

# Ewa Bilewicz

---

## Zagraniczne inwestycje bezpośrednie krajów rozwijających się a konkurencyjność krajowych przedsiębiorstw

---

Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 25, 23-36

---

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

**Ewa Bilewicz**

Uniwersytet Szczeciński

## **ZAGRANICZNE INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE KRAJÓW ROZWIJAJĄCYCH SIĘ A KONKURENCYJNOŚĆ KRAJOWYCH PRZEDSIĘBIORSTW**

### **STRESZCZENIE**

W ostatnich dwóch dekadach miał miejsce bardzo dynamiczny wzrost odpływu kapitału z krajów rozwijających się w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Ma to istotne znaczenie z punktu widzenia konkurencyjności firm z tych krajów. Główne motywy dokonywania inwestycji bezpośrednich zagranicą przez korporacje z krajów rozwijających się to poszukiwanie zasobów produkcyjnych, rynków, strategicznych zasobów oraz podniesienie efektywności.

**Słowa kluczowe:** inwestycje bezpośrednie krajów rozwijających się, konkurencyjność przedsiębiorstw

### **Wprowadzenie**

Charakterystyczną cechą współczesnej gospodarki światowej jest dynamiczny rozwój przepływu kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych (ZIB). Ze względu na rolę, jaką odgrywa ta forma przepływów kapitałowych w gospodarce światowej, stały się one przedmiotem szerokiego zainteresowania teorii ekonomii. Dotychczasowe badania naukowe z zakresu międzynarodowych przepływów kapitału obejmują jednak głównie podmioty z krajów rozwiniętych. Wynika to z faktu, że są one zarówno głównym dostawcą, jak i odbiorcą tej formy przepływów kapitałowych.

W ostatnich dwóch dekadach można jednak zaobserwować nowe, ciekawe zjawisko, dynamiczny wzrost zagranicznych inwestycji bezpośrednich z krajów rozwijających się i transformujących gospodarkę. Integracja tych krajów z globalnym rynkiem spowodowała nie tylko duży napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do ich gospodarek, które przyczyniły się do modernizacji krajowych przedsiębiorstw i szybszego wzrostu gospodarczego, ale również umożliwiła im inwestowanie za granicą i odnoszenie różnych korzyści z tego tytułu, w tym zwiększanie konkurencyjności przedsiębiorstw.

Celem artykułu jest przedstawienie głównych tendencji w odpływie zagranicznych inwestycji bezpośrednich z krajów rozwijających się i transformujących gospodarkę pod koniec XX i na początku XXI w. oraz ukazanie roli zagranicznych inwestycji bezpośrednich we wzroście konkurencyjności przedsiębiorstw.

## **1. Podstawowe tendencje w odpływie ZIB z krajów rozwijających się**

W ostatnich dwóch dekadach można zauważyć interesujące zjawisko, a mianowicie wzrost roli krajów rozwijających się i transformujących gospodarkę jako eksporterów kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich (por. tabela 1). Wartość odpływu inwestycji bezpośrednich z krajów rozwijających się w latach osiemdziesiątych XX w. wynosiła średnio około 6 mld USD rocznie, a w latach dziewięćdziesiątych już około 45 mld USD. Kolejna dekada, a zwłaszcza jej druga połowa, przyniosła dalszy dynamiczny wzrost odpływu inwestycji z krajów rozwijających się. W 2008 r. wartość eksportu inwestycji bezpośrednich z krajów rozwijających się wyniosła około 300 mld USD. Jednak w 2009 r. odpływ inwestycji zmniejszył się na skutek kryzysu i wyniósł około 230 mld USD. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie z krajów transformujących gospodarkę w analizowanym okresie również się zwiększyły, choć w mniejszym stopniu. W 1992 r. ich poziom wyniósł 2 mld USD, a w 2008 r. około 60 mld USD.

W światowym odpływie kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich tradycyjnie dominującą pozycję zajmują kraje rozwinięte. W latach osiemdziesiątych ubiegłego wieku ponad 90% tych inwestycji pochodziło z krajów rozwiniętych. Wysoka dynamika odpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich z krajów rozwijających się spowodowała jednak, że ich udział wzrósł z przeciętnie 6% w latach osiemdziesiątych XX w. do 20% w 2009 r. Choć kraje transformują-

ce gospodarke również odnotowały wzrost wywozu kapitału, to jednak ich udział w światowym eksporcie inwestycji bezpośrednich jest nadal niski i w 2009 r. wyniósł 5%.

