

UNCTAD

United Nations Conference on Trade and Development

NAPŁYW ZAGRANICZNYCH INWESTYCJI DO ŚRODKOWEJ I WSCHODNIEJ EUROPY ZAPEWNI DUŻE ZYSKI PAŃSTWOM TEGO REGIONU (27 września 1999)

Łotewska firma transportowa otwiera nową listę 25 największych międzynarodowych korporacji z regionu środkowej Europy

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne¹ dokonywane przez międzynarodowe korporacje² w Europie Środkowej i Wschodniej koncentrowały się w znacznym stopniu w Polsce, Republice Czeskiej, Rumunii, na Węgrzech i w Rosji. Jednak, podczas gdy większość wymienionych państw odnotowała wyraźny wzrost wartości obcego kapitału, poziom inwestycji zagranicznych w Rosji spadł w ciągu ubiegłego roku aż o 65%.

Wskutek napływu nowych inwestycji o wartości 19,4 miliarda dolarów, łączna wartość FDI w tym regionie sięgnęła w 1998 roku 90 miliardów dolarów, a w bieżącym roku powinna przekroczyć 100 miliardów dolarów. Powyższe dane zawiera *Raport o inwestycjach na świecie 1999: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a potrzeba rozwoju*, opublikowany dzisiaj przez Agencję ONZ ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD).

Według UNCTAD, tempo wzrostu FDI w większości państw Europy Środkowej i Wschodniej w latach 1993-1997 wskazuje, że zaczynają one doganiać inne regiony świata pod względem zdolności pozyskiwania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W tym czasie, wartość FDI w środkowej i wschodniej Europie rosła w tempie 28% rocznie, podczas gdy ten sam wskaźnik w państwach rozwijających się i państwach uprzemysłowionych wynosił, odpowiednio, 23% i 16%. 'To doganianie może być nawet szybsze, ponieważ wartość obcego napływającego do krajów środkowo- i wschodnioeuropejskich jest często niedoszacowana', dodaje *Raport*.

¹ 'Bezpośrednia inwestycja zagraniczna (FDI)' to inwestycja polegająca na przejęciu kontroli nad zarządzaniem podmiotem mającym swą siedzibę w jednym państwie przez podmiot mający siedzibę w innym państwie. FDI ma charakter długoterminowy, odzwierciedlający trwałe zaangażowanie kapitałowe inwestora w zagranicznym podmiocie.

² Termin 'międzynarodowa korporacja' obejmuje spółki-matki i ich zagraniczne filie. Spółka-matka to spółka, która kontroluje aktywa zagranicznego podmiotu lub podmiotów, zwykle poprzez udział w kapitale akcyjnym tych podmiotów. Jako próg umożliwiający kontrolę aktywów traktuje się zazwyczaj objęcie minimum 10% akcji.

Odwrotnie niż w innych państwach regionu, w Rosji zanotowano spadkowy trend w dziedzinie inwestycji zagranicznych. Ich wartość spadła z 6,2 miliarda dolarów w 1997 roku do 2,2 miliarda dolarów w 1998 roku, co zepchnęło ten kraj na trzecie miejsce na liście największych odbiorców FDI w regionie Europy Środkowej i Wschodniej (za zdecydowanym liderem – Polską i Republiką Czeską).

Według autorów *Raportu* jednym z powodów gwałtownego spadku zagranicznych inwestycji w Rosji był spadek zaufania inwestorów spowodowany ubiegłorocznym kryzysem. Innym czynnikiem była deprecjacja rubla (spadek kursu o 71% w 1998 roku), która spowodowała spadek wartości aktywów i zysków wyrażonych w dolarach i innych twardych walutach.

Tabela 1. Napływ nowych FDI w 10 państwach, będących największymi odbiorcami zagranicznych inwestycji w Europie Środkowej i Wschodniej (w mln US\$)

Państwo	1997	1998
Europa Środkowa i Wschodnia ogółem ^a	19 374	18 680
Chorwacja	503	873
Republika Czeska	1 301	2 540
Estonia	267	581
Węgry	2 085	1 935
Litwa	355	926
Polska	4 908	5 129
Rumunia	1 229	2 063
Rosja	6 243	2 183
Słowacja	177	466
Ukraina	624	743

^a wraz z państwami rozwijającymi się (RBH, Chorwacją, Słowenią i Macedonią).

Kolejnym wytłumaczeniem może być fakt, że tylko niecałe 16% FDI w Rosji (według danych za 1998 rok) to inwestycje mające na celu wzrost efektywności. Inwestycje 'efektywnościowe' są zazwyczaj nastawione na eksport i jako takie mogłyby skorzystać na spadku wartości rosyjskiej waluty. Większość zagranicznych inwestycji pozyskanych przez Rosję koncentruje się jednak na wydobywaniu surowców naturalnych i obsłudze ogromnego lokalnego rynku, zwłaszcza w sektorze usług, produkcji żywności i metalurgii.

Istnieje jednak wiele czynników, które mogłyby osłabić negatywny wpływ finansowego kryzysu na poziom FDI w Rosji. Do takich czynników należą: kontynuacja programów prywatyzacyjnych, liberalizacja przepisów dotyczących FDI w sektorze usług i przemyśle wydobywczym oraz ułatwienie średnim i małym firmom zagranicznym zakupu rosyjskich przedsiębiorstw po niskich cenach. Powołując się na badanie rynku przeprowadzone przez Amerykańską Izbę Handlu, *Raport* stwierdza, że chociaż kryzys spowodował zawieszenie planów inwestycyjnych i redukcję zatrudnienia w rosyjskich filiach zagranicznych koncernów, to tylko nieliczni zagraniczni inwestorzy

wycofali wszystkie aktywa z tamtejszego rynku.

