

Tomasz Latocha \*

## **Lokalizacja produkcji międzynarodowej a procesy integracji europejskiej**

### **1. Wprowadzenie**

W warunkach globalizacji coraz więcej regionów świata staje się miejscem lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), które „stanowią kapitał w czystej formie, bez narodowego przyporządkowania, wraz z odpowiednio ukierunkowaną strategią zarządzania, który jest potencjalnie gotowy osiąść tam, gdzie oczekiwane zyski są największe i najpewniejsze”.<sup>1</sup>

Celem niniejszego artykułu jest analiza czynników determinujących decyzje lokalizacyjne przedsiębiorstw transnarodowych. Zostanie przeprowadzona analiza teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kontekście ich przydatności do wyjaśnienia decyzji lokalizacyjnych podejmowanych przez korporacje transnarodowe w procesie integracji regionalnej.

Według ocen UNCTAD, w 2000 r. stan zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich<sup>2</sup> wynosił ponad 1,3 bln USD.<sup>3</sup> Strumienie BIZ potęgowane są zjawiskiem fuzji i przejęć (*Mergers i Aquisitions* – M&A) oraz strategicznych przymierzy (*Strategic Alliances*). W latach 90. te formy bezpośrednich inwestycji zwiększyły się pięciokrotnie, a w 1999 r. osiągnęły wartość blisko 800 mld USD.<sup>4</sup> Wpłynęło na to przychylniejsze nastawienie

---

\* Mgr **Tomasz Latocha** – doktorant w Katedrze Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego.

<sup>1</sup> P.Hirst, G.Thompson, *Globalisierung questions, Internationale Wirtschaftsbeziehungen, Nationalökonomie und die Formierung von Handelblöcken w: Politik der Globalisierung*, ed. U.Beck, Frankfurt am Main 1998, s.91.

<sup>2</sup> NBP wysunął postulat, aby w swych publikacjach unikać niepoprawnego określenia „wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych”, stosując w zamian kategorię „zobowiązania z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich” – por. *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Aneks II, IKiCHZ, Warszawa 2001, s.232.

<sup>3</sup> *World Investment Report 2000, Promoting Linkages*, UNCTAD, New York-Geneva 2001, s.4.

<sup>4</sup> *Recent Trends in Foreign Direct Investment, Financial Market Trends*, no. 76/2000, OECD, Paris 2000, s.21.

opinii publicznej oraz przemiany na rynku kapitałowym. W Europie wprowadzenie euro zredukowało koszty transakcyjne oraz ryzyko związane z kursami walut przy dokonywaniu tego typu transakcji.<sup>5</sup> Większość M&A dokonuje się między krajami wysoko rozwiniętymi – skupiają one 90% transakcji, a przodują w tym Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Francja i Niemcy. W Europie Środkowej i Wschodniej najatrakcyjniejszym krajem dla M&A okazała się Polska, gdzie ich wartość w 1999 r. osiągnęła 6 mld USD.<sup>6</sup> Przodują tu sektory: bankowy, ubezpieczeniowy, samochodowy, tytoniowy, chemiczny, farmaceutyczny i telekomunikacyjny.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne nierozłącznie związane są z działalnością przedsiębiorstw transnarodowych. W 2000 r. w gospodarce światowej działało ponad 60 tys. korporacji transnarodowych, które posiadały około 820 tys. filii zagranicznych.<sup>7</sup> Ponad 80% tego typu korporacji pochodziło z państw wysoko rozwiniętych, tj. miało tam swoją centralę, a ponad 50% ich filii zagranicznych ulokowanych było w krajach rozwijających się. Globalny kapitał zakładowy BIZ wynosił 6,3 bln USD (2000 r.). Filie zagranicznych korporacji transnarodowych generowały około 15,7 bln USD sprzedaży, tj. ponad dwa razy więcej niż światowy eksport dóbr i usług szacowany w tym samym roku na około 7 bln USD. Głównym źródłem BIZ, jak również głównym miejscem ich lokalizacji, pozostają niezmiennie kraje rozwinięte – w 2000 r. ponad 90% rocznych światowych strumieni BIZ pochodziło właśnie z nich, a ponad 3/4 ogółu BIZ ulokowanych zostało w tych krajach. Zjawisko to określane jest jako krzyżowanie się strumieni BIZ we współczesnej gospodarce światowej. Udział krajów rozwijających się w światowych strumieniach BIZ napływających, który rósł ze średnio 1/5 w latach 1986-1990 do ponad 1/3 w drugiej połowie lat 90., w roku 2000 zmniejszył się do 19%. Wyraźną stratę odnotowały kraje Azji Południowej, Wschodniej i Południowo-Wschodniej, co miało związek z kryzysem finansowym w tym regionie. Również kraje Europy Środkowej i Wschodniej odnotowały zmniejszenie tempa napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych – począwszy od 1998 r. ich udział w światowych strumieniach BIZ spadł do poziomu 2% w 2000 r. (w 1997 r. udział ten wynosił jeszcze 4%). Najlepszą pozycję pod względem wielkości napływającego strumienia BIZ miały wśród krajów Europy Środkowej i Wschodniej Polska, Czechy, Federacja Rosyjska i Węgry.

---

<sup>5</sup> *Euro 2002*, NBP (<http://www.nbp.pl/Euro/index.html>).

<sup>6</sup> *Recent...*, op.cit., s.21.

<sup>7</sup> *World...*, op.cit., s.9.

## 2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a międzynarodowa integracja gospodarcza

Procesy integracji gospodarczej w postaci strefy wolnego handlu, unii celnej, jednolitego rynku wewnętrznego oraz unii gospodarczej i walutowej mają wpływ zarówno na przepływy handlowe w obrębie integrującego się obszaru, jak i na przepływy kapitału.

