

Tomasz Białow

Rola korporacji transnarodowych Stanów Zjednoczonych w handlu międzynarodowym w latach 1966-2007

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 43, 83-97

2009

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, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN — POLONIA

VOL. XLIII, 4

SECTIO H

2009

Wydział Ekonomiczny UMCS

TOMASZ BIAŁOWAŚ

*Rola korporacji transnarodowych Stanów Zjednoczonych
w handlu międzynarodowym w latach 1966–2007*

The role of the United States transnational corporation in international trade
in the years 1966–2007

Abstrakt: Przedmiotem artykułu jest ocena pozycji Stanów Zjednoczonych w handlu międzynarodowym jako kraju oraz roli korporacji USA jako głównych uczestników światowej wymiany. W drugiej połowie XX wieku nastąpiły istotne zmiany w handlu międzynarodowym, które były rezultatem wzrostu aktywności handlowej korporacji transnarodowych, w tym także korporacji USA. Spadł udział Stanów Zjednoczonych w światowym eksporcie z 21,7% w roku 1948 do 8,5% w roku 2007, natomiast korporacje USA w zasadzie utrzymały swoją pozycję w handlu międzynarodowym z udziałem w światowym eksporcie na poziomie około 18% (17,7% w roku 1966 i 18,1% w roku 2005).

WPROWADZENIE

Introduction

Korporacje transnarodowe są jednym z dominujących podmiotów we współczesnej gospodarce i handlu światowym.¹ Zgodnie z najnowszymi danymi w ro-

¹ J. H. Dunning definiuje korporację międzynarodową (lub transnarodową) jako przedsiębiorstwo, które angażuje się w zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB) i posiada lub w jakiś sposób kontroluje przedsiębiorstwa w więcej niż jednym kraju. R. Caves określa korporację międzynarodową jako przedsiębiorstwo, które kontroluje i zarządza firmami produkcyjnymi – zakładami – zlokalizowanymi co najmniej w dwóch krajach. Por. J. H. Dunning, S. M. Lundan, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Second Edition, Edward Elgar, Chel-

ku 2007 działało około 79 000 korporacji międzynarodowych (firm macierzystych) posiadających 790 000 filii zagranicznych.² Tworzona przez zagraniczne filie produkcja stanowiła 11% światowego PKB, a wartość ich sprzedaży dwukrotnie przekraczała poziom globalnego eksportu.³ Szczególną rolę w okresie po II wojnie światowej odegrały międzynarodowe korporacje Stanów Zjednoczonych. Ich działalność lokacyjna i inwestycyjna przyczyniła się do rozwoju gospodarczego krajów Europy Zachodniej, Azji i Ameryki Łacińskiej. W istotny sposób wpłynęły one również na wzrost obrotów w handlu światowym i poprawę konkurencyjności eksportu poszczególnych gospodarek.

Od roku 1945 Stany Zjednoczone pozostawały głównym centrum gospodarki światowej, ale ich udział w produkcji i handlu w ujęciu globalnym zmniejszał się, ponieważ rosła pozycja gospodarek Europy i Japonii. Głównym celem niniejszego opracowania jest ocena wpływu USA na rozwój handlu międzynarodowego jako kraju reprezentującego największy potencjał gospodarczy oraz korporacji tego kraju, które są najważniejszymi podmiotami wymiany handlowej. Analizą objęto działalność firm macierzystych Stanów Zjednoczonych i ich zagranicznych filii.

ROZWÓJ ZAGRANICZNYCH INWESTYCJI BEZPOŚREDNICH STANÓW ZJEDNOCZONYCH PO II WOJNIE ŚWIATOWEJ

Development of U.S. foreign direct investment after world war II

Charakterystyczną cechą rozwoju gospodarki światowej i handlu międzynarodowego w okresie po II wojnie światowej był wzrost znaczenia korporacji transnarodowych. Pierwszoplanową rolę odegrały korporacje Stanów Zjednoczonych, będące dominującym źródłem innowacji i największym producentem towarów zaawansowanych technologicznie oraz dóbr konsumpcyjnych wysokiej wartości.⁴ Uzyskały przewagę technologiczną i konkurencyjną możliwość ekspansji na rynkach międzynarodowych. Wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich Stanów Zjednoczonych w latach 1950–1960 wzrosła blisko trzykrotnie z 11,8 mld dolarów do 31,9 mld dolarów, a największy wzrost nastąpił w krajach wysoko rozwiniętych.⁵ Proces internacjonalizacji działalności przed-

tenham and Northampton 2008, s. 3; R. Caves, *Multinational Enterprises and Economic Analysis*, Third Edition, Cambridge University Press, New York 2007, s. 1.

² UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, s. xvi.

³ *Ibid.*, s. 10.

⁴ P. E. Tolentino, *Multinational Corporations: Emergence and evolution*, Routledge, London and New York 2000, s. 62.

