

# **ŚWIATOWY RAPORT INWESTYCYJNY 1998: TRENDY I DETERMINANTY (WIR98) publikowany przez Konferencję ONZ ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD)**

## **NOWE ZJAWISKA W DZIEDZINIE GLOBALNYCH BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH POMIMO KRYZYSU FINANSOWEGO – NIEKTÓRE MOŻLIWE ZYSKI W 1998 ROKU.**

Światowy Raport Inwestycyjny 1998 publikowany przez UNCTAD podkreśla znaczenie nowych kluczowych trendów w dziedzinie inwestycji.

**Genewa, 10 listopad 1998:** Bezpośrednie inwestycje zagraniczne dokonywane przez korporacje transnarodowe mogą osiągnąć w tym roku wysokość 430-440 miliardów USD, po odnotowaniu znacznego wzrostu w roku ubiegłym: 19% w kategorii napływu kapitałowego (400 miliardów USD) oraz 27% w kategorii odpływu kapitałowego (424 miliardów USD). Wzrost w 1998 roku przewidywany jest pomimo wolniejszego wzrostu gospodarczego oraz kryzysu na rynkach finansowych, twierdzi Konferencja ONZ ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD).

Prezentowane w dniu dzisiejszym dane dowodzą, że aktywa zagraniczne korporacji transnarodowych łącznie z wysokością ich sprzedaży zagranicznej wzrosły, osiągając nowy poziom w 1997 roku. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stają się zarówno głównym stymulatorem jak i rezultatem globalizacji i liberalizmu gospodarczego, czytamy w Światowym Raporcie Inwestycyjnym 1998.

Z obszernej analizy trendów inwestycyjnych zawartej w WIR98 dowiadujemy się, że panorama biznesu światowego zmienia się w gwałtowny sposób. Przyczyną wzrastającego tempa, w jakim dokonywane są bezpośrednie inwestycje zagraniczne, jest zwiększająca się liczba ponadgranicznych fuzji oraz przejmowania przedsiębiorstw, działań prywatyzacyjnych oraz działań podejmowanych przez państwa, mających na celu przyciągnięcie inwestorów zagranicznych. Wartość sprzedaży zagranicznej stu największych korporacji transnarodowych wynosi ponad 2 tryliony USD a liczba zatrudnionych przez nie pracowników wynosi 6 milionów. Zjawisko to ma miejsce „w chwili, gdy z coraz większą uwagą śledzimy postępowanie procesu globalizacji”, stwierdza Sekretarz Generalny ONZ, Kofi A. Annan, w przedmowie do powyższego raportu.

Wzrost liczby bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 1998 roku zostanie prawdopodobnie zanotowany zarówno w krajach rozwiniętych, jak też w Ameryce Łacińskiej oraz na Karaibach, czytamy w raporcie.

Ze względu na kryzys finansowy w Azji napływ kapitałowy dokonywany na drodze bezpośrednich inwestycji zagranicznych, skierowany do krajów Azji i Pacyfiku, pozostanie w najlepszym razie na poziomie odnotowanym w 1997 roku. Byłby to wtedy pierwszy od 1985 roku, w którym nie odnotowano wzrostu napływu kapitału do tego regionu. Przewiduje się także pewne umiarkowanie w napływie kapitału inwestycyjnego do Chin po sześciu latach gwałtownego wzrostu zysków i napływu kapitału inwestycyjnego na sumę 45 miliardów USD, stanowiącą prawie 1/3 całkowitej sumy zainwestowanej we wszystkich krajach rozwijających się.

Szczególnie trudnym zdaniem jest oszacowanie przypuszczalnych rozmiarów kapitału inwestycyjnego, jaki napłynie do krajów Azji Wschodniej i Połudnowo-Wschodniej, które doświadczyły największych perturbacji finansowych. Przy dużej ilości negatywnych zjawisk, obserwujemy w tym regionie także znaczące zjawiska pozytywne. Raport UNCTAD podkreśla, że, przykładowo, koszty rozpoczęcia działalności oraz zwiększania mocy produkcyjnych w tych krajach zmniejszyły się.

### **Nowe kluczowe trendy w sposobie postępowania korporacji transnarodowych**

Zjawiska stymulujące postęp globalizacji zmieniają sposób, w jaki korporacje transnarodowe decydują o dokonaniu inwestycji zagranicznych. Technologia i innowacyjność zyskały status kluczowych dla konkurencyjności (opłaty za prawo eksploatacji górniczej oraz technologiczne opłaty licencyjne płacone przez korporacje transnarodowe podniosły się o wskaźnik dwucyfrowy).

