

# Wacław Grzybowski, Józef Osoba

---

## Ekspansja kapitałowa RFN w latach 1950-1985

---

*Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 23, 1-25*

---

1989

Artykuł został zdigitalizowany i 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.

Wacław GRZYBOWSKI, Józef OSOBA

### Ekspansja kapitałowa RFN w latach 1950—1985

Экспансия капитала ФРГ в годы 1950—1985

The Capital Expansion of the Federal Republic of Germany Between 1950—1985

Republika Federalna Niemiec dość późno włączyła się do konkurencji w sferze eksportu kapitałów. Wynikało to przede wszystkim z faktu, że powstała dopiero w 1949 r. Niemały wpływ wywarł też ogrom zniszczeń wojennych w sferze gospodarczej oraz nałożone przez państwa zwycięskie zobowiązania reperacyjne. Zobowiązania te były co prawda krótkotrwałe, tym nie mniej nie ułatwiły szybkiego włączenia się do międzynarodowego klubu ekspertów kapitału. RFN ponadto długo obawiała się ewentualnego sekwestru swego kapitału w krajach III świata, co łączyło się z mocno niepewną sytuacją polityczną powstałą w następstwie rozkładu systemu kolonialnego. Argumentem o dużym ciężarze gatunkowym była wyjątkowa koniunktura w samej RFN, która przyciągała wszystkie wolne kapitały, gdy tymczasem eksport kapitału nie tylko ograniczał jego podaż na rynku krajowym, ale wymagał jeszcze angażowania wysoko kwalifikowanych specjalistów, których raczej brakowało. Świeża też była pamięć o utracie niemieckich kapitałów za granicą w rezultacie przegranej wojny. Argumenty te straciły swoje znaczenie w wyniku przemian polityczno-ekonomicznych w Europie rozpoczętych na początku lat pięćdziesiątych.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się najczęściej cztery fazy kształtowania się ekspansji kapitałowej RFN:

1) lata 1949—1952, kiedy to eksport kapitałów był w RFN oficjalnie zabroniony. Rozwijał się natomiast eksport towarowy;

2) lata 1952—1954, które charakteryzowały się niewielkim zainteresowaniem eksportem kapitału ze względu na finansowanie inwestycji wewnętrznych i brak dostatecznych gwarancji ze strony rządu dla wywożonego za granicę kapitału.

3) lata 1954—1959, w których następował stopniowy wzrost eksportu kapitału,

4) okres po roku 1959, charakteryzujący się progresywnym wzrostem eksportu kapitałowego RFN.

Bezpośrednio po wojnie władze alianckie — zgodnie z postanowieniami Układu Poczdamskiego — zakazały wywozu kapitału z Niemiec. Dotyczyło to nawet towarzystw akcyjnych, należących do obywateli obcych, które również nie mogły być przekazywane poza granice kraju. Dopiero od lutego 1952 roku rząd RFN zezwolił na wywóz kapitałów nie przekraczających sumy 50 tysięcy marek. W 1954 roku rząd RFN podniósł górną granicę inwestycji bezpośrednich za granicą do sumy 200 tys. marek rocznie. W 1956 roku można już było eksportować kapitał do wysokości 3 milionów marek. Rok 1959 był początkiem tzw. liberalizacji polityki rządu federalnego wobec eksportu kapitału. Głównym zadaniem tej polityki było stworzenie podstaw prawnych sprzyjających wywożeniu kapitału za granicę oraz rozwinięcie systemu gwarancji rządowych dla ochrony tego typu inwestycji przed ryzykiem straty, co w tamtych czasach było bardzo nowoczesnym posunięciem. Republika Federalna była trzecim państwem kapitalistycznym na świecie — po USA i Japoni — które zastosowało gwarancje rządowe jako instrument popierania inwestycji za granicą. Prócz tego stosowano znane już wcześniej inne instrumenty eksportu, jak ulgi podatkowe, dotacje, subsydia dla firm uczestniczących w zagranicznych targach i wystawach handlowych.

Wprowadzona w życie w roku 1961 ustawa o obrotach zagranicznych, obowiązująca po dzień dzisiejszy, oraz wydane do niej zarządzenia wykonawcze zamknęły ostatecznie proces liberalizacji eksportu kapitału z RFN. Usankcjonowano w ten sposób proces wywozu kapitału z Republiki Federalnej Niemiec w odpowiednich ilościach. Były to wszystko środki, które miały na celu przełamanie negatywnych uprzedzeń firm niemieckich odnośnie eksportu kapitału. Biorąc pod uwagę wyższą stopę zysku w przemyśle zachodniemieckim niż za granicą oraz obawy banków przed inflacyjnymi skutkami aktywnej polityki kredytowej, które przekreśliłyby praktycznie misternie budowany rynek eksportowy, opory wielu firm przemysłowych przed eksportem kapitału mogły być uzasadnione, zwłaszcza w pierwszym okresie wywozu kapitału z RFN.

Polityka liberalizacji rządu federalnego z zakresie eksportu kapitału stanowiła pociągnięcie likwidujące bariery ryzyka związanego z wywozem kapitału. Miała ona swego rodzaju poparcie w polityce drogiego pieniądza lansowanej po reformie walutowej w 1948 roku, a której rozwiązania miały charakter perspektywiczny i stymulacyjny wzrost ekspansji kapitałowej. Powodzenie tej polityki zależało nie tylko od

samej RFN, ale głównie od polityki USA wobec Republiki Federalnej. Gdyby ewoluowała ona w innym kierunku niż to przewidywał rząd w Bonn, wówczas skutki byłyby mniej korzystne dla RFN zarówno w sensie ekonomicznym, jak i w sensie politycznym.

Polityka drogiego pieniądza polegała na silniejszym ograniczeniu wzrostu płac i na zachowaniu znacznego bezrobocia, stymulując jednocześnie kredytowanie rozwoju przemysłów promujących postęp techniczny w całej gospodarce, tj. chemicznego, elektromaszynowego i elektronicznego. Ponadto duże sumy kredytów przeznaczone zostały na zakup nowoczesnej myśli technicznej w postaci licencji, całych linii technologicznych oraz dopuszczania kapitału zagranicznego na rynek RFN przez udzielanie kredytów firmom zagranicznym.

Gdyby spełniły się przewidywania twórców polityki drogiego pieniądza (poprawa koniunktury i złagodzenia restrykcji okupacyjnych), byłaby ona wówczas bardzo skuteczna dla przyspieszenia eksportu towarowego i kapitałowego. Przewidywania te spełniły się z chwilą wybuchu konfliktu koreańskiego, który wywołał olbrzymi wzrost eksportu i produkcji przemysłowej w Republice Federalnej Niemiec. Gospodarka nastawiona eksportowo mogła wreszcie wykorzystać swe pełne moce produkcyjne. Znikł problem bezrobocia i zastoju ekonomicznego<sup>1</sup>.

#### EKSPORT KAPITAŁU PAŃSTWOWEGO I PRYWATNEGO

W eksporcie kapitału z Republiki Federalnej Niemiec uczestniczyły firmy państwowe i prywatne. Podział ten opiera się na kryterium własności, który — co jest ciekawe — pokrywa się niemalże z innym podziałem według kryterium formy, czyli z podziałem na kapitał finansowy i inwestycje bezpośrednie<sup>2</sup>. Z kryterium własności łączy się też sposób

<sup>1</sup> Z. Nowak: *Zarys czynników rozwoju gospodarczego Niemiec Zachodnich*. Instytut Zachodni, Poznań 1960, s. 227.

<sup>2</sup> M. Tomala podaje inny podział eksportowanego kapitału z RFN. Wyróżnia tu mianowicie trzy grupy eksportu: udziały, przez które rozumie wartość urządzeń instalowanych poza granicami RFN i będące stałe własnością inwestora niemieckiego; pożyczki udzielane przedsiębiorstwom zagranicznym, w których partycypuje kapitał zachodnioniemiecki oraz dotacje rozumiane jako pomoc kapitałowa dla zagranicy. Udziały to inaczej inwestycje bezpośrednie, których partycypacja w całym wolumenie eksportowanego kapitału wykazuje tendencję rosnącą. W 1961 roku wynosił on 71,3%, a w 1977 już ponad 90%, natomiast udział pożyczek stale maleje. Jeszcze w 1961 r. wynosił on 27,8%, by w 1977 r. spaść poniżej 10%. Udział dotacji utrzymuje się mniej więcej na stałym poziomie i oscyluje wokół 2% ogółu wyeksportowanego kapitału. „Ekspansja RFN na rynki światowe”, Warszawa.

organizacji przedsiębiorstwa eksportującego. Rozróżnia się publiczną formę przedsiębiorstwa — Akiengesellschaft (AG) oraz prywatną — Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH). W przeszłości utrwaliła się bardzo interesująca zależność: otóż kapitał państwowy kierowany był z RFN głównie do krajów słabo rozwiniętych, zaś kapitał prywatny lokowany był w przeważającej większości w krajach wysoko rozwiniętych. Jest to swoista komplementarność obu rodzajów kapitału w zdobywaniu rynków przez kapitał zachodniemiecki.