⁵ *Ibid.*, s. 61.

siębiorstw amerykańskich postępował wyjątkowo szybko, 20% nowo powstałych zakładów w przemyśle maszynowym w latach 1957–1967, 25% w przemyśle chemicznym i 30% w przemyśle motoryzacyjnym lokowano poza granicami Stanów Zjednoczonych.⁶

Po roku 1950 głównym obszarem, na którym korporacje Stanów Zjednoczonych lokowały swoje filie, były kraje Europy Zachodniej, a zwłaszcza Wielka Brytania, Holandia i Niemcy. Napływowi kapitału do Europy sprzyjało utworzenie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (1958), a następnie osiągnięcie unii celnej (1968) oraz wprowadzenie w większości krajów europejskich zewnętrznej wymienialności walut (1958).⁷ Gospodarki Ameryki Łacińskiej, przed wojną koncentrujące większość ZIB USA, przestały interesować inwestorów z USA, a ich udział w skumulowanym odpływie ZIB w latach 1950–1970 zmniejszył się o blisko 25 punktów procentowych (por. tab. 1). Inwestycje w krajach rozwijających się w latach 60. i 70. były ograniczone ze względu na wysoką

Tab. 1. Zasoby odpływu ZIB skumulowane przez USA w latach 1914–2007 (w mld dolarów i %) U.S. foreign direct investment outward stock, 1914-2007, bln dollars and per cent

	1914	1929	1950	1963	1970	1980	1990	2000	2007
Ogółem wartość ZIB (mld USD)	2,6	7,5	11,8	40,7	78,2	215,6	424,1	1293,4	2791,3
Udział w %									
Europa	21,6	18,1	15,0	25,4	31,4	44,8	49,8	52,5	55,6
Francja	—	1,9	2,4	3,1	3,3	4,3	4,5	3,0	2,5
Holandia	—	—	—	—	1,9	3,8	5,3	9,1	13,3
Niemcy	—	2,9	1,7	4,4	5,9	7,2	6,4	3,9	3,8
Wielka Brytania	—	6,5	7,1	10,3	10,3	13,3	16,1	18,7	14,3
Kanada	23,3	26,2	30,2	32,1	29,2	20,9	15,8	10,0	9,2
Ameryka Łacińska	—	33,0	39,6	21,3	15,7	12,3	9,8	9,5	7,1
Brazylia	—	—	—	—	2,4	3,6	3,5	3,0	1,5
Kuba	—	12,3	5,4	—	—	—	—	—	—
Meksyk	—	9,1	3,4	2,2	2,3	2,8	2,2	2,9	3,3
Azja i Oceania	5,2	5,3	8,5	6,9	10,6	11,8	14,8	15,9	16,3
Australia	—	—	—	—	4,2	3,6	3,5	2,7	2,8
Chiny	—	1,5	—	—	—	—	0,1	0,8	1,0
Japonia	—	0,8	0,2	1,2	1,9	2,9	5,0	4,6	3,6

Źródło: A. E. Eckes Jr., T. W. Zeiler, *Globalization and the American Century*, Cambridge University Press, Cambridge 2003, s. 165 [za:] A. Zorska, *Korporacje transnarodowe: Przemiany, oddziaływanie, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007, tablica 2.2, s. 87; M. Ibarra, J. Konecz, *Direct Investments Positions for 2007: Country and Industry Detail*, Survey of Current Business, July 2008, s. 33.

⁶ P. Knox, J. Agnew, L. McCarthy, *The Geography of the World Economy*, Fourth Edition, Oxford University Press, New York 2003, s. 193.

⁷ M. Wilkins, *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970*, Harvard University Press, Cambridge 1974, s. 342; P. Auerbach, *Competition: The Economics of Industrial Change*, Blackwell, Oxford 1988, s. 243 [za:] R. Kozul-Wright, *Transnational Corporations and the Nation State* [w:] J. Michie, J. G. Smith (eds.), *Managing the Global Economy*, Oxford University Press, New York 1995, s. 145.

niestabilność polityczną, która tworzyła niesprzyjający klimat inwestycyjny.⁸ ZIB w Azji i Afryce podejmowano głównie ze względu na dostęp do taniej siły roboczej, nie przynosiły jednak korzyści wynikających ze skali produkcji.

Pod koniec lat 60. nastąpiły istotne zmiany w funkcjonowaniu korporacji Stanów Zjednoczonych. W odpowiedzi na narastający deficyt bilansu płatniczego władze USA wprowadziły z dniem 1 stycznia 1968 roku kontrolę przepływu kapitału. Decyzja ta skłoniła korporacje do poszukiwania alternatywnych źródeł finansowania inwestycji zagranicznych. W okresie tym reinwestowanie zysków z filii zagranicznych oraz pożyczki zaciągane poza Stanami Zjednoczonymi stały się podstawowym sposobem finansowania ZIB.⁹ Wzrost wartości dolara po roku 1978 ułatwił dostęp europejskim i azjatyckim producentom do rynku Stanów Zjednoczonych, zwiększając presję konkurencyjną wobec amerykańskich producentów. Rozpoczął się proces intensywnych dostosowań, korporacje rezygnowały z rozbudowanych struktur pionowych przez pozbywanie się najmniej efektywnych działań oraz wycofywały się z nadmiernie szerokiego zakresu wytwarzanych produktów i obsługiwanych branż.¹⁰ Zdaniem P. Knoxa, J. Agnew i L. McCarthy wprowadzane zmiany obejmowały trzy główne elementy¹¹:

1) utrzymanie istniejących oddziałów wymagających wysokich nakładów technologicznych i/lub wykształconej kadry (np. siedziby firm w Ameryce Północnej i Europie Zachodniej);

2) realokację zatrudnienia w kierunku krajów peryferyjnych w celu wykorzystania przewagi wynikającej z niskich kosztów pracy;

3) wycofywanie się z krajów, w których koszty pracy niewykwalifikowanych pracowników są wysokie.