Światowy Raport Inwestycyjny stwierdza, że liberalizacja w zakresie handlu oraz inwestycji, a także prywatyzacja, będące główną siłą napędową, nie są jedynymi czynnikami, branymi pod uwagę przez korporacje transnarodowe. Zaawansowanie technologiczne znacząco wzmocniło zdolności koordynacyjne firm w zakresie ich zdolności do zwiększania międzynarodowych sieci produkcyjnych niezbędnych dla podnoszenia ich konkurencyjności.

W „Podsumowaniu” załączonym do powyższego raportu, Sekretarz Generalny UNCTAD, Rubens Ricupero stwierdza, że zachodzą zmiany w sposobie, w jaki korporacje transnarodowe decydują o miejscu lokalizacji inwestycji. Tradycyjne czynniki, takie jak: ustrój o pro-inwestycyjnym nastawieniu, zasoby naturalne, perspektywy rozwoju rynku oraz jego rozmiary, a także kondycja rynku pracy, w dalszym ciągu pozostają istotne. Ale jednocześnie inwestorzy w coraz większym stopniu poszukują miejsc, których atrakcyjność wyrażą się w czynniku ludzkim, czyli tzw. „aktywach wytworzonych”, obejmujących cały szereg zjawisk, od zaawansowania technologicznego do wykwalifikowanej siły roboczej.

Raport stwierdza, że tego typu aktywa stają się kluczowe dla konkurencyjności firm w procesie gospodarczej globalizacji. Te kraje, które zdołają zapewnić ich istnienie, staną się bardziej atrakcyjne dla korporacji transnarodowych: „Wzrost znaczenia aktywów wytworzonych stanowi najważniejszą zmianę w procesie decydowania o wyborze miejsca bezpośrednich inwestycji zagranicznych w procesie liberalizacji i globalizacji ekonomicznej.”

Nowe dane przedstawione w raporcie dowodzą, jak ważna jest świadomość i wrażliwość na te zmiany dla krajów, które chcą być postrzegane przez zagranicznych inwestorów jako atrakcyjne. W 1997 roku wzrastała ilość kapitału napływającego w drodze bezpośrednich inwestycji zagranicznych na całym świecie – w krajach rozwiniętych, rozwijających się oraz w krajach Europy Środkowej i Wschodniej – osiągając rozmiary 400 miliardów USD, co stanowiło sumę dwukrotnie wyższą od zanotowanej w 1990 roku i siedmiokrotnie przekraczającą sumę odnotowaną w 1980. Napływ kapitału inwestycyjnego do krajów rozwijających się wyniósł 149 miliardów USD w 1997 roku, co stanowiło 37% ogólnoświatowej sumy inwestycyjnej, w porównaniu do 34 miliardów USD jaki odnotowano na początku obecnej dekady.

### **Największe korporacje transnarodowe i kluczowe dane**

Dzisiejszy raport prezentuje listę 100 największych korporacji transnarodowych, ocenianych ze względu na wartość ich aktywów zagranicznych, na której General Electric ze Stanów Zjednoczonych, znajdująca się na pierwszym miejscu, wyprzedza Royal Dutch Shell z Wielkiej Brytanii i Holandii. Jednocześnie raport przedstawia listę 50 największych korporacji transnarodowych z krajów rozwijających się, pośród których pierwsze miejsce zajmuje Daewoo Corporation. Zaprezentowane zestawienie dowodzi, że największe korporacje stają się w coraz większym stopniu transnarodowe, a więc w coraz mniejszym stopniu zależne od krajów, z których się wywodzą, w kategoriach aktywów, sprzedaży oraz miejsca zatrudniania pracowników.

Znaczenie korporacji transnarodowych w procesie globalizacji odzwierciedla fakt, że światowy kapitał akcyjny bezpośrednich inwestycji zagranicznych, stanowiący kapitałową bazę operacji podejmowanych przez korporacje transnarodowe wzrósł o 10% w 1997 roku

osiągając szacunkowo 3,5 trylionów USD. Powyższy kapitał pozostaje w posiadaniu przynajmniej 53 000 korporacji transnarodowych, zarówno dużych i małych, które jednocześnie kontrolują przynajmniej 450 000 filii zagranicznych. Wartość aktywów tych filii w 1997 roku była przynajmniej trzykrotnie wyższa niż kapitał akcyjny bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Wiele operacji zostało sfinansowanych lokalnie.

