

Tetiana Yasinska

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Management
and International Entrepreneurship
Lviv Polytechnic National University*

FOREIGN DIRECT INVESTMENT VS INTERNATIONAL TRADE: MICROECONOMIC AND MACROECONOMIC ASPECTS

Summary

The problem of choosing between direct foreign investment and international trade is relevant both at the level of enterprises seeking to reach the foreign market and at the level of states interested in economic growth and improving the welfare of the population. The advantages and disadvantages of direct foreign investment, export, and licensing as ways for enterprises to enter foreign markets are formulated. The criteria for choosing a method of covering the foreign market by an international enterprise are highlighted. The content of the problem of confrontation between direct foreign investment and international trade at the macroeconomic level is revealed. The approaches of scientists to solving the question: do foreign direct investments destroy or supplement trade are revealed. The advantages and disadvantages of the American and Japanese approaches to foreign direct investment are evaluated. Recommendations have been formulated for the governments of the countries regarding the regulation of foreign direct investment flows in order to increase the welfare of the country and ensure the effective use of national resources.

Wstęp

We współczesnych warunkach zglobalizowanego świata rola międzynarodowych stosunków gospodarczych stale rośnie. Coraz więcej przedsiębiorstw traktuje cały świat jako pole działania: dla sprzedaży produktów, zakupu surowców, materiałów i urządzeń, tworzenia oddziałów zagranicznych, angażowania zagranicznych technologii itp. Na etapie rozszerzania działalności firmy poza granice kraju palący staje się problem wyboru sposobów wejścia na rynki zagraniczne. Przedsiębiorstwa stają przed pytaniem o wybór najlepszej spośród możliwych opcji alternatywnych, z których najczęściej wykorzystywane są bezpośrednie inwestycje zagraniczne oraz eksport. Oczywiście jest, że międzynarodowe przedsiębiorstwa przy wyborze optymalnej alternatywy kierują się własnymi możliwościami i interesami. Dlatego wybierają najbardziej opłacalną i obiecującą opcję wejścia

na rynki innych krajów. Należy jednak pamiętać, że działalność takich przedsiębiorstw, zwłaszcza dużych korporacji, wpływa na procesy i wskaźniki społeczno-gospodarcze zarówno kraju bazowego, jak i kraju goszczącego, a zatem podlega wpływom polityki tych krajów. Dlatego też na wybór sposobu podboju rynku zagranicznego wpływ będą mieć również interesy i polityka krajów, na które oddziałuje działalność firmy. Jednocześnie podejście rządów różnych krajów do bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a w szczególności do ich wpływu na handel zagraniczny, może być różne.

Kształtowanie przez rządy państw skutecznej polityki gospodarczej w odniesieniu do bezpośrednich inwestycji zagranicznych i działalności korporacji wielonarodowych wymaga gruntownie sprawdzonej i adekwatnej teorii ekonomicznej. Jednocześnie powinna to być zintegrowana teoria handlu międzynarodowego i inwestycji bezpośrednich, która odpowiadałaby na pytanie: czy bezpośrednie inwestycje zagraniczne zastępują handel międzynarodowy, czy go uzupełniają. Niestety uwarunkowania w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz działania korporacji wielonarodowych zmieniają się tak szybko, że rzetelna teoria ekonomiczna nie nadąża za nimi. Nie umniejsza to jednak celowości i konieczności podjęcia badań nad tym zagadnieniem.

Rozdział 1. Mikroekonomiczny aspekt wyboru sposobu dotarcia na rynki zagraniczne

Przebiegi bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), ich przesłanki, orientacja sektorowa i geograficzna, czynniki wpływające, konsekwencje itp. przyciągają uwagę wielu naukowców. Doprowadziło to do powstania szeregu teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jedną z grup tych teorii (teoria internalizacji) ma na celu wyjaśnienie, dlaczego firmy preferują inwestycje zagraniczne jako sposób na penetrację rynku zagranicznego w czasach, gdy istnieją alternatywne opcje, a mianowicie: eksport i licencje.

Na pierwszy rzut oka eksport i licencjonowanie wydają się być łatwiejszymi sposobami generowania zysków na rynkach zagranicznych niż BIZ. W końcu bezpośrednie inwestycje zagraniczne są dość kosztowną i ryzykowną opcją wejścia na rynki innych krajów. Tworzenie zakładów produkcyjnych od podstaw lub nabycie gotowego przedsiębiorstwa za granicą wymaga od inwestora dużych nakładów kapitałowych. Jednocześnie zakładaniu i rozwijaniu działalności przedsiębiorczej w obcym kraju towarzyszą dodatkowe ryzyka związane ze specyfiką prowadzenia biznesu w innej kulturze, z innymi „regułami gry”. Eksport i licencjonowanie to znacznie tańsze i mniej ryzykowne sposoby na zarabianie na działalności na rynku zagranicznym. Identyfikacja powodów, dla których wiele firm przedkłada bezpośrednie inwestycje zagraniczne nad eksport i licencjonowanie, wymaga zbadania zalet, wad i cech każdej z wymienionych alternatyw.



Rysunek 2. Alternatywne metody wyjścia przedsiębiorstw ze swoimi produktami na rynki zagraniczne

Oczywistą zaletą firm stosujących strategię eksportową do podboju rynków zagranicznych jest to, że jej realizacja nie wymaga dużych nakładów finansowych. Często produkt i kampania promująca go na rynku zagranicznym wymagają uwzględnienia specyfiki lokalnej i dostosowania się do niej. Wiąże się to z dodatkowymi kosztami. Koszty te są jednak nieporównywalnie niższe niż w przypadku BIZ. Dlatego straty w przypadku porażki będą minimalne.

Stosowanie strategii eksportu polega na wytwarzaniu przez przedsiębiorstwo towarów w swoim kraju w dużych ilościach na potrzeby rynku krajowego i zagranicznego. Obsługa globalnego rynku w ten sposób z jednej centrali stwarza możliwość osiągnięcia oszczędności kosztowych dzięki ekonomii skali.