W dziedzinie inwestycji pod wpływem efektów unii celnej i w ścisłym z nimi powiązaniu występują zjawiska, które określone zostały mianem kreacji inwestycji i przesunięcia inwestycji.<sup>8</sup> Pierwsze oznaczają wzrost strumieni BIZ z krajów nieczłonkowskich w odpowiedzi na przesunięcie handlu, natomiast drugie przesunięcie inwestycji z jednego kraju członkowskiego do innego w odpowiedzi firm na efekt kreacji handlu.<sup>9</sup>

W kontekście procesów integracji gospodarczej można mówić o bezpośrednich inwestycjach, które są komplementarne do handlu bądź substytucyjne.<sup>10</sup>

W przypadku komplementarności handlu i inwestycji bezpośrednich wyróżnia się inwestycje reorganizacyjne i zrationalizowane. Inwestycje reorganizacyjne (*reorganization direct investment*) są rezultatem presji generowanej przez efekt kreacji handlu. Efekt ten zachęca do realokacji zasobów zgodnie z przewagami komparatywnymi. Przedsiębiorstwa międzynarodowe ulokowane w integrujących się krajach stoją przed koniecznością przegrupowania swoich mocy wytwórczych. Z reguły oznacza to przesunięcie lokalizacji (połączone z ograniczeniem ich liczby) do miejsc o korzystniejszych kosztach. Reorganizacja inwestycji nie musi powodować przyrostu netto BIZ wewnątrz unii celnej, ale po prostu zmianę ich geograficznej i branżowej struktury. Oznacza to konsolidację aktywności produkcyjnej przedsiębiorstw transnarodowych w mniejszej liczbie filii bądź oddziałów.

Inwestycje zrationalizowane (*rationalized direct investment*) są wywoływane dynamicznymi efektami unii celnej w postaci obniżki kosztów w średnim i długim okresie oraz korzyściami z tytułu wzrostu efektywności. Ten typ inwestycji występuje w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo transnarodowe zaopatrywało rynek unii celnej drogą eksportu pochodzącego z filii bądź oddziałów ulokowanych na zewnątrz unii.

Inwestycje substytucyjne do handlu mogą mieć charakter defensywnych i ofensywnych inwestycji zastępujących import. Pierwsze (*defensive import*

---

<sup>8</sup> Z.Wysokińska, J.Witkowska, *Integracja europejska*, Warszawa 2000, s.54.

<sup>9</sup> O efektach kreacji i przesunięcia handlu zob. A.Zielińska-Głębocka, *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej – teoria handlu i polityki handlowej*, Gdańsk 1997, s.218; por. także Z.Wysokińska, *Międzynarodowa integracja regionalna – aspekty teoretyczne i empiryczne*, „*Ekonomista*”, nr 5-6/1995, s.56.

<sup>10</sup> *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. W.Iskra, Warszawa 2000, s.209.

*substituting*) są odpowiedzią na efekt przesunięcia handlu w unii celnej lub efekt stłumienia handlu. Przyczyną ich jest generowanie przewag lokalizacyjnych w wyniku procesu przegrupowania taryf, a motywem chęć utrzymania udziału w rynku. Ofensywne inwestycje zastępujące import (*offensive import substituting*) są rezultatem dynamicznych efektów unii celnej, ujawniających się w postaci rosnącej stopy wzrostu gospodarczego i powiększania się rozmiarów rynków. Motywami inwestycji jest wykorzystanie rosnącego popytu i otwierania się nowych rynków.

O ścisłym związku pomiędzy procesem tworzenia unii celnej a przepływem kapitału w formie BIZ świadczą inwestycje podejmowane celem pokonania przeszkód celnych i utrzymanie rynku wcześniej obsługiwanego za pomocą eksportu tzw. *tariff jumping investment*. Przykładem jest np. wzrost amerykańskich BIZ w Unii Europejskiej, powiązany z ustanowieniem zewnętrznej taryfy celnej.<sup>11</sup>

Często ważniejszym motywem podjęcia BIZ niż motyw „przeskoczenia” barier handlowych, może być chęć ekspansji na dużym i dynamicznym rynku regionalnym, tym bardziej że zwiększony tego rodzaju rynek jest w stanie umożliwiać projekty inwestycyjne, które poprzednio nie były rentowne z powodu zbyt małych rozmiarów rynków narodowych. Ponadto – zwłaszcza jeśli rynek regionalny obejmuje ważne gospodarczo kraje – dla firm z krajów trzecich obecność na takim rynku może być ważna ze względów strategicznych i motywowana nie tyle chęcią utrzymania dotychczasowego udziału na nim, zagrożonego przesunięciem kierunków handlu (co jest reakcją typowo obronną), ile chęcią zdobycia nowego miejsca na dynamicznym i ważnym rynku, co jest reakcją ofensywną. Usytuowanie się jednej z wiodących firm danego przemysłu na rynku ugrupowania może skłonić jej konkurentów do podobnego kroku, w obawie przed utratą pozycji na rynku międzynarodowym na rzecz konkurentów. Ponieważ korporacje transnarodowe występują przede wszystkim w przemysłach oligopolistycznych, o stosunkowo niewielkiej liczbie konkurentów, prawdopodobieństwo takiej reakcji jest wysokie w przemysłach zdominowanych przez korporacje. Trzeba przy tym podkreślić, że podjęcie decyzji o bezpośredniej inwestycji przez wiodące w danej gałęzi przedsiębiorstwo prowadzi na ogół do efektów inwestycyjnych znacznie przekraczających początkową inwestycję, ponieważ takie przedsięwzięcia pociągają za sobą inwestycje towarzyszące,

---

<sup>11</sup> J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej – próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Łódź 1996, s.181-182.

dostarczające komponenty, a zwłaszcza usługi, które nie nadają się do transportu i ich dostawa za granicę wymaga założenia tam filii.<sup>12</sup>

Ponadto w unii celnej następują procesy reorganizacji produkcji, stymulowane zwłaszcza przez intensyfikację konkurencji i korzyści skali. W miarę postępowania tego procesu ujawniają się nowe determinanty lokalizacyjne BIZ wewnątrz integrującego się obszaru (np. koszty transportu, opodatkowanie itp.). Korporacje transnarodowe, zarówno te ulokowane w Unii, jak i poza nią, otrzymują bodziec do podejmowania bezpośrednich inwestycji w poszukiwaniu optimum lokalizacji, tzw. *optimum location seeking investment*.<sup>13</sup>

W rozważaniach dotyczących inwestycji bezpośrednich w Unii Europejskiej, zarówno wewnętrznych jak i tych pochodzących z zewnątrz, w aspekcie procesów integracji, bardzo przydatny jest element teorii lokalizacji. Dzięki koncepcjom i teoriom lokalizacji często można ocenić decyzje firm odnośnie do lokat kapitałowych w formie inwestycji bezpośrednich na obszarze Unii.<sup>14</sup>

### **3. Teoretyczne aspekty decyzji lokalizacyjnych przedsiębiorstw międzynarodowych**

Jest wiele teoretycznych wyjaśnień przyczyn kreowania BIZ. W literaturze przedmiotu ostatnich lat można znaleźć około 40 różnych koncepcji tłumaczących powstawanie BIZ.<sup>15</sup> Niektóre z nich okazują się być kombinacjami istniejących już wyjaśnień tego zjawiska.<sup>16</sup> Dla potrzeb niniejszego artykułu przedstawione zostaną teorie, które uwzględniają kwestie podejmowania decyzji lokalizacyjnych przedsiębiorstw transnarodowych.

