologiczna” pomiędzy przedsiębiorstwami krajowymi a inwestorami zagranicznymi musi być względnie niewielka. W przypadku znacznych różnic lub przy niskim względnym poziomie zaawansowania technologicznego kraju mało prawdopodobne jest, aby przedsiębiorstwa lokalne były w stanie wchłoniąć zagraniczne technologie przekazywane przez przedsiębiorstwa międzynarodowe.

c) Rozwijanie kapitału ludzkiego

W krajach rozwijających się główny wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na jakość kapitału ludzkiego wydaje się mieć charakter pośredni. Wynika on głównie nie tyle z działań podejmowanych przez przedsiębiorstwa międzynarodowe, ale raczej z polityki rządowej mającej na celu przyciągnięcie zagranicznych inwestorów poprzez podniesienie jakości kapitału ludzkiego. Po zatrudnieniu pracowników lokalnych przez podmioty zależne przedsiębiorstwa międzynarodowego, ich kapitał ludzki może ulec dalszej poprawie dzięki szkoleniom zewnętrznym i stanowiskowym. Takie podmioty zależne mogą także mieć pozytywny wpływ na wzmocnienie kapitału ludzkiego w innych przedsiębiorstwach, z którymi nawiązali współpracę, w tym np. z dostawcami. Poprawa jakości kapitału ludzkiego może wywierać dalszy wpływ w miarę przechodzenia pracowników do innych firm lub uzyskiwania przez nich statusu przedsiębiorcy. Stąd kwestia rozwoju kapitału ludzkiego jest ściśle związana z innymi szerszymi zagadnieniami dotyczącymi rozwoju.

Kapitał ludzki jest niezbędnym składnikiem sprzyjającego otoczenia gospodarczego kraju. Przede wszystkim niezbędne jest osiągnięcie minimalnego poziomu wykształcenia społeczeństwa...

Inwestowanie w ogólny poziom wykształcenia i kapitał ludzki ma istotne znaczenie przy tworzeniu sprzyjającego otoczenia inwestycyjnego. Osiągnięcie pewnego minimalnego poziomu wykształcenia jest warunkiem koniecznym, by kraj był zdolny przyciągnąć zagraniczne inwestycje bezpośrednie oraz maksymalizować efekty pośrednie związane z kapitałem ludzkim i

wynikające z obecności przedsiębiorstw zagranicznych. Taki minimalny poziom jest różny dla poszczególnych sektorów gospodarki i jest uzależniony również od innych cech charakterystycznych sprzyjającego otoczenia inwestycyjnego. Sama w sobie edukacja nie decyduje bowiem o atrakcyjności danego kraju dla zagranicznych inwestorów bezpośrednich. Jednakże dopuszczenie do powstania znacznej „luki edukacyjnej” pomiędzy inwestorami zagranicznymi a pozostałą częścią gospodarki kraju docelowego inwestycji zmniejsza prawdopodobieństwo uzyskania znaczących pozytywnych efektów pośrednich.

... oraz poszanowanie podstawowych norm rynku pracy. Ogólna edukacja w kraju inwestycji jest niezbędna.

Innym ważnym elementem sprzyjającego otoczenia inwestycyjnego są normy rynku pracy w danym kraju. Przeciwdziałając dyskryminacji i nadużyciom, władze podnoszą szanse pracowników na zwiększenie swego potencjału ludzkiego oraz potęgują ich motywację w tym zakresie. Ponadto rynek pracy, na którym uczestnicy mają zagwarantowany określony poziom bezpieczeństwa i akceptacji społecznej, jest bardziej elastyczny. To z kolei jest kluczem do sukcesu strategii ekonomicznych opartych na kapitale ludzkim. Stanowi on otoczenie gospodarcze, w którym międzynarodowe firmy wywodzące się z krajów OECD mogą łatwiej funkcjonować w oparciu o standardy obowiązujące w ich krajach ojczystych oraz wnosząc swój wkład w rozwój kapitału ludzkiego. Jedną ze strategii ułatwiających osiągnięcie tego celu jest przestrzeganie w szerszym zakresie postanowień Deklaracji OECD w sprawie inwestycji międzynarodowych i przedsiębiorstw międzynarodowych (Declaration on International Investment and Multinational Enterprises), co przyspieszy akceptację zasad określonych w Wytycznych dla przedsiębiorstw międzynarodowych (Guidelines for Multinational Enterprises).

Wzbogacenie kapitału ludzkiego poprzez zagraniczne podmioty zależne może stanowić pożyteczne uzupełnienie...

Chociaż korzyści płynące z obecności przedsiębiorstw międzynarodowych dla wzmocnienia kapitału ludzkiego są niepodważalne, to równie bezsporny jest fakt, że ich wpływ jest znacznie słabszy niż ma to miejsce w przypadku ogólnodostępnych form kształcenia (edukacja publiczna). Pozytywny skutek szkoleń zapewnianych w ramach zagranicznych inwestycji bezpośrednich może stanowić jedynie uzupełnienie, a nie substytut, ogólnego wzrostu poziomu kwalifikacji. Obecność przedsiębiorstw międzynarodowych może odegrać cenną rolę pokazową, ponieważ popyt na wykwalifikowaną siłę roboczą tworzony przez takie przedsiębiorstwa pozwala władzom danego kraju określić umiejętności, na które istnieje zapotrzebowanie. Wyzwaniem dla władz jest zaspokojenie tego zapotrzebowania na czas przy równoczesnym zapewnianiu ogólnie przydatnego kształcenia, które nie faworyzuje w sposób ukryty konkretnych przedsiębiorstw.

...ponieważ w większości przypadków firmy międzynarodowe przeprowadzają więcej szkoleń niż przedsiębiorstwa lokalne.

Dowody empiryczne i te uzyskane z niepotwierdzonych źródeł wskazują, że o ile pomiędzy poszczególnymi krajami i branżami występują znaczne rozbieżności, to przedsiębiorstwa międzynarodowe na ogół realizują więcej szkoleń i zapewniają więcej innych form podnoszenia kapitału ludzkiego niż przedsiębiorstwa krajowe. Jednakże dużo mniej dowodów potwierdza, że powstały w ten sposób kapitał ludzki wywiera pośredni wpływ na resztę gospodarki. Do uzyskania takiego wpływu może przyczynić się polityka zmierzająca do uelastycznienia rynku pracy i pobudzania przedsiębiorczości.

Osiągnięcia technologiczne i edukacyjne wzajemnie się umacniają, co stanowi uzasadnienie przyjęcia skoordynowanego podejścia przez decydentów.

Jakość kapitału ludzkiego i efekty pośrednie uzyskiwane dzięki niemu są ściśle powiązane z transferem technologii. Przede wszystkim, istnieje większe prawdopodobieństwo, że zaawansowane technologicznie branże i kraje dostrzegą pośrednie efekty kapitału ludzkiego. Z kolei kraje o wysokim komponencie kapitału ludzkiego łatwiej poddają się działaniu pośrednich efektów transferu technologii. Stąd nasuwa się wniosek, że można skuteczniej czerpać korzyści z transferu technologii oraz generować pośrednie efekty kapitału ludzkiego, gdy podnoszeniu stopnia zaawansowania technologicznego towarzyszą usprawnienia systemu kształcenia.

d) Konkurencja

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie oraz obecność przedsiębiorstw międzynarodowych mogą mieć znaczący wpływ na poziom konkurencji na rynku kraju docelowego inwestycji. Jednakże z uwagi na brak powszechnie uznanych metod pomiaru poziomu konkurencji na danym rynku analiza dowodów empirycznych przynosi niewiele jednoznacznych wniosków. Obecność przedsiębiorstw zagranicznych może w dużym stopniu wspomóc rozwój gospodarczy przez zwiększenie konkurencji w danym kraju, tym samym prowadząc do wyższej produktywności, niższych cen oraz bardziej wydajnej alokacji zasobów. Z drugiej strony wejście przedsiębiorstw międzynarodowych na ogół powoduje także zwiększenie poziomu koncentracji na rynkach danego kraju, co z kolei może odbywać się za szkodą dla konkurencji. Ryzyko to zwiększa kilka czynników: kraj inwestycji stanowi odrębny rynek geograficzny, wysokie bariery wejścia na rynek, kraj jest mały, silna pozycja inwestora na rynku międzynarodowym oraz słabe lub słabo egzekwowane przepisy regulujące zasady konkurowania na rynku kraju inwestycji.