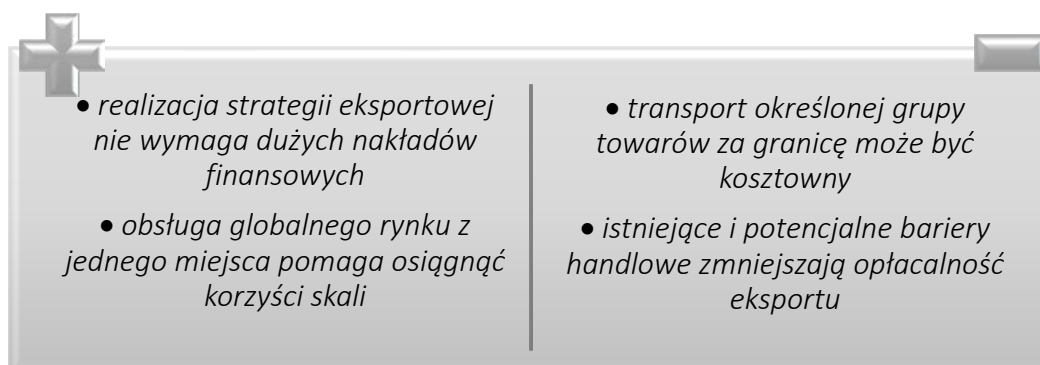
Efekt skali to obniżenie jednostkowego kosztu produkcji, które uzyskuje się dzięki zwiększeniu wielkości produkcji. Takie oszczędności mają kilka źródeł. Główną jest możliwość rozłożenia kosztów stałych (wydatków, których wielkość pozostaje niezmienną przy zmianie wielkości produkcji, np. czynszu, wynagrodzeń kadry kierowniczej, odsetek od kredytów itp.) na większą liczbę jednostek produkt. Ponieważ rynki globalne są większe niż rynki krajowe, firma obsługująca rynek globalny z jednego miejsca będzie oczywiście w stanie osiągnąć produkcję na dużą skalę szybciej niż firma obsługująca wiele rynków z wielu zakładów produkcyjnych. Ponadto duże wolumeny produkcji sprawiają, że firma jest znaczącym odbiorcą dla dostawców surowców, materiałów, komponentów itp. To z kolei pozwala mu dyktować warunki negocjacji z dostawcami i wybierać rabaty. Obniżając

koszty, obsługując globalny rynek z jednego miejsca, firma jest w stanie zwiększyć rentowność swojej działalności, zyskać przewagę nad istniejącymi konkurentami i zabezpieczyć pozycję, która może stać się barierą wejścia na rynek dla nowych konkurentów. W szczególności firma będzie mogła ustalić relatywnie niską cenę i nadal osiągać zyski, podczas gdy jej konkurenci poniosą straty przy takiej cenie. Ponadto obniżenie kosztów obsługi rynku światowego z jednego punktu będzie jeszcze bardziej efektywne, jeśli punkt ten zostanie optymalnie wybrany do prowadzenia określonego rodzaju działalności [1].

Pomimo przedstawionych zalet, atrakcyjność, a czasem opłacalność eksportu jest ograniczona kosztami transportu i działaniami protekcjonistycznymi rządów krajowych.

W przypadku, gdy koszty transportu związane z eksportem produktów zajmują dużą część jego wartości, wówczas wysyłanie tych produktów za granicę staje się nieopłacalne. Ta sytuacja dotyczy szczególnie tanich, a jednocześnie ciężkich i/lub nieporęcznych towarów, takich jak cement, napoje itp. Jeśli takie towary będą mogły być wytwarzane w różnych krajach świata, to ich eksport będzie nieopłacalny, a w przypadku wysoce konkurencyjnego rynku – niemożliwy. W przypadku towarów drogich i małogabarytowych (oprogramowanie, biżuteria, mikroczipy, sprzęt medyczny itp.) eksport pozostaje dla nich atrakcyjnym sposobem dotarcia na rynki zagraniczne, pomimo kosztów transportu, które w tym przypadku będą miały znikomą część ich wartości.

Kolejną przeszkodą w eksporcie są bariery handlowe w postaci ceł, kwot, wymagań co do zawartości lokalnych komponentów itp. Jednocześnie na decyzję o wyborze między BIZ a eksportem wpływają nie tylko rzeczywiste, ale i potencjalne bariery handlowe. Oznacza to, że środki protekcjonistyczne niekoniecznie muszą zostać faktycznie podjęte. Czasami decyzja na korzyść BIZ zamiast eksportu wynika z chęci uniknięcia przez firmę zagrożenia ewentualnym wprowadzeniem ograniczeń w handlu zagranicznym. Istnienie barier handlowych w kraju docelowym zmniejsza opłacalność eksportu oraz jego atrakcyjność jako sposobu na podbój rynku zagranicznego [2].



Rysunek 2. Główne zalety i wady eksportu jako alternatywy dla BIZ

Firma może zaistnieć na rynku obcego kraju również poprzez licencje, czyli nadanie działającemu już na tym rynku lokalnemu przedsiębiorstwu prawa do wytwarzania i sprzedaży towarów pod jej znakiem towarowym i przy wykorzystaniu jej technologii. Podobnie jak w przypadku eksportu, licencjonowanie nie wymaga dużych nakładów finansowych, ponieważ zakłada się wykorzystanie mocy produkcyjnych lokalnego przedsiębiorstwa (licencjobiorcy). Również na barkach licencjobiorcy spada cały proces zarządzania produkcją i sprzedażą produktów, co uwalnia licencjodawcę od konieczności rozwiązywania problemów operacyjnych i pozwala skupić się na strategicznych aspektach rozwoju biznesu. Ważną zaletą licencjonowania jako sposobu wejścia na rynek zagraniczny jest to, że towary są wytwarzane w kraju ich przewidywanej konsumpcji, a tym samym eliminowane są takie wady eksportu, jak koszty transportu i bariery handlowe. Wśród innych korzyści płynących z licencjonowania wymienić można także uzyskiwanie przez licencjodawcę przychodu (tantiem) bez konieczności ponoszenia kosztów, korzystanie z lepszej znajomości przez licencjobiorcę lokalnego rynku i optymalnych sposobów promocji na nim produktu.