Zasadniczym zmianom w rozwoju gospodarki światowej, jakie nastąpiły od połowy lat 80. i w latach 90., towarzyszyły głębokie przeobrażenia w funkcjonowaniu korporacji międzynarodowych Stanów Zjednoczonych. Względna utrata pozycji na rzecz firm z Japonii, Niemiec i innych krajów Europy Zachodniej stała się katalizatorem zmian i zapoczątkowała wprowadzanie nowych globalnych strategii. Poszukiwanie sposobów na podtrzymanie przewagi technologicznej przyczyniło się do wzrostu inwestycji w sektorze usług oraz produkcji towarów *high-tech*. Lokowano je głównie w wysoko rozwiniętych gospodarczo krajach Europy Zachodniej, Kanadzie i Japonii, czyli w krajach o najwyższym poziomie nakładów na badania i rozwój. Dominującą formą inwestowania stały się fuzje i przejęcia najbardziej innowacyjnych podmiotów. Wzrosło również znaczenie inwestycji dokonywanych w celu redukcji kosztów pracochłonnej produkcji przemysłowej (głównie w przemyśle motoryzacyjnym, tekstylnym, odzie-

⁸ P. E. Tolentino, *Multinational Corporations...*, s. 67.

⁹ *Ibid.*, s. 62.

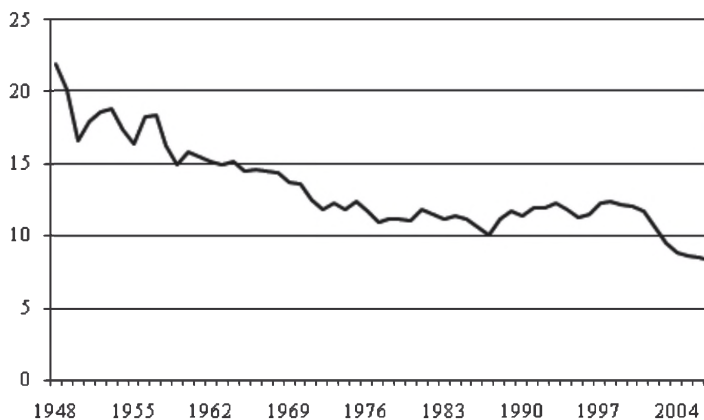
¹⁰ Por. A. Zorska, *Korporacje transnarodowe...*, s. 87.

żowym, elektronicznym). Sprzyjały im zapoczątkowane w latach 80. i 90. reformy gospodarcze w krajach Ameryki Łacińskiej, Azji i Europy Środkowo-Wschodniej. Wskutek redukcji kosztów transportu i wprowadzeniu nowoczesnych metod komunikacji nastąpił rozwój skomplikowanych sieci produkcyjnych, w ramach których dokonywano transferów towarów, czynników produkcji i technologii. Konieczność przesyłania podzespołów i dóbr pośrednich w geograficznie podzielonych sieciach produkcyjnych zwiększyła wartość handlu wewnątrzkorporacyjnego.

ROLA FIRM MACIERZYSTYCH I ZAGRANICZNYCH FILII KORPORACJI USA
W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM

The role of U.S. parent companies and foreign affiliates in world trade

Udział Stanów Zjednoczonych w światowym eksporcie w okresie po II wojnie wykazywała stałą, malejącą tendencję. Zgodnie z danymi Światowej Organizacji Handlu w roku 1948 eksport USA stanowił 21,7% światowego eksportu towarów, a w roku 2007 blisko trzykrotnie mniej – 8,5%.¹² Utracie pozycji konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej nie towarzyszył jednak spadek znaczenia korporacji Stanów Zjednoczonych w handlu międzynarodowym. Działo się tak, ponieważ konkurencyjność korporacji transnarodowych w większym stopniu zależy od charakterystyki samej firmy i czynników wewnętrznych niż



Rys. 1. Udział Stanów Zjednoczonych w światowym eksporcie towarowym w latach 1948–2007 w %
Share of the United States in world merchandise exports, 1948–2007, in per cent

Źródło: WTO, *Statistics Database*, <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>

¹¹ P. Knox, J. Agnew, L. McCarthy, *The Geography of the World Economy...*, s. 195.

¹² WTO, *International Trade Statistics 2008*, s. 10.

kraju, z którego pochodzi. Decydujące znaczenie mają: strategia firmy, posiadana przewaga technologiczna, rozpoznawalność marki czy branża, w której działa przedsiębiorstwo.

W opublikowanej w roku 1986 pracy Robert Lipsey i Irving Kravis dokonali oceny pozycji konkurencyjnej korporacji transnarodowych Stanów Zjednoczonych w handlu międzynarodowym w latach 1957–1983. Uzyskane przez nich wyniki są mocnym dowodem na potwierdzenie tezy, że utrata udziału w handlu światowym dotyczyła tylko USA, a pozycja korporacji amerykańskich (firm macierzystych i filii zagranicznych łącznie) w latach 1966–1983 nie zmieniła się.¹³ Firmy macierzyste korporacji USA nie oparły się jednak negatywnym tendencjom charakteryzującym eksport Stanów Zjednoczonych i w opisywanym okresie odnotowały spadek udziału z 11,0% do 9,1% (tab. 1). Strata ta została skompensowana przez filie zagraniczne, których udział w eksporcie światowym wzrósł z 4,5% w roku 1957 do 8,6% w roku 1983. W pierwszych 20 latach po roku 1957 udział zagranicznych filii korporacji amerykańskich szybko wzrastał w eksporcie zarówno krajów rozwiniętych gospodarczo, jak i w gospodarkach rozwijających się. Zmiana kierunków zagranicznych inwestycji bezpośrednich podejmowanych przez USA w drugiej połowie lat 70. spowodowała także wzrost znaczenia filii korporacji działających w krajach rozwijających się.¹⁴

Tab. 2. Udział korporacji Stanów Zjednoczonych w eksporcie światowym w latach 1957–1983 (w %)

Share of U.S. corporation in world exports, 1957–1983, in per cent

Rok	Wszystkie korporacje międzynarodowe USA	Firmy macierzyste w USA	Filie zagraniczne korporacji USA		
			Wszystkie kraje	Kraje rozwinięte gospodarczo	Kraje rozwijające się
1957	—	—	4,5	4,1	0,5
1966	17,7	11,0	6,8	6,3	0,5
1977	17,6	9,2	8,4	7,6	0,8
1983	17,7	9,1	8,6	7,6	1,1

Źródło: R. E. Lipsey, I. Kravis, *The Competitiveness...*, s. 7–8.

