



INSTITUT BADAŃ NAD GOSPODARKĄ RYNKOWĄ



UNIwersytet Warszawski
Wydział Nauk Ekonomicznych

Delocalizacja w rozszerzonej Unii Europejskiej – perspektywa wybranych państw UE. Wnioski dla Polski

Urząd Komitetu Integracji Europejskiej
Departament Analiz i Strategii
Warszawa 2006

Wydaje:

© Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, 2006
Departament Analiz i Strategii
(współpraca: Departament Dokumentacji Europejskiej i Publikacji)

Al. Ujazdowskie 9, 00-918 Warszawa
adres internetowy: www.ukie.gov.pl
Wydanie pierwsze, 2006

Publikacja sfinansowana ze środków budżetowych
Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej

Projekt okładki: *Katarzyna Juras*
Opracowanie redakcyjne: *Elżbieta Nowicka*
Skład i łamanie: *Krystyna Kaczyńska*

Recenzje oraz koordynacja prac: *Edyta Gieroczyńska*

Druk i oprawa: EDIT Sp. z o.o.
ul. Inwalidów Wojennych 14
05-400 Otwock
(adres do korespondencji: 04-994 Warszawa, ul. Poezji 19)

ISBN 83-89972-84-0

SPIS TREŚCI

CZĘŚĆ PIERWSZA

DELOKALIZACJA W ROZSZERZONEJ UNII EUROPEJSKIEJ – PERSPEKTYWA WYBRANYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH UE. WNIOSKI DLA POLSKI

1. GLOBALIZACJA, INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE, DELOKALIZACJA,
OFFSHORING, OUTSOURCING: PODSTAWOWE DEFINICJE 9
 - 1.1. Wstęp 9
 - 1.2. Globalizacja 10
 - 1.3. Delokalizacja, dezindustrializacja, outsourcing, offshoring,
bezpośrednie inwestycje zagraniczne 11
 - 1.4. Miary delokalizacji 15
2. ZJAWISKO PRZENOSZENIA PRODUKCJI W SKALI ŚWIATOWEJ
A DELOKALIZACJA W ROZSZERZONEJ UE – SKALA OBU ZJAWISK .. 18
3. DELOKALIZACJA W ROZSZERZONEJ UE – PODSTAWOWE
ZAGADNIENIA, DEBATA, TENDENCJE, BILANS PRZEPEŁYWÓW
KAPITAŁOWYCH 27
 - 3.1. BIZ, offshoring, outsourcing: Podstawowe tendencje 27
 - 3.2. Lokalizacja inwestycji a polityka krajów członkowskich UE 37
 - 3.3. Delokalizacja a zatrudnienie i wzrost gospodarczy – obiegowe
opinie i wyniki badań empirycznych 40
 - 3.4. Wnioski 43
4. DEBATA O DELOKALIZACJI W ROZSZERZONEJ UE – PERSPEKTYWA
CZTERECH WYBRANYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH 45
 - 4.1. Niemcy 45

4.2. Francja	65
4.3. Wielka Brytania	84
4.4. Włochy	94
5. DZIAŁALNOŚĆ INWESTORÓW ZAGRANICZNYCH W POLSCE – EKSPANSJA CZY DELOKALIZACJA?	113
6. DELOKALIZACJA W ROZSZERZONEJ EUROPIE – PRÓBA BILANSU	122
SPIS TABEL	125
SPIS ILUSTRACJI	127
LITERATURA I ŹRÓDŁA	129

CZĘŚĆ DRUGA

PROBLEM DELOKALIZACJI W HISZPANII W OKRESIE PRZED I PO PRZYSTĄPIENIU DO UNII EUROPEJSKIEJ

1. WSTĘP	137
2. PROCES DELOKALIZACJI I CZYNNIKI MAJĄCE WPŁYW NA PODEJMOWANIE DECYZJI INWESTYCYJNYCH WEDŁUG TEORII EKONOMICZNEJ	139
2.1. Działalność międzynarodowych koncernów, liberalizacja handlu i bezpośrednie inwestycje zagraniczne	139
2.2. Czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw ..	144
2.3. Integracja i napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych a zróżnicowania regionalne. Rola polityki spójności UE	150
3. BADANIA EMPIRYCZNE NAD EFEKTAMI INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ W KONTEKŚCIE DELOKALIZACJI AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ (PRZEMYSŁU I USŁUG)	153
4. PROCES INWESTYCYJNY W HISZPANII PRZED I PO PRZYSTĄPIENIU DO UNII EUROPEJSKIEJ	162
4.1. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Hiszpanii przed i po akcesji do UE	162