Kapitał państwowy jest eksportowany przez sektor państwowomonopolistyczny w formie kredytów udzielanych zainteresowanym państwom. Są to kredyty przeznaczone na zakup techniki i technologii. Zdarzało się często, że zakupy te finalizowano w przemyśle zachodniemieckim, a tylko niewielka część przeznaczona była na zakup w innych krajach.

Źródła finansowania tych kredytów były wielorakie. Były to przede wszystkim kredyty uzyskiwane z Banku Federalnego i międzynarodowych instytucji finansowych, takich jak Bank Światowy oraz Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Istotną rolę odegrały też instytucje specjalnie stworzone w celu popierania eksportu. W latach pięćdziesiątych wykorzystywano jeszcze ostatki funduszy pozostałych z planu Marshalla. Rola międzynarodowych instytucji finansowych, w których RFN posiadał i posiada znaczny udział finansowy, polega nie tylko na udzielaniu kredytów, ale również na ułatwianiu przenikania za granicę niewielkiemu kapitałowi. Kredyty udzielane krajom słabo rozwiniętym miały z jednej strony na celu utrzymanie wymiany towarowej tych krajów z RFN, z drugiej zaś strony miały zabezpieczyć nowe rynki zbytu. Nie bez znaczenia były też pewne racje polityczne, które w wielu przypadkach odsuwały racje ekonomiczne na plan dalszy.

Istnieje kilka przyczyn wywozu kapitału państwowego poza granice RFN. Pierwsza to chęć zabezpieczenia przemysłowi krajowemu surowców, których Republika Federalna nie posiada w ogóle lub w niedostatecznych ilościach. Następną przyczyną jest zapewnienie sobie rynków zbytu przez utrzymanie dotychczasowych i zdobycie nowych. Mnogość rynków zbytu minimalizuje negatywne skutki spadku zamówień z zagranicy, poprzez zminimalizowanie spadku liczby tych zamówień. Kolejną przyczyną było dążenie do poszukiwania siły roboczej, gdyż RFN cierpiała na jej niedobór do połowy lat siedemdziesiątych. Niemalże znaczenie miało też dążenie do ominięcia barier celnych przy eksporcie. Kapitał zainwestowany za granicą w formie spółek mieszanych dawał tę możliwość. Przy eksporcie tego typu kapitału istnieje również korzystne dla niemieckiej gospodarki sprzężenie zwrotne. Polega ono na tym, że większa część zamówień dla przemysłu, pochodzących z zagranicy, jest rezultatem ingerencji kapitału niemieckiego w latach poprzednich. We-

dług danych Ministerstwa do Spraw Współpracy Gospodarczej RFN około 80% udzielonych kredytów powraca w formie zamówień do przemysłu niemieckiego.

Przewaga kapitału państwowego w eksporcie kapitałowym na rynki państw rozwijających się nie jest tylko regułą charakteryzującą gospodarkę RFN. Jest to w świecie kapitalistycznym tendencja dość powszechna, gdyż ponad 70% wszystkich wywożonych środków kapitałowych to środki państwowe.

W latach 1950—1973 ogólne świadczenia netto RFN na rzecz krajów rozwijających się wynosiły 81 mld marek, z czego świadczenia rządowe stanowiły około połowę, reszta to świadczenia prywatne i pomoc dla krajów rozwijających się. Podział geograficzny kredytów państwowych RFN przedstawiał się następująco: do krajów Azji — 58,6%, do państw Afryki — 18,2%, do krajów Ameryki Łacińskiej — 7,9%<sup>3</sup>. Dane te potwierdzają pogląd, że kapitał państwowy kierował się zasadą „konewki” przy rozdzielaniu kredytów między państwami Trzeciego Świata. Chodziło tu o wspomnianą wcześniej minimalizację ryzyka spadku zamówień z zagranicy.

Oczywiście pomoc kredytowa nie była jedyną formą pomocy kapitałowej dla państw rozwijających się. Używane były i są nadal takie formy, jak pomoc techniczna w postaci świadczeń osobowych i rzeczowych (projekty techniczne, szkolenie specjalistów, udzielanie porad, ekspertyz itp.) W latach 1956—1968 pomoc ta wynosiła w skali rocznej 1,18% budżetu RFN i zamknęła się sumą 1387,5 mln marek. Była jedną z najwyższych, jakiej udzielały wysoko rozwinięte kraje kapitalistyczne krajom Trzeciego Świata. Oczywiście kryły się pod nią względy polityczne i interesy ekonomiczne firm zachodnioniemieckich<sup>4</sup>.

W eksporcie kapitału uczestniczy także kapitał prywatny. Eksport tego kapitału łączy się ze zmianami, jakie po II wojnie światowej nastąpiły w RFN i w innych wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Chodzi przede wszystkim o zmianę tendencji inwestowania za granicą, przejście od inwestycji portfelowych do inwestycji bezpośrednich. W skali

<sup>3</sup> M. Tomala: *Gospodarka RFN wczoraj, dziś i jutro*, PWE, 1979, s. 94.

<sup>4</sup> Tomala: *op. cit.*, s. 95. Warto tu zaznaczyć, że pojęcie pomocy gospodarczej jest nieco inaczej interpretowane w Republice Federalnej niż powszechnie jest to przyjęte. Przede wszystkim są to kredyty bezpośrednio udzielane przez państwo i współdziałające z nim organizacje oraz subsydia i gwarancje udzielane przez rząd eksporterom i bankom kredytującym eksport do krajów rozwijających się. Nie utożsamia się z tym pojęciem wszelkiego rodzaju zasiłków i kredytów nieodpłatnych. Po prostu nie istnieją takie formy w praktyce gospodarczej RFN. Cały system pomocy gospodarczej zorientowany jest na ułatwienie ekspansji zachodnioniemieckim firmom.

świata kapitalistycznego ponad 70% wywożonego obecnie kapitału to inwestycje bezpośrednie. Kapitały prywatne są inwestowane głównie przez wielkie korporacje zachodnioniemieckie w przeciwieństwie do eksportu towarowego, w którym partycypują także firmy mniejsze<sup>5</sup>.

Najczęściej eksport kapitału prywatnego odbywa się poprzez:

1) tworzenie nowych i przejmowanie starych zakładów, nad którymi dana korporacja ma pełną kontrolę, ewentualnie tzw. towarzystw siostrzanych,

2) uzyskiwanie jeżeli nie pakietu kontrolnego, to przynajmniej największej części akcji danej firmy zagranicznej,

3) porozumienia licencyjne i produkcyjne, kształcenie personelu technicznego, porozumienia dotyczące przepływu know-how.

Pierwsza grupa, to inaczej inwestycje bezpośrednie, które są dominującą formą eksportu kapitału prywatnego, ale go całkowicie nie wyczerpują. W inwestycjach bezpośrednich za granicą uczestniczy także kapitał państwowy. W zamieszczonej tabeli dotyczącej inwestycji bezpośrednich RFN za granicą nie ma podziału na inwestycje kapitału państwowego i inwestycje kapitału prywatnego. Byłby on bardzo trudny do przeprowadzenia z uwagi na brak odpowiednich danych.

Z przedstawionych danych wynika, że na przestrzeni 15 lat eksport zachodnioniemieckiego kapitału w formie inwestycji bezpośrednich wzrósł prawie 11-krotnie. Widać również, że wzrósł udział inwestycji bezpośrednich na korzyść krajów rozwiniętych, z 60,9% w 1961 roku do 70,7% w 1975 r. Odbywa się to oczywiście kosztem krajów rozwijających się, których udział spadł z 39,1% w 1961 do 29,3% w 1975 roku. Dane te potwierdzają tendencję polaryzacji niemieckich inwestycji zagranicznych na przestrzeni ostatnich lat. Łącznie z Brazylią (największym rynkiem zbytu dla kapitału RFN w krajach Trzeciego Świata) kraje rozwinięte gospodarczo są głównym rynkiem dla kapitału RFN. Przypada na nie 82,8 globalnych inwestycji. Reszta kierowana jest do państw rozwijających się. Najniższe tempo rozwoju eksportu przypada na Belgię z Luksemburgiem (na przestrzeni 15 lat wzrost 39-krotny), Holandię (wzrost 31-krotny) i Francję (20-krotny). Wśród państw EWG pierwsze miejsce zajmowała Francja — 10,3% udziału w globalnej sumie inwestycji bezpośrednich, drugie miejsce Belgia z Luksemburgiem — 9,9%, trzecie Holandia — 6,7% i czwarte Włochy — 4,1%. Byli to tradycyjni partnerzy Republiki Federalnej Niemiec w handlu zagranicznym. Podobnie jak Szwajcaria i USA, które były również tradycyjnymi partne-

<sup>5</sup> RFN wybrała strategię rozwoju gospodarczego związanego ściśle z rynkami zagranicznymi. Por. A. Darie: *Les politiques industrielles. Liberalism on intervention de l'etat?* Paris 1987, s. 67—84.

rami dla kapitału zachodnioniemieckiego. Po Francji zajmują one odpowiednio drugie i trzecie miejsce (Szwajcaria — 10,2% i USA — 10,1%). Są to dane dotyczące roku 1975. W latach osiemdziesiątych skład tej trójki się nie zmienił, jedynie zmieniła się kolejność. USA wysunęły się przed Szwajcarię i zajęły drugie miejsce po Francji. Fakt ten świadczy o tym, że wymienione rynki są dla kapitału RFN bardzo stabilne.

