



UNITED NATIONS INFORMATION CENTRE

OŚRODEK INFORMACJI ONZ

Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD)

Oświadczenie wstępne do wygłoszenia na konferencji prasowej promującej Światowy Raport Inwestycyjny 2001: Promowanie Wzajemnych Powiązań

Dzisiejsza prezentacja przygotowanej przez UNCTAD publikacji *Światowy Raport Inwestycyjny (World Investment Report) 2001* ma miejsce w obliczu intensywnych dyskusji na całym świecie dotyczących globalizacji i jej wpływu na kraje rozwijające się. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie (FDI) odgrywają kluczową rolę w procesie globalizacji, stwarzając zarówno nowe wyzwania jak i możliwości dla coraz większej liczby krajów. Decydenci, szczególnie w krajach rozwijających się powinni się koncentrować nie tylko na sposobach przyciągania nowych FDI, ale także na maksymalizacji osiągniętych korzyści.

Zasięg działania korporacji transnarodowych (TNC) nigdy dotychczas nie był tak duży. Najnowsze szacunki wskazują, że ponad 60 000 korporacji transnarodowych kontroluje obecnie około 800 000 zagranicznych filii na całym świecie. W ciągu ostatnich piętnastu lat liczba państw otrzymujących sumę ponad 1 mld USD FDI rocznie wzrosła z 17 do 51, z czego ponad połowę stanowią kraje rozwijające się. W ubiegłym roku globalna wartość przepływów FDI osiągnęła niespotykany dotąd poziom 1,3 bln USD. Stopy wzrostu FDI przekroczyły poziom pozostałych wielkości ekonomicznych, takich jak PKB, pomnażanie kapitału i handlu międzynarodowego. Biorąc pod uwagę zwalniającą gospodarkę światową i spadek liczby fuzji i przejęć transgranicznych, spodziewany jest również spadek przepływów FDI w tym roku, po raz pierwszy w tej dekadzie.

Niemniej jednak, rozmieszczenie tych przepływów jest dalekie od równomiernej alokacji. Dla przykładu, 30 największych krajów przyjmujących kapitał otrzymuje 95% światowych inwestycji, a 99% wypływów FDI pochodzi tylko z 30 krajów - głównie uprzemysłowionych. W roku 2000 ponad $\frac{3}{4}$ (1 bln USD) światowych przepływów dotarło do krajów rozwiniętych. Napływy do Europy Środkowo-Wschodniej wzrosły o 9% (do wysokości 27 mld USD, co odzwierciedla 2% światowych napływów). Choć przepływy do krajów rozwijających się także wzrosły o 8% (do wartości 240 mld USD), to udział tej grupy krajów w wielkości światowych przepływów FDI spadł już drugi rok z rzędu, do 19% (w porównaniu do 41% w roku 1994). W Afryce i Ameryce Łacińskiej napływy zmalały nawet w wartościach bezwzględnych w 2000 roku, po raz pierwszy od połowy lat dziewięćdziesiątych.



UNITED NATIONS INFORMATION CENTRE

OŚRODEK INFORMACJI ONZ

Spodziewany światowy spadek, jak również ten zaobserwowany już w dwóch regionach w zeszłym roku, podkreślają potrzebę dokonania dodatkowych wysiłków w wielu krajach rozwijających się w celu przyciągnięcia nowych inwestycji oraz płynących z nich korzyści.

W rzeczy samej, zmiany w środowisku globalnym – z punktu widzenia strategii korporacyjnych, nowych technologii oraz stabilnej struktury – wpływają na zdolność krajów do przyciągnięcia FDI. Nowa, trzecia generacja strategii promocji inwestycji staje się bardziej istotna – prezentuje bardziej ukierunkowane podejście, które dokładnie dopasowuje korzyści poszczególnych gospodarek i poszczególnych branż w ich obrębie do korzyści poszczególnych inwestorów zagranicznych.