Koncepcją, którą próbuje się wytłumaczyć zjawisko BIZ, a która uwzględnia właśnie czynniki lokalizacji jest teoria stóp procentowych. Zgodnie z nią, kapitał

---

<sup>12</sup> Z.Zimny, *Integracja a zagraniczne inwestycje bezpośrednie: doświadczenia Unii Europejskiej i wnioski dla Polski w: Rezultaty stowarzyszenia Polski ze Wspólnotami Europejskimi*, Warszawa 1998, s.51-52.

<sup>13</sup> J.Witkowska, *Bezpośrednie...*, op.cit., s.182.

<sup>14</sup> S.Ladyka, *Z teorii integracji gospodarczej*, Warszawa 2000, s.191.

<sup>15</sup> H.Knödler, U.Albertshausen, *Glocalisation, Foreign Direct Investment and Regional Perspectives: Empirical Results for West German Regions*, „Discussion Paper”, nr 117/2001, Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv, s.8.

<sup>16</sup> Przegląd teorii można znaleźć w: I.Stein, *Die Theorien der multinationalen Unternehmung w: Compendium der internationalen Betriebswirtschaftslehre*, ed. S.Schoppe, München 1992; J.Stehn, *Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern: theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz*, Tübingen 1992; J.H.Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham 1993. W polskiej literaturze teorie BIZ prezentowane są m.in. przez M.Geldner, *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, Warszawa 1986; J.Witkowska, *Bezpośrednie...*, op.cit.; E.Oziewicz, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej*, Gdańsk 1998; A.Stepniak, *Integracja regionalna i transfer kapitału*, Gdańsk 1996.

węduje tam, gdzie stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału będzie wyższa niż w kraju macierzystym korporacji transnarodowej i innych państw przyjmujących.<sup>17</sup>

Tradycyjna teoria przepływów kapitałowych ulegała różnym modyfikacjom. Starano się wprowadzić do niej nowe elementy, które umożliwiłyby wyjaśnienie przyczyn dokonywania inwestycji bezpośrednich. Jedną z takich przyczyn jest problem ryzyka, który został ujęty w teorii obszarów walutowych Alibera. Teoria ta jest powiązana z teorią stóp procentowych i uwzględnia taki czynnik lokalizacji, jak poziom kursu walutowego.<sup>18</sup> Według tej teorii BIZ są następstwem występowania różnych obszarów walutowych oraz celnych, które pełnią do pewnego stopnia funkcję decyzyjną. Miejsce wyboru produkcji zależy bowiem od pozycji waluty i wysokości cła w danym kraju.<sup>19</sup>

Koncepcją zbliżoną do powyższej jest teoria kształtowania się pozycji inwestycyjnej na rynkach zagranicznych J.H.Dunninga. Decyzje lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich wyjaśnia ona za pomocą zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów. Dunning dostrzega współzależność między pozycją inwestycyjną na rynkach zagranicznych (wielkość netto tych inwestycji na jednego mieszkańca) a poziomem rozwoju gospodarczego, mierzonego wielkością dochodu narodowego *per capita*.<sup>20</sup>

Kolejną teorią, za pomocą której można wyjaśnić decyzje lokalizacyjne bezpośredniej inwestycji jest teoria cyklu życia produktu. Opiera się ona na założeniu, że każdy produkt przechodzi w swoim życiu produkcyjnym kilka etapów, tj. etap nowości (wprowadzenie towaru na rynek), etap rozwoju i dojrzewania oraz etap pełnej standaryzacji, który może prowadzić do fazy schyłkowej, czyli stopniowego wycofywania się produktu z rynku. Gdy nowa technologia upowszechnia się, a produkt wchodzi w fazę dojrzałości korporacje transnarodowe podejmują produkcję poza krajem macierzystym. Produkt dojrzewający jest wytwarzany na większą skalę, co daje korzyści skali w sferze produkcji i dystrybucji. Przy lokalizacji produkcji międzynarodowej ważnym czynnikiem lokalizacyjnym są niższe koszty produkcji, a zwłaszcza niższe koszty pracy.<sup>21</sup>

W rozważaniach dotyczących inwestycji bezpośrednich w Unii Europejskiej w aspekcie integracji regionalnej, ogromne znaczenie ma tzw. paradygmat Dunninga OLI (*Ownership, Localization, Internalization*).<sup>22</sup> Zgodnie z tym

<sup>17</sup> E.Oziewicz, *Zagraniczne...*, op.cit., s.70.

<sup>18</sup> J.Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, Warszawa 1990, s.223, por. także J.Witkowska, *Bezpośrednie...*, op.cit., s.43.

<sup>19</sup> M.Geldner, *Przyczynek...*, op.cit., s.99.

<sup>20</sup> A.Stepniak, *Integracja...*, op.cit., s.259.

<sup>21</sup> H.Knödler, U.Albertshauser, *Glocalisation...*, op.cit., s.8.

<sup>22</sup> A.Stepniak, *Integracja...*, op.cit., s.266.

eklektycznym paradygmatem przedsiębiorstwo podejmuje bezpośrednie inwestycje zagraniczne, gdy spełnione są równocześnie trzy warunki:

1. Firma musi posiadać pewne specyficzne przewagi własnościowe, aby mogła konkurować z lokalnymi firmami przez podejmowanie produkcji w ich kraju.