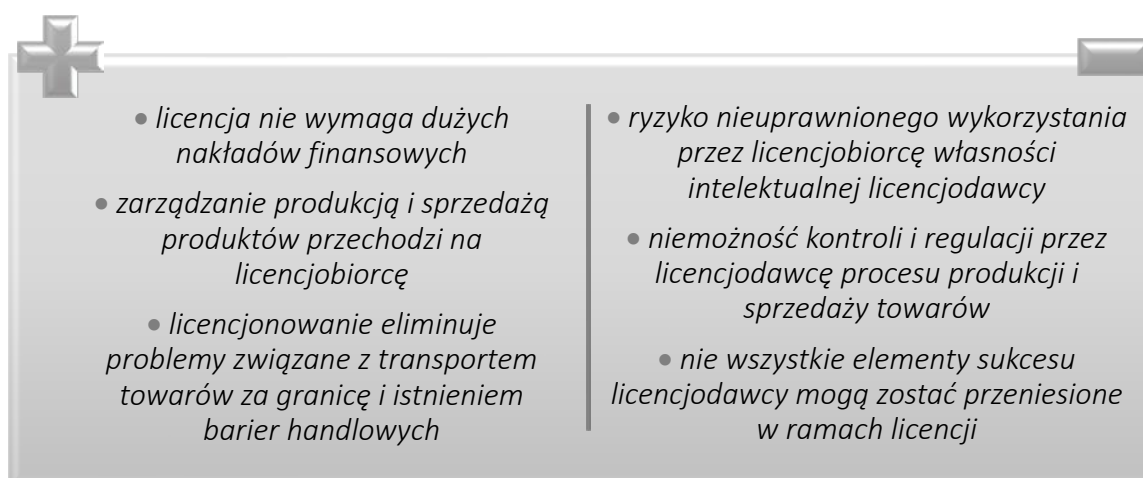
Jednocześnie z licencjonowaniem jako strategią wykorzystania szans rynku zagranicznego wiążą się pewne trudności i zagrożenia. Aby więc lokalne przedsiębiorstwo mogło wytwarzać towary o wymaganych właściwościach i jakości, licencjodawca dzieli się z nim swoją wiedzą i tajemnicami technologicznymi, przeprowadza odpowiednie szkolenia personelu. A jeśli cennego know-how nie można niezawodnie chronić umową licencyjną, licencjobiorca może je wykorzystać do własnych celów lub przekazać osobom trzecim. Prowadzi to do uprawy zagranicznego konkurenta. Pod tym względem licencjonowanie nie jest uważane za najlepszy wybór dla branż zaawansowanych technologii, w których niezawodna ochrona unikalnej wiedzy i umiejętności ma ogromne znaczenie, ponieważ licencjonowanie tę ochronę osłabia.

Jak już wspomniano, to licencjobiorca zarządza procesem produkcji i sprzedaży towarów objętych licencją. Z jednej strony oszczędza to czas i wysiłek licencjodawcy, ale z drugiej strony uniemożliwia mu monitorowanie działań licencjobiorcy i w razie potrzeby wprowadzanie poprawek. Czasami decyzje, które mogą przynieść długoterminowe korzyści i dominację na rynku, mogą zostać odrzucone przez licencjobiorcę na rzecz własnych interesów (krótkoterminowe zyski, zachowanie niezależności itp.). Licencjonowanie nie jest zatem najlepszą strategią dotarcia na rynki zagraniczne, gdy zachodzi potrzeba kontrolowania przez licencjodawcę produkcji i marketingu w przedsiębiorstwie licencjobiorcy. W szczególności licencjonowanie będzie złym wyborem dla korporacji działających na globalnym rynku oligopolistycznym – rynku, na którym istnieje niewielka liczba dużych konkurencyjnych firm. W końcu, aby przetrwać w takiej strukturze rynku,

korporacje muszą mieć możliwość przeprowadzania skoordynowanych ataków na swoich globalnych konkurentów, co jest możliwe tylko wtedy, gdy istnieje ścisła kontrola nad ich zagranicznymi produkcjami.

Z ograniczeniem kontroli wiąże się kolejna wada licencjonowania – ryzyko pogorszenia reputacji licencjodawcy. Z prawnego punktu widzenia licencjodawca nie ponosi odpowiedzialności za działania licencjobiorcy. Jednak w przypadku nieetycznego zachowania ostatniego, licencjodawca może uciepieć na pogorszeniu swojej reputacji. W końcu konsumenci końcowi zwykle nie mają informacji o tym, czy firma produkcyjna jest samodzielną osobą związaną umową licencyjną, czy oddziałem znanej międzynarodowej korporacji.

Kolejna trudność z licencjonowaniem pojawia się, gdy sukces potencjalnego licencjodawcy tkwi nie tylko w jego produkcie, ale także w umiejętnościach zarządczych menedżerów, skoordynowanej pracy zespołu, dobrze zbudowanej strukturze organizacyjnej, doświadczonej pracy z kontrahentami, kulturze korporacyjnej itp. Umiejętności te rozwijane są latami, przenikają całe przedsiębiorstwo i nie można ich przenieść na zasadzie licencji. Istnieje zatem duże ryzyko, że licencjobiorca nie będzie w stanie wytwarzać i sprzedawać produktu tak efektywnie, jak licencjodawca. W takim przypadku nie będzie możliwe pełne wykorzystanie potencjału rynku zagranicznego.



Rysunek 3. Główne zalety i wady licencjonowania jako alternatywy dla BIZ

Podsumowując opisane zalety i wady alternatywnych form wejścia przedsiębiorstwa na rynki zagraniczne, można sformułować główne kryteria decyzyjne dotyczące wyboru optymalnej formy w zależności od okoliczności. Tak, eksport będzie bardziej atrakcyjny niż licencjonowanie i bezpośrednie inwestycje zagraniczne, o ile koszty transportu oraz bariery handlowe będą niskie. W miarę ich wzrostu opłacalność eksportu spada i trzeba dokonać wyboru między licencjonowaniem a bezpośrednimi inwestycjami