Koncentracja rynku postępuje w miarę nasilania się fuzji i przejęć oraz wdrażania strategii współpracy korporacyjnej...

Od początku lat dziewięćdziesiątych koncentracja rynków uległa znacznemu zwiększeniu na całym świecie na skutek fali fuzji i przejęć, które zmieniły globalny krajobraz korporacyjny. Ponadto równoczesny wysoki wzrost liczby strategicznych sojuszy zmienił zasady współpracy pomiędzy formalnie niezależnymi podmiotami gospodarczymi. Sojusze są często postrzegane jako sposób ograniczenia bezpośredniej konkurencji oraz zwiększenia efektywności działania. Niemniej jednak brak jest wiarygodnych dowodów w tej sprawie. Kolejną przyczyną rosnącej koncentracji była fala prywatyzacji, która przyciągnęła znaczne zagraniczne inwestycje bezpośrednie (głównie w krajach rozwijających się i gospodarkach wschodzących), co także może mieć duży wpływ na konkurencję.

...ma to miejsce zwłaszcza w krajach rozwijających się...

Badania empiryczne dowodzą, że wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na koncentrację w kraju inwestycji jest silniejszy w przypadku krajów rozwijających się niż w bardziej dojrzałych gospodarkach. Może to wzbudzać obawy, że wejście przedsiębiorstw międzynarodowych do mniej rozwiniętych krajów osłabi konkurencję. Co więcej, o ile istnieją liczne dowody wskazujące na to, że w krajach rozwiniętych wejście przedsiębiorstw międzynarodowych powoduje podniesienie produktywności przedsiębiorstw działających wcześniej na rynku, o tyle w przypadku krajów rozwijających się te dowody są znacznie słabsze. Tam, gdzie wykazano istnienie efektów pośrednich, ich zakres i rozproszenie jest jednoznacznie związane z istniejącym poziomem konkurencji.

...przy czym w większości przypadków koncentracja ta nie przybiera rozmiarów stwarzających zagrożenie dla konkurencyjności.

Tymczasem bezpośredni wpływ rosnącej koncentracji na poziom konkurencji różnicuje się w zależności od branży i kraju. Istnieje stosunkowo niewiele gałęzi przemysłu, w których globalna koncentracja osiągnęła poziom stwarzający realne zagrożenie dla konkurencji, zwłaszcza w przypadku rynków o zasięgu globalnym. Ponadto wysokie poziomy koncentracji na prawidłowo zdefiniowanych rynkach niekoniecznie muszą skutkować obniżeniem poziomu konkurencji pod warunkiem, że istnieją niskie bariery wejścia i wyjścia z danego rynku lub nabywcy są w stanie bronić się przed wyższymi cenami.

Strategie unikania praktyk monopolistycznych obejmują otwarcie na handel zagraniczny oraz zaostrzenie zasad i praktyk konkurencji krajowej.

Chociaż z ekonomicznego punktu widzenia pożądanym jest, by osiągający bardzo dobre wyniki konkurenci zagraniczni zastępowali mniej wydajne przedsiębiorstwa krajowe, to jednak niezbędne jest egzekwowanie przepisów gwarantujących właściwy poziom konkurencji. Zapewne najlepszym sposobem osiągnięcia tego celu jest poszerzenie rynku poprzez dalsze otwarcie gospodarki na rynki międzynarodowe. Ponadto zaleca się wprowadzenie krajowych przepisów zmierzających do podniesienia poziomu konkurencji oraz ustanowienie organów egzekwujących te przepisy w celu minimalizacji niekorzystnych skutków eliminacji z rynku słabszych podmiotów. Podczas analizy fuzji i oceny ewentualnych praktyk monopolistycznych należy kłaść nacisk na ochronę podstaw konkurencji, a nie konkurujących firm. Nowoczesna polityka konkurencyjna koncentruje się na wydajności i ochronie konsumentów. Wszelkie inne podejścia mogą doprowadzić do zawężenia polityki konkurencyjnej do polityki branżowej, która nie będzie przynosić konsumentom długoterminowych korzyści.

e. Rozwój przedsiębiorstw

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie mają znaczny potencjał stymulowania rozwoju w krajach docelowych. Bezpośredni wpływ na przejmowane przedsiębiorstwo obejmuje: uzyskanie synergii w ramach przez przejmującego przedsiębiorstwa międzynarodowego, wysiłki zmierzające do podniesienia wydajności oraz obniżenia kosztów w przedsiębiorstwie przejmowanym, a także wdrożenie nowych rodzajów działalności. Ponadto wzrost wydajności może nastąpić także w innych niezwiązanych przedsiębiorstwach poprzez naśladownictwo oraz inne efekty pośrednie zbliżone do tych, które prowadzą do uzyskania korzyści w ramach transferu technologii i wzmacniania kapitału ludzkiego. Uzyskane dowody wskazują na znaczną poprawę wydajności ekonomicznej w przedsiębiorstwach przejmowanych przez koncerny międzynarodowe, chociaż jej stopień różnicuje się w zależności od kraju i branży. Najbardziej widoczna poprawa wydajności dotyczy branży, w których zastosowanie znajdują oszczędności skali. W takim przypadku wchłonięcie przedsiębiorstwa lokalnego przez większy podmiot gospodarczy na ogół prowadzi do uzyskania znacznego wzrostu wydajności.

Przejęcia na ogół prowadzą do korzystnych usprawnień funkcji nadzorczych i zarządczych, w ramach których konieczne jest uzyskanie równowagi pomiędzy kompetencjami zagranicznymi i krajowymi.

Przejęcia dokonywane przez firmy zagraniczne prowadzą do zmian w zakresie zarządzania i nadzoru korporacyjnego. Przedsiębiorstwa międzynarodowe na ogół narzucają przejmowanym podmiotom własną politykę działania, wewnętrzne systemy sprawozdawczości oraz zasady ujawniania informacji (choć odnotowano również przypadki uczenia się od przedsiębiorstw zależnych). Ponadto w ramach przejęć obsadzają stanowiska w przejmowanej firmie swymi menadżerami. Badania empiryczne dowodzą, że jeśli zagraniczne praktyki korporacyjne są lepsze od praktyk powszechnie stosowanych w gospodarce kraju inwestycji, prowadzą one do zwiększenia wydajności korporacyjnej. Jednakże w zakresie, w jakim kompetencje specyficzne dla danego kraju stanowią atut dla menadżerów w podmiotach zależnych, przedsiębiorstwa międzynarodowe muszą dążyć do osiągnięcia optymalnych proporcji pomiędzy kierownictwem lokalnym a zagranicznym.

Doświadczenia płynące z udziału kapitału zagranicznego w prywatyzacjach są pozytywne, chociaż środki stosowane do podnoszenia wydajności bywają czasami kontrowersyjne z politycznego punktu widzenia.