Tabela 1. Odływ kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w latach 1980–2009 (w mld USD i %)

	1980	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Kwota odpływu ZIB (w mld USD)								
Kraje rozwinięte	48,4	229,6	1232,9	893,1	1410,6	2267,5	1928,8	1100,9
Kraje rozwijające się	3,2	11,9	135	127,1	228,7	292,1	296,3	229,2
Afryka	1,1	0,6	1,5	2,2	6,9	10,6	9,9	4,9
Ameryka Łacińska i Karaiby	0,9	0,3	49,7	33,9	67,7	55,9	82	47,4
Azja i Oceania	1,2	10,9	83,7	90,9	154,0	225,5	204,3	176,8
Kraje transformujące gospodarkę	0	0	3,2	14,3	23,8	51,5	60,6	51,2
Udział grup krajów w odpływie ZIB ogółem (%)								
Kraje rozwinięte	94	95	89	84	82	85	81	75
Kraje rozwijające się	6	5	11	14	16	13	15	21
Afryka	2	0	0	0	0	0	1	0
Ameryka Łacińska i Karaiby	2	0	4	4	5	2	4	4
Azja i Oceania	2	5	7	10	11	10	11	16
Kraje transformujące gospodarkę	0	0	0	2	2	2	2	5

Źródło: UNCTAD, FDI/TNC database, [www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics), [dostęp maj 2011].

O wzroście znaczenia krajów rozwijających się i transformujących gospodarkę świadczą również dane w tabeli 2, ilustrujące skumulowaną wartość odpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W 1980 r. dla krajów rozwijających się wyniosła ona około 72 mld USD, zaś w 2009 r. około 2,7 bln USD, co stanowiło około 14% skumulowanej wartości eksportu inwestycji bezpośrednich na świecie. W krajach transformujących gospodarkę skumulowana wartość inwestycji bezpośrednich wzrosła z 0,5 mld USD w 1990 r. do 280 mld USD w 2009 r., co stanowiło około 1,5% skumulowanej wartości odpływu inwestycji bezpośrednich na świecie.

Tabela 2. Skumulowana wartość odpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w latach 1980–2009 (w mld USD i %)

	1980	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Skumulowana wartość odpływu ZIB (w mld USD)								
Kraje rozwinięte	477	1 941	7 083	10 956	13 682	16 506	13 585	16 010
Kraje rozwijające się	72	145	862	1 308	1 756	2 420	2 393	2 691
Kraje transformujące gospodarkę	0	0,5	21	152	223	387	228	280
Udział grup krajów w skumulowanej wartości odpływu ZIB (%)								
Kraje rozwinięte	87	93	89	88	87	85	83,8	84,3
Kraje rozwijające się	13	7	11	10,5	11,2	12,5	14,7	14,2
Kraje transformujące gospodarkę	-	0	0	1,2	1,4	2	1,4	1,5

Źródło: jak w tabeli 1.

Z tendencji regionalnych odpływu inwestycji bezpośrednich z krajów rozwijających się wynika, że znaczenie Azji jako inwestora zagranicznego wyraźnie wzrosło w ostatnich trzech dekadach. W latach osiemdziesiątych ubiegłego wieku udział poszczególnych regionów krajów rozwijających się w eksporcie inwestycji bezpośrednich był zbliżony, natomiast w obecnej dekadzie największym źródłem inwestycji są kraje azjatyckie. W latach 2005–2009 przypadało na nie średniorocznie około 72% eksportu zagranicznych inwestycji bezpośrednich z krajów rozwijających się. Udział krajów z Afryki, Ameryki Łacińskiej i Karaibów, jak również krajów transformujących gospodarkę, jest natomiast niewielki (por. tabela 1).

Analiza danych w tabeli 3, w której przedstawiono kraje rozwijające się posiadające największe należności za granicą z tytułu inwestycji bezpośrednich, pozwala wyciągnąć dwa wnioski. Po pierwsze, światowy eksport inwestycji bezpośrednich cechuje wysoka koncentracja. W ostatnich trzech dekadach na pierwsze 10 państw przypadało od 88% do 95% należności z tytułu tych inwestycji za granicą. Po drugie, lista największych eksporterów potwierdza znaczenie Azji jako głównego źródła inwestycji bezpośrednich. Jest ona obecnie zdominowana przez kraje azjatyckie, których znaczenie w ostatnich dekadach wzrosło. O ile w 1980 r. wśród 10 największych eksporterów znajdowały się 4 kraje z Ameryki Łacińskiej i Karaibów, 2 z Afryki i 4 z Azji, to w 2009 r. na 10 państw posiadających największe należności za granicą 8 było z Azji.