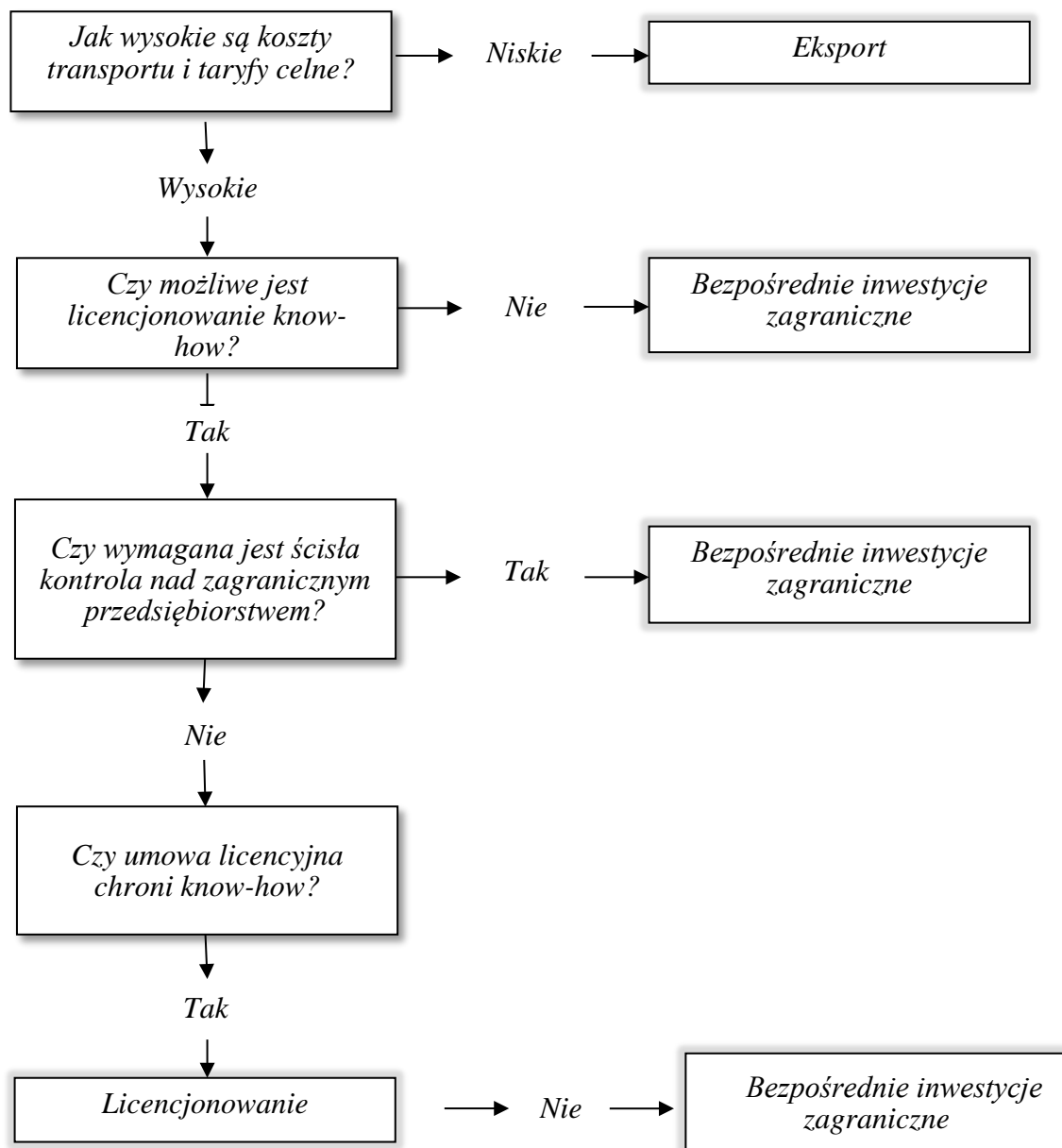
zagranicznymi. Ponieważ przy niezmiennych innych parametrach bezpośrednio inwestycje zagraniczne są bardziej kosztowne i ryzykowne, licencjonowanie będzie atrakcyjniejszą strategią działania na rynkach zagranicznych. Licencjonowanie nie jest jednak najlepszym wyborem, jeśli przedsiębiorstwo posiada cenne know-how, którego nie można solidnie chronić umową licencyjną, jeśli konieczne jest kontrolowanie licencjobiorcy w celu maksymalizacji udziału w rynku i dochodów z pracy w obcym kraju, jeśli umiejętności i zdolności nie mogą być przenoszone za pomocą umowy licencyjnej. Rozważane rekomendacje wyboru optymalnej formy wejścia przedsiębiorstw na rynki zagraniczne odpowiadają założeniom teorii internalizacji i zostały schematycznie pokazane na rysunek 4.

Opisane kryteria wyboru między eksportem, licencjonowaniem i bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi opierają się na interesach międzynarodowego przedsiębiorstwa podejmującego odpowiednią decyzję.

Jak już wspomniano powyżej, działalność przedsiębiorstw międzynarodowych wpływa na rozwój krajów, na których terytoriach i rynkach działają te przedsiębiorstwa. I dlatego rządy krajów w odpowiedzi podejmują próby kontrolowania i wpływania na pracę przedsiębiorstw międzynarodowych w ogóle, a w szczególności na wybrane przez nie metody podboju rynków zagranicznych. Jednocześnie rządy krajów kierują się interesami narodowymi. Właściwe uwzględnienie tych interesów wymaga głębokiego zrozumienia przesłanek, konsekwencji i wzajemnych powiązań różnych sposobów działania na rynkach zagranicznych. Szczególnie ostrą i istotną debatą na poziomie makroekonomicznym jest konfrontacja „bezpośrednie inwestycje zagraniczne czy handel międzynarodowy?”

Zatrzymajmy się bardziej szczegółowo na debacie na temat tego, czy inwestycje zagraniczne „zastępują”, czy „uzupełniają” handel międzynarodowy.

Kanadyjski ekonomista Robert Mundell twierdzi, że BIZ i handel międzynarodowy są wymienne. W swoich wypowiedziach naukowiec ten powołuje się na teorię Heckschera-Ohlina-Samuelsona, zgodnie z którą „towary wymagające znacznych nakładów obfitych czynników produkcji i niewielkich kosztów czynników deficytowych do ich wytworzenia są eksportowane w zamian za towary wytworzone przy użyciu czynników w odwrotnych proporcjach”. W ten sposób w ukrytej formie eksportuje się czynniki obfite, a importuje się deficytowe czynniki produkcji”. Mundell pokazuje, że „zastąpienie ruchu czynników produkcji przez towar będzie całkowite” przy ścisłych założeniach teorii Heckschera-Ohlina-Samuelsona. Zatem przepływ kapitału jest substytutem handlu towarami.