2. Dla przedsiębiorstwa musi być bardziej opłacalne transferowanie przewag własnościowych za granicę wewnątrz własnej organizacji (internalizacja) aniżeli sprzedaż lub wdzierżawienie ich firmom zagranicznym (eksternalizacja).

3. Muszą wystąpić czynniki decydujące o większej atrakcyjności lokalizacji produkcji w danym kraju przyjmującym w porównaniu z krajem macierzystym lub innymi krajami lokaty kapitału w formie BIZ. Do czynników tych należą:<sup>23</sup>

- wielkość rynku i perspektywy jego rozwoju;
- koszty pracy;
- wyposażenie w zasoby naturalne;
- innowacje, nowe technologie;
- polityczna stabilność i stopień ryzyka inwestycji w danym kraju;
- polityka rządu wobec inwestorów zagranicznych;
- przeszkody taryfowe, stopień zliberalizowania handlu pomiędzy krajem macierzystym inwestora a krajem przyjmującym;
- położenie geograficzne i związane z tym koszty transportu (bliskość głównych rynków eksportowych);
- infrastruktura techniczno-ekonomiczna;
- różnice kulturowe (dystans psychiczny, językowy).

Ze wszystkich trzech teorii (teorii przewag własnościowych, lokalizacji i internalizacji), na których opiera się paradygmat Dunninga, do oceny decyzji firm na temat miejsca lokat kapitałowych w formie inwestycji bezpośrednich na obszarze Unii najlepiej zdaje się nadawać teoria lokalizacji. Na tej teorii autor niniejszego artykułu będzie opierał dalszą analizę zależności między geograficzną lokalizacją przedsiębiorstw transnarodowych a czynnikami lokalizacyjnymi regionów przyjmujących.

#### **4. Lokalizacja produkcji międzynarodowej a przewagi lokalizacyjne regionów przyjmujących**

Warunki otoczenia ekonomiczno-politycznego danego miejsca lokalizacji określane są jako czynniki lokalizacji. Są one określone dla poszczególnych regionów przyjmujących i mogą być tylko w nich wykorzystane. Są dostępne na tych samych warunkach dla wszystkich firm, niezależnie od ich wielkości i narodowości.<sup>24</sup> Teoria czynników lokalizacji, podobnie jak teoria przewag

---

<sup>23</sup> J.Witkowska, *Bezpośrednie...*, op.cit., s.86.

<sup>24</sup> J.H.Dunning, *The eclectic paradigm of international production: a personal perspective w: The Nature of the Transnational Firm*, ed. C.N.Pitelis, R.Sugen, London 1991, s.117-136.

własnościowych firmy, uzależnia przeprowadzenie BIZ od specyficznych przewag, które tym razem nie należą do przedsiębiorstwa, lecz do kraju goszczącego inwestycję.

Teoria lokalizacji międzynarodowej działalności przedsiębiorstw wyjaśnia zarówno BIZ, eksport, jak i sprzedaż licencji, przez przewagi konkurencyjne wynikające z lokalizacji.<sup>25</sup> Przewagi konkurencyjne bazują na sumie konkretnych i zależnych od lokalizacji czynników i warunków. Działają one korzystnie na proces wydajności w miejscu lokalizacji, zaś wpływ na nie mają specyficzne warunki w danym kraju. Korzyści konkurencyjne uwarunkowane lokalizacją określane są również jako korzyści lokalizacyjne. Prowadzą one do przewag związanych z dysponowaniem, do przewag cenowych na rynku, jak i do korzyści skali i procesów. Korzyści te są względne, jeżeli chodzi o gospodarkę zagraniczną, gdyż określane są przez specyficzne dla krajów czynniki. Handel międzynarodowy oraz BIZ wynikają z przewag lub niekorzyści konkurencyjnych wynikających z lokalizacji.

Teorie lokalizacji poszukują czynników, ze względu na które pewne tereny są uznawane za korzystne dla działalności gospodarczej, inne zaś nie. Wyjaśniają, więc przewagi, jakie mają dane miejsca nad innymi. Różnorodność czynników lokalizacji skłania do ich klasyfikacji. Najprostszy jest podział na czynniki tradycyjne i czynniki nowe. Innym sposobem podziału czynników lokalizacji może być możliwość, lub jej brak, przypisania danemu czynnikowi jakiejś wymiernej, obiektywnej wartości, stąd podział na czynniki obiektywne i subiektywne.<sup>26</sup>

W literaturze spotyka się również podział na zasadzie określenia, czy dany czynnik wpływa w sposób bezpośredni na działalność firmy oraz czy ma on dla niej duże znaczenie i czy można go zmierzyć.<sup>27</sup> Wyróżnia się tutaj czynniki lokalizacyjne twarde i miękkie. Czynniki twarde to te, które wpływają bezpośrednio na działalność przedsiębiorstwa, można je zmierzyć lub oszacować, zaś czynniki miękkie – odwrotnie. Do czynników twardych możemy zaliczyć: podaż i koszt wykwalifikowanej siły roboczej, ceny gruntów i budynków, wysokość lokalnych podatków i subwencji, regionalne nakłady na ochronę środowiska, składowanie odpadów i przyjęte w tym zakresie standardy. Z kolei czynniki miękkie to klimat gospodarczy (administracja wspierająca gospodarkę, pewność planowania, polityka rządu), opinie na temat danego miejsca lokalizacji (wizerunek miejsca lokalizacji w kontekście zasobów w nowoczesne technologie, szeroko pojętej obsługi przedsiębiorstw), jak również jego historyczne i kulturowe znaczenie.

---

<sup>25</sup> P.Tesch, *Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestitionen*, Berlin 1980, s.337.

<sup>26</sup> W.Dziemianowicz, *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce*, Warszawa 1997, s.18.

<sup>27</sup> Ibidem.



Inwestorzy i badacze czynników lokalizacji dużo uwagi poświęcają cechom środowiska naturalnego, które decydują o atrakcyjności danego regionu przyjmującego. Początkowo uwzględniali przede wszystkim takie elementy tego środowiska, jak dostęp do surowców oraz zaopatrzenie w wodę i energię. Obecnie, obok nich pojawiają się inne jeszcze cechy ważne dla inwestorów. Należą do nich: lokalne nakłady na ochronę środowiska, czystość powietrza i wody, dostęp do składowisk śmieci i odpadów oraz przyjęte standardy ich składowania.