Tab. 1. Struktura inwencji bezpośrednich RFN w latach 1961 i 1975<sup>5</sup>  
The structure of direct investments of the Federal Republic of Germany  
in 1961 and 1975.

Region geograficzny	1961		1975	
	w mld DM	%	w mld DM	%
Europa Zachodnia	1 480,7	38,5	24 803,7	59,0
w tym:				
Belgia i Luksemburg	106,8	2,8	4 189,1	9,9
Szwajcaria	466,6	12,1	4 263,5	10,2
Francja	206,8	5,4	4 307,9	10,3
Austria	137,1	3,6	1 504,1	3,6
Holandia	87,5	2,5	2 764,2	0,6
Włochy	136,4	3,5	1 564,2	3,7
W. Brytania	53,6	1,4	1 709,7	4,1
Hiszpania	99,0	2,6	2 858,0	6,8
Afryka	221,9	5,8	2 634,5	6,3
Ameryka Północna	791,7	20,6	7 121,4	17,0
Ameryka Śr. i Płd.	1 099,3	28,6	5 482,8	13,1
w tym:				
Brazylia	639,7	16,6	2 874,9	6,8
Argentyna	159,7	4,2	591,9	1,4
Meksyk	37,4	1,0	462,1	1,1
Azja	150,4	3,9	1 631,8	3,9
Australia i Oceania	98,5	2,6	317,4	—
Świat	3 842,5	100,0	41 991,5	100,0
Kraje wys. rozw.	2 341,4	60,9	29 703,6	70,7
Kraje rozwijające się	1 501,1	39,1	12 281,5	29,3

Informacje zamieszczone w tabeli 2 ilustrują dynamikę inwestycji bezpośrednich w krajach wysoko rozwiniętych, którą w latach 1961-1975 można by określić mianem eksplozji. Na ich podstawie można również wyliczyć, że średniowieczne tempo wzrostu inwestycji bezpośrednich w skali globalnej wynosiło 18,6%, dla wszystkich krajów wysoko rozwiniętych 19,9% zaś dla krajów EWG — 26,7%, a dla USA — 19,8%. Potwierdza to tezę o zwiększaniu się udziału krajów rozwiniętych w glo-



Tab. 2. Inwestycje bezpośrednie RFN w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych w latach 1961—1975 <sup>6)</sup>  
 Direct investments in the Federal Republic of Germany in highly developed capitalist countries between 1961 and 1975

Lata	Globalne inwestycje bezp. za granicą		Razem kraje wysoko rozwinięte		EWG (9 państw)		USA	
	w mld DM	w %	w mld DM	w %	w mld DM	w %	w mld DM	w %
1961	3 843	100	2 342	60,9	538	14,0	336	8,7
1962	4 958	"	3 046	61,5	708	14,3	367	7,4
1963	6 071	"	3 882	64,1	1 218	20,1	406	6,7
1964	7 205	"	4 844	67,2	1 728	24,0	427	5,9
1965	8 317	"	5 704	68,6	2 107	25,3	533	6,4
1966	9 995	"	6 959	69,6	2 870	28,7	578	5,7
1967	12 057	"	8 585	71,2	3 566	29,6	935	7,6
1968	14 394	"	10 158	70,8	4 206	29,3	1 179	8,2
1969	17 618	"	12 235	69,4	5 106	29,0	1 477	8,4
1970	21 113	"	14 901	70,4	6 499	30,8	1 795	8,5
1971	23 781	"	17 102	71,9	7 351	30,9	2 095	8,8
1972	26 587	"	18 719	70,4	8 124	30,5	2 243	8,4
1973	32 235	"	22 582	70,1	11 432	35,3	2 643	8,2
1974	36 764	"	25 959	70,6	12 958	35,2	3 479	9,5
1975	41 991	"	29 703	70,7	14 842	35,3	4 227	10,1

balnych inwestycjach za granicą. W tym również o zwiększaniu się udziału krajów EWG w tej grupie inwestycji. Wynikało to z dwu przyczyn: ze zwiększającej się pozycji monopoli zachodnioniemieckich w świecie oraz wzrastającego stopnia integracji gospodarczej Europy Zachodniej. Począwszy od lat szesćdziesiątych RFN legitymowała się najwyższym (21%) średniorocznym tempem zagranicznych inwestycji bezpośrednich w EWG, przewyższając analogiczny wskaźnik dla USA (14,3%) i Wielkiej Brytanii (15,5%).

O pozycji korporacji zachodnioniemieckich w świecie świadczą także inne fakty. W roku 1965 np. w grupie 100 największych pod względem obrotów pozaamerykańskich korporacji świata znajdowało się 19 firm zachodnioniemieckich, 12 francuskich i 26 brytyjskich. Dziesięć lat później, tj. w 1975 r. w grupie tej było już 21 firm zachodnioniemieckich, 16 brytyjskich, 16 francuskich, 5 włoskich, 6 holenderskich, 2 belgijskie i 1 luksemburska. W skali światowej w 1975 r. było natomiast wśród 50 największych pod względem obrotów korporacji 33 firmy amerykańskie,

<sup>6)</sup> Źródło: E. Bryl-Marewicz: *Inwestycje kapitałowe a polityka RFN*. Wyd. MON, Warszawa 1978, s. 134.

<sup>7)</sup> Bryl-Warewicz: *op. cit.*, s. 136.

7 zachodnioniemieckich, 5 brytyjskich, 3 francuskie, 2 włoskie i 1 holenderska.

W świetle zaprezentowanych danych można postawić pytanie, dlaczego w roku 1975 zachodnioniemieckie monopole zajmowały dopiero piąte miejsce pod względem udziału w globalnej kwocie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w USA, tj. za Wlk. Brytanią, Kanadą, Holandią, Szwajcarią i Francją. Udział ten wynosił 4,8<sup>0</sup>/<sub>0</sub> i wzrósł od 1961 r. aż pięciokrotnie, osiągając poziom 4227 mln DM nie dorównał jednak wielkości, jaką miały wcześniej wymienione kraje. Złożyło się na to kilka przyczyn, częściowo już wcześniej podnoszonych<sup>8</sup>.

Dynamika tych inwestycji i tak była na pewno wysoka. Wynikało to z faktu zdobywania przez firmy zachodnioniemieckie coraz mocniejszej pozycji ekonomicznej, co umożliwiło najpierw rozwój eksportu towarowego, a następnie eksportu kapitału do USA. Istniejący ponadto od lat sześćdziesiątych korzystny parytet marki wobec dolara powodował przyspieszenie wywozu do USA inwestycji bezpośrednich. Wyższa docho-

Tab. 3. Struktura branżowa inwestycji bezpośrednich RFN w krajach rozwiniętych w latach 1971—1975<sup>9)</sup>

The branch structure of direct investments of the Federal Republic of Germany in developed countries between 1971 and 1975

Branża	1971		1975		Średnioroczna stopa wzrostu w latach 1971—1975, w %
	w mld DM	w %	w mld DM	w %	
Ogółem	17 102,4	100	29 703,6	100	4,8
Przemysł:	14 403,2	84,2	23 914,5	80,5	13,6
naftowy	707,6	4,1	2 387,5	8,0	35,6
chemiczny	4 087,8	23,9	5 916,5	19,9	9,6
elektrotechn.	2 061,9	10,0	3 318,3	11,2	12,6
hutniczy	1 047,4	6,1	2 766,8	9,3	27,5
samochodowy	1 317,2	7,7	1 691,0	5,7	6,5
maszynowy	1 209,8	7,0	2 326,3	7,8	17,6
Usługi:	2 105,1	12,3	4 990,8	16,8	24,1
handel	167,8	0,9	394,6	1,3	23,9
komunikacja	214,2	1,2	426,6	1,4	18,9
banki i ubezpiec.	1 087,6	6,3	2 914,1	9,8	11,7
Pozostałe	594,1	3,5	582,0	1,9	0,5

<sup>8</sup> W 1985 r. liczba firm RFN wśród 100 największych firm świata znacznie się jednak zmniejszyła. Tylko 9 firm mieści się w tej grupie. Por. Darie: *op. cit.*, s. 72

dowość eksportu kapitałowego niż towarowego oraz wyższa dochodowość przedsiębiorstw wywozących swój kapitał do USA, niż tych, które operowały nim w granicach RFN stymulowały wzrost wywozu inwestycji do Stanów Zjednoczonych.