Przyspieszenie procesu globalizacji gospodarki światowej w latach 90., mające odzwierciedlenie we wzroście rozmiarów przepływów kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, których skutkiem było geograficzne rozproszenie procesów produkcyjnych między krajami, przyczyniło się do dal-

¹³ R. E. Lipsey, I. Kravis, *The Competitiveness and Comparative Advantage of U.S. Multinationals, 1957–1983*, NBER Working Paper, nr 2051, October 1986, s. 7.

¹⁴ R. E. Lipsey, M. Schimberni, R. V. Lindsay, *Changing Patterns of International Investment in and by the United States*, [w:] M. Feldstein (ed.), *The United States in the World Economy*, University of Chicago Press, Chicago 1988, s. 494.

szezo wzrost znaczenia zagranicznych filii korporacji Stanów Zjednoczonych w handlu międzynarodowym. Realokacja procesów produkcyjnych do krajów rozwijających się, szczególnie wyraźna od końca lat 90., wpłynęła na spadek znaczenia firm macierzystych Stanów Zjednoczonych w eksporcie światowym.

Na podstawie danych publikowanych przez Biuro Analiz Ekonomicznych Stanów Zjednoczonych i UNCTAD dokonano oceny pozycji korporacji USA w eksporcie światowym w latach 1989–2005. Uzyskane wyniki zaprezentowano w tabeli 2. W opisywanym okresie udział korporacji USA w światowym eksporcie pozostawał względnie stały i mieścił się w przedziale 18,1–19,7%. Udział firm macierzystych podobnie jak w latach 1966–1983 wykazywał tendencję spadkową, szczególnie wyraźną po roku 2000. W roku 2005 miały one najniższy w historii udział w światowym eksporcie – 4,4%.

Tab. 3. Udział korporacji Stanów Zjednoczonych w eksporcie światowym w latach 1989–2005 (w %) Share of U.S. corporation in world exports, 1989–2005, in per cent

Rok	Wszystkie korporacje międzynarodowe USA	Firmy macierzyste w USA	Filie zagraniczne korporacji USA		
			Wszystkie kraje	Kraje rozwinięte gospodarczo	Kraje rozwijające się
1989	18,7	7,2	11,5	8,9	2,6
1994	18,3	7,4	10,9	8,2	2,7
1999	19,7	7,0	12,7	8,8	3,8
2002	19,6	5,4	14,2	9,8	4,4
2005	18,1	4,4	13,7	9,3	4,4

Źródło: UNCTAD, *WID Country Profile: United States*, Posted 19 September 2005, Table 58b, s. 307; BEA, *US Direct Investment Abroad: Preliminary 2005 Estimates*, table III.F.2, s. 63.

Znaczenie korporacji Stanów Zjednoczonych w handlu międzynarodowym wyraża się w wysokim udziale ich filii zagranicznych. Aż do roku 2002 umacniały one swoją pozycję, uzyskując 14,2% w światowym eksporcie. W ostatnich pięciu latach ich udział nieznacznie spadł i w roku 2005 osiągnął poziom 13,7%. Podstawowe znaczenie odgrywają filie korporacji działające w krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo (9,3% eksportu światowego w roku 2005), jednak to oddziały z krajów rozwijających się w zasadniczy sposób wpłynęły na wzrost udziału korporacji USA w światowym eksporcie (wzrost z 2,6% w roku 1989 do 4,4% w roku 2005).

Charakter zagranicznych filii korporacji Stanów Zjednoczonych różni się w zależności od kraju, na obszarze którego działają. Zakłady produkcyjne, zlokalizowane w rozwiniętych gospodarczo krajach Europy Zachodniej, większość produkcji (około 56% w roku 2005) przeznaczają na sprzedaż na rynku lokalnym, a eksport do innych krajów odgrywał mniejsze znaczenie. Jedynie w krajach Beneluksu (Belgii, Holandii i Luksemburgu) oraz w Irlandii i Szwajcarii

większość produkcji filii trafiała na rynek innych krajów. W rozwiniętych gospodarkach spoza Europy przeważającą część produkcji filii korporacji USA sprzedawano na rynku krajowym. Decydującym więc motywem podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich w tej grupie krajów były czynniki związane z rozmiarami rynku i niższymi kosztami transportu. Wskutek takiej strategii korporacji eksport Stanów Zjednoczonych do Europy Zachodniej powoli jest zastępowany produkcją lokalną. S. Cohen wykazał, że około 90% wszystkich towarów dostarczanych przez korporacje amerykańskie do europejskich konsumentów w roku 2003 pochodziło z zakładów produkcyjnych zlokalizowanych w Europie.¹⁵

Wśród krajów rozwijających się możemy wyróżnić grupę gospodarek, które stanowią platformę eksportową. Produkcja z firmy macierzystej jest przenoszona do filii zagranicznych, z których jest eksportowana do innych krajów. Korporacja odnosi korzyści wynikające z obniżki kosztów produkcji i niższych kosztów transportu. Ten rodzaj inwestycji w sposób bezpośredni wpływa na wzrost rozmiarów eksportu kraju goszczącego kapitał. Szczególnie ważną rolę posiadają tutaj kraje azjatyckie: Hong Kong, Indonezja, Malezja, Filipiny i Singapur, a na innych kontynentach Kostaryka i Peru w Ameryce Łacińskiej i Nigeria w Afryce. W wymienionych krajach wartość eksportu filii korporacji zagranicznych znacznie przekraczała rozmiary sprzedaży na lokalnym rynku.