Jakość lokalizacji i związane z tym przewagi konkurencyjne wynikają z jednej strony z kombinacji różnych czynników lokalizacyjnych, a z drugiej strony – z wymagań stawianych co do lokalizacji BIZ przez przedsiębiorstwa. Przewagi konkurencyjne uwarunkowane lokalizacją i związane z pewnym terenem lokalizacji nie są identyczne dla różnych przedsiębiorstw.

Ekлекtyczny paradygmat integrując trzy warunki determinujące produkcję międzynarodową uzależnia poszczególne jej typy od różnych czynników lokalizacyjnych (zob. tabelę 1).

**Tabela 1. Typy produkcji międzynarodowej a czynniki lokalizacyjne**

Typ produkcji międzynarodowej	Specyficzne przewagi lokalizacyjne	Rodzaje działalności preferowane przez korporacje transnarodowe
Produkcja oparta na surowcach	Bogactwa naturalne, duże zasoby siły roboczej	Przemysł rafinacji ropy naftowej i inne nakierowane na bogactwa naturalne
Przemysł substytuujący import	Koszty pracy i surowców, polityka rządowa	Przemysł komputerowy, farmaceutyczny, samochodowy i tytoniowy
Produkcja nastawiona na racjonalizację: a) produktów b) procesów produkcji	a) efekty związane ze specjalizacją produktów i koncentracją b) niskie koszty pracy	a) przemysł samochodowy, elektroniczny, elektryczny, maszyn rolniczych b) przemysł nastawiony na dobra konsumpcyjne, tekstylia
Produkcja nastawiona na handel	Wielkość rynków lokalnych, bliskość do klientów, możliwości obsługi i serwisu	Produkcja artykułów szybko psujących się
Usługi wspierające	Chłonność rynku	Ubezpieczenia, bankowość, obsługa firm, <i>consulting</i>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J.H.Dunning, *Towards an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests*, „*Journal of Business Studies*”, no. 1/1980, s.1108-1126 oraz P.Tesch, *Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestitionen*, Berlin 1980, s.337.

Przedsiębiorstwa transnarodowe tworzone są w wyniku dwóch typów zagranicznych inwestycji produkcyjnych: horyzontalnych i wertykalnych. Inwestycje horyzontalne (poziome) polegają na uruchomieniu za granicą produkcji wyrobów, w których wytwarzaniu oraz marketingu przedsiębiorstwo wyspecjalizowało się już w kraju. Są one często podejmowane z uwagi na bariery celne, wysokie koszty transportu lub korzyści skali. Przedsiębiorstwa wielonarodowe powstałe w drodze tego typu inwestycji zagranicznych są zintegrowane poziomo. Inwestycje wertykalne są podejmowane w stadium poprzedzającym podstawową działalność produkcyjną przedsiębiorstwa macierzystego (tzw. opcja zorientowana kosztowo) lub w stadium występującym po podjęciu podstawowej działalności (tzw. operacja zorientowana rynkowo), stanowiąc przedłużenie funkcji sprzedaży organizacji macierzystej. Inwestycje te prowadzą do powstania przedsiębiorstw wielonarodowych zintegrowanych pionowo.<sup>28</sup>

Warunkiem osiągnięcia korzyści z globalnej konfiguracji jest lokalizacja poszczególnych elementów łańcucha wartości firmy, czyli poszczególnych rodzajów działalności w tych krajach, w których przynoszą one najwyższą wartość dodaną.<sup>29</sup>

Rozproszenie lokalizacji produkcji może wynikać z:<sup>30</sup>

1. tzw. produkcji równoległej, czyli produkcji podobnych produktów w różnych miejscach lokalizacji;
2. produkcji substytucyjnej, tzn. produkcji za granicą wraz z reimportem do kraju pochodzenia w celu wykorzystania korzyści wynikających z różnicy kosztów;
3. produkcji komplementarnej, czyli przeprowadzenia poszczególnych procesów produkcji w różnych miejscach lokalizacji;
4. podziału produkcji z przyczyn podatkowych.

Podczas gdy kraje rozwijające się dysponują taną pracą (siłą roboczą), będąc konkurencyjnymi dla produkcji pracochłonnych, kraje rozwinięte posiadają przewagę w zakresie kapitału. (Zależności te ilustruje rysunek 1.)

Proste na rysunku 1 obrazują pewien poziom kosztów, których nachylenie uzależnione jest od kosztów czynników produkcji pracy i kapitału. Optymalne planowanie produkcji polega na przeniesieniu miejsca produkcji do kraju, gdzie taki sam poziom produkcji można osiągnąć niższymi kosztami.<sup>31</sup>

---

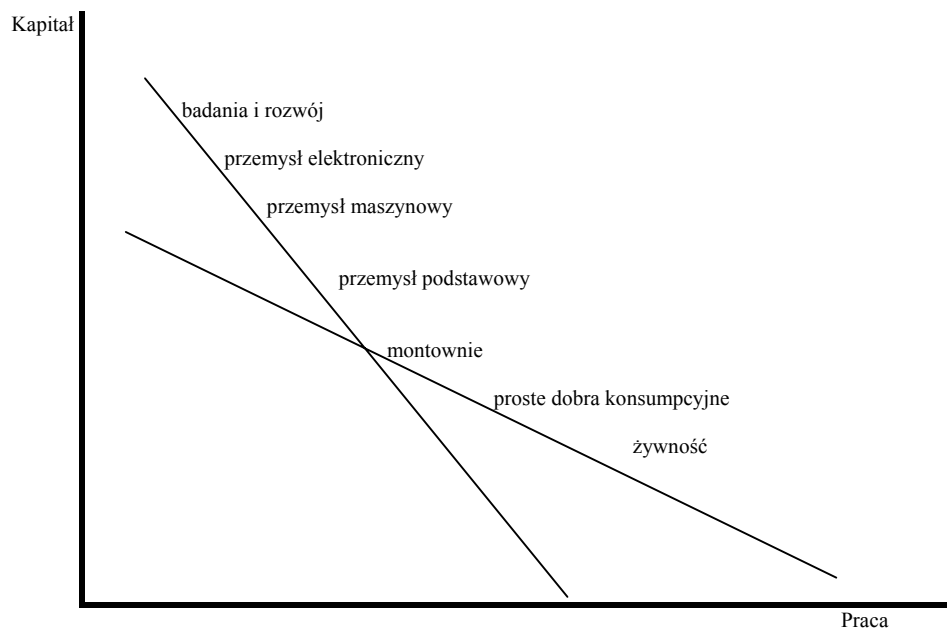
<sup>28</sup> W.Karaszewski, *Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1990-1999*, Toruń 2001, s.25.