W pierwszej generacji polityki promocji inwestycji, kraje liberalizowały swoje praktyki w celu przyciągnięcia większych inwestycji. Działanie to było powszechne na całym świecie. Nowe dane UNCTAD wskazują, że w tylko 2000 roku, z około 150 zmian prawnych regulacji dotyczących FDI dokonanych przez 69 państw, 98% miało na celu stworzenie bardziej przyjaznego środowiska dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Niemniej jednak, podczas gdy liberalizacja (w ujęciu pasywnym) jest istotna dla przyciągnięcia bardzo pożądanых inwestycji, przeważnie nie jest ona wystarczająca w środowisku coraz bardziej konkurujących ze sobą rynków zabiegających o FDI. W następstwie tego, w drugiej generacji polityki promocji inwestycji, kraje aktywnie promują swą „rynkowość”, jako miejsc alokacji FDI. To szerokie ujęcie, które zazwyczaj obejmuje powoływanie narodowych agencji promocji inwestycji, zostało szeroko upowszechnione zarówno w krajach rozwiniętych, jak i w rozwijających się. Dla przykładu, Światowe Stowarzyszenie Agencji Promocji Inwestycji (World Association of Investment Promotion Agencies), utworzone w roku 1995, zrzesza obecnie ponad 100 członków.

Kraje chcące utrzymać swą konkurencyjność oraz przede wszystkim osiągnąć większe korzyści z FDI, muszą jeszcze bardziej udoskonalać swe praktyki promocyjne. Zabiegi te dokonywane są w trzeciej generacji polityki promocji inwestycji. Punktem wyjściowym są struktury przyjazne dla FDI oraz promujące aktywność podejście do przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Następnym krokiem jest zdobycie zagranicznych inwestorów (zgodnie z priorytetami rozwoju kraju) na poziomie przemysłu oraz firm, a także próby wyjścia na przeciw ich specyficznym potrzebom odnośnie lokalizacji, poszczególnych komórek oraz aktywności. Kluczem do powodzenia nowej generacji strategii promocji inwestycji jest fakt, że odnosi się ona do podstawowych wyznaczników ekonomicznych FDI i jednocześnie bierze pod uwagę zmieniającą się strategię lokacyjną korporacji transnarodowych. Mimo, iż tak ukierunkowane podejście jest trudne i czasochłonne, trzecia generacja promocji jest w praktyce stosowana coraz szerzej. Skuteczne strategie umożliwiły nawet niektórym krajom przyciągającym kapitał – głównie małym jednostkom geograficznym – nabycie znanej marki. Bangalore w Indiach uczyniło taki krok w dziedzinie rozwoju technik oprogramowania komputerowego. Podobnie postąpiły Singapur i Hongkong (Chiny) w dziedzinie usług finansowych i regionalnych siedzib korporacji.

Niezależnie od połączenia tych trzech strategii, konkurencyjność krajowego sektora przedsiębiorczości jest nieodzowna dla zapewnienia napływów FDI. Silne lokalne



UNITED NATIONS

UNITED NATIONS INFORMATION CENTRE

OŚRODEK INFORMACJI ONZ

przedsiębiorstwa sprzyjają temu zjawisku; z kolei wejście na rynek zagranicznych kontrahentów przyczynia się do wzrostu konkurencyjności i dynamiki krajowego sektora przedsiębiorczości. Najsilniejszym kanałem transferu umiejętności, wiedzy i technologii od zagranicznych kontrahentów do gospodarek goszczących FDI są powiązania tych pierwszych z krajowymi instytucjami i firmami. Takie powiązania przyczyniają się do wzrostu dynamiki krajowego sektora przedsiębiorczości, filaru rozwoju ekonomicznego. Dla krajów rozwijających się, tworzenie powiązań zwrotnych, poprzez które zagraniczne filie dokonują zakupu części, składników i usług poprzez różne formy outsourcingu lub subkontraktów, ma szczególne znaczenie.

Ze względu na to, że powiązania między zagranicznymi kontrahentami a krajowymi firmami są kluczem do uzyskania korzyści płynących FDI, promowanie tego rodzaju powiązań jest szczególnym tematem raportu *WIR 2001*.