Eksport zagranicznych filii korporacji Stanów Zjednoczonych pozostawał w ścisłym związku z rozmiarami i kierunkami zagranicznych inwestycji bezpośrednich USA. Jak wcześniej podkreślano, głównym obszarem lokowania kapitału w formie ZIB przez korporacje Stanów Zjednoczonych w okresie po II wojnie światowej były kraje Europy Zachodniej i Kanada.¹⁶ W roku 1990 największą wartość eksportu miały filie korporacji działające na terenie Wielkiej Brytanii, Kanady, Niemiec, Szwajcarii i Holandii.¹⁷ Wzrost napływu zorientowanych eksportowo ZIB Stanów Zjednoczonych do Irlandii i Singapuru w latach 90. zasadniczo zwiększył wartość handlu filii korporacji USA działających w tych krajach. W roku 2005 pod względem wartości eksportu filii korporacji USA, Irlandia zajmowała 4 miejsce, a Singapur – 5. Pierwsze trzy pozycje należały odpowiednio do Wielkiej Brytanii, Szwajcarii i Kanady (tab. 4).

¹⁵ S. D. Cohen, *Multinational Corporations and Foreign Direct Investment: Avoiding Simplicity, Embracing Complexity*, Oxford University Press, New York 2003, s. 212.

¹⁶ Por. A. E. Eckes Jr., T. W. Zeiler, *Globalization and the American Century*, Cambridge University Press, Cambridge 2003, s. 165; M. Ibarra, J. Koncz, *Direct Investments Positions for 2007: Country and Industry Detail*, Survey of Current Business, July 2008, s. 33.

¹⁷ UNCTAD, *WID Country Profile: United States*, Posted 19 September 2005, Table 58b, s. 307.

Tab. 4. Eksport filii korporacji Stanów Zjednoczonych w wybranych krajach w mln dolarów w roku 1990 i 2005

Exports of U.S. foreign affiliates by selected countries, 1990 and 2005, in mln dollars

1990			2005		
1	Wielka Brytania	51 350	1	Wielka Brytania	159 149
2	Kanada	46 933	2	Szwajcaria	125 378
3	Niemcy	41 853	3	Kanada	121 697
4	Szwajcaria	38 937	4	Irlandia	118 925
5	Holandia	33 285	5	Singapur	99 194

Źródło: UNCTAD, *WID Country Profile: United States*, Posted 19 September 2005, table 58b, s. 307; BEA, *US Direct Investment Abroad: Preliminary 2005 Estimates*, table III.F.2, s. 63.

ZNACZENIE FILII KORPORACJI USA W HANDLU ZAGRANICZNYM POSZCZEGÓLNYCH KRAJÓW

Importance of U.S. foreign affiliates in individual countries foreign trade

Horyzontalne zagraniczne inwestycje bezpośrednie podnoszą możliwości eksportowe kraju przyjmującego kapitał. Napływ ZIB zwiększa konkurencyjność gospodarki w przemysłach niskich technologii (eksport surowców oraz towarów pracochłonnych), ale pozwala również rozwinąć produkcję w zaawansowanych technologicznie sektorach. Korporacje przez swoje sieci dystrybucji ułatwiają wejście producentom z krajów słabiej rozwiniętych na rynki światowe i przejmują ryzyko związane z rozwojem nowego eksportu.¹⁸ Inwestycje lokowane w krajach rozwijających się podnoszą ich międzynarodową konkurencyjność w eksporcie usług (turystycznych, informatycznych, nowoczesnych usług wsparcia biznesu), ale również w przypadku poprawy jakości usług transportowych zwiększają konkurencyjność eksportu towarów.¹⁹

Ze względu na wysoką wartość ZIB szczególną rolę w rozwoju eksportu poszczególnych gospodarek w okresie po II wojnie światowej odegrały filie korporacji Stanów Zjednoczonych. Opracowane przez ekspertów UNCTAD dane zaprezentowane w tabeli 5 pokazują udział filii korporacji Stanów Zjednoczonych w eksporcie towarów przemysłowych wybranych krajów w latach 1966–1996.

Wzrost stopnia internacjonalizacji korporacji Stanów Zjednoczonych w latach 60. i 70. przyczynił się do wzrostu udziału ich filii zagranicznych w eksporcie krajów przyjmujących kapitał formie ZIB. Tendencje takie były widoczne zwłaszcza w krajach rozwiniętych gospodarczo i Meksyku. Jedynie w Szwajca-

¹⁸ Por. UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, s. 151–154.

¹⁹ Por. UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift toward Services*, s. 135–137.

rii udział filii korporacji USA w eksporcie wyraźnie zmniejszył się (por. tab. 5). Od połowy lat 70., wraz ze wzrostem aktywności inwestycyjnej i lokacyjnej korporacji europejskich i japońskich, wzrost roli filii korporacji Stanów Zjednoczonych w eksporcie dotyczył tylko niektórych krajów.