Tabela 3. Główni eksporterzy kapitału z krajów rozwijających się w latach 2005–2009 (mln USD)

	1980		1990		2000		2009
Kraj	mln USD	Kraj	mln USD	Kraj	mln USD	Kraj	mln USD
Brazylia	38 545	Brazylia	41 044	Hongkong	388 380	Hongkong	834 089
Tajwan	13 009	Tajwan	30 356	Tajwan	66 655	Rosja	248 884
Argentyna	5 970	Republika Południowej Afryki	15 004	Brytyjskie Wyspy Dziewicze	64 483	Chiny	229 600
Republika Południowej Afryki	5 541	Hongkong	11 920	Singapur	56 766	Brytyjskie Wyspy Dziewicze	224 895
Meksyk	1 632	Singapur	7 808	Brazylia	51 946	Singapur	213 110
Kuwejt	1 046	Argentyna	6 057	Republika Południowej Afryki	32 319	Tajwan	181 008
Libia	870	Chiny	4 455	Chiny	27 768	Brazylia	157 667
Panama	811	Panama	4 188	Korea Południowa	26 833	Korea	115 620
Singapur	623	Kuwejt	3 662	Malezja	22 874	Indie	77 207
Bahrajn	598	Meksyk	2 672	Argentyna	21 141	Malezja	75 618
Razem:	68 645		127 166		789 165		2 357 698

Źródło: *World Investment Report 2006*, s. 113; UNCTAD, FDI/TNC, *op.cit.*

Mimo że rośnie wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich krajów rozwijających się i transformujących gospodarkę, to w dalszym ciągu stanowią one niewielką część ich akumulacji brutto (por. tabela 4). W latach 2005–2009 przeciętnie relacja ta wynosiła około 6%. Choć zwiększyła się w porównaniu z 1990 r., to jest znacznie niższa niż w krajach rozwiniętych, gdzie w latach 2005–2009 wynosiła 16,4%. W niektórych krajach rozwijających się relacja ta w obecnej dekadzie była jednak bardzo wysoka, znaczenie wyższa od przeciętnej w krajach rozwiniętych. Na przykład w Hongkongu w latach 2006–2009 przekraczała 100%.

Tabela 4. Odpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich w relacji do akumulacji brutto w wybranych krajach i regionach w latach 1990–2009 (%)

Wyszczególnienie	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Kraje rozwinięte	5,9	20,9	11,0	15,9	24,3	18,6	12,2
USA	3,1	7,3	0,6	8,9	15,9	13,0	14,2
Niemcy	6,2	13,9	15,6	22,4	26,1	19,4	10,5
Japonia	5,2	2,7	4,3	4,9	7,3	11,2	7,1
Kraje rozwijające się	1,4	8,6	4,6	7,0	7,3	5,9	4,5
Hongkong	12,2	133,2	73,1	108,3	146,5	117,9	118,9
Singapur	17,1	20,9	43,5	61,3	69,0	-16,2	11,7
Tajwan	14,3	8,3	7,4	8,8	12,8	12,1	8,3
Chiny	0,8	0,2	1,3	1,9	1,6	2,6	2,0
Chile	0,1	25,6	8,7	7,8	7,9	19,1	22,8
Kraje transformujące gospodarkę	0	5,0	6,8	8,4	12,6	11,3	13,3
Rosja	0	7,3	9,4	12,6	16,8	15,2	17,4

Źródło: jak w tabeli 1.

Dane dotyczące wartości międzynarodowych fuzji i przejęć również wskazują na rosnące znaczenie krajów rozwijających się jako źródła zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W latach 1990–2009 wartość międzynarodowych fuzji i przejęć dokonywanych przez firmy z krajów rozwijających się i transformujących gospodarkę zwiększyła się z 7,5 mld USD do 81,5 mld USD, czyli ponad dziesięciokrotnie. Udział korporacji z krajów rozwijających się w międzynarodowych fuzjach i przejęciach zwiększył się z 7,6 % w 1990 r. do 32% w 2009 r. (por. wykres 1). Coraz większa część tego typu inwestycji jest dokonywana w krajach rozwiniętych, co wskazuje na rosnące zainteresowanie firm z krajów rozwijających się nabywaniem strategicznych aktywów w krajach rozwiniętych i szybszą ekspansją na te rynki<sup>1</sup>.