Dane tabeli 3 sugerują, że w eksporcie inwestycji bezpośrednich występują pewne zbieżności międzybranżowe. Z ogólnej kwoty 23 914,5 mln DM w 1975 r. przypadających na inwestycje bezpośrednie 80,5% stanowił udział inwestycji przemysłowych w krajach wysoko rozwiniętych, 16,8% przypadało na inwestycje w usługach, a reszta, tj. 1,8%, na inwestycje w innych sferach działalności gospodarczej. Największe zainteresowanie lokatami kapitału występowało w przemyśle chemicznym (ok. 24,4% udziału w całości inwestycji przemysłowych za granicą), w przemyśle elektrotechnicznym (11,7%), w przemyśle hutniczym (8,2%), w przemyśle maszynowym (7,5%), w przemyśle samochodowym 6,5%), w przemyśle naftowym (4,6%). Łącznie gałęzie te partycypowały w 1975 r. w 61,9% zainwestowanego kapitału przez przedsiębiorców zachodnioniemieckich w uprzemysłowionych państwach Zachodu.

Ekspansja w przemyśle chemicznym, zarówno od strony eksportu kapitałowego, jak i towarowego, uważana jest za swego rodzaju ewenement gospodarczy w skali światowej. Przemysł ten cechuje bowiem zjawisko dwukierunkowego przepływu inwestycji bezpośrednich — tzw. cross investment, polegające na zbliżonym ilościowo odpływie i przyplywie inwestycji do RFN.

Dominacja kilku gałęzi przemysłu w eksporcie kapitałowym wynika ze specjalizacji produkcyjnej gospodarki zachodnioniemieckiej, ugruntowanej przez szybki wzrost postępu technicznego oraz dominacji w dziedzinie eksportu towarowego. Eksport towarowy działał pobudzająco na eksport kapitałowy, który z biegiem czasu zastępował go całkowicie po pojedynczych rynkach zbytu. Oba rodzaje eksportu były i są jednak uzależnione od rozmiarów produkcji przemysłowej.

Mimo licznych barier około 29,9% globalnych inwestycji zachodnioniemieckich, lokowanych za granicą, przypadło na kraje rozwijające się. W latach osiemdziesiątych udział ten przekroczył 1/3 i oscyluje wokół tej granicy<sup>10</sup>.

Wpłynęło na to wiele przyczyn, ale dwie zasługują naszym zdaniem na podkreślenie. Chodzi o obecność w tych krajach wielu surowców, których zdobycie często wymagało inwestowania oraz o dużą podaż siły roboczej. Rosło ponadto znaczenie tych krajów jako terenów konkurencji kapitalistycznej. Niebagatelną rolę odgrywały czynniki polityczne. Poszukiwanie

<sup>9</sup> Źródło: Ibid., s. 148.

<sup>10</sup> Bryl-Warewicz: *op. cit.*, s. 154—135.

Tab. 4. Struktura geograficzna inwestycji bezpośrednich RFN  
w krajach rozwijających się w latach 1961—1975 <sup>10)</sup>

The geographical structure of direct investments of the Federal Republic  
of Germany in developing countries between 1961 and 1975

Lata	Razem		Afryka		Ameryka Łac.		Azja	
	mln DM	%	mln DM	%	mln DM	%	mln DM	%
1961	1 501	100	141	9,4	1 099	73,2	122	8,1
1962	1 910	"	228	11,9	1 357	71,0	151	7,9
1963	2 179	"	295	13,5	1 476	67,7	167	7,7
1964	2 361	"	341	14,4	1 514	64,1	200	8,4
1965	2 613	"	395	15,1	1 579	60,4	241	9,2
1966	3 036	"	490	16,1	1 736	57,2	287	9,4
1967	3 472	"	594	17,1	1 926	55,5	319	9,1
1968	4 190	"	729	17,4	2 376	56,7	347	8,3
1969	5 383	"	791	14,7	3 280	60,9	383	7,1
1970	6 212	"	1 002	16,1	3 665	59,0	440	7,0
1971	6 678	"	1 231	18,4	3 502	52,4	561	8,4
1972	7 872	"	1 497	19,0	3 714	47,1	761	9,6
1973	9 648	"	1 800	18,7	4 080	42,2	1 040	10,8
1974	10 800	"	1 828	16,9	4 738	43,9	1 166	10,8
1975	12 281	"	21 096	17,1	5 482	44,6	1 356	11,0

surowców i siły roboczej było tym motywem, który zmuszał kapitał niemiecki do inwestowania. O ile poszukiwanie surowców było zjawiskiem znanym już od dziesięcioleci, to poszukiwanie siły roboczej jest czymś nowym, charakterystycznym tylko dla współczesnego kapitalizmu.

Na podstawie tabeli 4 łatwo wyliczyć średnioroczne tempo wzrostu inwestycji RFN w krajach rozwijających się, które wynosi:

- dla krajów rozwijających się ogółem 16,2<sup>0</sup>/<sub>0</sub>
- w tym — Afryka 21,3<sup>0</sup>/<sub>0</sub>
- Ameryka Łacińska 12,2<sup>0</sup>/<sub>0</sub>
- Azja 18,8<sup>0</sup>/<sub>0</sub>

W oparciu o dane tabeli 4 można wywnioskować, że inwestycje kapitałowe RFN w krajach rozwijających się koncentrują się na tradycyjnych rynkach eksportu niemieckiego oraz charakteryzujących się znacznym potencjałem gospodarczym. Będą to przede wszystkim kraje Ameryki Łacińskiej, których udział w całym eksporcie do tego typu krajów wynosił 44,6<sup>0</sup>/<sub>0</sub> oraz charakteryzował się wysokim (biorąc pod uwagę ten udział) tempem wzrostu — 12,2<sup>0</sup>/<sub>0</sub>. Supremacja Ameryki Łacińskiej w tej dziedzinie, jak wspomniałem, wynika z tradycji historycznych. Kapitał niemiecki był już tam obecny przed II wojną światową w dość znacznych ilościach. Umocnił on swą pozycję po wojnie w wyniku stosowania taktyki spółek mieszanych z kapitałem miejscowym, które

były bardziej akceptowane niż spółki wyłącznie obcokapitałowe, których trzymali się uparcie Anglicy i Amerykanie aż do późnych lat pięćdziesiątych. Niemcy jako pierwsi wykorzystali te możliwości, co sowiec się opłaciło.

Począwszy od lat sześćdziesiątych obserwuje się systematyczny spadek udziału krajów Ameryki Łacińskiej na rzecz krajów Afryki i Azji. Wzrosła ranga ekonomiczna krajów Afryki, z których kilka stowarzyszyło się w EWG. Inwestycje niemieckie w tych krajach od 1961 do 1975 roku zwiększyły się prawie 5-krotnie, przy średniorocznym tempie wzrostu 21,3<sup>0</sup>%. Udział krajów Czarnego Łądu w całości inwestycji kierowanych do krajów rozwijających się zwiększył się w ciągu tych 15 lat z 9,4<sup>0</sup>% do 17,1%. Gros inwestycji skupia się na północy (Libia, Algieria) i południu Afryki (RPA). W 1975 r. 67<sup>0</sup>% ropy naftowej importowanej do RFN pochodziła z Algierii i Libii, co wyjaśnia przyczynę, dla której tam skupił się kapitał niemiecki. Trzeba też zaznaczyć, że z 2634,5 mln. ogólnej sumy zainwestowanej w formie bezpośrednich inwestycji prywatnych w Afryce, 538,2 mln. DM przypadło na RPA. Pomijając tradycje historyczne kapitału niemieckiego na tym terenie, wypełniające z przeszłości kolonialnej, silna pozycja tegoż kapitału wynikała również z prowadzenia przez inwestorów niemieckich bardzo elastycznej polityki. Rząd boński przygotował bazę dla lokat kapitału prywatnego poprzez wywóz kapitału państwowego, wielkie koncerny zaś rozszerzyły swe inwestycje bezpośrednio, tworząc filie i przedsiębiorstwa mieszane. Jeśli chodzi o kraje Azji, to odgrywały one w tym czasie niewielką rolę jako obszar lokat kapitałowych. Udział krajów Azji w globalnych inwestycjach kierowanych do krajów rozwijających się wynosił w omawianym czasie 11% i wzrósł od 1961 r. aż 11-krotnie przy średniorocznej stopie wzrostu 18,8<sup>0</sup>%, ale relatywnie jest on nadal stosunkowo mały. Ponad 80<sup>0</sup>% całych inwestycji w Azji (1277 mln. DM przypadło na kilka krajów, tj. Izrael, Indie, Singapur, Iran, Pakistan i Indonezję)<sup>12</sup>.