Szczególna sytuacja ma miejsce w przypadku udziału kapitału zagranicznego w prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Doświadczenia uzyskane w gospodarkach okresu przejściowego w Europie Środkowej i Wschodniej są w większości pozytywne. Udział przedsiębiorstw międzynarodowych w prywatyzacjach prawie zawsze skutkował podniesieniem wydajności przejmowanych przedsiębiorstw. Jednakże pojawiły się także kontrowersje polityczne, ponieważ poprawa wydajności kojarzona była ze znacznymi i szybkimi zwolnieniami grupowymi. Ponadto wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich napływających w ramach prywatyzacji w gospodarkach okresu przejściowego częściowo obrazuje ograniczoną liczbę krajowych inwestorów strategicznych dysponujących wystarczającymi środkami finansowymi. W owych nielicznych przypadkach wchodzenia przez krajowych inwestorów prywatnych do przedsiębiorstw państwowych również odnotowano znaczną poprawę wydajności.

Prywatyzacja przedsiębiorstw użyteczności publicznej w krajach rozwijających się prowadziła niekiedy do problemów związanych z ochroną konkurencji.

Prywatyzacja przedsiębiorstw użyteczności publicznej jest często delikatną kwestią, ponieważ przedsiębiorstwa takie mają zazwyczaj pozycję monopolisty – przynajmniej w danym segmencie gospodarki lokalnej. Zdecydowanie najlepszą strategią prywatyzacyjną jest powiązanie prywatyzacji z otwarciem rynku na konkurencję. Tymczasem w sytuacji, gdy dany podmiot nie był zasadniczo usprawniany przed prywatyzacją, władze lokalne często próbują przyciągnąć zagranicznych inwestorów obiecując im ochronę przed konkurencją na określony czas. W takich przypadkach istnieje większe zapotrzebowanie na silny i niezależny krajowy nadzór regulacyjny.

Władze dysponują zachętami pozwalającymi wykorzystać inwestycje zagraniczne jako narzędzie służące do rozwoju i restrukturyzacji przedsiębiorstw.

Uzyskany z ostatnich doświadczeń ogólny obraz skutków zagranicznych inwestycji bezpośrednich na restrukturyzację przedsiębiorstw może wydawać się zbyt pozytywny, ponieważ inwestorzy wybierają takie przedsiębiorstwa, w których poprawa wydajności jest możliwa. Jednakże z punktu widzenia kierunków polityki nie jest to aż tak istotne, pod warunkiem że zagraniczni inwestorzy różnią się od inwestorów krajowych zdolnością lub chęcią podnoszenia wydajności lub wykorzystywania nowych szans biznesowych. Władze dążące do poprawy efektywności ekonomicznej krajowych sektorów gospodarki mają silną motywację do wspierania zagranicznych inwestycji bezpośrednich jako narzędzia restrukturyzacji przedsiębiorstw.

III. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a ochrona środowiska i zagadnienia społeczne

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie mogą przynieść krajom korzyści społeczne i środowiskowe w ramach szerzenia dobrych praktyk i technologii przez przedsiębiorstwa międzynarodowe, a następnie poprzez efekty pośrednie dla przedsiębiorstw krajowych. Istnieje jednakże ryzyko, że przedsiębiorstwa znajdujące się w zagranicznych rękach mogą wykorzystywać zagraniczne inwestycje bezpośrednie celem „eksportu” produkcji, która nie znajduje już zbytu w ich kraju macierzystym. W takim przypadku, zwłaszcza gdy władzom danego kraju bardzo zależy na przyciągnięciu inwestycji zagranicznych, istnieje ryzyko obniżenia lub zamrożenia norm regulacyjnych. W zasadzie istnieje niewiele dowodów empirycznych potwierdzających prawdopodobieństwo wystąpienia takiego scenariusza.

Pomimo iż odpowiedzialność spoczywa głównie na władzach docelowego kraju inwestycji, to zagraniczne inwestycje bezpośrednie mogą przynieść znaczne korzyści środowisku naturalnemu...

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie mają zazwyczaj pozytywny bezpośredni wpływ na środowisko naturalne. Dzieje się tak zwłaszcza w przypadku krajów prowadzących odpowiednią politykę ochrony środowiska. W konkretnych branżach i gałęziach przemysłu odnotowano jednakże przypadki wręcz przeciwnie. W celu czerpania pełnych korzyści środowiskowych z napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich niezbędny jest odpowiedni potencjał lokalny w zakresie praktyk środowiskowych oraz szerszy potencjał technologiczny przedsiębiorstw w kraju inwestycji.

ponieważ przedsiębiorstwa międzynarodowe dysponują na ogół „czystszy” i nowocześniejszymi technologiami.

Technologie transferowane do krajów rozwijających się w ramach zagranicznych inwestycji bezpośrednich są na ogół bardziej nowoczesne i „czystsze” dla środowiska naturalnego niż lokalnie stosowane technologie. Ponadto zaobserwowano pozytywne efekty zewnętrzne w sytuacjach, gdy naśladownictwo lokalne, fluktuacja pracowników oraz wymagania stawiane łańcuchowi dostaw doprowadziły do bardziej ogólnej poprawy środowiska w kraju inwestycji. Równocześnie odnotowano przypadki przenoszenia przez przedsiębiorstwa zagraniczne urządzeń uznanych za nieodpowiednie dla środowiska naturalnego kraju macierzystego do podmiotów zależnych działających na terenie krajów rozwijających się. Korzystanie z takich gorszych technologii nie leży w dobrze pojmowanym interesie spółki. Przykład ten obrazuje rodzaje ryzyka środowiskowego, które wiążą się z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi.

Istnieje mało dowodów na potwierdzenie tezy, że przedsiębiorstwa międzynarodowe zmuszają kraje inwestycji do obniżania obowiązujących norm środowiskowych

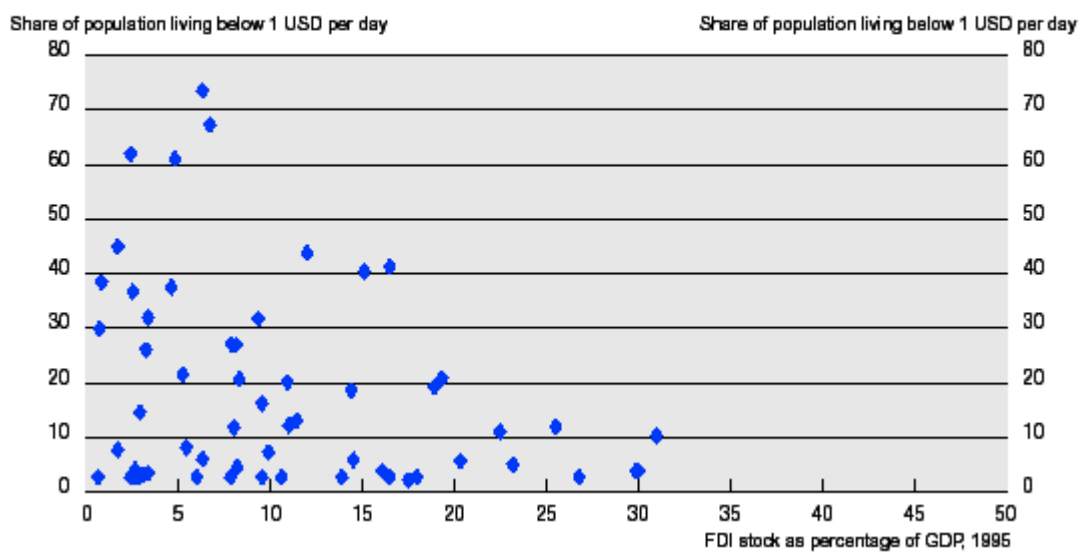
Badania empiryczne przyniosły bardzo niewiele dowodów potwierdzających tezę, że działania ustawodawcze mające na celu przyciągnięcie zagranicznych inwestycji bezpośrednich mogą prowadzić do powstawania „rajów zanieczyszczeń” czy też „równania w dół”. Trudniej jest odrzucić tezę o możliwości „zamrożenia przepisów” ze względu na brak przeciwnego scenariusza. W rzeczywistości koszt przestrzegania norm środowiskowych jest tak niewielki (w porównaniu z bardzo wysokim kosztem utraty reputacji w przypadku postrzegania firmy jako nie przestrzegającej norm), że większość przedsiębiorstw międzynarodowych lokalizuje produkcję w krajach rozwijających się bez względu na obowiązujące w nich unormowania w zakresie ochrony środowiska. Dowody potwierdzające powyższą tezę wydają się zależeć od rozmiaru i stopnia dbałości o środowisko w innych krajach prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwo międzynarodowe.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie mogą pomóc w rozwiązywaniu zagrożeń społecznych...