<sup>29</sup> A.K.Koźmiński, *Zarządzanie międzynarodowe*, Warszawa 1999, s.68.

<sup>30</sup> I.Stein, *Die Theorien der multinationalen Unternehmung w: Kompendium der internationalen ...*, op.cit., s.49-151.

<sup>31</sup> Ibidem, s.78.

**Rysunek 1. Przewagi lokalizacyjne krajów w zależności od gałęzi produkcji**



Źródło: opracowanie własne na podstawie I.Stein, *Die Theorien der multinationalen Unternehmung* w: *Kompendium der internationalen Betriebswirtschaftslehre*, Oldenburg, ed. S.Schoppe, München 1992, s.49-151.

Warunki lokalizacyjne pozwoliły na wyodrębnienie pięciu typów regionów przyjmujących BIZ:<sup>32</sup>

- Stare regiony przemysłowe (*old industrial*) – BIZ podejmowane są tutaj w formie 100% udziałów przedsiębiorstw w przemyśle tradycyjnym, opartym na niskich kosztach produkcji.
- Regiony zindustrializowane (*new industrial*) – ulokowane w nich firmy osiągają przewagę konkurencyjną przez efekty zakresu i różnorodność intensywnie technologicznych produktów sprzedawanych na bazie konkurencji cenowej i jakościowej.
- Przemysłowe dzielnice (*industrial districts*) – występuje tu ścisła kooperacja między filiami korporacji transnarodowych a lokalnymi małymi i średnimi

<sup>32</sup> A.Hodgkinson, Ch.Nyland, S.Pomfred, *The Determination of Location in New South Wales*, „*Regional Studies*”, vol. 35/2001, s.52.

firmami. Kooperacja ta obejmuje wymianę informacji technicznej (innowacji produkcyjnych i produktowych) i rynkowej (dopasowywanie produktów dla specyficznych klientów – *customization of products*). W dzielnicach przemysłowych rozwinęło się szereg wyspecjalizowanych instytucji obsługujących firmy z zakresu kredytowania czy usług ułatwiających eksport itp.

- Korytarze wysokiej technologii (*high technology corridor*) – należą do nich regiony centralne i metropolie, które osiągają przewagi lokalizacyjne dzięki bliskości do głównych instytucji badawczych i uniwersyteckich oraz wyspecjalizowanych usług wspierających biznes, wysoko wykwalifikowanej sile roboczej, cechom stylu życia społeczeństwa i dostępowi do sieci globalnej komunikacji. Mniejsze lokalne firmy wysokiej technologii kooperują z filiami korporacji transnarodowych przez specyficzne przymierza klienckie (*customer alliances*).
- Nowoczesne lub stagnacyjne regiony wiejskie (*rural modern or stagnant*) – regiony te charakteryzują się niską populacją, jak również relatywnie wysokimi kosztami transakcyjnymi w porównaniu z centrami urbanistycznymi. W regionach stagnacyjnych inwestycje bezpośrednie nie występują. Firmy w nowoczesnych regionach wiejskich uzyskują przewagi z tytułu dostępu do taniej siły roboczej, wiedzy technicznej małych i średnich firm lokalnych, a także menedżerów lokalnych filii korporacji transnarodowych oraz z dostępu do międzynarodowej sieci transportu (bliskość do głównych dróg, autostrad, węzłów kolejowych, portów lotniczych).

## **5. Lokalizacja produkcji międzynarodowej – case study Irlandii**

Z analizy bilansu strumieni BIZ w Unii Europejskiej wynika, że kraje członkowskie w różnym stopniu uczestniczą w przepływie kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji. Np. Niemcy są inwestorem netto kapitału w formie BIZ, co oznacza, że z roku na rok następuje coraz to większy odpływ strumieni BIZ z gospodarki niemieckiej. Natomiast z kolei Irlandia jest dobrym przykładem państwa, gdzie obserwujemy rosnące tempo napływu kapitału w postaci BIZ, chociaż strumienie te nie są równoważone wypływem inwestycji bezpośrednich. Wskaźniki makroekonomiczne osiągnięte przez Irlandię sytuują ją tuż za najbogatszymi państwami UE, jak Luksemburg, Dania, Holandia, Austria, Belgia i przed takimi potęgami ekonomicznymi jak Niemcy, Szwecja, Wielka Brytania, Finlandia, Włochy czy Francja.<sup>33</sup> (Por. tabelę 2.)

Dobrobyt ekonomiczny w Irlandii jest obserwowany od momentu napływu kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych (zob. tabelę 3). Taka sytuacja pozwoliła wysunąć i zweryfikować następujące hipotezy co do relacji

---

<sup>33</sup> *Economic portrait of the European Union 2001*, Eurostat, Luxembourg 2001, s.35.

między bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi w Irlandii a jej wzrostem gospodarczym.<sup>34</sup>

- długookresowa stopa wzrostu jest generowana przede wszystkim przez napływ strumieni bezpośrednich inwestycji;
- na poziomie zagregowanym BIZ oddziałują pozytywnie na zatrudnienie i handel zagraniczny;
- napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest determinowany głównie różnicą cen czynników produkcji.

**Tabela 2. PKB per capita w krajach Unii Europejskiej w 2000 r.**

Kraj	2000/1999 (%)	EU-15=100	1995=100
Austria	3,2	110,1	126,7
Belgia	4,0	111,0	125,8
Dania	2,9	120,4	121,6
Finlandia	5,7	103,4	135,7
Francja	3,1	99,7	121,2
Niemcy	3,0	105,2	121,6
Grecja	4,1	68,1	131,9
Irlandia	11,5	118,3	162,2
Włochy	2,9	102,2	125,1
Luksemburg	8,5	190,2	141,1
Holandia	3,9	117,1	136,3
Portugalia	3,3	74,8	132,8
Hiszpania	4,1	81,2	131,9
Szwecja	3,6	102,9	127,1
W. Brytania	3,1	104,3	102,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Economic portrait of the European Union 2001*, Eurostat 2001.