Analizując strukturę gałęziową inwestycji bezpośrednich RFN w krajach rozwijających się na tle struktury gałęziowej inwestycji w krajach rozwiniętych, należy stwierdzić, że występują tu zarówno różnice, jak i znaczące podobieństwa. Różnice znajdują wyraz głównie w wielkości udziału poszczególnych sfer gospodarki w globalnych inwestycjach bezpośrednich. Natomiast cechy wspólne wyrażają się przede wszystkim w koncentracji lokat kapitałowych w wybranych gałęziach przemysłu.

W przeciwieństwie do przemysłu sfera usług w krajach rozwijających

<sup>11</sup> *Ibid.*, s. 165.

<sup>12</sup> *Ibid.*, s. 170—173.

się partycypuje w znacznie większym stopniu w globalnych inwestycjach bezpośrednich kapitału zachodnioniemieckiego. Wzrosła ona na przestrzeni 5 lat aż prawie dwukrotnie z 16,1‰ w 1971 do 30,5‰ w 1975, podczas gdy w krajach rozwiniętych gospodarczo odpowiednio tylko z 12,3‰ do 16,8‰. Wynikało to z faktu, że sfera usług nie wymaga istnienia dobrze rozwiniętej infrastruktury technicznej, wysoko kwalifikowanych kadr oraz solidnej bazy paliwowo-energetycznej.

Udział przemysłu w globalnej kwocie inwestycji bezpośrednich w omawianej grupie krajów na przestrzeni lat 1971—1975 spadł z 82,8 do 66,5‰, ale bezwzględna ich wielkość wzrosła z 5528,5 mln. do 8332,0 mln. DM. Spadek procentowy udziału sfery przemysłowej był większy dla grupy krajów rozwijających się (16,3‰) niż dla krajów rozwiniętych (3,7‰). Spadek ten byłby znacznie większy, gdyby nie ekspansja inwestycyjna w przemyśle naftowym (tempo wzrostu 32,9‰), co było wynikiem boomu naftowego lat siedemdziesiątych. Państwa naftowe chciały za wszelką cenę maksymalizować wydobycie i przeróbkę ropy naftowej, angażując do tego firmy zachodnie. W pozostałych gałęziach wzrost był średni i wahał się w granicach 10‰.

Wspólną cechą charakteryzującą wywóz kapitału inwestycyjnego, jak to już sygnalizowaliśmy, była i jest dominacja kilku gałęzi przemysłu. W grupie państw rozwijających się 53,1‰ z 67,8‰ udziału przemysłu w globalnej kwocie inwestycji bezpośrednich, przypadło tylko na tych kilka gałęzi przemysłu, reszta natomiast, tj. 14,7‰, przypadała na pozostałe gałęzie. Jest to udział mniejszy do analogicznego, dotyczącego krajów rozwiniętych, który wynosił 18,6‰. W ukształtowaniu takich proporcji niebagatelną rolę odegrała struktura geograficzna zachodnioniemieckich lokat kapitałowych w poszczególnych grupach państw.

Biorąc pod uwagę, że większość zachodnioniemieckich inwestycji kapitałowych w sferze krajów rozwijających się skoncentrowana jest w Ameryce Łacińskiej, głównie w Brazylii, Argentynie i Meksyku oraz to, że gospodarka tych państw charakteryzuje się wysokim stopniem uprzemysłowienia, łatwo zrozumieć szybszy rozwój inwestycji bezpośrednich RFN we wskazanych wcześniej gałęziach przemysłu<sup>13</sup>.

Chcąc ustalić pozycję Niemiec Zachodnich wśród światowych eksporterów kapitału, nie można tego uczynić — porównując tylko wielkości bezwzględne. Takie ujęcie problemu nie odzwierciedlałoby rzeczywistego stanu i roli inwestycji bezpośrednich RFN w świecie kapitalistycznym. Trzeba zatem zastosować tu ujęcie względne, relatywne. W literaturze

---

<sup>13</sup> Około 50‰ w 1975 r. Do dziś udział ten utrzymuje się na tym samym poziomie.

ekonomicznej posługiwano się trzema wskaźnikami, wyrażającymi ten problem w sposób określony jak wyżej. Wszystkie trzy wyrażają procentowy udział inwestycji bezpośrednich za granicą w:

$$\text{produkcje społecznym brutto } \frac{I}{PB} \cdot 100\% = Z_1$$

$$\text{inwestycjach krajowych brutto } \frac{I}{F_k} \cdot 100\% = Z_2$$

$$\text{eksporcie towarowym } \frac{I}{E} \cdot 100\% = Z_3$$

I — inwestycje bezpośrednie netto za granicą liczone według wartości transakcyjnej

$I_k$  — inwestycje krajowe brutto

E — eksport towarowy

PB — produkt społeczny brutto (bez reinwestowanych zysków).

Wskaźnik  $Z_1$ , liczony bez reinwestowanych zysków, wyraża stopień aktywności inwestycyjnej gospodarki. Według danych statystycznych z lat 1965—1973 wskaźnik ten mówi, że Republika Federalna Niemiec znacznie zdystansowała tradycyjnych eksporterów kapitału: Francję, USA, Wielką Brytanię. Zajął tu zdecydowanie pierwsze miejsce przed USA, Wlk. Brytanią i Francją.

Wskaźnik  $Z_2$  ujawnia przewagę USA i Wielkiej Brytanii nad Republiką Federalną, ale jednocześnie odzwierciedla jej lepszą pozycję w stosunku do Francji. Wskaźnik ten świadczy, że kapitał niemiecki był mniej chętnie kierowany za granicę niż kapitał amerykański i brytyjski. Wynikało to z faktu, że inwestowanie w kraju dla przedsiębiorców niemieckich, podobnie jak i francuskich, było bardziej atrakcyjne niż dla przedsiębiorców amerykańskich i brytyjskich. Atrakcyjność ta była konsekwencją wyższej koniunktury gospodarczej w RFN i Francji niż w USA i Wielkiej Brytanii. Wskaźnik  $Z_3$  ustala taką samą pozycję jak wskaźnik  $Z_2$ . Niższa wartość tego wskaźnika jest z kolei konsekwencją relatywnie wyższej dynamiki eksportu towarowego RFN i Francji niż USA i Wielkiej Brytanii oraz wzrostu współpracy kooperacyjnej między firmami państw członkowskich EWG. Konkretnie wielkości wskaźników  $Z_1$ ,  $Z_2$  i  $Z_3$  przedstawia tab. 5.

Powyższe dane potwierdzają trzecie miejsce RFN w świecie, za USA i Wielką Brytanią, w eksporcie inwestycji bezpośrednich. Miejsce to wynika również z wielkości bezwzględnej inwestycji wyeksportowanych przez poszczególne kraje. W 1975 roku wyglądało to następująco: RFN — 41,9 mld DM, USA — 313,3 mld DM i Wielka Brytania — 67,4 mld DM, a Francja 23,8 mld DM. Warto jeszcze raz podkreślić fakt, że

Tab. 5. Odpiływ kapitału w stosunku do podstawowych wielkości ekonomicznych w okresie 1965—1973 (wyrażone w średniorocznych wskaźnikach).<sup>14)</sup>

The outflow of the capital in relation to the basic economic values in the period between 1965 and 1973 (in the mean yearly indexes)

Kraj	Z <sub>1</sub>	Z <sub>2</sub>	Z <sub>3</sub>
RFN	0,5	2,0	2,4
USA	0,3	3,0	11,3
W. Brytania	0,4	2,7	2,9
Francja	0,3	1,1	2,6

zachodnioniemiecka statystyka nie uwzględnia kwot powstałych w wyniku samofinansowania inwestycji bezpośrednich filii przedsiębiorstw oraz tzw. towarzystw siostrzanych, czyli po prostu reinwestowania zysków. Ponadto inwestycje zagraniczne o wartości poniżej 10 tysięcy DM rocznie nie podlegają obowiązkowi rejestracji, a zatem nie są praktycznie uwzględniane w statystykach zachodnioniemieckich. W obliczu tych faktów można śmiało stwierdzić, że druga pozycja Wielkiej Brytanii jest w rzeczywistości wysoce problematyczna.

#### EKSPORT KAPITAŁU W OCENIE WSPÓŁCZESNYCH EKONOMISTÓW

Zjawisko eksportu kapitału występowało już w XIX wieku, ale porównując go do eksportu współczesnego, tj. początku lat osiemdziesiątych XX wieku, zauważymy wiele zasadniczych różnic dotyczących zarówno jego skali, jak i jakości. Różnice te w dużym stopniu przyczyniły się do tego, że nie ma obecnie jednolitej teorii, wyjaśniającej rozwój tej formy eksportowanego kapitału. W ekonomii burżuazyjnej istnieje obecnie pewna zgodność co do tego, że inwestycje bezpośrednie są formą najważniejszą, dominującą i przyszłościową.