Nie ma licznych dowodów empirycznych wskazujących na konsekwencje społeczne zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Pomimo to ogólnie potwierdzają one tezę, że inwestycje zagraniczne wspierają walkę z ubóstwem i przynoszą poprawę warunków społecznych (patrz także rys. 3). Istotny jest natomiast ich ogólny wpływ na wzrost. Badania dowodzą, że wyższe dochody w krajach rozwijających się na ogół przynoszą proporcjonalne korzyści najbardziej potrzebującym segmentom społeczeństwa. Pozytywny wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na walkę z ubóstwem jest potencjalnie silniejszy, gdy inwestycje zagraniczne stosowane są jako narzędzie pobudzania gałęzi przemysłu wymagających dużych nakładów siły roboczej oraz gdy polegają one na przestrzeganiu przez przedsiębiorstwa międzynarodowe przepisów krajowego prawa pracy oraz międzynarodowych norm pracy.

Rys. 3. Poziom ubóstwa a napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich (w 60 krajach rozwijających się)

Figure 3. Poverty and inward FDI stock (in 60 developing countries)



Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako procent PKB, 1995

Źródło: *Zalecenia dla rozwoju światowego*.

.. pełniąc funkcję narzędzia ograniczającego ubóstwo, głównie z uwagi na fakt, że większość przedsiębiorstw zagranicznych jest zainteresowana zwiększeniem spójności społecznej oraz standardów pracy. Odnotowano jednak kilka przypadków w konkretnych krajach i branżach, gdzie zagraniczne inwestycje bezpośrednio przynoszą odwrotny skutek.

Istnieje mało dowodów potwierdzających, że obecność firm zagranicznych w krajach rozwijających się prowadzi do ogólnego pogorszenia się podstawowych wartości społecznych, takich jak np. najważniejsze normy pracy. Wręcz przeciwnie, badania empiryczne wskazują na pozytywną zależność pomiędzy zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi a prawami pracowników. Niskie standardy pracy mogą w niektórych przypadkach działać na niekorzyść zagranicznych inwestycji bezpośrednich ze względu na dbałość inwestorów o swój wizerunek na całym świecie oraz z obawy o wystąpienie niepokojów społecznych w kraju inwestycji. Problemy mogą jednakże powstawać w konkretnych sytuacjach. Na przykład strefy przetwarzania eksportu (EPZ), które odgrywają ważną rolę w wielu krajach rozwijających się mogą, zdaniem niektórych, budzić zastrzeżenia co do poszanowania podstawowych wartości społecznych.

IV. Wniosek – korzyści i koszty

Głównym wnioskiem, który można wysnuć z niniejszego opracowania, jest to, że korzyści ekonomiczne płynące z zagranicznych inwestycji bezpośrednich są rzeczywiste, ale nie narastają w sposób automatyczny. Aby osiągnąć maksymalne korzyści z obecności firm zagranicznych, niezbędne jest stworzenie właściwego sprzyjającego otoczenia gospodarczego, które przyciąga zarówno krajowe, jak i zagraniczne inwestycje, jest motorem innowacji oraz doskonalenia umiejętności, a także przyczynia się do tworzenia konkurencyjnego klimatu korporacyjnego.

Wielkość korzyści płynących z zagranicznych inwestycji bezpośrednich zależy od ustanowienia odpowiednich ram prawnych przez kraje...

Korzyści netto z zagranicznych inwestycji bezpośrednich nie narastają w sposób automatyczny, a ich rozmiar różnicuje się w zależności od kraju i sytuacji. Czynnikiem, które w niektórych krajach rozwijających się uniemożliwiają pełne skonsumowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, są: ogólny poziom wykształcenia i zdrowia, stan zaawansowania technologicznego lokalnych przedsiębiorstw, niedostateczne otwarcie na wymianę handlową z zagranicą, słaba konkurencja oraz niewystarczające uregulowanie rynku. Z drugiej strony poziom osiągnięć technologicznych, edukacyjnych i infrastrukturalnych w kraju rozwijającym się w zasadzie predysponuje go do lepszego wykorzystania obecności podmiotów zagranicznych na swoich rynkach, przy założeniu że pozostałe obszary znajdują się na zbliżonym poziomie.

... w których są one realizowane, ale nawet kraje osiągające gorsze wyniki w tym zakresie mogą odnieść korzyści, między innymi, przez wykorzystywanie inwestycji zagranicznych w charakterze uzupełnienia posiadanych skąpych zasobów finansowych.

Tymczasem nawet kraje, których poziom rozwoju gospodarczego nie sprzyja generowaniu pozytywnych efektów zewnętrznych wynikających z obecności podmiotów zagranicznych, mogą odnieść korzyści z napływu inwestycji w ramach ograniczonego dostępu do międzynarodowych źródeł finansowania. Dzięki złagodzeniu ograniczeń finansowych zagraniczne inwestycje bezpośrednio umożliwiają krajom osiągnięcie wyższego tempa wzrostu, do czego na ogół przyczynia się szybszy przyrost brutto kapitału trwałego. Ostateczny ekonomiczny skutek zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla gospodarki, przy niewielkim wykorzystaniu innych źródeł finansowania, zależy w głównej mierze od polityki realizowanej przez władze danego kraju. Istotne znaczenie ma również zestawienie sektorów gospodarki. Sektor usługowy jest często słabo rozwinięty w wielu krajach rozwijających się, co uniemożliwia mu przyciągnięcie wielu zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Z kolei w krajach posiadających bogate zasoby naturalne istnieje możliwość korzystnego rozwoju przemysłu górniczego i wydobywczego w oparciu o wsparcie ze strony inwestorów zagranicznych.

Zmiany gospodarcze wywoływane zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi mogą przynieść niepożądane skutki dystrybucyjne i społeczne w kraju inwestycji. Obie kategorie problemów powinny mieć charakter przejściowy, ale przy braku odpowiedniej polityki mogą one utrzymywać się znacznie dłużej i mieć poważniejsze skutki.

Oprócz wyżej omówionych potencjalnych problemów związanych z napływem zagranicznych inwestycji bezpośrednich mogą także powstawać problemy o skali mikroekonomicznej. Chociaż ogólny wpływ inwestycji zagranicznych na rozwój i efektywność działania przedsiębiorstw jest niemal zawsze pozytywny, to w większości pociąga on za sobą zmiany w zakresie podziału prac oraz potrzebę restrukturyzacji przemysłowej gospodarki kraju inwestycji. Zmiany takie są źródłem kosztów dostosowawczych i często wzbudzają sprzeciw grup społecznych, które nie postrzegają siebie jako potencjalnych beneficjentów. Brak elastyczności strukturalnej gospodarki potęguje takie koszty, zwłaszcza w przypadku gdy rynki pracy zbyt wolno stwarzają nowe szanse zatrudnienia dla osób dotkniętych zmianami restrukturyzacyjnymi. Najlepszą metodą obniżania takich kosztów jest stosowanie odpowiednich praktyk ukierunkowanych na osiągnięcie elastyczności w połączeniu ze stabilnością makroekonomiczną oraz wdrażaniem odpowiednich ram prawnych i regulacyjnych. Pomimo, iż główna odpowiedzialność w tym zakresie spoczywa na władzach krajów poddawanych restrukturyzacji, to kraje inwestujące, przedsiębiorstwa międzynarodowe i fora międzynarodowe mogą także odegrać istotną rolę w tym procesie.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie na ogół pełnią rolę katalizatora silnych i słabych stron danego kraju, wyjaskrawiając zarówno jego zalety jak i wady.