Wskutek przesunięć w układzie sił gospodarczych rola filii w eksporcie większości krajów goszczących w latach 1983–1996 zmieniła się w sposób zasadniczy. W niektórych krajach Europy Zachodniej (Francja, Włochy, Hiszpania, Szwecja, Wielka Brytania) oraz w Japonii ich rola nieznacznie wzrosła. Spowodowane to było zwiększeniem stopnia internalizacji handlu i rozwojem wymiany wewnątrz korporacyjnej. W Belgii, Irlandii, Holandii, Szwajcarii i Kanadzie odnotowano spadek. Wśród krajów rozwijających się filie umacniały swoją pozycję eksportową w Ameryce Łacińskiej, w której w latach 80. i 90. rozpo-

Tab. 5. Udział filii z większościowym udziałem kapitału USA w eksporcie towarów przemysłowych w wybranych krajach w latach 1966–1996 (w %)

United States majority owned foreign affiliates' Shares in selected host-economy exports of manufactures, 1966–1996 (in per cent)

	1966	1977	1983	1993	1996
Kraje rozwinięte gospodarczo					
Belgia	11,3	18,5	17,0	12,8	13,8
Francja	7,2	10,8	9,9	10,3	11,5
Niemcy	7,0	10,1	12,0	11,7	11,2
Irlandia	—	41,7	54,0	52,3	43,0
Włochy	4,7	4,9	4,5	5,1	5,5
Holandia	11,0	19,8	23,5	21,3	20,4
Hiszpania	2,0	11,0	14,6	14,5	15,2
Szwecja	—	3,3	3,4	2,6	4,0
Szwajcaria	7,1	4,1	4,1	2,4	---
Wielka Brytania	18,3	18,4	18,5	25,4	24,0
Kanada	61,8	67,0	54,9	52,1	45,3
Japonia	—	0,4	0,7	1,5	1,1
Kraje rozwijające się					
Argentyna	—	—	29,3	24,8	39,2
Brazylia	—	32,7	24,0	16,4	18,5
Kostaryka	—	---	---	41,2	49,5
Meksyk	24,5	41,5	21,7	22,6	28,4
Chiny	—	—	—	—	1,6
Hong Kong	—	—	5,8	10,0	—
Malezja	—	37,1	37,2	13,8	11,1
Filipiny	—	52,6	36,1	22,6	11,4
Singapur	—	23,5	20,4	25,1	21,4

Źródło: UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, Annex, table A.VIII.7, s. 448–449.

często proces liberalizacji handlu i przepływów kapitału.²⁰ Tendencja ta nie dotyczyła Brazylii, w przypadku której duży rozmiar rynku powodował, że większość produkcji filii korporacji USA była sprzedawana na terenie kraju. Jedynie około 15% całkowitej sprzedaży filii korporacji Stanów Zjednoczonych działających w Brazylii w połowie lat 90. przeznaczano na eksport.²¹ W krajach azjatyckich, pełniących funkcje platform eksportowych: w Malezji, Singapurze, Tajlandii oraz na Filipinach udział filii korporacji Stanów Zjednoczonych był wysoki, jednak wykazywał tendencję malejącą. Spowodowane to było wzrostem aktywności korporacji Japonii oraz firm europejskich w tym regionie.²²

Źródłem nowszych danych dla lat 1990–2005 jest Biuro Analiz Ekonomicznych Stanów Zjednoczonych. Dane obejmują eksport towarów (przemysłowych i podstawowych) oraz eksport usług. Udział eksportu korporacji amerykańskich w eksporcie danego kraju obliczono jako różnicę między całkowitą sprzedażą filii korporacji amerykańskich działających w danym kraju a sprzedażą na rynku lokalnym tego kraju. Tak uzyskaną wartość odniesiono do eksportu całkowitego kraju (towary i usługi). Odpowiednie statystyki zawarto w tabeli 6.

Od początku lat 90. udział filii korporacji Stanów Zjednoczonych rósł szczególnie szybko w charakteryzujących się najwyższą przewagą technologiczną krajach Europy Zachodniej: Finlandii, Szwecji, Irlandii i Wielkiej Brytanii, a po roku 2000 w mniejszym stopniu również w Japonii. Świadczy to o wzroście koncentracji działalności nie tylko w krajach, w których wielkość rynku pozwalała na znaczny wzrost sprzedaży, ale przede wszystkim w gospodarkach charakteryzujących się wysokim tempem postępu technologicznego. W pozostałych krajach Europy Zachodniej i Kanadzie udział korporacji USA w eksporcie pozostawał względnie stały.

Szczególnym przypadkiem kraju wśród gospodarek wysoko rozwiniętych, w którym rola zagranicznych filii korporacji USA jest szczególnie istotna, jest Irlandia. Zgodnie z zaprezentowanymi w tabeli 5 danymi, w latach 1977–1996 udział filii korporacji Stanów Zjednoczonych w eksporcie artykułów przemysłowych Irlandii przekraczał 40%, a w samych latach 80. – 50%. W okresie 1995–

²⁰ Szczegółowa analiza procesu liberalizacji w krajach Ameryki Łacińskiej znajduje się w pracy: L. Taylor, R. Vas, *Balance of payments liberalization in Latin America: effects on growth, distribution and poverty* [w:] R. Vos, L. Taylor, R. P. de Barros (eds.), *Economic Liberalization, Distribution and Poverty: Latin America in the 1990s*, Edward Elgar, Cheltenham and Northampton 2002, s. 1-53.

²¹ A. Walter, *Globalization and policy convergence: the case of direct investment rules* [w:] R. A. Higgott, G. R. D. Underhill, A. Bieler (eds.), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Routledge, London and New York 2000, s. 67.

²² Por. R. S. Farrell, *Japanese Investment in the World Economy. A Study of Strategic Themes in the Internationalisation of Japanese Industry*, Edward Elgar, Cheltenham and Northampton 2008, s. 3.