Kindleberger był jednym z pierwszych, którzy pokusili się o interpretację zjawiska inwestowania za granicą w formie bezpośredniej. Stwierdził, że inwestycje bezpośrednie są czymś więcej, aniżeli tylko jednym z elementów procesu produkcji. Pociągają one bowiem za sobą proces tworzenia kapitału oraz wzrostu firmy, zapewniają uzyskanie o wiele większej masy dochodu niż w przypadku procentu od zainwestowanego

<sup>14</sup> Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych statystycznych zawartych w: „Statistisches Bundesamt” — kompas. „Bundesrepublik in Zahlen — 1974 J.” oraz informatora statystycznego K. K. z 1977 r. s. 66 i 69.



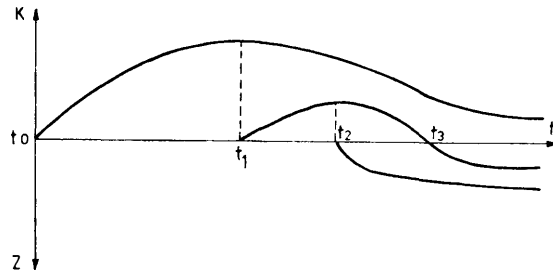
kapitału w formie akcji udziałowych. Taki sposób inwestowania pobudza w reakcji łańcuchowej wzrost inwestycji bezpośrednich w wyniku dalszego napływu kapitałów z zagranicy oraz reinwestycji zysków osiągniętych na miejscu oraz realizacji patentów i licytacji. Zdaniem Kindlebergera teorię inwestycji bezpośrednich należy włączyć do teorii przedsiębiorstwa kapitalistycznego, a nie do teorii wpływów kapitałowych. I tu widać zbieżność jego teorii z koncepcjami neoliberalizmu zachodniemieckiego, który istotę wywozu kapitału zamykał w szeroko rozumianym pojęciu przedsiębiorstwa kapitalistycznego. Stworzony przez niego oraz S. Hymera model inwestycji bezpośrednich, zwany modelem korzyści monopolistycznych, sugeruje, że korporacja eksportująca kapitał w celu rozszerzenia produkcji za granicą, znajduje się w mniej korzystnej sytuacji niż miejscowi konkurenci. Musi bowiem ponosić wiele dodatkowych kosztów ryzyka politycznego, rozpoznania rynku oraz kierowania przedsiębiorstwem na odległość.

O fakcie podjęcia inwestycji za granicą decyduje monopolistyczna przewaga korporacji w takich dziedzinach, jak technologia, zarządzanie, zasoby kapitału finansowego i potencjał ludzki. Motywem dominującym jest tu chęć osiągnięcia wyższego zysku, aniżeli we własnym kraju oraz w kraju docelowym. Zdaniem Kindlebergera i Hymera zagraniczne inwestycje mogą się tylko dopóty rozwijać, dopóki będzie istnieć określona niedoskonałość czynników produkcji, technologii oraz rynków towarowych.

Teoria trzeciego ekonomisty zachodniego — Vernona — w przeciwieństwie do teorii Hymlera-Kindlerbergera — nie wychodzi z założenia wyprzedzenia technologicznego, finansowego i organizacyjnego korporacji inwestującej, gwarantującej z góry przewagę nad innymi konkurentami. Postawą jej jest twierdzenie, że inwestycje bezpośrednie za granicą są etapem tzw. „Technologicznego życia produktu”. Sens tego modelu ilustruje najlepiej ryc. 1, gdzie:

- K — produkcja i eksport w kraju,
- Z — produkcja i eksport danego dobra za granicą w wyniku eksportu inwestycji bezpośrednich,
- t — czas,
- $t_0$  — początek produkcji,
- $t_1$  — początek eksportu,
- $t_2$  — początek produkcji za granicą,
- $t_3$  — początek eksportu z zagranicy.

Według Vernona pierwszy etap cyklu życia produktu — to produkcja krajowa, potem zaczyna się eksport, a kiedy „zagranica” opracuje technologię produkcji tego towaru, to decyduje się na inwestycje kapitałowe.



Ryc. 1. Izokwanty produkcji globalnej względem nakładów pracy w rbol ( $X_3$ ) oraz maszyn i narzędzi w tys. zł ( $X_2$ ) ustalone dla roku 1982 (I) oraz 1983 (II)  
Isoquanta of the global production in relation to the work expenditure in rbol ( $X_3$ ), machines and tools in thousands of zloty ( $X_2$ ) established for 1982 (I) and 1983 (II)

we na zewnątrz swego kraju. Owe inwestycje są nie tyle wynikiem chęci osiągnięcia wyższej stopy zysku, ile chęci zapobiegania stratom. Lepiej bowiem utrzymać rynek z niższym zyskiem, niż zostać z niego wypartym. Ponadto nie chodzi tu o osiągnięcie wysokiej stopy zysku, lecz wysokiej masy zysku, która jest możliwa tylko przy masowej produkcji i masowym zbyciu tej produkcji, a to jest możliwe tylko przy opanowanym rynku.

Dojście do eksportu kapitału w formie inwestycji bezpośrednich jest według E. Cyrsona uwarunkowane szeregiem czynników. Przejście od tego eksportu towarowego do bezpośrednich inwestycji zagranicznych poprzez formę pośrednią, którą stanowi licencjonowanie, kontrakty menadżerskie i pomoc techniczna, jest możliwe pod warunkiem osiągnięcia przez firmę wysokiego poziomu rozwoju (wysoki stopień koncentracji kapitału) oraz istnienia możliwie sprzyjających warunków w kraju goszczącym (chłonny rynek, niskie bariery handlowe itp.).

Teoria niemieckiego ekonomisty F. Heidhuesa objaśnia inwestowanie za granicą, podobnie jak Kindleberger, w oparciu o istotę przedsiębiorstwa kapitalistycznego. Jego cechą charakterystyczną, zdaniem Heidhuesa, jest dążenie do wzrostu. Zazwyczaj rynek krajowy jest oligopolistyczny, dlatego wzrost korporacji następuje często kosztem konkurenta, co prowadzi do ostrej walki między firmami. Chcąc uniknąć negatywnych skutków tej walki, korporacja decyduje się na wejście na rynki zagraniczne, gdzie walka jest o wiele słabsza, o ile w ogóle istnieje. Heidhues, podobnie jak Kindleberger, uważa, że eksport inwestycji może realizować

<sup>15</sup> E. Cyrson: *Korporacje wielonarodowe. Prawidłowości ekspansji zagranicznej*. Warszawa 1981.

tylko firma o przewadze technologicznej i technicznej na rynku lokaty kapitału, co jest podstawą osiągnięcia przez korporacje wysokich zysków.

Trudno przesądzać, która z teorii trafniej objaśnia istotę inwestycji bezpośrednich przedsiębiorstwa kapitalistycznego za granicą w sposób prawidłowy. Wspólną cechą przytoczonych teorii jest oparcie ich o istotę funkcjonowania przedsiębiorstwa kapitalistycznego. Inaczej tłumaczy to ekonomia marksistowska. Opiera się ona o teorię reprodukcji kapitału w fazie kapitalizmu państwowo-monopolistycznego. Celem korporacji jest osiągnięcie przewagi nad konkurentami. Jest ona jednak realna dopiero po osiągnięciu określonego poziomu koncentracji i centralizacji kapitału, przy którym ta korporacja może sobie pozwolić na określone wysokie nakłady na prace naukowo-badawcze, zakupy patentów, zatrudnienie wysokokwalifikowanych menadżerów. Dopiero wówczas korporacja może utrzymać ciężar związany ze wzrostem kapitałochłonności postępu technicznego, co może jej zapewnić przewagę nad swymi konkurentami i w konsekwencji pomyślną działalność inwestycyjną za granicą.

Bezpośrednimi motywami skłaniającymi firmy zachodnioniemieckie do inwestowania za granicą, podawanymi przez przedsiębiorców zachodnioniemieckich w wielu ankietach były: chęć ominięcia barier celnych, występujących w obrocie towarowym, niższe koszty produkcji, wynikające z łatwiejszego dostępu do źródeł surowców i siły roboczej, oszczędności w kosztach transportu związanych z kooperacją i zbytem, wyższa wydajność pracy wynikająca z taniej siły roboczej i silniejszej motywacji do pracy, obniżka kosztów produkcji, spowodowana możliwościami rozszerzenia produkcji na większą skalę niż w macierzystym kraju. Są to wszystko motywy subiektywne i powierzchowne, ale mające wpływ na podjęcie inwestycji za granicą. Przyczyny właściwie tkwią znacznie głębiej. Mają one jeden wspólny mianownik, jest nim chęć maksymalizacji zysku. Nie musi to jednak być cel osiągnięty drogą maksymalizacji stopy zysku.