W kontekście słabych lub słabo egzekwowanych krajowych ram prawnych, przepisów w zakresie konkurencji i ochrony środowiska obecność finansowo silnych przedsiębiorstw zagranicznych może nie być wystarczająca do wsparcia rozwoju ekonomicznego. Niemniej jednak odnotowano przypadki (na rynku finansowym), gdzie wejście na rynek przedsiębiorstw międzynarodowych wywodzących się z krajów OECD przyczyniło się do poprawy norm branżowych. W sytuacji, gdy struktury ekonomiczne i prawne stwarzają właściwe otoczenie biznesowe, wejście na rynek silnych zagranicznych konkurentów na ogół stymuluje sektor przedsiębiorstw poprzez zwiększenie konkurencji, ustanowienie powiązań pionowych czy też stworzenie wzoru do naśladowania. O zagranicznych inwestycjach bezpośrednich można powiedzieć, że są katalizatorem dla słabych i silnych stron otoczenia korporacyjnego w krajach inwestowania, niekiedy potęgując problemy w obszarach o słabym nadzorze korporacyjnym i generując korzyści w obszarach o bardziej sprzyjającym klimacie biznesowym i lepszym nadzorze. Powyższe stwierdzenia potwierdzają wyżej omówioną tezę o konieczności umocnienia przez kraje-odbiorców inwestycji (i kraje inwestorów) ram regulacyjnych i prawnych oraz innych elementów wspierających sektor przedsiębiorstw.

Kraje nie powinny w zasadzie opierać swoich strategii rozwojowych na korzyściach osiągniętych z zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Napływ inwestycji zagranicznych należałoby postrzegać jako cenne uzupełnienie lokalnie podejmowanych działań, a nie jako główne źródło wzrostu.

Tak jak miało to miejsce w przypadku oficjalnego wsparcia na rzecz rozwoju rynków zagranicznych (ODA), zagraniczne inwestycje bezpośrednie nie mogą stanowić głównego źródła rozwiązywania problemów rozwojowych biednych krajów. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych stanowi w krajach rozwijających się średnio 15% przyrostu brutto kapitału krajowego i pełni raczej rolę liczącego się dopełnienia krajowego kapitału trwałego niż głównego źródła finansowania. Kraje niezdolne do lokalnego gromadzenia środków na inwestycje są mało prawdopodobnymi beneficjentami zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Mimo iż inwestycje zagraniczne mogą w istotnym zakresie przyczynić się do przyrostu kapitału ludzkiego, transferu najnowocześniejszych technologii, restrukturyzacji przedsiębiorstw oraz zwiększonej konkurencji, to na władzach kraju, w którym dokonywane są inwestycje, spoczywa obowiązek podnoszenia poziomu wykształcenia, inwestowania w infrastrukturę oraz poprawy funkcjonowania sektora przedsiębiorstw. Działające w takim kraju podmioty zależne przedsiębiorstw międzynarodowych mogą uzupełniać powyższe działania, a agendy zagraniczne lub międzynarodowe mogą je wspierać na przykład poprzez działania na rzecz budowania potencjału. Jednakże uzyskanie korzyści płynących z zagranicznych inwestycji bezpośrednich zależy przede wszystkim od realizacji przez władze krajowe odpowiedniej polityki we właściwym czasie.

V. Zalecenia dla kierunków polityki

Czerpanie pełnych korzyści z zagranicznych inwestycji bezpośrednich uzależnione jest od polityki władz. Na inwestorów zagranicznych wpływ mają trzy szerokie grupy czynników: oczekiwana rentowność poszczególnych projektów, łatwość, z jaką działania podmiotów zależnych w danym kraju mogą zostać zintegrowane z globalną strategią inwestora oraz ogólna jakość sprzyjającego otoczenia inwestycyjnego w kraju inwestycji. Niektóre ważne czynniki mogące ograniczać oczekiwaną rentowność (np. rozmiar rynków lokalnych oraz położenie geograficzne) leżą w dużym stopniu poza kontrolą decydentów. Ponadto w wielu przypadkach rentowność poszczególnych projektów inwestycyjnych w krajach rozwijających się może być przynajmniej tak wysoka jak w innych miejscach świata. Z drugiej strony gospodarki rozwinięte mają znaczną przewagę w odniesieniu do drugiej i trzeciej grupy czynników, co powinno skłaniać mniej zaawansowane gospodarki do wdrażania polityk umożliwiających wyrównanie szans. Obszary priorytetowe to przede wszystkim infrastruktura kraju, jego integracja ze światowymi systemami handlowymi oraz dostępność odpowiednich kompetencji krajowych.

a). Wyzwania stojące przed władzami kraju będącego odbiorcą inwestycji

Racjonalna polityka wspierania zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz polityka wspierania rozwoju przedsiębiorstw krajowych są istotne w równym stopniu..

Racjonalna polityka kraju mająca na celu przyciągnięcie zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz czerpanie korzyści z obecności przedsiębiorstw zagranicznych jest w znacznym stopniu zbieżna z polityką mobilizacji zasobów krajowych na rzecz efektywnych inwestycji. Jak stwierdzono w Deklaracji z Monterrey krajowe zasoby w większości przypadków stanowią podstawę trwałego rozwoju. Sprzyjające otoczenie biznesowe jest niezwykle ważne nie tylko dla celów mobilizacji zasobów krajowych, ale także w celu przyciągania i skutecznego wykorzystywania inwestycji międzynarodowych.

Dzielą się one na trzy kategorie...

Doświadczenia członków OECD i innych krajów wskazują, że kraje będące odbiorcami inwestycji mają do dyspozycji trzy kategorie środków: poprawę ogólnych ram makroekonomicznych i instytucjonalnych, stworzenie otoczenia regulacyjnego sprzyjającego napływowi zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz podniesienie poziomu infrastruktury, technologii i kompetencji siły roboczej do poziomu umożliwiającego czerpanie pełnych potencjalnych korzyści z obecności podmiotów zagranicznych.

...a mianowicie: stabilność makroekonomiczna i jakość pośrednictwa finansowego...

Pierwsza kategoria środków zakłada, że na klimat inwestycyjny wpływ ma każdy aspekt praktyk gospodarczych i kierowania przedsiębiorstwami obowiązujących w danym kraju. Z tego względu celem nadrzędnym ustawodawcy jest dążenie do osiągnięcia jak największej stabilizacji makroekonomicznej i przewidywalności instytucjonalnej. Mówiąc precyzyjniej (mając na uwadze fakt, że sprzyjające otoczenie makroekonomiczne i finansowe nie stanowi przedmiotu niniejszego opracowania) powszechne uzasadnienie znajdują następujące zalecenia:

- Realizowanie racjonalnej polityki makroekonomicznej ukierunkowanej na trwałe i wysokie tempo wzrostu gospodarczego oraz zatrudnienie, stabilizację cen oraz utrzymanie dodatniego bilansu handlowego.
- Forsowanie średnioterminowej dyscypliny fiskalnej, wydajnego i społecznie sprawiedliwego systemu podatkowego oraz rozsądne zarządzanie zadłużeniem sektora publicznego.
- Umacnianie krajowych systemów finansowych w celu stworzenia krajowych zasobów finansowych stanowiących uzupełnienie inwestycji zagranicznych. Priorytetem jest tutaj rozwój rynków kapitałowych i instrumentów finansowych promujących oszczędzanie i umożliwiających długoterminowe finansowanie. Pomoże to złagodzić ogólne ograniczenia finansowe oraz pozwoli przedsiębiorstwom lokalnym skorzystać z szans pojawiających się w wyniku działań przedsiębiorstw zagranicznych. Proces ten wiąże się ze stopniowym wdrażaniem wielostronnie uzgodnionych standardów finansowych.