Rysunek 4. Schemat podejmowania decyzji o optymalnej formie wejścia na rynek zagraniczny [1]

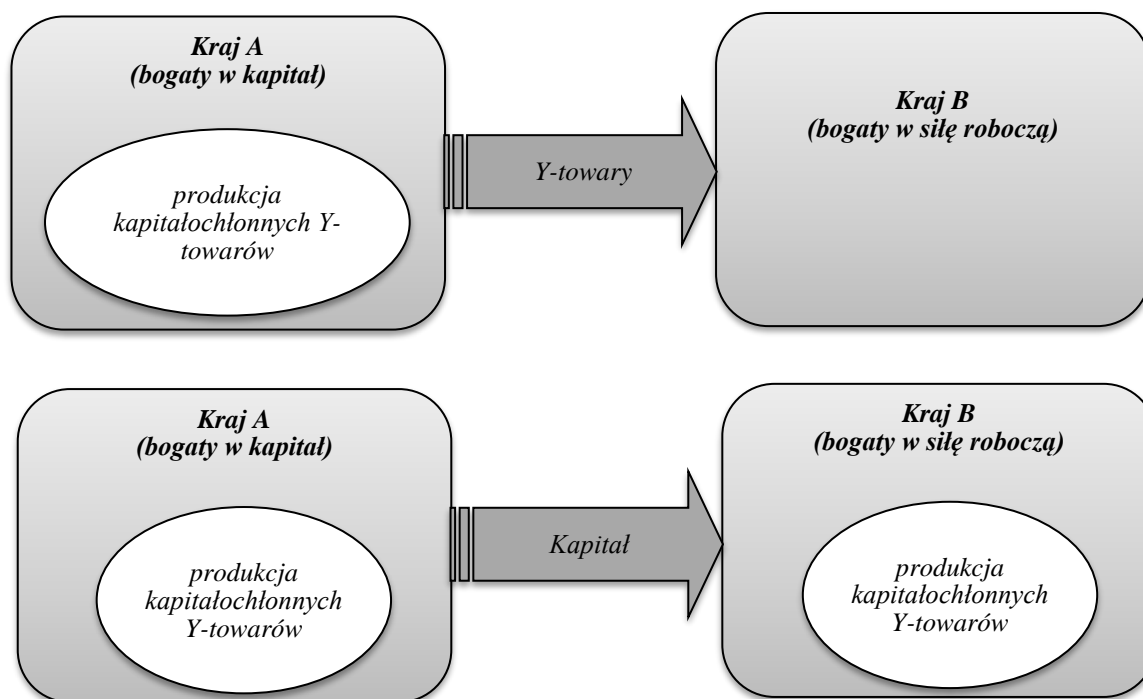
Rozdział 2. Makroekonomiczny aspekt konfrontacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych z handlem międzynarodowym

Zgodnie z hipotezą Mundella, jeśli bogaty w kapitał kraj A ma przewagę komparatywną w kapitałochłonnych Y-towarach, to kapitał przeniesiony z kraju A do B z konieczności zwiększy produkcję kapitałochłonnych Y-towarów w kraju B lub w ogóle zwiększy produkcję produktu, który wykorzystuje zwiększony czynnik produkcji intensywniej niż inne produkty. Zatem potencjał eksportu towarów kapitałochłonnych z kraju bogatego w kapitał i przepływ kapitału z tego kraju są substytutami, a zatem konkurują ze

sobą (rysunek 5). W związku z tym przypadek ten można postrzegać jako „zniszczenie handlu”. A tak z pewnością będzie się działo w przypadku międzynarodowego przepływu kapitału. Mundell pokazuje zatem, że przepływ kapitału nie przynosi pozytywnego skutku, gdyż jest całkowitym substytutem handlu towarami. Czy to oznacza, że nie ma sensu przenosić kapitału, nawet jeśli istnieją bariery handlowe? [3].

W modelu Mundella nie jest jasne, czy cła pozostają po przepływie kapitału, chociaż twierdzi on, że „cła nie są już potrzebne”. Japoński uczyony Kojima Kyoshi zauważa, że jeśli cła pozostaną, przepływ kapitału musi powodować pewne zakłócenia i nieefektywność w światowej produkcji, zwłaszcza w kraju przyjmującym. Jeśli to prawda, wolny handel jest lepszy niż przepływ kapitału z barierami handlowymi. W końcu inwestycje zagraniczne spowodowane cłami prowadzą do spadku dochodów kraju goszczącego w cenach międzynarodowych, ponieważ cła dają przewagę inwestorom zagranicznym, którzy mogą sprzedawać swoje produkty po cenie wyższej niż cena międzynarodowa.

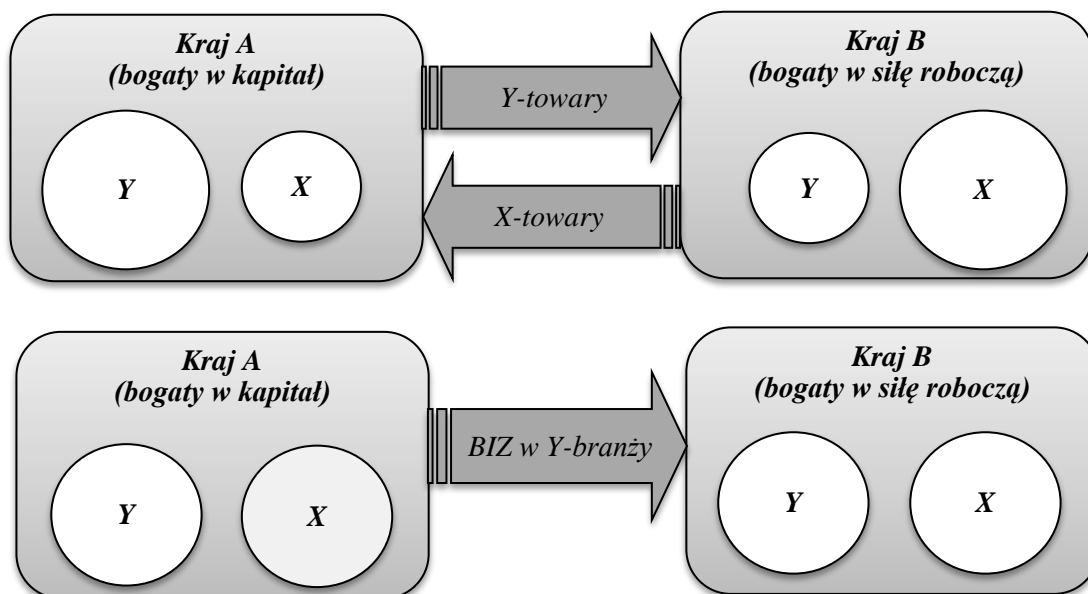
Inna grupa uczonych (Andrew Schmitz, Peter Helmlinger, Douglas D. Purvis) wykazała, że inwestycje zagraniczne mogą być komplementarne do handlu międzynarodowego, jeśli produktywność wykorzystania kapitału i pracy w obu krajach jest różna.