#### ANALIZA EKSPORTU KAPITAŁOWEGO RFN NA PRZEŁOMIE LAT 1970—1980

Przepływy kapitału w skali międzynarodowej, podobnie jak innych czynników produkcji, głównie siły roboczej i myśli technicznej nie są rejestrowane. Jeżeli już występują to dla wybranych przedziałów czasowych, a nie mają charakteru ciągłego, dlatego w przypadku eksportu kapitałowego RFN uchwycenie procesu wywozu kapitału jest niezwykle trudne. Odnosi się to również do inwestycji bezpośrednich, eksport któ-

rych dla okresu 1971—1981 dało się ustalić w oparciu o dane zachodnio-niemieckie <sup>16</sup>.

Powyzsze dane jednoznacznie sytuują Republikę Federalną wśród trójki czołowych eksporterów inwestycji bezpośrednich za granicą. Jednocześnie wskazują na jej prymat w dynamice tych inwestycji. Wzrost inwestycji bezpośrednich na tle dynamiki produktu społecznego brutto można prześledzić w oparciu o dane tabeli 7 i 8. Pozwalają one wnioskować, że dynamika lokat bezpośrednich Republiki Federalnej za granicą była wielokrotnie wyższa od dynamiki wzrostu produktu społecznego brutto. Można zatem wysunąć tezę, że eksport kapitału był jednym z czynników kreujących wzrost gospodarczy RFN. Biorąc przy tym pod uwagę także eksport towarowy RFN, który nie jest tu bezpośrednim

Tab. 6. Rozmiary zagranicznych lokat bezpośrednich RFN w świecie (w dol. USA) na koniec roku oraz w % w całości lokat i dynamika ich wzrostu na tle innych krajów kapitalistycznych <sup>17</sup>

The size of foreign direct investments of the Federal Republic of Germany in the world (in US dollars) at the end of the year and in % of the total amount of the investments; the dynamics of their increase against the background of other capitalist countries

Eksporterzy kapitału	1971		1976		1981		Przeciętny roczny wzrost w %		
	w mln	%	w mln	%	w mln	%	lata		
							1967	1971	1976
							—71	—76	—80
RFN	7,3	4,6	19,9	6,9	37,3	7,7	24,9	22,2	17,5
USA	82,8	52,3	137,2	47,8	227,3	47,1	10,0	20,6	14,5
W. Brytania	23,7	15,0	32,1	11,2	79,4	16,5	7,9	6,3	10,7
Japonia	4,5	2,8	19,4	6,8	24,5	5,1	30,9	34,5	16,6
Kraje OECD (ogółem)	158,4	100,0	287,2	100,0	482,2	100,0	10,7	10,6	16,1

<sup>16</sup> Por. J. Bossak i E. Kawecka-Wyrzykowska: *Współczesna gospodarka światowa. Struktura i tendencje rozwoju*. Wyd. SGPiS, Warszawa 1984, s. 230. Międzynarodowy Fundusz Walutowy dla celów statystyki bilansów płatniczych definiuje zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako inwestycje dokonywane dla nabycia trwałego udziału w przedsiębiorstwie działającym w kraju innym niż inwestora, przy czym celem inwestora jest uzyskanie efektywnego głosu w zarządzaniu tym przedsiębiorstwem. Wobec braku jednolitego kryterium wyodrębniania pakietu kontrolnego akcji, granica 25% (a nie 51% jak powszechnie uważało się dotychczas) jest — zdaniem wielu autorów kryterium podziału inwestycji na bezpośrednie i portfelowe (pośrednie).

<sup>17</sup> *Japan 1983, An International Comparison*, Institute of Social and Economic Affairs, Tokyo, s. 45 oraz *Main Economic Indicators*, OECD Paris 1980.

Tab. 7. Produkt społeczny brutto (GNP) w mld DM i jego dynamika <sup>18</sup>  
 The social product brutto (GNP) in mld DM and its dynamics

Lata	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Wg cen z 1980 r.	1408	1469	1485	1485	1471	1494	1539	1576
Zmiany w stos. do r. ubiegłego	+3,3	+1,4	+1,4	0	-0,9	+1,6	+2,7	+2,3
Wg cen bieżących	1292	1397	1485	1545	1597	1670	1754	1838
Zmiany w stos. do r. ubiegłego	+7,8	+8,1	+6,3	+4,0	+3,4	+4,9	+4,7	+4,8

Tab. 8. Udział procentowy zysku  
 w produkcie narodowym brutto wybranych krajów  
 kapitalistycznych <sup>19</sup>

The proportion of the operating surplus in the national product brutto  
 in selected capitalist countries

Rok	Kraj	Japonia	USA	RFN	Francja	Wielka Brytania
1960		42	22	32	31	22
1965		35	24	27	29	20
1970		38	18	26	28	18
1975		28	18	23	22	15
1980		26	18	23	22	15

przedmiotem rozważań, powyższa teza wydaje się nie nasuwać wątpliwości.

Często w literaturze przedmiotu określa się problem konkurencyjności firm zachodnioniemieckich zarówno w eksporcie towarowym, jak i kapitałowym wskazując na jego decydujące znaczenie dla ekspansji eksportowej. Zdolność konkurencyjna przedsiębiorstw zależy nie tylko od wielkości wytworzonej nadwyżki wartości w skali państwa i ogółu przedsiębiorstw, ale także od wysokości podatków w dochodzie narodowym i stopy zysku korporacji po opodatkowaniu. Ciekawe informacje z tego punktu widzenia prezentuje tabela 8, gdzie przedstawiono udział zysku (tzw. operating surplus) w produkcie narodowym brutto RFN w relacji do innych krajów wysoko rozwiniętych. Wysoki udział zysku w GNP na pewno tłumaczy wysoką zdolność konkurencyjną przedsię-

<sup>18</sup> „Die Weltwirtschaft” 1986, Heft 1, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, s. 16.

<sup>19</sup> *Międzynarodowe aspekty rozwoju*. Praca zbiorowa pod red. J. Nowickiego. Wyd. SGPiS Warszawa 1986, s. 101.

biorstw zachodnioniemieckich na rynkach światowych. Eksport towarowy stymuluje ekspansję kapitałową, a więc powyższy fakt ma niewątpliwie wpływ na eksport kapitałowy.

Wyniki obrotów handlowych wyrobami przemysłowymi RFN na tle innych państw prezentujemy w tabeli 9. Charakteryzują one miejsce i rolę, a także wpływ tego kraju na światowy obrót towarowo-kapitałowy. Ważną rolę spełnia RFN jako dyspozytor kapitału poprzez Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Organizacja ta, zrzeszająca szereg państw, udziela kredytów swoim członkom na zasadzie głosowania<sup>20</sup>. Liczba głosów poszczególnych członków MFW zależy od wysokości ich

Tab. 9. Saldo obrotów handlowych  
wyrobów przemysłowych za granicą w 1981 r.  
(w dol. USA)<sup>21</sup>

The balance of the turnover of individual goods abroad  
in 1981 (in US dollars)

Kraj	Eksport	Import	Saldo
Japonia	128,6	26,0	102,6
RFN	137,0	79,5	57,5
USA	148,9	130,9	18,0
Włochy	58,7	35,1	23,4
Francja	60,7	59,7	7,0
Wlk. Brytania	65,1	59,2	5,9

wkładów do kapitału zakładowego. Każdy członek ma 250 głosów i jeden dodatkowy na każde 100 000 SDR wkładów do kapitału zakładowego<sup>22</sup>. Siłę głosowania wybranych członków MFW na dzień 1.IV.1982 przedstawia tabela 10<sup>23</sup>.

Natomiast kwoty wkładów w MFW na 31.XII.1985 r. przedstawiały się następująco: RFN — 5404 mln SDR, Wielka Brytania — 6194 mln SDR, 17 918 mln — USA, Japonia — 4223 mln, Włochy — 2909, Francja — 4483, Kanada — 2941 mln<sup>24</sup>. Z powyższych danych wynika, że RFN jest jednym z trzech najważniejszych dysponentów kredytami MFW — przez co może w znacznym stopniu kierować przepływem kapitałów.

<sup>20</sup> *Ibid.*, s. 95.

<sup>21</sup> *Ibidem.*

<sup>22</sup> 100.00 SDR=120.000 dol. USA, 1 SDR — jednostka tzw. specjalnych praw ciągnięcia, liczona jako średnio ważona kursów walut wszystkich członków, ustalana periodycznie.

<sup>23</sup> *Monetary Fund*, Annual Report 1982.

<sup>24</sup> Por. Statystyki Międzynarodowej GUS, Warszawa 1985. s. 84.