...poprawa sprzyjającego otoczenia inwestycyjnego,

W szerszym ujęciu sprzyjający klimat dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest na ogół identyczny z najlepszymi praktykami służącymi kreowaniu dynamicznego i konkurencyjnego krajowego otoczenia biznesowego. Zasady jawności (zarówno w odniesieniu do działań regulacyjnych kraju, jak i praktyk branżowych) oraz brak dyskryminacji są kluczowymi czynnikami przyciągającymi przedsiębiorstwa zagraniczne i umożliwiającymi czerpanie korzyści z ich obecności w gospodarce krajowej. Istnieje małe prawdopodobieństwo przeprowadzania zagranicznych inwestycji bezpośrednich, jeśli inwestorzy nie będą orientować się w otoczeniu gospodarczym, w którym przyjdzie im działać. Ponadto brak jawności może prowadzić do stosowania niedozwolonych i innych nieetycznych praktyk, które ogólnie osłabiają otoczenie biznesowe danego kraju (Ramka 2). W tym kontekście władze kraju zainteresowanego inwestycjami powinny podjąć następujące kroki:

- Intensyfikacja działań na rzecz konsolidacji przepisów prawa i dobrego nadzoru, w tym intensyfikacja działań zwalczających korupcję i umacniających polityki i ramy regulacyjne (np.: dotyczące konkurencji, sprawozdawczości finansowej oraz ochrony własności intelektualnej) w celu rozwoju dynamicznego i sprawnie funkcjonującego

sektora przedsiębiorstw. Takie kierunki polityki wpłyną pozytywnie na klimat dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich poprzez swoje konsekwencje dla jawności. Poprzez ujawnienie większej części nieformalnej gospodarki, władze uzyskają skutki wtórne ważne dla zdolności kraju do przyciągania inwestycji.

- Działania na rzecz większej otwartości na handel zagraniczny w celu umożliwienia sektorowi przedsiębiorstw krajowych pełnego uczestnictwa w gospodarce globalnej. Podejście takie należy realizować wspólnie z działaniami zwiększającymi konkurencyjność takiego sektora. Połączone podejście pozwoli na wspólne stosowanie szerszego otwarcia na handel na szczeblu krajowym i międzynarodowym wraz ze środkami zapobiegającymi negatywnym skutkom zwiększenia koncentracji. Ponadto skuteczne wyeliminowanie globalnych i regionalnych barier handlowych zwiększa atrakcyjność kraju dla zagranicznych inwestorów dzięki równoczesnej ekspansji rynku.
- Nadanie specjalnego statusu zakazowi dyskryminacji w krajowej legislacji oraz wdrożenie procedur egzekwujących taki zakaz na wszystkich szczeblach administracji rządowej i publicznej. Mając na uwadze wagę konkurencji dla alokacji zasobów oraz trwałego wzrostu gospodarczego, liczy się zdolność inwestorów zagranicznych do konkurowania przy braku ingerencji rządu oraz brak uprzywilejowania przedsiębiorstw zagranicznych względem działających na rynku przedsiębiorstw krajowych.

Ramka 2. **Jawność w krajach będących odbiorcami inwestycji**

Niewątpliwie najważniejszym elementem sprzyjającego otoczenia inwestycyjnego, na które można wywierać wpływ za pośrednictwem polityki rządu, jest jawność. Studia przypadków sugerują, że spółki mogą na przykład dążyć do inwestowania w krajach posiadających takie ramy prawne i regulacyjne, których w żadnym razie nie można by uznać za „przyjazne dla inwestorów”, pod warunkiem że będą mogły uzyskać dostateczną jasność co do otoczenia, w jakim przyjdzie im działać. Z drugiej strony istnieją pewne wartości progowe stopnia przejrzystości, poniżej których warunki prowadzenia działalności gospodarczej są na tyle nieprzejrzyste, że bez względu na istniejące bodźce niemal żaden inwestor nie jest skłonny inwestować. Innym ważnym czynnikiem związanym z jawnością jest stopień spójności społecznej i stabilności kraju. Brak spójności i stabilności w znacznym stopniu potęguje stopień ryzyka postrzegany przez inwestorów i może wzbudzić ich obawy dotyczące ewentualnych szkód dla ich reputacji.

Potrzeba jawności dotyczy zarówno działań podejmowanych przez władze, jak i szerszego otoczenia biznesowego funkcjonującego w danym kraju. Mając na uwadze względną nieodwracalność zagranicznych inwestycji bezpośrednich, główną barierą jest niepewność co do działań legislacyjnych i egzekwowania przepisów, która zwiększa obawy dotyczące ryzyka i nierównego traktowania. Niejawne otoczenie biznesowe podnosi koszty informacji, zmienia kierunek wysiłków korporacyjnych na szukanie korzyści zewnętrznych (tzw. zjawisko „rent-seeking”) i może prowadzić do przestępstw, takich jak np. korupcja. Nie tylko ogranicza to krajowy sektor przedsiębiorstw, ale w rzeczywistości działa jako czynnik zniechęcający podmioty zewnętrzne pozbawione dostępu do lokalnie dostępnych informacji.

Wysoki koszt - dla władz kraju i przedsiębiorstw - osiągnięcia dużego stopnia jawności należy porównać ze znacznym kosztem utrzymywania nieprzejrzystego otoczenia biznesowego ponoszonym przez inwestorów krajowych i zagranicznych. Instytucje w kraju inwestora oraz organizacje międzynarodowe mogą pomóc władzom takich krajów poprzez działania na rzecz budowania potencjału w tym zakresie.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie często wpływają na tworzenie bardziej przejrzystego otoczenia. Odnotowano przypadki, gdzie obecność inwestorów zagranicznych zachęcała do bardziej otwartych praktyk rządowych, zwiększała jawność korporacyjną oraz pomagała w zwalczaniu korupcji. W bardziej ogólnym ujęciu przez skłanianie przedsiębiorstw międzynarodowych do przestrzegania powszechnie przyjętych standardów, takich jak np. Konwencja OECD w sprawie zwalczania korupcji wśród urzędników państw obcych, Deklaracja w sprawie inwestycji międzynarodowych oraz Wytyczne dla przedsiębiorstw międzynarodowych, władze kraju inwestora mogą przyczynić się do podniesienia standardów korporacyjnej odpowiedzialności społecznej w krajach inwestycji.