Tab. 6. Udział filii z większościovym udziałem kapitału USA w eksporcie towarów i usług w wybranych krajach w latach 1990–2005 (w %)

United States majority owned foreign affiliates' shares in selected host-economy merchandise and services exports, 1990–2005 (in per cent)

	1990	1995	2000	2005
Kraje rozwinięte gospodarczo				
Austria	2,4	4,5	5,2	2,8
Belgia/Luksemburg	15,5	12,4	13,0	11,5
Finlandia	0,3	1,5	3,2	6,3
Francja	8,5	8,3	8,8	8,9
Niemcy	8,9	9,5	10,9	8,6
Irlandia	34,9	37,4	54,2	71,1
Włochy	4,3	4,8	4,8	5,1
Holandia	20,7	21,0	24,0	19,8
Portugalia	3,9	4,7	4,0	4,4
Hiszpania	8,6	8,8	7,7	8,2
Szwecja	2,8	5,6	14,5	14,8
Wielka Brytania	21,2	24,3	23,3	27,1
Kanada	32,0	31,6	29,8	29,5
Japonia	2,1	1,7	2,2	3,2
Kraje rozwijające się				
Argentyna	5,8	7,4	18,0	19,1
Brazylia	10,8	8,5	13,9	12,7
Chile	5,0	10,5	5,8	6,8
Kostaryka	11,3	32,5	19,7	27,2
Meksyk	12,0	16,8	20,8	18,1
Chiny	0,1	0,6	2,8	2,3
Hong Kong	9,9	7,2	9,3	11,4
Indie	0,1	0,2	0,7	2,5
Indonezja	18,5	11,7	---	8,9
Malezja	10,7	6,9	14,3	14,8
Filipiny	7,1	6,4	10,6	12,0
Korea Południowa	0,9	0,6	1,0	1,1
Singapur	23,0	25,7	34,3	35,1
Tajwan	3,2	2,8	3,0	4,3
Tajlandia	7,2	4,5	7,4	7,2

Źródło: UNCTAD, *WID Country Profile: United States*, Posted 19 September 2005, Table 58b, s. 307–308; BEA, *U.S. Direct Investment Abroad: Preliminary 2005 Estimates*, Table III.F.2, s. 63; UNCTAD, *Handbook of Statistics 2008*, <http://stats.unctad.org/Handbook/>

2005 udział filii USA w eksporcie towarów i usług Irlandii podwoił się, osiągając w roku 2005 poziom 71,1%, najwyższy na świecie. Wśród głównych czynników wzrostu aktywności korporacji amerykańskich w okresie powojennym wymienia się następujące²³: 1) najniższe efektywne podatki korporacyjne, wprowadzone już w latach 50.; 2) działalność Agencji Rozwoju Przemysłu Irlandii, która stworzyła dogodne warunki dla zagranicznych inwestorów; 3) liberalna

²³ G. Barba Navaretti, A. J. Venables, *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press, New Jersey 2004, s. 187–216.

politykę gospodarczą zapoczątkowaną w roku 1991, która istotnie przyczyniła się do wzrostu ZIB w sektorze usług (głównie finansowych i informatycznych); 4) umiejętności dobrze wykształconych, anglojęzycznych pracowników; 5) korzyści związane z występowaniem efektu aglomeracji. Dzięki sprzyjającemu klimatowi inwestycyjnemu działalność produkcyjną rozpoczęły w Irlandii liczne amerykańskie firmy z branży informatycznej, telekomunikacyjnej, farmaceutycznej i innych, głównie wysoko zaawansowanych technologicznie sektorów. Ich produkcja jest sprzedawana głównie na obszarze Unii Europejskiej, ale duży udział posiada również handel wewnątrzkorporacyjny z firmami macierzystymi w Stanach Zjednoczonych.

Zdecydowany wzrost znaczenia filii korporacji Stanów Zjednoczonych nastąpił w krajach rozwijających się. Liberalizacja gospodarcza w Azji, Ameryce Łacińskiej i w Europie Środkowo-Wschodniej zwiększyła ich atrakcyjność inwestycyjną. W eksporcie krajów Azji szczególnie dużą rolę filie korporacji USA odgrywają w Singapurze (35,1% eksportu towarów i usług kraju w roku 2005), Malezji (14,8%), Filipinach (12,0%) i Hong Kongu (11,4%). W Hong Kongu, Malezji i Singapurze dominującą formą aktywności filii korporacji jest produkcja podzespołów oraz finalny montaż produktów głównie z branży elektronicznej. Działalność korporacji na Filipinach jest skoncentrowana na produkcji podzespołów elektronicznych (procesorów, kości pamięci, półprzewodników), a montaż wyrobów gotowych posiada niewielkie i ciągle malejące znaczenie.²⁴ Mniejszy udział zagraniczne oddziały korporacji amerykańskich mają w eksporcie Chin (2,3% eksportu kraju w roku 2005), Indii (2,5%), Indonezji (8,9%), Korei Południowej (1,1%) i Tajwanu (4,9%). W Chinach i Indonezji produkcja filii korporacji zagranicznych bazuje na pracochłonnych technologiach, a wytwarzane dobra oparte są na zasobach naturalnych (Indonezja) lub powstają z gotowych podzespołów importowanych z innych krajów (Chiny). Fabryki z kapitałem amerykańskim działające w Korei Południowej i na Tajwanie zajmują się produkcją podzespołów i wyrobów gotowych z branży elektronicznej. W Indiach działalność produkcyjna korporacji amerykańskich w niewielkim stopniu jest zorientowana na eksport, jednak w ostatnich latach pojawiają się inwestycje w produkcję standardowych dóbr konsumpcyjnych, które w większości stają się przedmiotem sprzedaży na rynkach zagranicznych.²⁵ Większą rolę odgrywa jednak *offshoring* usług informatycznych, finansowych i biznesowych.