---

<sup>34</sup> Zob. T.Latocha, *Effects of Foreign Direct Investment on the Irish Economy. An Econometric Analysis of the GDP and of the Determining Factors of the Inflow of Foreign Direct Investment into Ireland*, „Comparative Economic Research”, nr 1-2/2001, s.149-171.

Tabela 3. Wskaźniki rozwoju gospodarczego Irlandii w latach 1987-1997

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PKB <sup>1</sup>	4,7	5,4	5,9	8,4	1,3	3,7	2,9	6,8	9,8	8,5	8,0
Konsumpcja <sup>2</sup>	3,3	6,1	6,0	2,2	2,2	4,1	2,2	6,1	4,2	6,5	7,0
Inwestycje brutto <sup>3</sup>	-1,1	0,4	12,9	10,4	-7,4	-1,3	-3,4	10,2	9,6	16,0	14,0
Eksport <sup>4</sup>	13,7	9,0	10,3	8,7	5,3	13,6	9,6	14,2	19,6	10,1	12,0
Bezrobocie <sup>5</sup>	16,6	16,1	14,7	13,4	14,8	15,4	15,6	14,3	12,3	11,6	10,1
Inflacja <sup>6</sup>	3,1	2,1	4,1	3,3	3,2	3,1	1,4	2,3	2,5	1,7	1,5
Place <sup>7</sup>	6,1	4,3	3,9	4,5	5,6	4,6	5,8	1,8	2,2	3,5	2,3
Deficyt płatniczy <sup>8</sup>	-0,2	0,0	-1,6	-0,8	0,8	1,1	3,9	2,8	2,8	2,0	1,7
Deficyt budżetowy <sup>9</sup>	-8,5	-4,5	-1,8	-2,3	-2,3	-2,5	-2,4	-1,7	-2,1	-0,4	0,6
Stopy procentowe <sup>10</sup>	10,8	8,0	10,0	11,3	10,4	14,3	9,1	5,9	6,2	5,4	6,0
Stopy procentowe <sup>11</sup>	11,3	9,5	8,9	10,1	9,2	9,1	7,7	8,2	8,3	7,5	6,5

1 - Zmiany w % w stosunku do roku poprzedniego w cenach z 1990 roku.

2 - Jw.

3 - Jw.

4 - Jw.

5 - Wyrażone w %.

6 - Zmiany w % w stosunku do roku poprzedniego.

7 - Za godz. w przemyśle, zmiany w % w stosunku do roku poprzedniego.

8 - Wyrażony w % nominalnego PKB.

9 - W % nominalnego PKB.

10 - Krótkookresowe w %.

11 - Długookresowe w %.

Źródło: DIW Berlin, Wochenbericht 13/98.

Ekspansja kapitałowa w formie BIZ w gospodarce irlandzkiej sprawiła, że interesującym zadaniem badawczym wydało się podjęcie próby weryfikacji czynników determinujących decyzje lokalizacyjne zagranicznych inwestorów.

W wyniku przeprowadzonej analizy okazało się, że Irlandia postawiła sobie za cel przyciąganie inwestycji, przede wszystkim tych, które przyczyniają się do wzrostu eksportu, importują nowoczesne technologie oraz tworzą nowe miejsca pracy wykorzystując miejscowe surowce. Ta strategia faworyzowała i nadal faworyzuje przemysł intensywnie technologiczny, wykorzystujący wysoko wykwalifikowaną siłę roboczą, czyli produkujący głównie oprogramowanie komputerowe, farmaceutyki i wyroby biotechnologiczne.<sup>35</sup> Większość dokonywa-

<sup>35</sup> Por. *Annual Report, Investment and Development Agency Ireland* (<http://www.idaireland.com/annual/annu00/index.html>).

nych BIZ w Irlandii pochodzi z USA, a kapitał amerykański przewyższa kilkakrotnie inwestycje z Wielkiej Brytanii czy Unii Europejskiej. (Por. tabele 4 i 5.)

**Tabela 4. Kluczowe sektory lokat BIZ i najwięksi inwestorzy w Irlandii**

Sektor komputerowy i elektroniczny	Sektor farmaceutyczny	Usługi międzynarodowe finansowe i komputerowe
35 tys. zatrudnionych, 300 firm, export: 13 mld funtów irlandzkich	19 tys. zatrudnionych, 200 firm, export: 7 mld funtów irlandzkich	26 tys. zatrudnionych, 280 firm
Apple Computer 3Com Compaq Dell Eastman kodak Ericsson Gateway General Electric Hewlett- Packard Hitachi IBM Intel Motorola NEC Nortel Fujitsu Sun Microsystems	Bristol-Myers Squibb Elan Eli Lilly Merck Johnson&Johnson Leo Laboratories Pfizer Pharmacia&Upjohn Roche Schering- Plough SmithKline Beecham Yamanouchi Abbott Bausch&Lomb Baxter Boston Scientific CR Bard American Home Products	AGF American Airlines AOL Bertelsmann Apple Bankers Trust Bear Stearns Chase Manhattan Citibank Compaq DEC Ericsson Credito Italiano Hitachi IBM KAO Infosystems Lotus Merrill Lynch Microsoft Motorola Oracle Gateway 2000 Philips Sun Microsystems UPS Whirpool

Źródło: opracowane na podstawie *Welcome to IDA Ireland*, IDA 1999.

Z badań przeprowadzonych przez Irlandzką Agencję Inwestycji i Rozwoju (IDA) wśród inwestorów amerykańskich w latach 1995-1997 wynika, że głównym motywem dokonywania przez nich inwestycji w Irlandii było ominięcie barier celnych przy wejściu na rynek Unii Europejskiej.<sup>36</sup> Zatem są to inwestycje podejmowane w celu pokonania przeszkód celnych i utrzymania rynku wcześniej obsługiwanego za pomocą eksportu tzw. *tariff jumping investment*. Ponadto produkcja w Irlandii jest opłacalna ze względu na korzystne

<sup>36</sup> Ibidem.

warunki lokalizacyjne w postaci niskiej stawki opodatkowania czy dostępu do taniej wykwalifikowanej siły roboczej. Te czynniki lokalizacyjne są następstwem dynamicznych efektów unii celnej, stymulowane zwłaszcza przez intensyfikację konkurencji i korzyści skali. Korporacje transnarodowe wewnątrzspółnotowe i te spoza UE otrzymują więc bodziec do podejmowania bezpośrednich inwestycji w tym kraju w poszukiwaniu optimum lokalizacji (tzw. *optimum location seeking investment*).