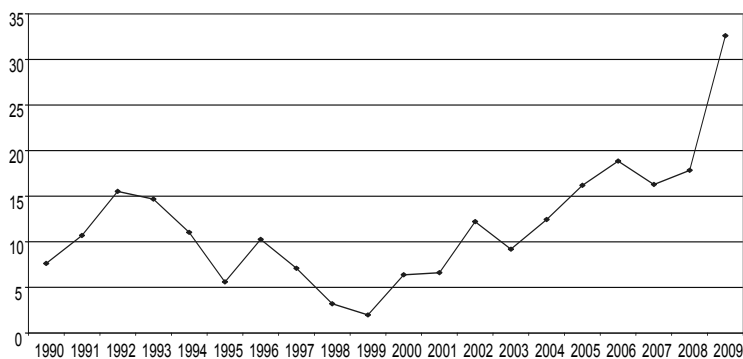
Wśród korporacji międzynarodowych jest coraz więcej firm, które mają siedzibę w krajach rozwijających się i transformujących gospodarkę. Według danych UNCTAD na początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku mniej niż 10% korporacji pochodziło z tej grupy krajów, natomiast w 2008 r. blisko 30%. W rezultacie w latach 1995–2008 udział korporacji z krajów rozwijających się w zagranicznej sprzedaży i aktywach 5000 największych korporacji na świecie zwiększył się prawie dziesięciokrotnie, z około 1% do 10%<sup>2</sup>. Na liście 100 największych korporacji

<sup>1</sup> *World Investment Report 2006*, s.108, [www.unctad.org](http://www.unctad.org) (dostęp maj 2011).

<sup>2</sup> *World Investment Report 2010*, s. 17, [www.unctad.org](http://www.unctad.org) (dostęp maj 2011).

z krajów rozwijających się najwięcej, bo aż 74, ma siedzibę w Azji, z tego w Azji Południowej, Wschodniej i Południowo-Wschodniej – 67, a w Azji Zachodniej – 7. Największe korporacje z Azji pochodzą przede wszystkim z Chin, Tajwanu i Hongkongu, afrykańskie z Republiki Południowej Afryki, a z Ameryki Łacińskiej – z Brazylii. Są to firmy działające przede wszystkim w branży paliwowej, telekomunikacyjnej, metalowej i elektronicznej.

Wykres 1. Udział krajów rozwijających się w międzynarodowych fuzjach i przejęciach (M&A) w latach 1990–2009 (%)



Źródło: jak w tabeli 1.

Szybki rozwój zagranicznej działalności korporacji z krajów rozwijających się i transformujących gospodarkę spowodował wzrost wartości zagranicznych aktywów, sprzedaży i wielkość zatrudnienia w 100 największych korporacjach z krajów rozwijających się. Są one jednak wciąż znacznie mniejsze, niż dla korporacji z krajów rozwiniętych. Dlatego też na liście 100 największych korporacji na świecie w 2008 r. znalazło się jedynie 7 korporacji z krajów rozwijających się i transformujących gospodarkę.

Szybszy rozwój działalności za granicą niż w kraju prowadził do wzrostu stopnia umiędzynarodowienia największych korporacji mających siedzibę w krajach rozwijających się. Wyraża się on tak zwanym indeksem transnarodowości, licznym jako średnia trzech wskaźników: aktywów zagranicznych do aktywów ogółem, sprzedaży zagranicznej do sprzedaży ogółem i zatrudnienia zagranicznego do



zatrudnienia ogółem. W 2008 r. wynosił on 48,9%. Wciąż jest jednak niższy, niż w krajach rozwiniętych, gdzie w 2008 r. wynosił 63%<sup>3</sup>.

Korporacje z krajów rozwijających się inwestują głównie w takich krajach, zarówno w swoim regionie (w państwach sąsiedzkich, które dobrze się znają, często o zbliżonym poziomie rozwoju), jak i w innych krajach rozwijających się (inwestycje South-South)<sup>4</sup>.