W Ameryce Łacińskiej pozycja filii korporacji Stanów Zjednoczonych jest szczególnie silna. Najwyższy udział mają w eksporcie Kostaryki (27,2% eksportu kraju w roku 2005), Meksyku (18,1%) i Argentyny (19,1%). W większości

²⁴ P. A th u k o r a l a, *Multinational Enterprises in Asian Development*, Edward Elgar, Cheltenham and Northampton 2007, s. 55–56.

²⁵ *Ibidem*.

krajów, z wyjątkiem Kostaryki i Meksyku, produkcja filii korporacji USA jest skoncentrowana w nisko zaawansowanych technologicznie, pracochłonnych sektorach.²⁶ W Kostaryce duże znaczenie mają korporacje działające w sektorze IT i medycznym, produkujące wyspecjalizowane komponenty elektroniczne. Wśród nich dominującą pozycję posiada Intel, który po roku 1996 przeniósł na terytorium Kostaryki większość produkcji procesorów.²⁷ W Meksyku, wraz z utworzeniem NAFTA, swoją działalność zintensyfikowały amerykańskie korporacje z branży motoryzacyjnej i elektronicznej, co spowodowało wzrost ich udziału w eksporcie towarów i usług z 12,0% w roku 1990 do 18,1% w roku 2005.

PODSUMOWANIE

Conclusion

Okres po II wojnie światowej charakteryzował się zmniejszeniem znaczenia Stanów Zjednoczonych w handlu światowym. W latach 1948–2007 udział USA w globalnym eksporcie towarów zmniejszył się blisko trzykrotnie (por. rys. 1). Spadek udziału nie dotyczył jednak korporacji amerykańskich, a w szczególności ich zagranicznych filii. Potwierdzeniem tej tezy jest przeprowadzona w niniejszym opracowaniu analiza, na podstawie której można sformułować kilka głównych wniosków.

Po pierwsze, w latach 1966–2005 łączny udział korporacji Stanów Zjednoczonych w eksporcie światowym (firm macierzystych i ich zagranicznych filii), pomimo wzrostu siły gospodarczej krajów Europy Zachodniej i Japonii, pozostawał na względnie stałym poziomie, mieszczącym się w przedziale 17,6–19,7%. Decydującą rolę w utrzymaniu wysokiego udziału miały zagraniczne filie korporacji USA, a firmy macierzyste systematycznie traciły pozycję (spadek udziału w eksporcie światowym z 11,0% w roku 1966 do 4,4% w roku 2005). Wśród filii zagranicznych w całym okresie dominowały oddziały z krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo (wzrost udziału z 4,1% eksportu światowego w roku 1957 do 9,3% w roku 2005), jednak od lat 70. zasadniczy wpływ na wzrost znaczenia w eksporcie światowym mają filie z krajów rozwijających się (wzrost z 0,8% w roku 1977 do 4,4% w roku 2005).

²⁶ OECD, *Territorial Reviews. The Mesoamerican Region: Southeastern Mexico and Central America*, Paris 2006, s. 106.

²⁷ UNCTAD, *Information Economy Report 2007-2008*, s. 104; L. Ciroveguia, F. Guiliiani, *MNC-dominated clusters and the upgrading of domestic suppliers: the case of Costa Rican electronics and medical device industries* [w:] R. Leoncini, S. Montresor (eds.), *Dynamic Capabilities Between Firm Organization and Local Systems of Production*, Routledge, London and New York 2008, s. 236–264.

Po drugie, wartość eksportu zagranicznych filii korporacji Stanów Zjednoczonych pozostawała w ścisłym związku z charakterem i rozmiarami inwestycji zagranicznych USA. Gdy dominującym motywem podejmowanych ZIB była wielkość rynku (głównie inwestycje w Europie Zachodniej), wartość sprzedaży lokalnej filii była wyższa od sprzedaży na rynkach innych krajów. Gdy najważniejsze były czynniki kosztowe (inwestycje w Azji i Ameryce Łacińskiej), filie pełniły funkcję platformy eksportowej.

Po trzecie, filie zagraniczne korporacji Stanów Zjednoczonych pełnią istotną rolę w rozwoju eksportu wielu krajów. Wśród gospodarek wysoko rozwiniętych udział filii w eksporcie towarów i usług w roku 2005 wynosił od 2,8% w Austrii, 3,2% w Japonii i 4,4% w Portugalii do 27,1% w Wielkiej Brytanii, 29,5% w Kanadzie i 71,0% w Irlandii. Największe znaczenie eksport filii korporacji USA miał więc w krajach innowacyjnych o wysokim poziomie zaawansowania technologicznego gospodarki. Wyższy udział korporacje Stanów Zjednoczonych miały w eksporcie rozwijających się gospodarek Azji Południowo-Wschodniej (zwłaszcza Singapur, Malezja, Filipiny) oraz Ameryki Łacińskiej (Kostaryka, Argentyna i Meksyk). Obecność filii w krajach rozwijających się pozytywnie wpłynęła na wzrost zaawansowania technologicznego ich eksportu i przyczyniła się do pogłębienia integracji z gospodarką światową.

SUMMARY

The article's subject is evaluation of the United States' position in international trade as a country and the role of US transnational corporations as main participants in the world trade. There were essential changes in international trade in the second half of the 20th century, which came as a result of increase in trade activity of transnational corporations, including US corporations. The United States' share in the world exports decreased from 21,7% in 1948 to 8,5% in 2007, whereas US corporations in principle hold on to their position in international trade with a share in international exports of around 18% (17,7% in 1966 and 18,1% in 2005).