W Polsce tempo wzrostu bezpośrednich inwestycji zagranicznych było raczej umiarkowane (5%). Wartość zadeklarowanych inwestycji (o 50% wyższa niż w 1997 roku) wskazuje jednak, że wzrostowy trend FDI w Polsce może być w najbliższej przyszłości utrzymany.

Republika Czeska i Rumunia zanotowały znaczny wzrost FDI, mimo spadku PKB w tych krajach. Było to możliwe dzięki realizacji programów prywatyzacyjnych, obejmujących - zwłaszcza w Rumunii - duże banki i przedsiębiorstwa.

Na Węgrzech, które w 1998 roku zanotowały lekki spadek wartości FDI, nastąpiło płynne przejście od inwestycji związanych prywatyzacją do inwestycji post-prywatyzacyjnych. Udział tych ostatnich w ogólnej wartości FDI wzrósł z 34% w 1995 roku do 94% w 1998 roku.

Napływ zagranicznych inwestycji do kilku innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej (Chorwacji, Estonii, Litwy, Macedonii, Mołdawii, Słowacji i Ukrainy) był również większy niż w 1997 roku. W kilku przypadkach był to znaczący wzrost.

Dominującą pozycję w tym regionie mają inwestorzy z krajów Unii Europejskiej, na których przypada 2/3 łącznej wartości FDI. Inwestycje amerykańskie stanowią 15% ogólnej wartości.

Wartość FDI wpływających z regionu spadła z 3,4 miliarda dolarów w 1997 roku do 2 miliardów dolarów w 1998 roku, z czego na Rosję przypadł 1 miliard dolarów. Wartość inwestycji dokonywanych przez polskie firmy w innych krajach wzrosła z 45 milionów do 163 milionów dolarów. Umiarkowany wzrost dotyczył inwestycji wpływających z Republiki Czeskiej i Węgier.

Największe firmy międzynarodowe z regionu Europy Środkowej

Po raz pierwszy tegoroczny *Raport o inwestycjach na świecie* zawiera listę 25 największych nie-finansowych firm międzynarodowych, mających siedzibę w państwach Europy Środkowej. O kolejności firm na tej liście decydowała wartość zagranicznych aktywów. (Lista nie uwzględnia przedsiębiorstw rosyjskich, ponieważ na ankietę UNCTAD przeprowadzoną w maju i czerwcu 1999 roku odpowiedziała tylko jedna firma z tego kraju). Na podstawie wyników ankiety, pierwsze miejsce na liście zajęła łotewska firma Latvian Shipping Co., przed Grupą Podravka z Chorwacji i Grupą Gorenje ze Słowenii (patrz Tab.2).

Z danych opublikowanych w *Raporcie* wynika jednak, że firmy międzynarodowe z Europy Środkowej znajdują się nadal 'w okresie niemowlęctwa'. Tylko pierwsza na liście – Latvian Shipping Company – uplasowałaby się w pierwszej pięćdziesiątce największych firm międzynarodowych z państw rozwijających się. 'Niemowlęcy' status firm z Europy Środkowej najlepiej ilustruje niska wartość ich zagranicznych aktywów (średnia wartość zagranicznych aktywów 25 firm z Europy Środkowej wynosiła w 1998 roku zaledwie 52 milionów dolarów, podczas gdy ten sam wskaźnik dla 50 największych firm z państw rozwijających się sięgał 1,3 miliarda dolarów).

Łączna wartość zagranicznych aktywów 25 czołowych firm międzynarodowych z Europy Środkowej wyniosła w ubiegłym roku 2,3 miliarda dolarów, a ich zagraniczna sprzedaż wzrosła o 10% - do poziomu 3,7 miliona dolarów. Najwyższą pozycję na nowej liście zajęły przedsiębiorstwa działające w przemyśle transportowym, chemicznym, farmaceutycznym, wydobywczym i naftowym.

Tabela 2. 10 największych pod względem zagranicznych aktywów firm międzynarodowych z regionu Europy Środkowej, 1998

(Aktywa i sprzedaż w mln US\$)

L.p.	Nazwa firmy	Państwo	Branża	Zagrani- czne	Zagrani- czna	Zagrani- czny
------	-------------	---------	--------	------------------	------------------	------------------

				aktywa	sprzedaż	personel
1	Latvian Shipping Co.	Łotwa	Transport	399	201	1 631
2	Podravka Group	Chorwacja	Żywność	286	119	501
3	Gorenje Group	Słowenia	Urządzenia	256	642	607
4	Motokov a.s.	Republika Czeska	Handel	164	260	576
5	Atlantska Plovidba	Chorwacja	Transport	152	47	N/A
6	Pliva Group	Chorwacja	Farmaceutyki	142	334	1 616
7	Skoda Group Plzen	Rep. Czeska	Różne branże	139	151	1 073
8	Adria Airways d.d.	Słowenia	Transport	129	98	N/A
9	MOL Hungarian Oil & Gas Plc.	Węgry	Paliwa	128	203	628
10	VSZ a.s. Kosice	Słowacja	Metalurgia	72	0,2	58