Tab. 10. Światowe obroty licencyjne (w mln dol.)  
The world turnover (in million dollars)

Kraj	Liczba głosów	Udział procentowy
USA	126 325	19,64
RFN	32 590	5,08
Wlk. Brytania	44 125	6,86
Francja	29 035	4,51
Japonia	25 135	3,92
Arabia Saudyjska	21 250	3,30
Kanada	20 605	3,20
Włochy	18 850	2,94
Chiny	18 250	2,84

Omawiając problem ekspansji kapitałowej RFN we współczesnym świecie warto zwrócić uwagę na kilka jego aspektów. Po pierwsze, RFN prowadzi sprzyjającą politykę finansową, jeśli chodzi o udzielanie kredytów. W 1983 r. stopa procentowa kredytu bankowego wynosiła: w RFN 5,65<sup>0</sup>/<sub>0</sub>, we Włoszech — 18,06<sup>0</sup>/<sub>0</sub>, Japonii — 6,49<sup>0</sup>/<sub>0</sub>, Francji — 12,27<sup>0</sup>/<sub>0</sub>, Szwecji — 11,62<sup>0</sup>/<sub>0</sub><sup>25</sup>. Z tego wynika, że kredyty banków niemieckich przeznaczone również na inwestycje za granicą były o wiele tańsze niż w pozostałych krajach, chociaż jeszcze w 1981 roku stopa procentowa wynosiła tam 11,27<sup>0</sup>/<sub>0</sub><sup>26</sup>.

Drugim elementem, na który należy zwrócić uwagę to gwarancje rządowe na lokaty kapitałowe firm tego kraju w krajach III Świata. Otóż, jak podaje J. Nowicki, do końca lat siedemdziesiątych udało się firmom RFN zawrzeć 50 umów międzynarodowych w sprawie gwarancji i ułatwień dla inwestorów zagranicznych (tzw. investment protection agreements). USA np. zawarły takich umów 90. Łącznie zawarto 180 takich umów. Wspomniane gwarancje eliminują możliwość utraty lokat i ograniczają do minimum groźbę ich nierentowności.

Na zakończenie warto zwrócić uwagę na jeszcze jeden element mający niewątpliwie wpływ na eksport kapitałowy. Chodzi tu o rolę i miejsce RFN w międzynarodowej wymianie myśli technicznej. Dysponujemy co prawda tylko danymi do 1976 r., niemniej pozwalają one podkreślić interesujące nas prawidłowości. Biorąc natomiast pod uwagę udział wydatków na badania i rozwój w produkcie narodowym brutto (GNP) można jednoznacznie stwierdzić, że RFN postawiła na ekspansywność eksportową w oparciu o nowoczesną myśl techniczną i technologiczną (tab. 12).

<sup>25</sup> Ibid., s. 395.

<sup>26</sup> *Międzynarodowe aspekty...*, s. 251.

Tab. 11. Światowe obroty licencyjne (w mln. dol.)<sup>27</sup>  
The world licence turnover (in million dollars).

Kraj	Wpływy			Procentowy udział w cał. w 1976 r.	Wydatki na imp.			Procentowy udział w cał. w 1976 r.
	1960	1970	1976		1960	1970	1976	
USA	837	2331	4369	63,5	75	225	469	6,8
RFN	43	128	306	4,4	153	345	806	11,7
W. Brytania	76	340	605	8,8	66	253	520	7,6
Francja	37	67	193	2,8	89	199	583	8,5
Japonia	5	55	176	2,6	95	413	800	11,6

Tab. 12. Udział wydatków na badania i rozwój w produkcie narodowym brutto (GNP) w %<sup>28</sup>  
The proportion of expenses for research and development in the national product brutto (GNP) in %

Kraj	1964	1968	1972	1975	1977	1980
RFN	1,57	1,37	2,33	2,33	2,26	2,57
Francja	1,81	2,08	1,86	1,82	1,73	2,03
Japonia	1,48	1,61	1,85	1,94	1,94	2,42
W. Brytania	2,30	2,23	2,06	2,05	2,15	2,47
USA	2,97	2,83	2,43	2,30	2,27	2,61

## РЕЗЮМЕ

Федеративная Республика Германии относительно поздно оказалась в группе государств — экспортеров капитала, поскольку она существует как государство лишь с 1949 года. Усиленный рост доли ФРГ в экспорте капитала наблюдается с 1959 года, так как раньше существовали значительные ограничения в этой области, введенные решениями великих держав.

В экспорте капитала ФРГ с самого начала участвовали как государственные, так и частные фирмы. Государственный капитал направлялся главным образом в слаборазвитые страны, в то время как частный сектор предпочитал капиталовложения в высокоразвитых странах. Экспорт капитала призван был, с одной стороны, обеспечить промышленность ФРГ сырьем, с другой стороны — способствовать завоеванию и удержанию рынков сбыта. В 60-е и 70-е

<sup>27</sup> G. Iwanow: *Miejdunarodnyje korporacyi w mirowoj ekonomikie*, Moskwa 1976, s. 34—41.

<sup>28</sup> *Spoleczno-ekonomiczne uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki Japonii*. Praca zbiorowa SGPiS 1984, s. 186.



годы ФРГ заняла высокую позицию по экспорту прямых капиталовложений, уступая в этом отношении лишь Соединенным Штатам и Великобритании.

Прямые капиталовложения за границей во второй половине XX века стали преобладать над другими формами экспорта капитала. Они оказались значительно более выгодными, делая возможным экспансивное развитие фирмы, а также способствуя существенному росту прибыли. Поэтому указанная форма экспорта капитала широко трактуется в литературе, посвященной сущности прямых капиталовложений капиталистических фирм. Прямые капиталовложения позволяют обойти таможенные барьеры, снизить себестоимость производства, получить более свободный доступ к сырью и повысить производительность труда.

В 80-е годы ФРГ укрепила свою позицию среди крупнейших стран — экспортеров капитала. Следует обратить внимание на высокую динамику прямых капиталовложений ФРГ за границей, почти равную динамике Японии, которая, однако, начинала в 1970 году со значительно более низкого уровня.

Растущая позиция ФРГ как экспортера капитала нашла свое отражение также в международном валютном фонде, где ФРГ занимает также третье место после США и Великобритании, как по величине вклада, так и по количеству голосов.

ФРГ предоставила правительственные гарантии на капиталовложения своих фирм в странах третьего мира.

Следует подчеркнуть, что ФРГ участвует также в международном обмене технической мысли. Поддержка этой формы обмена способствовала укреплению экспансивности и конкурентоспособности западногерманских фирм как в слабо-развитых, так и в высокоразвитых странах. Анализ расходов на исследования и развитие позволяет сделать вывод, что ФРГ решила развивать экспансивность экспорта, опираясь на современную технику и технологию.

#### S U M M A R Y

The Federal Republic of Germany entered the group of the countries exporting the capital relatively late since as a state it came into being not earlier than in 1949. However, a faster growth of the participation of West Germany in the capital export ensued only after 1959. In the initial period of its existence, the Federal Republic of Germany was, after all, limited in this respect by the orders of the victorious powers.

From the very beginning, both state and private firms participated in the capital export of West Germany. The state capital was directed first of all to poorly developed countries, while the private capital preferred investments in highly developed countries. The export of the capital was on the one hand, to secure, raw material for the industry of West Germany, while on the other hand it was meant to gain and keep a wide outlet. In the 1960s and 1970s, the Federal Republic of Germany reached a high position in the export of direct investments, taking the third place after U.S.A. and Great Britain.

Direct investments abroad occupied a special place in the second half of the 20th c. getting the advantage over the other forms of the capital export. This follows from the fact that the direct investments bring by far greater gains, both as a possibility of an expansive development of the firm, and as a contri-

bution to a significant growth of the profit. Hence, this form of the capital export has a great literature treating about the essence of direct investments of the capitalist firms. It is so because the direct investments allow for avoiding the customs barriers lowering the prime costs, getting an easier access to raw materials, and reaching higher and higher efficiency.

In the 1980s, the Federal Republic of Germany has strengthened its foremost place among the capital exporters. However, a high dynamics of direct capital investments of West Germany abroad is worth mentioning. It is almost equal to the dynamics of Japan in that period, but Japan started from a considerably lower level in 1970. The growing position of West Germany as the capital exporter has found its reflection in the International Monetary Fund where it also took the third place after U.S.A. and Great Britain. This place is occupied in respect to both the amount of the money invested and the number of votes which it has there.

The Federal Republic of Germany gave governmental guarantees for the capital investments of the country's firms in under-developed countries.

It should be emphasized that West Germany takes part in the international exchange of the technical thought. The support given to this form of foreign exchange allowed for the strengthening of the expansion and competitive character of West German firms both in developing and highly developed countries. The analysis of the outlays for research and development justifies the opinion that the Federal Republic of Germany has given priority to the exporting expansion on the basis of the modern technical and technological thought.