Wartość światowej sprzedaży dokonanej przez filie korporacji transnarodowych wzrosła z 8,9 trylionów USD w 1996 roku do 9,5 trylionów USD w roku następnym. Suma ich wartości i produkcji wyniosła około 7% światowego produktu krajowego brutto, w porównaniu do 5% w połowie lat 80tych. Sprzedaż dokonywana przez filie zagraniczne rośnie szybciej niż handel światowy, a całkowita suma bezpośrednich inwestycji zagranicznych zwiększa się, a więc produkcja międzynarodowa w coraz większym stopniu przyczynia się do wzrostu wzajemnej zależności światowej gospodarki.

### **Zwiększa się liczba międzynarodowych fuzji i przejmowania przedsiębiorstw**

Jednym z najbardziej widocznych trendów w procesie globalizacji jest rosnące znaczenie ponadgranicznych fuzji i przejmowania przedsiębiorstw. Stanowią one obecnie główny czynnik napędowy bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a także odzwierciedlają główną strategię działania korporacji transnarodowych: wycofywanie się z przedsięwzięć nierentownych oraz podnoszenie konkurencyjności poprzez przejmowanie przedsięwzięć dochodowych, twierdzi Światowy Raport Inwestycyjny 98. Jedną z konsekwencji tego typu działań jest większa koncentracja industrialna w rękach kilku firm w każdym sektorze gospodarczym.

Liberalizacja handlu (włączając zeszłoroczne porozumienie na rzecz operacji finansowych Światowej Organizacji Handlu) oraz prywatyzacja przeprowadzona w niektórych kluczowych sektorach (takich jak telekomunikacja) stały się czynnikami stymulującymi powstawanie fuzji i przejmowanie przedsiębiorstw. Wartość inwestycji tego typu wyniosła 236 miliardów USD w 1997 roku, wzrastając do 58% całego kapitału bezpośrednich inwestycji zagranicznych z poziomu poniżej 50% w 1996 roku. Korporacje transnarodowe z krajów rozwiniętych odpowiedzialne są za 90% tych działań, przy czym odnotowano 58 tego typu transakcji, z których każda oszacowana została na ponad 1 miliard USD.

Korporacje transnarodowe osiągają swoje cele strategiczne i przekształcają się nie tylko poprzez dokonywanie fuzji i przejmowanie przedsiębiorstw, ale także poprzez wzrastającą liczbę ponadgranicznych wzajemnych porozumień firm.

Wiele z tych porozumień koncentruje się na zagadnieniach technologicznych. Powyższy raport stwierdza, że takie porozumienia „są szczególnie istotne dla podnoszenia technologicznej konkurencyjności firm oraz, że ich ilość zwiększyła się z przeciętnej rocznej liczby poniżej 300 we wczesnych latach 80tych do ponad 600 w połowie lat 90tych (ponad 8.000 wzajemnych porozumień firm dotyczących zagadnień technologicznych zostało podpisanych od 1980 roku)”.

### **Nowe porozumienia kształtują proces globalizacji**

Globalizacja jest kształtowana, między innymi, przez wzrastającą liczbę ekonomicznych porozumień bilateralnych, regionalnych i wielostronnych. Sekretarz Generalny, Rubens Ricupero, twierdzi, że UNCTAD poszukuje sposobów mających pomóc krajom rozwijającym się w efektywnym uczestnictwie w międzynarodowych dyskusjach i negocjacjach inwestycyjnych: „UNCTAD przykładła szczególną wagę do właściwego określenia interesów krajów rozwijających się oraz zapewnienia, że stopień rozwoju jest właściwie rozumiany oraz adekwatnie adresowany w międzynarodowych porozumieniach inwestycyjnych”.