Rysunek 5. Model wzajemnej substytucji BIZ i handlu międzynarodowego R. Mundella

Purvis pokazał skutki różnej produktywności w kraju A (kraj z nadwyżką kapitału, kraj inwestora) i kraju B (kraj z nadwyżką siły roboczej, kraj przyjmujący). Jeżeli funkcje produkcji w kraju B, które z założenia są różne od tych w kraju A, są relatywnie bardziej produktywne dla towaru Y niż dla towaru X, w porównaniu z tym stosunkiem w kraju A, to produkcja towaru Y wzrasta w kraju B znacznie więcej niż spada w kraju A. Skutkiem jest wzrost netto produkcji towarów Y w obu krajach razem wziętych. Można to uznać za zysk z przepływu kapitału w węższym tego słowa znaczeniu. Ale produkcja towaru X spadła w kraju B bardziej niż wzrosła w kraju A, co spowodowało spadek netto. Zatem, czy przepływ kapitału generuje zysk netto, pozostaje niepewne, dopóki nie porównamy pod względem wartości wzrostu netto towarów Y i spadku netto towarów X [3].

Nawet jeśli przepływ kapitału doprowadzi do wzrostu netto towarów Y, pozostaje jeszcze jeden poważny problem dla obu krajów. Kraj A, który z założenia jest bogaty w kapitał i ma przewagę komparatywną w towarach kapitałochłonnych Y, teraz, po przepływie kapitału, wykazuje spadek nadwyżki popytu na towary importowane X i nadwyżki podaży towarów eksportowanych Y. Kraj B ma teraz większe możliwości produkcyjne i eksportowe dla towarów Y, które konkurują z komparatywną przewagą produkcyjną kraju A. Ponownie przepływ kapitału może w tym przypadku ograniczyć lub wyeliminować handel towarami, jak w przypadku całkowitych substytutów. Przepływ kapitału doprowadzi do zniszczenia handlu towarami (rys. 6). Dzieje się tak, ponieważ kapitał zwiększa produkcję konkurencyjnych towarów w kraju przyjmującym.



Rysunek 6. Przypadek zniszczenia handlu przez ruchy kapitału w modelu Purvisa

Purvis konkluduje, że muszą być spełnione dwa warunki, aby przepływ kapitału uzupełniał handel towarami: (1) przepływ kapitału musi zwiększać całkowity koszt produkcji dwóch towarów w obu krajach łącznie, w przeciwnym razie ich dobrobyt nie wzrośnie; (2) kapitał musi przemieszczać się w skali międzynarodowej w taki sposób, aby zmniejszał produkcję towarów, które nie mają przewagi komparatywnej w kraju inwestującym (zamiast towarów z przewagą komparatywną) i zwiększał ich produkcję w kraju goszczącym [3].

W jaki sposób bezpośrednio inwestycje zagraniczne mogą spełnić te dwa warunki, o których mowa powyżej, a tym samym „uzupełnić” handel towarami? Wynika to między innymi z dwóch głównych cech bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które różnią się od międzynarodowego przepływu kapitału pieniężnego.

Po pierwsze, istotą bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest przekazanie do kraju goszczącego „pakietu”: kapitału, umiejętności zarządczych i wiedzy technicznej. Międzynarodowy przepływ kapitału pieniężnego nie jest tożsamy z inwestycją bezpośrednią, znaczna część kapitału wniesionego przez inwestora jest przekazywana w formie dóbr kapitałowych, takich jak wiedza techniczna, maszyny i urządzenia, które zawierają technologię. Podstawową rolę bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest przeszczepianie zaawansowanej technologii produkcyjnej poprzez szkolenia w zakresie pracy, zarządzania i marketingu z krajów rozwiniętych uprzemysłowionych do krajów słabiej rozwiniętych. Krótko mówiąc, jest to przeniesienie wyższych funkcji produkcyjnych zamiast niższych w kraju goszczącym. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są czynnikiem uprzemysłowienia krajów słabiej rozwiniętych [4].

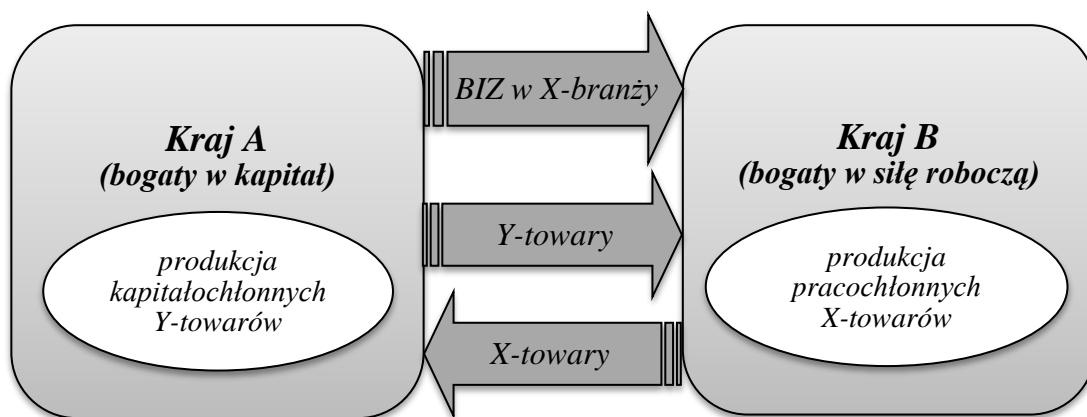
Po drugie, bezpośrednia inwestycja zagraniczna jest realizowana przez określoną firmę, która należy do określonej branży w kraju inwestora i prowadzi tę działalność inwestycyjną poprzez utworzenie spółki zależnej lub wspólnego przedsiębiorstwa w kraju przyjmującym. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stopniowo rozprzestrzeniają się na określoną branżę w kraju goszczącym poprzez szkolenie pracowników, inżynierów i menedżerów, co umożliwia tworzenie konkurencyjnych firm z lokalnym kapitałem i ostatecznie poprawia ogólną funkcję produkcyjną danej branży [5]. Taka jest rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych jako opiekuna, kiedy nowa technologia jest faktycznie transferowana i wdrażana w kraju goszczącym.

Pozostaje problem określenia, jaki typ technologii przemysłowej można łatwiej przenieść do kraju goszczącego i w jaki sposób można poprawić funkcję produkcji poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Muszą istnieć „przewagi komparatywne w zwiększaniu produktywności” gospodarki przyjmującej. Przyjmuje się tutaj, że im mniejsza jest różnica technologiczna

między przemysłem kraju inwestującego, a krajem goszczącym, tym łatwiej jest transferować i doskonalić technologię w tym drugim. Oznacza to, że niska technologia jest łatwiejsza do przeniesienia niż wysoka technologia. Technologię w branżach pracochłonnych i nisko zaawansowanych technologicznie, takich jak przemysł tekstylny, łatwiej przenieść do krajów słabiej rozwiniętych niż technologię w branżach kapitałochłonnych i/lub naukochołonnych, takich jak metalurgia, elektronika.