Promowanie powiązań jest propozycją przynoszącą korzyści obu stronom. Powodem tego jest fakt, że dla firm zarządzanie łańcuchem dostaw stało się kluczowym czynnikiem zapewniającym ich konkurencyjność. Firmy zajmujące się produkcją wydają przeciętnie więcej niż połowę swoich przychodów na inwestycje. W odpowiedzi, niektóre korporacje transnarodowe powołują specjalne programy rozwojowe w krajach rozwijających się w celu pomocy istniejącym lub potencjalnym dostawcom. Doświadczenia różnych przedsiębiorstw (opisane w *WIR2001*) pokazują jak poszczególne branże gospodarki i kraje goszczące mogą aktywnie wspierać dostawców w ulepszaniu ich technologii, produktywności i międzynarodowej konkurencyjności.

Niemniej, stopień tworzenia powiązań przez kontrahentów zagranicznych z krajowymi dostawcami (w przeciwieństwie do np. korzystania z importu) jest określony przez wskaźnik stopnia odnoszonych kosztów w stosunku do korzyści (cost-benefit ratio), jak również przez różnicę stosowanych strategii. Najważniejsze czynniki odnoszą się do strategii korporacyjnej i możliwości dostawców. Brak efektywnych krajowych dostawców jest częstą przeszkodą w tworzeniu się powiązań, szczególnie w krajach rozwijających się.

Bazując na samodzielności firm w tworzeniu powiązań zwrotnych, decydenci w krajach przyjmujących FDI odgrywają ważną rolę w zachęcaniu filii zagranicznych do wykorzystania lokalnych sieci dostawców. Przede wszystkim mogą oni odnosić się do szczególnych przeszkód w procesie tworzenia powiązań poprzez zwiększanie korzyści lub redukcję kosztów związanych z korzystaniem z krajowych dostawców. Na przykład, korporacje transnarodowe mogą nie być świadome dostępności kluczowych dostawców bądź mogą uznać ich usługi za zbyt kosztowne.

Opierając się na doświadczeniach wielu krajów, *WIR 2001* prezentuje zestaw specyficznych środków, jakie zostały podjęte w celu promocji wzajemnych powiązań. Wśród nich najważniejsze to: udzielanie informacji i kojarzenie potencjalnych partnerów, zachęcanie filii zagranicznych do udziału w programach mających na celu podniesienie technologicznych możliwości krajowych dostawców, tworzenie programów szkoleniowych we współpracy z filiami zagranicznymi z korzyścią dla dostawców krajowych, jak również szereg różnych środków zapewniających krajowym dostawcom dostęp do finansów.



UNITED NATIONS INFORMATION CENTRE

OŚRODEK INFORMACJI ONZ

Kilka krajów – Kostaryka, Republika Czeska, Irlandia, Malezja, Singapur, Wielka Brytania, dla przykładu – z dużym powodzeniem ustanowiły już programy rozwoju powiązań oparte na zestawieniu różnych środków i docieraniu do wybranych branż gospodarki oraz przedsiębiorstw.

W rzecz samej, dobrze ukierunkowane wsparcie rządu może znacząco wpłynąć na rozwój nowych powiązań i w związku z tym doprowadzić do transferu wiedzy z korporacji transnarodowych, co może wesprzeć rozwój dynamicznego krajowego sektora przedsiębiorczości. Oczywiście, podobnie jak inne polityki rozwojowe, środki promocji powiązań muszą być dopasowane do okoliczności panujących w krajach przyjmujących inwestycje i powinny zostać przedsięwzięte we współpracy z sektorem prywatnym i innymi uczestnikami.

Podsumowując:

Przy spodziewanym spadku przepływów FDI, staje się coraz bardziej istotne dla krajów, by przemyśleć własne strategie inwestycyjne. Krótko mówiąc, muszą dotrzeć do właściwych inwestorów, co jest jednym z priorytetów rozwoju i wzmocnić korzyści z bieżących i przyszłych inwestycji. Wzmacnianie wzajemnych powiązań odgrywa tu kluczową rolę. *Światowy Raport Inwestycyjny 2001* zawiera wiele przykładów dla decydentów poszukujących dróg zapewniających wzrost korzyści. W dodatku, gospodarki na całym świecie zachęca się, aby analizowały konkretne przypadki zawarte w raporcie dotyczące sposobów wzmocnienia struktury powiązań z dostawcami, podjęte przez poszczególne firmy, mając na uwadze zastosowanie ich we własnych organizacjach.