... oraz poprawa infrastruktury

Aby wyciągnąć maksymalne korzyści z obecności podmiotów zagranicznych w gospodarce krajowej, należy odpowiednio rozwijać krajowe kompetencje, technologie oraz infrastrukturę, aby obywatele mogli w pełni konsumować pośrednie efekty generowane przez inwestorów zagranicznych. Władze kraju powinny zatem podjąć następujące działania z zachowaniem odpowiedniej równowagi pomiędzy kosztami a spodziewanymi korzyściami oraz mając na względzie rozwój gospodarki krajowej:

- Zapewniać i podnosić jakość odpowiedniej infrastruktury fizycznej i technologicznej. Obecność takiej infrastruktury odgrywa zasadniczą rolę w przyciąganiu przedsiębiorstw międzynarodowych, w umożliwianiu przedsiębiorstw krajowym korzystania w procesie produkcyjnym z pośrednich efektów technologicznych generowanych przez przedsiębiorstwa zagraniczne oraz w ułatwianiu ich rozpowszechniania w całej gospodarce. W tym zakresie pomocne może być dopuszczanie zagranicznych inwestycji w infrastrukturę oraz kredytowanie takich inwestycji poprzez środki ODA (oficjalnego wsparcia na rzecz rozwoju rynków zagranicznych).
- Mając na uwadze znaczenie dla rozwoju powszechnego kształcenia podstawowego - podnosić poziom podstawowego wykształcenia krajowej siły roboczej. Nabywanie specjalistycznych umiejętności wychodzących poza zakres kształcenia podstawowego powinno raczej ugruntować kompetencje istniejące w gospodarce niż spełniać krótkoterminowe lub konkretne potrzeby poszczególnych przedsiębiorstw zagranicznych. Potrzebna jest także zdrowa siła robocza, co wymaga podstawowej infrastruktury zdrowia publicznego (np. czysta woda).
- Wdrażać uzgodnione na szczeblu międzynarodowym działania zapobiegające zatrudnianiu dzieci, eliminować przejawy dyskryminacji w miejscu pracy oraz usuwać bariery dla zawierania zbiorowych układów pracy. Służą one także jako narzędzie podnoszenia umiejętności i motywacji siły roboczej oraz ułatwiają integrację z przedsiębiorstwami międzynarodowymi stosującymi wyższe standardy. Ponadto dla krajów pragnących przyciągnąć inwestorów międzynarodowych stosujących wyższe standardy coraz większego znaczenia nabierają porównywalnie skuteczne ramy środowiskowe i społeczne.
- Uważnie rozważyć skutki narzucenia inwestorom zagranicznym wymogów co do uzyskiwanych wyników działalności. Zamiast uzasadniać wprowadzanie takich wymogów koniecznością zapewnienia przeciwwagi dla licznych bodźców zachęcających do zagranicznych inwestycji bezpośrednich, kraje takie powinny dokonać ponownej oceny stosowanego systemu zachęt. Ponadto należy podkreślić, że wymagania takie mogą mieć skutek przeciwny do działań ukierunkowanych na przyciągnięcie wysokiej jakości zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

b. Wyzwania stojące przed władzami kraju inwestora

Władze kraju inwestora mogą wspomagać działania kraju, w którym są przeprowadzane inwestycje, na przykład...

Mimo, iż to głównie władze kraju zabiegającego o inwestycje powinny ponosić ciężar dostosowywania swojej polityki niezbędnej do pełnego wykorzystania zagranicznych inwestycji bezpośrednich na rzecz rozwoju, kraje macierzyste przedsiębiorstw międzynarodowych – a w ogólnym ujęciu świat rozwinięty - powinny przeanalizować sposoby wpływu ich polityki krajowej na kraje rozwijające się. Jak już wspomniano w niniejszym raporcie, na korzyści związane z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi na skutek większej integracji handlu międzynarodowego oraz rozpowszechniania technologii wpływają w dużym stopniu polityki krajów rozwiniętych.

... poprzez liberalizację swoich przepisów dotyczących handlu zagranicznego,

Dalsza liberalizacja handlu istotnie przyczyniłaby się do globalnego rozwoju gospodarczego, przynosząc korzyści zarówno krajom rozwiniętym, jak i rozwijającym się. W kontekście zagranicznych inwestycji bezpośrednich polityka handlowa krajów rozwiniętych (macierzystych) zyskuje na znaczeniu, ponieważ znaczna część tego rodzaju inwestycji jest warunkowana późniejszymi działaniami handlowymi pomiędzy podmiotami stowarzyszonymi. Bariery handlowe oraz subwencje mające na celu ograniczenie importu do krajów rozwiniętych w chwili obecnej obciążają dodatkowymi kosztami kraje rozwijające się (większość z nich w rzeczywistości przewyższa kwoty uzyskiwane w ramach pomocy międzynarodowej). Władze krajów rozwiniętych mogą zwiększyć zdolność krajów rozwijających się do przyciągania inwestycji zagranicznych poprzez zmniejszenie, a następnie wyeliminowanie, takich barier i subwencji.

... przez promowanie transferu technologii do krajów rozwijających się,

Rządy krajów macierzystych muszą ocenić skutki swojej polityki technologicznej na transfer technologii do krajów inwestycji. Władze mogą mieć pozytywny wpływ przez zachęcanie przedsiębiorstw międzynarodowych do rozważenia potrzeb technologicznych krajów, w których inwestują. Wytyczne OECD dla przedsiębiorstw międzynarodowych, które kraje członkowskie są zobowiązane rozpowszechniać, stwierdzają, że przedsiębiorstwa powinny stosować praktyki „umożliwiające transfer i szybkie rozprzestrzenianie się technologii oraz know-how – przy zachowaniu należytej ochrony swoich praw własności intelektualnej”.* Konieczność

* Deklaracja OECD i Decyzje dotyczące inwestycji międzynarodowych oraz przedsiębiorstw międzynarodowych, Załącznik 1, pkt. VII.2.

zaangażowania się rządu kraju inwestora na rzecz najmniej rozwiniętych krajów podkreśla art. 66(2) Umowy TRIPS, który stanowi, że:

„Członkowie krajów rozwiniętych powinni udzielać zachęt przedsiębiorstwom i instytucjom na terytoriach w celu promowania i pobudzania transferu technologii do członków najmniej rozwiniętych krajów tak, aby umożliwić im stworzenie solidnej i sprawnej bazy technologicznej.”

... analizowanie własnych polityk pod kątem przyciągania zagranicznych inwestycji bezpośrednich...

Mając na uwadze, że kraje rozwinięte i rozwijające się na ogół nie konkurują ze sobą w ramach tych samych projektów inwestycyjnych, kraje rozwinięte powinny monitorować potencjalny wpływ podejmowanych działań subwencjonowania napływających inwestycji bezpośrednich na zdolność krajów rozwijających się do przyciągania zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

... oraz przez wykorzystywanie efektu synergii pomiędzy zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi a oficjalnym wsparciem na rzecz rozwoju rynków zagranicznych.

Inny obszar działań dotyczy optymalizacji synergii uzyskiwanych pomiędzy przepływami zagranicznych inwestycji bezpośrednich a oficjalnym wsparciem na rzecz rozwoju rynków zagranicznych (ODA). O ile w niektórych najmniej rozwiniętych krajach oficjalne wsparcie na rzecz rozwoju rynków zagranicznych stanowiło jedyną alternatywę dla niewystarczających zagranicznych inwestycji bezpośrednich, o tyle istnieją dowody na to, że starannie ukierunkowane wsparcie na rzecz rozwoju rynków zagranicznych może przyczynić się do generowania napływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich i uzyskiwania coraz większych oszczędności i inwestycji. Oficjalne wsparcie na rzecz rozwoju rynków zagranicznych może być stosowane w celu wspierania lub rozwijania instytucji i polityk w krajach rozwijających się. Pomaga ono stworzyć otoczenie sprzyjające oszczędnościom na skalę krajową, inwestycjom zagranicznym i krajowym oraz wzrostowi. Niektóre kraje-darczyńcy oraz odbiorcy już współpracują ze sobą w tym zakresie. Oficjalne wsparcie na rzecz rozwoju rynków zagranicznych można wykorzystywać na wspieranie tych obszarów, które inwestorzy uważają za istotne przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych, a przede wszystkim przez pomaganie krajom we wdrażaniu rozwiązań opisanych powyżej. Istotne są tu działania zmierzające do poprawy infrastruktury fizycznej, kapitału ludzkiego i zdrowia w krajach rozwijających się. Ponadto dzięki wpływowi na spójność społeczną oficjalne wsparcie na rzecz rozwoju rynków zagranicznych może przekształcić kraje rozwijające się w bardziej atrakcyjne lokalizacje dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

c) Rola przedsiębiorstw międzynarodowych

Przedsiębiorstwa międzynarodowe także mają obowiązki określone...