## **2. Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w budowaniu konkurencyjności przedsiębiorstw z krajów rozwijających się**

Jedną z barier, która hamuje rozwój krajów rozwijających się, jest bariera akumulacji. Oznacza ona zbyt małą bezwzględną wielkość kapitału, jaką te kraje są w stanie zgromadzić z krajowych źródeł, w stosunku do istniejących potrzeb<sup>5</sup>. Niedostateczna akumulacja własna oznacza, że nie można sfinansować wielu przedsięwzięć, które pozwoliłyby na szybszy rozwój społeczno-ekonomiczny kraju. Oddziaływanie tej bariery może zostać ograniczone poprzez import kapitału zagranicznego, a zwłaszcza zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Podstawowa korzyść, wiążąca się z napływem kapitału zagranicznego, to możliwość powiększenia funduszy, które posłużą jako źródło finansowania inwestycji. Zwiększenie nakładów inwestycyjnych powinno z kolei przynieść pozytywne efekty makroekonomiczne w postaci wzrostu produkcji i zatrudnienia, co umożliwi poprawę warunków życia mieszkańców kraju importującego kapitał. Ze względu na powyższe, kraje rozwijające się są zwykle importerami netto kapitału zagranicznego, a nie eksporterami. Odpływ zagranicznych inwestycji z tych krajów może wydawać się niekiedy zjawiskiem kontrowersyjnym lub wręcz budzącym sprzeciw. Rozumowanie jest tu następujące: odpływ kapitału z krajów rozwijających się oznacza, że dostępnych jest mniej oszczędności, które wspierałyby ich możliwości rozwojowe. Stąd większość tych państw dotychczas stosowała różnego rodzaju restrykcje w zagranicznej działalności inwestycyjnej

<sup>3</sup> *World Investment Report 2006, op.cit.*, s. 31.

<sup>4</sup> S. Globerman, D. Shapiro, *Outward FDI and the Economic Performance of Emerging Markets*, Paper prepared for International Conference on the Rise of TNCs From Emerging Markets: *Threat or Opportunity?*, Columbia University, New York 2006, October 24–25, [www.cbe.wvu.edu/](http://www.cbe.wvu.edu/) (dostęp maj 2011).

<sup>5</sup> H. Nakonieczna-Kisiel, *Zasoby ludzkie a rozwój ekonomiczny w najslabiej rozwiniętych krajach świata*, „Przegląd Stosunków Międzynarodowych” 1985, nr 5.

przedsiębiorstw. Jednak po kryzysie walutowym z końca lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku w wielu krajach rozwijających się, a zwłaszcza azjatyckich, miała miejsce poprawa salda obrotów bieżących. Rosnące nadwyżki obrotów bieżących, przy jednocześnie dodatnim saldzie w obrotach kapitałowych, doprowadziły do szybkiego wzrostu rezerw walutowych. Dlatego rządy tych krajów zaczęły zachęcać firmy do inwestowania za granicą i wspierały ich globalne strategie<sup>6</sup>.

Na zjawisko odpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich z krajów rozwijających się należy również spojrzeć od strony mikroekonomicznej<sup>7</sup>. W ostatnich kilkunastu latach bardzo dynamicznie dokonują się zmiany w otoczeniu konkurencyjnym firm. Postępujący proces globalizacji gospodarki powoduje nasilenie konkurencji międzynarodowej. Przedsiębiorstwa krajowe coraz częściej na własnym rynku muszą konkurować nie tylko z podmiotami krajowymi, ale również z podmiotami zagranicznymi. Przemiany w konkurencji międzynarodowej wymuszają na firmach reakcje adaptacyjne. By sprostać konkurencji firmy, muszą coraz aktywniej „wychodzić” na zagraniczne rynki, najpierw poprzez eksport, a następnie poprzez tworzenie tam zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Dla przedsiębiorstw inwestycje zagraniczne, w dobie postępującej globalizacji, są często niezbędne, by osiągnąć właściwą pozycję konkurencyjną. Dzięki lokalizacji produkcji za granicą przedsiębiorstwa mogą rozbudować swój potencjał, uzyskać lepszą pozycję na rynkach beneficjentów i zwiększyć swoje zyski.

Oczywiście, zasadniczym warunkiem, niezbędnym do rozpoczęcia ekspansji inwestycyjnej przez firmę za granicą, jest posiadanie względnej przewagi konkurencyjnej, wynikającej z posiadanych przez nie zasobów czy też zdolności. Przewaga ta musi być wystarczająco duża, tak aby przewyższyć koszty związane z prowadzeniem działalności w mniej znanym otoczeniu za granicą. Jej podstawą są technologie, *know-how*, nowoczesne techniki zarządzania, organizacji, marketingu oraz znajomość rynków międzynarodowych<sup>8</sup>. Jak pisze Anna Zaorska, tworzenie produkcji międzynarodowej można ująć jako proces integrowania wielu czynników różnego

<sup>6</sup> B. Liberska, *Wielkie zmiany na globalnym rynku*, „Rzeczpospolita”, 22.03.2008.