Założmy, jak poprzednio, że kraj A jest bogaty w kapitał i ma przewagę komparatywną w kapitałochłonnym przemyśle Y, podczas gdy kraj B jest bogaty w siłę roboczą i ma przewagę komparatywną w pracochłonnym przemyśle X. Ponadto zakłada się, że produktywność w kraju przyjmującym zwiększa się w większym stopniu dzięki bezpośrednim inwestycjom w pracochłonny przemysł X niż w kapitałochłonny przemysł Y, ze względu na mniejsze luki technologiczne z lokalnymi firmami. Wyobraźmy sobie, że firma z kraju A dokonuje bezpośredniej inwestycji zagranicznej w branży X w celu ulepszenia technologii i samego przemysłu X w kraju B. Handel zostanie zorganizowany w taki sposób, że kraj A będzie eksportował swoją przewagę komparatywną w towarach Y i importował swoją względną wadę w towarach X [3]. Tak więc, jeśli bezpośrednia inwestycja zagraniczna jest dokonywana w stosunkowo niekorzystnej branży kraju inwestującego, kreuje ona wymianę towarową i przynosi wzrost netto dobrobytu obu krajów (rysunek 7).

Należy zauważyć, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne kreują wymianę handlową tylko wtedy, gdy są realizowane w branży, w której kraj goszczący ma przewagę komparatywną.



Rysunek 7. Model wzajemnej komplementarności bezpośrednich inwestycji zagranicznych i handlu międzynarodowego

Jeśli istnieje jakakolwiek motywacja dla firmy z branży Y w kraju A, musi ona mieć inny charakter, na przykład motywacja monopolistyczna lub

oligopolistyczna w celu utrzymania przewagi technologicznej, marketingowej lub innej monopolistycznej.

Można sobie wyobrazić, że firmy w kraju A dokonują bezpośrednich inwestycji zagranicznych zarówno w branży X, jak i w branży Y, ignorując przewagę komparatywną, jeśli inwestycje zagraniczne zapewniają większe zwroty niż inwestycje krajowe dla każdej branży. Kraj A zwiększa wówczas import X i zmniejsza eksport lub nawet importuje towar Y, co prowadzi do dużego deficytu handlowego i eksportu miejsc pracy, co oznacza erozję gospodarki kraju inwestującego z powodu nadmiernych inwestycji bezpośrednich.

Tak więc bezpośrednio inwestycje zagraniczne w branżę, w której kraj inwestujący znajduje się w stosunkowo niekorzystnej sytuacji, tworzą handel, ale inwestycje w branżę stosunkowo uprzywilejowaną niszczą handel. Powinno to być głównym kryterium z makroekonomicznego punktu widzenia zarówno dla krajów inwestujących, jak i przyjmujących, chociaż jest ono zanedbywane przez firmy z mikroekonomicznego punktu widzenia. Podczas realizacji BIZ mogą wystąpić konflikty interesów makro- i mikroekonomicznych.

Korporacje transnarodowe mogą ignorować lub przeciwstawiać się modelowi przewagi komparatywnej w handlu. Konsekwencje takich inwestycji niszczących handel należy dokładnie zbadać pod kątem lepszych warunków handlu światowego.

Dlatego konieczna jest pewna bezpośrednia i selektywna kontrola przez oba kraje odpływów inwestycji bezpośrednich, zwłaszcza w celu wyeliminowania inwestycji antyhandlowych.

Zatem najważniejszym kryterium dokonywania inwestycji zagranicznych powinno być uwzględnienie obecnych i potencjalnych przewag komparatywnych między krajami inwestującymi a krajami przyjmującymi oraz dokonywanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w stosunkowo niekorzystnej branży kraju inwestującego. Są to inwestycje zorientowane na handel, które poprawią gospodarczą strukturę obu krajów.

Podjęcie organów zarządzających różnych krajów do bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a w szczególności do ich wpływu na handel zagraniczny, może się różnić.

Na przykład w USA istnieje tendencja do inwestowania za granicą, zaczynając od branży, w której kraj ma największą przewagę komparatywną (na przykład przemysł komputerowy) [3]. W tym przypadku BIZ zastępują eksport gotowych produktów z USA i negują wysiłki eksportowe tego kraju. Jednocześnie związki zawodowe niepokoją się także coraz większym odpływem kapitału do projektów zagranicznych, gdyż im więcej amerykańskich inwestycji wyjeżdża za granicę, tym mniej jest możliwości zatrudnienia w Stanach Zjednoczonych za stałą pensję (zjawisko „eksport

miejsce pracy”). Jednak rząd USA uważa bezpośrednio inwestycje zagraniczne za ważniejsze niż handel i szeroko wspiera działalność międzynarodowych korporacji oraz nawiązuje z nimi bliskie kontakty.

Odrębne podejście do roli BIZ jest charakterystyczne dla tzw. „typu japońskiego” bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Kluczowym założeniem modelu japońskiego jest stwierdzenie, że bezpośrednio inwestycje zagraniczne raczej uzupełniają handel niż go zastępują [3]. W tym celu bezpośrednia inwestycja zagraniczna powinna być dokonywana w branżę, która jest stosunkowo nieopłacalna w kraju inwestora, a jednocześnie ma potencjał, aby stać się względnie rentowna w kraju przyjmującym. Jednocześnie kosztem uwolnienia kapitału i pracy z nieefektywnego przemysłu kraj inwestujący powinien rozbudować inny przemysł, w którym ma przewagę komparatywną. BIZ są warunkiem koniecznym ekspansji wolnego handlu poprzez tworzenie nowej niskonakładowej produkcji w kraju goszczącym. Uwolnienie kapitału ze stosunkowo niekorzystnej branży w kraju inwestującym do branży z wyraźną lub potencjalną przewagą komparatywną w kraju przyjmującym harmonijnie przyczyni się do unowocześnienia struktury przemysłowej po obu stronach, a tym samym przyspieszy ekspansję wymiany handlowej między dwoma krajami.