Sektor prywatny (a zwłaszcza inwestorzy zagraniczni) odgrywa istotną rolę w generowaniu wzrostu gospodarczego oraz ma swój wkład w osiągnięcie celów związanych ze zrównoważonym wzrostem. Stąd sposób postępowania i kierowania prywatnymi przedsiębiorstwami jest ważny z punktu widzenia maksymalizacji korzyści płynących z zagranicznych inwestycji bezpośrednich na rzecz rozwoju gospodarczego. Kraje OECD wprowadziły inicjatywy promujące odpowiedzialne postępowanie korporacyjne. Są to, między innymi, Wytyczne OECD dla przedsiębiorstw międzynarodowych.

...na przykład, w Wytycznych OECD dla przedsiębiorstw międzynarodowych ...

Oprócz postanowień dotyczących traktowania przez kraje i innych elementów Deklaracji OECD o inwestycjach międzynarodowych oraz przedsiębiorstwach międzynarodowych, Wytyczne określają dobrowolne zasady i standardy odpowiedzialnego postępowania biznesowego zalecane przedsiębiorstwom międzynarodowym działającym na terenie takich krajów przez 36 państw członkowskich OECD oraz inne kraje niezrzeszone. Zalecenia te można odczytywać jako podejście do Programu Rozwoju (ang. *Development Agenda*), którego realizacja czeka obecnie społeczność międzynarodową w takich obszarach, jak transfer technologii, praktyki w zakresie zarządzania kapitałem ludzkim, jawność oraz konkurencja. Ponadto przedsiębiorstwa powinny unikać dążenia do uzyskania zwolnień z krajowych standardów dotyczących środowiska naturalnego, pracy oraz zdrowia.

...oraz w wewnętrznie opracowywanych kodeksach postępowania.

Przedsiębiorstwa międzynarodowe starają się odpowiadać na publiczne obawy przez wydawanie oświadczeń dotyczących kierunków polityki lub kodeksów postępowania, które wytyczają ich zobowiązania w różnych obszarach etyki biznesowej oraz przestrzegania prawa. Systemy zarządzania opracowuje się w sposób stymulujący przestrzeganie takich zobowiązań. Ponadto dotychczas ukazało się kilka znormalizowanych systemów zarządczych. Wytyczne mogą być stosowane przez rządy, organizacje biznesowe oraz inne zainteresowane strony w celu wspierania odpowiednich inicjatyw oraz zwiększenia liczby firm hołdujących najlepszym praktykom w zakresie rozwoju.

d) Znaczenie współpracy międzynarodowej

Współpraca międzynarodowa jest niezwykle istotna...

Współpraca międzynarodowa prowadzona pod auspicjami organizacji międzynarodowych oraz współpraca dwustronna mogą wspomóc oraz wzmocnić działania z zakresu zagranicznych inwestycji bezpośrednich podejmowane przez kraje będące miejscem inwestycji, kraje inwestujące oraz przedsiębiorstwa międzynarodowe (zagadnienie to omówiono powyżej). Wartość dodana współpracy w kontekście kraju inwestora – lub w szerszym ujęciu w kontekście krajów rozwiniętych – wynika z faktu, że zainteresowane kraje nie są w stanie samodzielnie w prosty sposób realizować wyżej określone działania dotyczące kierunków polityki. Stosowanie szerokiego wachlarza działań zaproponowanych powyżej dla docelowych lokalizacji inwestycji jest niemożliwe w przypadku wielu biednych krajów. To stwarza pole do działania dla innych krajów i organizacji, które mogą podejmować kroki ukierunkowane na udzielanie pomocy technicznej i budowanie potencjału inwestycyjnego.

... szczególnie w takich obszarach jak budowanie potencjału inwestycyjnego.

Mając na względzie Deklaracje z Doha i z Monterrey, które określają budowanie zdolności jako priorytet w ramach współpracy międzynarodowej, organizacje międzynarodowe oraz kompetentne agendy rządowe mogą starannie ocenić zapotrzebowanie na inwestycje międzynarodowe, a zwłaszcza zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Takie działania powinny koncentrować się na wspieraniu krajów rozwijających się w zakresie pogłębiania kompetencji dotyczących ogólnych wyzwań stojących przed łańcuchem dostaw, formułowania i wdrażania kompleksowych polityk odnośnie do zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz odpowiednich struktur negocjowania i wdrażania międzynarodowych traktatów i umów związanych z inwestycjami zagranicznymi.

OECD jest stworzone ku temu, by przyczynić się do osiągnięcia tego celu...

Na OECD spoczywa główna odpowiedzialność jako forum do wymiany doświadczeń pomiędzy krajami członkowskimi w zakresie budowania potencjału oraz opracowywania inwestycyjnych instrumentów współpracy. Wyjątkowa metodologia OECD bazuje na procesie ocen grupowych (ang. *peer review*) i sprawdzonej analizie porównawczej (ang. *benchmarking*) polityki w zakresie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, zaleceniach rządów o zróżnicowanych punktach widzenia i kulturach oraz monitorowaniu procesu.

...działania takie muszą być podejmowane wspólnie przez kilka organizacji międzynarodowych.

Powodzenie takiego podejścia zależy od mechanizmów koordynacji wykorzystania zasobów w ramach budowania zdolności oraz udzielania pomocy technicznej. Istniejące wyzwania są na tyle poważne, że żadna instytucja nie jest w stanie samodzielnie we właściwym stopniu zaspokoić potrzeb krajów rozwijających się. Stąd konieczność ściślejszej współpracy pomiędzy agendami inwestycyjnymi a pomocowymi oraz wsparcia instytucjonalnego dla lokalnych przedstawicielstw agend pomocowych. Pozwoli im to angażować się w szersze działania na rzecz budowania potencjału inwestycyjnego. Należy zakładać, że organizacje międzynarodowe przyznają wysoki priorytet budowaniu potencjału inwestycyjnego na szczeblu swych siedzib i w terenie.

Niniejszy *Przegląd* stanowi tłumaczenie fragmentów poniższych dokumentów OECD pierwotnie opublikowanych pod następującymi tytułami, angielskim i francuskim:

**Foreign Direct Investment for Development. Maximising Benefits,
Minimising Costs**

**L'investissement direct étranger au service du développement: Optimiser
les avantages, minimiser les coûts**

© 2002, OECD.

Publikacje OECD oraz egzemplarze *Przeglądów* dostępne są w księgarni internetowej OECD pod adresem www.oecd.org/bookshop/
Należy wpisać „overview” (*przegląd*) w polu „Title search” na stronie księgarni internetowej lub wpisać tytuł angielski publikacji
(*Przeglądy są powiązane z oryginalnymi publikacjami w języku angielskim*).

Za przygotowanie *Przeglądu* odpowiada dział Praw Autorskich i Tłumaczeń,
Dyrektoriat ds. Spraw Publicznych i Komunikacji
email : rights@oecd.org / Fax: +33 1 45 24 13 91



© OECD, 2003

Kopiowanie niniejszego *Przeglądu* jest dozwolone pod warunkiem zamieszczenia informacji o prawach autorskich OECD i tytułu oryginalnej publikacji.