<sup>7</sup> K. Sauvart, *Outward FDI from Emerging Markets. Foreign Direct Investment, Location and Competitiveness*, „Progress in International Business Research” 2008, Vol. 2, s. 280, [www.vcc.columbia.edu/pubs/documents/Chapter012-Sauvant.pdf](http://www.vcc.columbia.edu/pubs/documents/Chapter012-Sauvant.pdf) (dostęp maj 2011).

<sup>8</sup> H. Hill, J. Jongwanich, *Outward Foreign Direct Investment and the Financial Crisis in Developing East Asia*, „Asian Development Review” 2009, Vol. 26, No. 2, s. 4.

rodzaju w ogólną przewagę konkurencyjną, która jest realizowana za granicą w inwestycyjnej formie działalności przedsiębiorstw<sup>9</sup>.

Z badań UNCTAD wynika, że główne atuty konkurencyjne korporacji z krajów rozwijających się i rozwiniętych są podobne, choć odgrywają różną rolę. O ile przewaga konkurencyjna korporacji z krajów rozwiniętych wynika przede wszystkim z posiadanej technologii, marek i innej własności intelektualnej, o tyle w wypadku krajów rozwijających się większe znaczenie mają przewagi wynikające ze specjalizacji w wytwarzaniu określonych produktów lub wykonywaniu określonych operacji produkcyjnych, ze wspólnych przedsięwzięć różnych korporacji, czyli z udziału w aliansach strategicznych i sieciach międzykorporacyjnych oraz z ich struktury organizacyjnej. Wiele firm z krajów rozwijających się dysponuje również przewagą wynikającą w ich kraju z dostępu do zasobów naturalnych czy też wiedzy<sup>10</sup>.

Odpyły zagranicznych inwestycji bezpośrednich z krajów rozwijających się jest wynikiem różnych motywacji związanych z poszukiwaniem przez korporacje zasobów, rynków, strategicznych zasobów i podnoszeniem efektywności<sup>11</sup>. Wymienione motywacje inwestorów zagranicznych są również przydatne przy wyjaśnianiu, w jaki sposób zagraniczne inwestycje bezpośrednie przyczyniają się do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw.

Podstawowym czynnikiem motywującym korporację do podjęcia inwestycji za granicą jest poszukiwanie i pozyskanie zasobów produkcyjnych, które nie występują w kraju macierzystym albo są jakościowo lepsze, albo tańsze za granicą<sup>12</sup>. Inwestycje realizowane w celu zapewnienia dostępu do potrzebnych zasobów, a zwłaszcza surowców, przyczyniają się do poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw. Jest to w ostatnim czasie strategia coraz częściej wykorzystywana przez korporacje z krajów rozwijających się, działające w przemyśle wydobywczym. Na przykład największe firmy naftowe i gazowe z Chin, Indonezji, Indii, Rosji w znacznym stopniu zwiększyły swoje zasoby surowca dzięki dokonany w ostatnich latach międzynarodowym fuzjom i przejęciom<sup>13</sup>. Następnym ważnym motywem jest poszukiwanie

<sup>9</sup> A. Zaorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 1998, s. 76.

<sup>10</sup> *World Investment Report 2006, op.cit.*, s. 164.

<sup>11</sup> Por. H. Hill, *op.cit.*, s. 4; A. Zaorska, *op.cit.*, s. 101.

<sup>12</sup> A. Zaorska, *op.cit.*, s. 102.

<sup>13</sup> *World Investment Report 2006, op.cit.*, s. 172.

rynków, rozumiane jako dążenie firm do zdobycia, utrzymania czy też rozszerzenia rynków zbytu. Współcześnie często niemożliwe staje się utrzymanie znaczącej pozycji na rynku, jeśli firma fizycznie nie jest zaangażowana w danym regionie. W wypadku inwestycji poszukujących rynków zbytu konkurencyjność przedsiębiorstw zwiększa się dzięki pozyskaniu, utrzymaniu lub zwiększeniu udziałów w rynku. Na przykład meksykańska firma CEMEX poszerzyła swoje rynki zbytu dzięki zagranicznym inwestycjom bezpośrednim i stała się trzecią pod względem wielkości na świecie firmą produkującą cement<sup>14</sup>.