**Tabela 5. Struktura inwestycji zagranicznych w Irlandii wg kraju pochodzenia w latach 1986-1997 (w mln funtów irlandzkich)**

	USA	EU	W.Brytania
1986	80	84	50
1987	77	112	58
1988	86	68	21
1989	83	37	18
1990	65	42	16
1991	113	56	13
1992	135	60	16
1993	192	32	17
1994	153	41	26
1995	184	21	12
1996	300	46	27
1997	323	45	25

Źródło: Annual Report, Investment and Development Agency Ireland (<http://www.idaireland.com/annual/annu00/index.html>).

Tak jak w innych dziedzinach, reformy systemu kształcenia i wychowania rozpoczęły się w Irlandii stosunkowo późno. W wyniku zwiększania się liczby bezrobotnych w latach 60., a także uwzględnienia wyników badań, które wskazywały na korelację między bezrobociem a poziomem kształcenia i kwalifikacji, doszło do zmian w systemie szkolnictwa, polegających m.in. na zniesieniu opłat za naukę w szkołach średnich i wyższych. Wspieranie szkolnictwa wyższego przyczyniło się do jego ekspansji i wzrostu liczby absolwentów z wyższym wykształceniem. Przyniosło szybko pozytywne rezultaty – prawie połowa Irlandczyków wkraczających w życie zawodowe wykazuje obecnie wysoki poziom wykształcenia (zwłaszcza w dziedzinie nowoczesnych technologii), co jest korzystnym bodźcem lokalizacyjnym dla zagranicznych inwestorów.



Irlandia już od początku zdała sobie sprawę, że zagraniczne koncerny nie wybiorą wyspy za cel swojej ekspansji kapitałowej, jeżeli nie przekonają się, że ich inwestycje będą bezpieczne. A to zapewnić mogła tylko stabilna sytuacja polityczna i społeczna, rozwinięta (w szerokim pojęciu) infrastruktura, wykwalifikowana kadra pracownicza oraz preferencje i ulgi inwestycyjne dla inwestorów zagranicznych.

Reasumując można stwierdzić, że do wysokiego napływu BIZ do Irlandii przyczyniły się:<sup>37</sup>

- polityka proinwestycyjna rządu (odpowiednie podatki);
- efekty integracji gospodarczej ze Wspólnotami (np. korzyści skali, koszty transportu, opodatkowanie itp.);
- rozbudowa irlandzkiej infrastruktury;
- polityka płac (niskie koszty pracy podniosły konkurencyjność irlandzkiej gospodarki);
- system kształcenia i wykształcenia (polityka kształcenia młodzieży, kursy przekwalifikujące).

## 6. Zakończenie

Korporacje międzynarodowe ze swoimi zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi stały się integralną częścią współczesnych stosunków gospodarczych większości krajów rozwiniętych. Dynamiczne tempo rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych następuje przede wszystkim przez rozwój fuzji i przejęć oraz strategicznych przymierzy. W latach 90. przejęcia i fuzje w krajach OECD zwiększyły się pięciokrotnie, osiągając wartość 800 mld USD. Dominującą rolę pełniły tu USA, Wielka Brytania, Niemcy i Francja.

Niniejszy artykuł starał się określić czynniki determinujące decyzje lokalizacyjne korporacji transnarodowych w aspekcie współzależności występujących pomiędzy bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi a współczesnymi procesami integracji europejskiej.

Na gruncie istniejących teorii BIZ oraz rozwoju regionów można wyjaśnić decyzję lokalizacyjną korporacji transnarodowej i czynniki, które ją przyciągają do określonych lokalizacji. Decyzje o lokalizacji bezpośredniej inwestycji zależą od specyfiki przedsiębiorstwa i korzyści, jakie może ono czerpać z miejsca lokalizacji. Korzystne warunki lokalizacyjne, nazywane korzyściami lokalizacyjnymi, tworzą tym samym warunki, na jakich inwestycje te są dokonywane.

Każda teoria zajmuje się jednym czynnikiem, który z jej punktu widzenia całkowicie determinuje działalność w formie BIZ. Jedyną syntetyzującą teorią jest paradygmat OLI Dunninga. Teoria ta opiera się nie na jednym

---

<sup>37</sup> T.Latocha, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Irlandii*, „Gospodarka w teorii i praktyce”, nr 8/2001, s.34.

determinancie, lecz ujmuje wiele czynników koniecznych do zaistnienia BIZ. Dla autora niniejszego artykułu najistotniejszym jest trzeci warunek paradygmatu Dunninga, a mianowicie przewagi lokalizacyjne krajów przyjmujących. Pod tym rozumie się wyposażenie w czynniki produkcji, jak również warunki prawne, kulturalne i polityczno-gospodarcze.

Zaprezentowana wyżej analiza rozwoju regionów w kontekście rozwijającego się w nich przemysłu pozwoliła na rankingowanie czynników preferowanych przez korporacje transnarodowe. Do najważniejszych czynników branych pod uwagę w procesie podejmowania decyzji lokalizacyjnych należą: dostęp do rynków, styl życia mieszkańców i czynniki kosztowe (jak np. w przypadku inwestycji amerykańskich w Irlandii). Są one ponadto stymulowane dynamicznymi efektami unii celnej w postaci obniżki kosztów w średnim i długim okresie oraz korzyściami z tytułu wzrostu efektywności.

W ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat mamy do czynienia ze wzrastającą rolą nowych czynników, dotąd niedostrzeganych przez decydentów i badaczy. Ma to związek z postępowaniem cywilizacyjnym oraz tym, że coraz więcej potencjalnych miejsc lokalizacji przedstawia bardzo podobne warunki lokalizacji.