Raport odnotowuje, że nigdy wcześniej władze państwowe oraz organizacje międzynarodowe nie podejmowały tak wielu działań w zakresie negocjacji inwestycyjnych. Zwiększa się ilość bilateralnych porozumień dotyczących bazy teoretycznej. Liczba bilateralnych porozumień inwestycyjnych wyniosła 1 500 pod koniec 1997 roku. W tym samym czasie liczba umów o podwójnym opodatkowaniu wyniosła 1 794 i dotyczyła 178

krajów. Raport stwierdza, że jednocześnie negocjacje dotyczące nowych międzynarodowych umów inwestycyjnych skoncentrowały się na kilku czołowych zagadnieniach, takich jak:

1/ Bez względu na znaczenie rozmaitych inicjatyw, wiele krajów zdaje sobie sprawę, że rzeczą wielkiej wagi dla nich jest analiza implikacji i stosowności międzynarodowych porozumień inwestycyjnych

2/ Coraz bardziej oczywiste staje się to, że powyższe porozumienia negocjuje się w procesie żmudnych i trudnych rozmów, ze względu na to, że dotyczą one, przynajmniej z grubsza, całego zakresu zagadnień związanych z produkcją i procesem produkcyjnym, co oznacza, że nie pozostają obojętne wobec złożonych zagadnień dotyczących polityki narodowej zarówno w krajach rozwiniętych jak i rozwijających się

3/ Skuteczne porozumienia muszą być zbalansowane, co zmusza do rozważenia całej grupy złożonych zagadnień dotyczących odmiennych realiów krajów, znajdujących się na różnym stopniu rozwoju: jednym z głównych wyzwań staje się odpowiedź na pytanie, jak zapewnić, że cele rozwojowe będą obowiązywać oraz właściwie wpisywać się w strukturę, zawartość oraz sposób wdrażania międzynarodowych porozumień inwestycyjnych

4/ Staje się oczywiste, że jeżeli ma zostać osiągnięte szerokie porozumienie w wyniku międzynarodowych porozumień inwestycyjnych, należy wziąć pod uwagę kwestię skutków jakie z tego względu odczują całe grupy ludzi, a więc należy zapewnić środki pozwalające na włączenie reprezentantów społeczeństwa w proces negocjacyjny.

**Bezpośrednie inwestycje zagraniczne** definiuje się jako inwestycje, w których zarząd przedsiębiorstwa inwestującego posiada w kraju, w którym inwestuje swojego stałego przedstawiciela. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne oznaczają długotrwałą współpracę będącą odzwierciedleniem trwałego zainteresowania inwestora przedsięwzięciem zagranicznym.

**Korporacje transnarodowe** składają się z przedsiębiorstw w kraju inwestującym oraz ich zagranicznych filii: przedsiębiorstwo w kraju inwestującym definiuje się, jako kontrolujące aktywa w przedsiębiorstwie lub przedsiębiorstwach znajdujących się w kraju innym niż kraj rodzinny przedsiębiorstwa inwestującego, zazwyczaj w drodze dysponowania pakietem akcji. Pakiet w wysokości 10% jest uznawany za wystarczający dla kontrolowania aktywów w tym kontekście.

### **Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a przepływy kapitału spekulacyjnego**

Jak dowodzi Światowy Raport Inwestycyjny, bezpośrednie inwestycje zagraniczne są skomplikowanym przedsięwzięciem. Wymagają długotrwałych zabiegów w sferze biznesowej oraz znacznego zgromadzenia środków ludzkich i finansowych. Dlatego przepływ kapitału w ramach tego typu inwestycji jest zdecydowanie bardziej stabilny niż przepływ kapitału w ramach inwestycji krótkoterminowych. Dzisiejszy raport prezentuje następującą grupę czynników przyczyniających się do stabilności bezpośrednich inwestycji zagranicznych:

1/ Korporacje transnarodowe, dokonując bezpośrednich inwestycji zagranicznych, oczekują długoterminowych zysków ze sprzedaży dóbr i usług, podczas gdy spekulacyjne inwestycje kapitałowe mają na celu zyski krótkoterminowe

2/ Perspektywa długotrwałej obecności na rynku oraz stopniowy wzrost potencjału, wpisując się w strategię bezpośrednich inwestorów zagranicznych, czynią tego typu inwestycje bardziej stabilnymi w ramach rynków finansowych

3/ Specyficzne zainteresowania korporacji transnarodowych, takie jak wykupywanie zasobów naturalnych oraz specyficzne plany produkcyjne, redukują „stadne” zachowania inwestycyjne w dziedzinie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

4/ Pozbywanie się aktywów jest bardziej skomplikowane i zabiera dużo więcej czasu w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych niż w przypadku spekulacyjnych inwestycji kapitałowych.