Trzecim motywem jest podnoszenie efektywności, które następuje dzięki specjalizacji filii w wytwarzaniu określonych produktów lub wykonywaniu określonych operacji produkcyjnych w dużej skali. Mimo że Chiny posiadają bardzo taną siłę roboczą, to niektóre chińskie firmy decydują się na inwestycje zagraniczne, by zdobyć dostęp do jeszcze tańszej siły roboczej. Inwestują na przykład w produkcję rowerów w Ghanie i wideoodtwarzaczy w Azji Południowo-Wschodniej<sup>15</sup>.

Czwartym motywem jest poszukiwanie strategicznych zasobów – korporacje nie tylko wykorzystują za granicą własne zasoby, ale również dążą do uzyskania dostępu do nowych zasobów innych firm, tj. zagranicznych marek, technologii, umiejętności z dziedziny zarządzania, *know-how* oraz sieci marketingowych i dystrybucyjnych, które pomogą im budować swoją obecność na światowych rynkach<sup>16</sup>. Inwestycje realizowane w celu zdobycia strategicznych aktywów również przyczyniają się do poprawy konkurencyjności firmy. Dzięki pozyskaniu nowych technologii, umiejętności, marek firma może przesunąć się w górę łańcucha wartości dodanej, czyli od działań związanych z produkcją do działań związanych z tworzeniem marki czy też prowadzeniem prac badawczych<sup>17</sup>.

Z badań przeprowadzonych przez UNCTAD wynika, że spośród powyższych motywów dokonywania zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla korporacji z krajów rozwijających się najważniejsze jest poszukiwanie rynków. Stąd zagra-

<sup>14</sup> *Ibidem*, s. 171.

<sup>15</sup> P. Gammeltoft, *Emerging Multinationals: Outward FDI from the BRICS countries*. Paper presented in the IV Globalics Conference at Mexico City, September 2008, s. 3, [smartech.gatech.edu/](http://smartech.gatech.edu/) (dostęp maj 2011).

<sup>16</sup> R. Rajan, *Intra-Developing Asia FDI Flows: Magnitudes, Trends and Determinants*, s. 205, [www.eria.org/research/images/pdf/](http://www.eria.org/research/images/pdf/) (dostęp maj 2011).

<sup>17</sup> *World Investment Report 2006, op.cit.*, s. 173.

niczne inwestycje firm z krajów rozwijających się są dokonywane głównie w innych krajach rozwijających się, często w tym samym regionie, gdyż są to rynki lepiej znane, a dostęp do nich jest często łatwiejszy. Na drugim miejscu firmy z krajów rozwijających się wymieniają motyw efektywnościowy, przy czym ma on większe znaczenie dla bardziej zaawansowanych gospodarczo krajów rozwijających się (w których są wyższe koszty pracy) oraz w określonych rodzajach działalności (głównie w przemyśle elektrycznym i elektronicznym, w przemyśle odzieżowym i tekstylnym). Większość inwestycji, u podłoża których leży ten motyw, jest dokonywana w innych krajach rozwijających się.

Pozostałe dwa motywy mają mniejsze znaczenie dla korporacji z krajów rozwijających się. Wśród motywacji zasobowych główne znaczenie posiadają przede wszystkim projekty ukierunkowane na pozyskanie surowców naturalnych. Na przykład w szybko rozwijających się gospodarkach azjatyckich rośnie popyt na ropę naftową, aluminium, miedź i wiele innych surowców. Dlatego też zapewnienie dostępu i kontrola nad surowcami naturalnymi stały się jednym z głównych celów zagranicznych inwestycji bezpośrednich przedsiębiorstw z tego regionu. Wiele przedsiębiorstw dokonujących tego typu inwestycji jest własnością państwa, które za ich pomocą realizuje cele polityki strategicznej, ukierunkowanej na zapewnienie ciągłości dostaw surowców. Większość inwestycji realizowanych w celu zapewnienia dostępu do potrzebnych zasobów dokonywana jest w krajach rozwijających się, natomiast te związane z poszukiwaniem strategicznych aktywów są lokowane w krajach rozwiniętych<sup>18</sup>.

Kraje rozwinięte już od dawna mają świadomość, jak znaczące są zagraniczne inwestycje bezpośrednie dla budowy przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw i całej gospodarki. W związku z tym nie tylko nie stosują ograniczeń w odpływie kapitału w tej formie za granicę, ale często dodatkowo wspierają ekspansję międzynarodową swoich przedsiębiorstw<sup>19</sup>. Z kolei w krajach rozwijających się do niedawna rządy starały się ograniczyć odpływ kapitału, a inwestorzy nie mogli swobodnie prowadzić działalności za granicą. Dzisiaj coraz częściej również w tych krajach dostrzega się korzystne oddziaływanie zarówno napływu, jak i odpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność krajowych przedsiębiorstw i całej gospodarki.