Z analizy danych statystycznych przygotowanych przez UNCTAD wynika, że w gospodarce światowej występują zarówno inwestycje obu typów (inwestycje kierowane przez inwestujące kraje do branży, w której kraje te mają przewagę komparatywną, jak i inwestycje kierowane do branży z przewagą konkurencyjną w kraju przyjmującym). Dane dotyczące struktury sektorowej BIZ pokazują, że niezależnie od poziomu rozwoju i położenia geograficznego, w zdecydowanej większości krajów świata technologie informacyjne i komunikacyjne, energetyka, przemysł spożywczy i farmaceutyczny należą do wiodących branż w przyciąganiu BIZ. Jednak oprócz wymienionych branż, wśród liderów pod względem wielkości przyciąganych BIZ znajdują się branże należące do określonych grup krajów. Na przykład duże kwoty inwestycji napływają również do krajów rozwiniętych w dziedzinie elektroniki, produkcji samochodów i handlu. Kraje rozwijające się w Azji skutecznie przyciągają BIZ w sektorach wydobywczym, finansowym, chemicznym, koksowniczym i rafineryjnym. Kraje afrykańskie przyciągają inwestorów do inwestowania kapitału w górnictwo, finanse i ubezpieczenia, produkcję koksu i rafinację ropy naftowej. W przypadku krajów o gospodarce w okresie przejściowym typowe jest przyciąganie BIZ, oprócz branż wspólnych dla wszystkich krajów, w przemyśle wydobywczym, hotelarskim, samochodowym oraz celulozowo-papierniczym. W najslabiej rozwiniętych krajach świata inwestuje się w przemysł wydobywczy, sektor finansowy, przemysł drzewny, transport i magazynowanie, produkcję koksu i rafinację ropy naftowej oraz produkcję wyrobów z surowców niemetalicznych

[6-8]. Jak widać, bezpośrednie inwestycje w krajach rozwijających się kierowane są w dużej mierze do branż, dla których kraje te dysponują naturalnymi surowcami.

Wnioski

Badanie roli bezpośrednich inwestycji zagranicznych i ich związku z handlem międzynarodowym wykazało zasadność rozwiązania kwestii, czy bezpośrednie inwestycje zagraniczne uzupełniają handel, czy go zastępują.

Sformułowane wyniki badania pozwalają stwierdzić, że stosowanie przez państwa całkowicie liberalnej polityki w zakresie przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych może nieść zagrożenie w postaci zniszczenia handlu międzynarodowego, który zostanie zastąpiony międzynarodowym przepływem kapitału. Jednocześnie nie będą stosowane zapisy teorii przewag komparatywnych, co może prowadzić do nieracjonalnego wykorzystania światowych zasobów. Taka sytuacja spowodowana jest tym, że korporacje transnarodowe biorą pod uwagę tylko własne interesy, nie dopasowując ich do przewag komparatywnych krajów. Z drugiej strony taka nierównowaga jest w dużej mierze spowodowana istnieniem barier handlowych, które uniemożliwiają swobodny przepływ towarów między krajami. Ponieważ wolność handlu międzynarodowego bez wykorzystania przez rządy państw taryfowych i pozataryfowych instrumentów regulacji nie została dziś osiągnięta na świecie, istnieje potrzeba umiarkowanej ingerencji władz państwowych w przepływy BIZ w celu skierowania ich do branż, w których kraje przyjmujące mają przewagę komparatywną. W takim przypadku możliwe jest osiągnięcie stanu, w którym bezpośrednie inwestycje zagraniczne będą uzupełniać handel międzynarodowy, a nie go niszczyć. Taka polityka promowałaby międzynarodowy podział pracy i dalsze wysiłki na rzecz rozszerzenia wolnego handlu na całym świecie. Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych zostanie zredukowana do kompensowania braku kapitału lub umiejętności zarządczych w kraju goszczącym oraz promowania harmonijnego handlu. Co więcej, bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą być warunkiem koniecznym ekspansji wolnego handlu, czyli powstania w kraju goszczącym nowego przemysłu produkującego towary z niskimi kosztami. Aby zapewnić solidne podstawy dla współzależności i dobrobytu krajów handlowych, należy również przemyśleć działalność korporacji transnarodowych.

Literatura:

1. Charles W. L. Hill. *International Business: Competing in the Global Marketplace*, 14th Edition. McGraw-Hill Higher Education, 2022. 736 p.
2. Budnikowski A. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2006, 469 s.

3. Kojima Kyoshi. Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multi-National Business Operations. Taylor & Francis Group, 2010. 246 p.
4. Henry Mintzberg. The Strategy Concept I: Five Ps For Strategy. California Management Review, 2001. P. 11–24.
5. Інвестологія: наука про інвестування: навчальний посібник / Реверчук С.К., Реверчук Н.Й., Скоморович І.Г. та ін. Київ : Атіка, 2001. 264 с.
6. Леус М.М. Суть та класифікація іноземних інвестицій. *Вісник Національного Університету “Львівська політехніка”*. 2008. № 635. С. 181–187.
7. Драган І.В. Роль іноземних інвестицій у процесі розвитку національного господарства в умовах глобалізації. *Агросвіт*. 2009. № 24. С. 39-42.
8. Навроцька Н.А. Дуалізм впливу прямих іноземних інвестицій на приймаючі країни. *Бізнес-інформ*. 2012. № 1. С. 67–71.

References:

1. Hill, W.L. Charles (2022) International Business: Competing in the Global Marketplace, 14th Edition. McGraw-Hill Higher Education, 736 p.
2. Budnikovski, A. (2006) Międzynarodowe stosunki gospodarcze [International Economic Relations]. Varshava: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 469 p.
3. Kojima, Kyoshi (2010) Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multi-National Business Operations. Taylor & Francis Group, 246 p. (in Polish)
4. Mintzberg, H. (2001) The Strategy Concept I: Five Ps For Strategy. California Management Review, pp. 11–24.
5. Reverchuk, S.K., Reverchuk, N.J., Skomorovych, I.H. et al. (2001), Investolohiia: nauka pro investuvannia [Investigation: the science of investing]. Kyiv: Atika, 264 p. (in Ukraine)
6. Leus, M.M. (2008) Sut ta klasyfikatsiia inozemnykh investytsii [The essence and classification of foreign investment]. *Visnyk Natsionalnoho Universytetu “Lvivska politekhnika”*, no. 635, pp. 181–187.
7. Drahan, I.V. (2009) Rol inozemnykh investytsii u protsesi rozvytku natsionalnoho hospodarstva v umovakh hlobalizatsii [The role of foreign investment in the development of the national economy in the context of globalization]. *Ahrosvit*, vol. 24, pp. 39–42.
8. Navrots'ka, N.A. (2012) Dualizm vplyvu priamykh inozemnykh investytsii na pryimaiuchi krainy [Dualism of the impact of foreign direct investment on host countries]. *Business inform*, vol. 1, pp. 67–71.