<sup>18</sup> *Ibidem*, s. 158.

<sup>19</sup> K. Sauvart, *New Sources of FDI: The BRICs*, „The Journal of World Investment & Trade” 2005, Vol. 6, No. 5, s. 642.

Dlatego też rządy wielu państw rozwijających się liberalizują transakcje kapitałowe i prowadzą politykę, która ma na celu ułatwienie krajowym przedsiębiorstwom dokonywanie inwestycji bezpośrednich za granicą.

## Podsumowanie

Ostatnie dwie dekady cechują się wzrostem odpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich z krajów rozwijających się i transformujących gospodarkę oraz rosnącym znaczeniem korporacji z tych krajów. Jest to wyraz zmian, jakie dokonują się w globalnej gospodarce. Rosnąca konkurencja sprawia, że przedsiębiorstwa, aby umocnić swoją przewagę, rozszerzają ekspansję za granicą głównie poprzez inwestycje bezpośrednie. Dzięki tym inwestycjom przedsiębiorstwa z krajów rozwijających się pozyskują nowe rynki zbytu, zasoby oraz strategiczne aktywa, a także podnoszą swoją efektywność, co skutkuje wzrostem ich konkurencyjności oraz całej gospodarki.

## Literatura

- Gammeltoft P., *Emerging Multinationals: Outward FDI from the BRICS countries*, Paper presented in the IV Globelics Conference at Mexico City, September 2008, [smartech.gatech.edu/](http://smartech.gatech.edu/) (dostęp maj 2011).
- Globerman S., Shapiro D., *Outward FDI and the Economic Performance of Emerging Markets*, Paper prepared for International Conference on the Rise of TNCs From Emerging Markets: *Threat or Opportunity?*, Columbia University, New York 2006, October 24–25, [www.cbe.wwu.edu/](http://www.cbe.wwu.edu/) (dostęp maj 2011).
- Hill H., Jongwanich J., *Outward Foreign Direct Investment and the Financial Crisis in Developing East Asia*, „Asian Development Review” 2009, Vol. 26, No 2.
- Liberska B., *Wielkie zmiany na globalnym rynku*, „Rzeczpospolita”, 22.03.2008.
- Nakonieczna-Kisiel H., *Zasoby ludzkie a rozwój ekonomiczny w najslabiej rozwiniętych krajach świata*, „Przegląd Stosunków Międzynarodowych” 1985, nr 5.
- Rajan R., *Intra-Developing Asia FDI Flows: Magnitudes, Trends and Determinants*, [www.eria.org/research/images/pdf/](http://www.eria.org/research/images/pdf/) (dostęp maj 2011).
- Sauvant K., *Outward FDI from Emerging Markets. Foreign Direct Investment, Location and Competitiveness*, „Progress in International Business Research” 2008, Vol. 2, [www.vcc.columbia.edu/pubs/documents/Chapter012-Sauvant.pdf](http://www.vcc.columbia.edu/pubs/documents/Chapter012-Sauvant.pdf) (dostęp maj 2011).

Sauvant K.: *New Sources of FDI: The BRICs*, „The Journal of World Investment & Trade” 2005, Vol. 6, No. 5.

UNCTAD, FDI/TNC database, [www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics) (dostęp maj 2011).

*World Investment Report 2006*, [www.unctad.org](http://www.unctad.org) (dostęp maj 2011).

*World Investment Report 2010*, [www.unctad.org](http://www.unctad.org) (dostęp maj 2011).

Zaorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 1998.

## FOREIGN DIRECT INVESTMENT FROM DEVELOPING COUNTRIES AND COMPETITIVENESS OF FIRMS

### Summary

During the past two decades we could observe a dynamic growth of outward foreign direct investment from developing countries. The outward foreign direct investment is important for competitiveness of their firms. This is particularly important in global economy. The main motives for outward FDI are: rent seeking, efficiency seeking, resource seeking and strategic-asset-seeking. Developing – country corporations invest mainly in other developing countries with more similar markets.

*Translated by Ewa Bilewicz*

**Keywords:** foreign direct investments of developing countries, competitiveness of enterprises