4.2. Czynniki wpływające na decyzje koncernów międzynarodowych o inwestowaniu w Hiszpanii oraz wpływ BIZ na gospodarkę hiszpańską	172
4.3. Regionalny rozkład BIZ w Hiszpanii i jego konsekwencje dla rozwoju gospodarczego poszczególnych regionów	175
5. PRZYCZYNY ODPIĘWU KAPITAŁU Z HISZPANII ORAZ PERSPEKTYWY I KONSEKWENCJE WYSTĄPIENIA PROCESU DELOKALIZACJI W TYM I INNYCH KRAJACH UE-15 (PO PRZYSTĄPIENIU NOWYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH DO UE)	183
5.1. Przyczyny odpływu kapitału ze starych do nowych krajów członkowskich UE	184
5.2. Rozmiary procesu delokalizacji w krajach UE-15 i konkurencja ze strony nowych państw członkowskich UE	188
5.3. Konsekwencje procesu delokalizacji dla Hiszpanii	195
PODSUMOWANIE	198
BIBLIOGRAFIA	204



CZĘŚĆ PIERWSZA



INSTYTUT BADAŃ NAD GOSPODARKĄ RYNKOWĄ

DELOKALIZACJA W ROZSZERZONEJ UNII EUROPEJSKIEJ – PERSPEKTYWA WYBRANYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH UE. WNIOSKI DLA POLSKI

Ekspertyza wykonana przez
Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową

Autorzy:

*Anna Hildebrandt, Tomasz Kalinowski (red.),
Marcin Nowicki (red.), Paweł Pelczar,
Mariusz-Jan Radło, Przemysław Susmarski*



1. GLOBALIZACJA, INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE, DELOKALIZACJA, OFFSHORING, OUTSOURCING: PODSTAWOWE DEFINICJE

Mariusz-Jan Radło

1.1. Wstęp

Delokalizacja czy zmiany w międzynarodowej fragmentacji produkcji w ramach Unii Europejskiej są częścią procesów występujących od lat w całej gospodarce światowej. W ostatnich latach stały się one trwałym elementem dyskursu publicznego w wielu krajach Unii Europejskiej. Szczególnie mocno delokalizacyjne debaty rozgorzały w krajach, których gospodarki stoją obecnie przed największymi i wciąż nierozwiązanymi problemami strukturalnymi, czyli we Francji i w Niemczech, które jednocześnie doświadczają spektakularnych decyzji o przenoszeniu produkcji za granicę przez rodzime przedsiębiorstwa. Temperaturę dyskursu publicznego o delokalizacji podgrzewają ponadto doniesienia o postępującej dezindustrializacji, konkurencji podatkowej ze strony nowych krajów członkowskich Unii czy zagrożeniu konkurencją ze strony Chin i Indii. Również w Polsce, kraju, do którego dotychczas przenoszona była produkcja, budzi się zainteresowanie powodami, dla których niektóre firmy wycofują się z polskiego rynku (Ostrowska, 2005). Taka sytuacja sprawia, iż warto bliżej przyjrzeć się zmianom w internacjonalizacji produkcji, zarówno w perspektywie globalnej, jak i europejskiej oraz ich konsekwencjom dla wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Analizy te powinny umożliwić krytyczną ocenę też prezentowanych w debatach o delokalizacji, które będą analizowane w dalszej części opracowania.

Delokalizacja stała się również argumentem wykorzystywanym w dyskusjach o budżecie UE, funduszach strukturalnych, rzekomym dumpingu socjalnym ze strony nowych krajów członkowskich czy wreszcie harmonizacji podatków w Unii. Bardzo rzadko jednak uczestnicy tych dyskusji jasno definio-

wali, jak rozumieją delokalizację, nie wspominając już o mierzeniu jej wielkości czy ocenie rzeczywistego wpływu na zatrudnienie i wzrost gospodarczy.

Zrozumienie istoty tej dyskusji, zajęcie w niej rozsądnego stanowiska – oparte na faktach, a nie emocjach – wymaga zdefiniowania delokalizacji i jej miejsca w procesie globalizacji, której jest ona częścią. Wymaga również wskazania jej miar oraz zbadania rzeczywistego wpływu przenoszenia aktywności gospodarczej na wzrost gospodarczy i zatrudnienie. Analizy te powinny umożliwić krytyczną ocenę tez prezentowanych w debatach o delokalizacji, które będą analizowane w dalszej części opracowania.

1.2. Globalizacja

Pojęcie „globalizacja” po raz pierwszy pojawiło się w Webster’s Dictionary (Webster, 1961) w tym samym okresie, kiedy Marshall McLuhan ogłosił istnienie globalnej wioski, nazywając tak i opisując zjawisko wpływu szybko rozwijającej się komunikacji masowej na społeczeństwa (Wikipedia, 2005). Mimo że termin ten funkcjonuje już od prawie 50 lat, nie jest on jasno zdefiniowany. Jest to, z jednej strony, konsekwencją zakresu zjawisk, które opisuje się za jego pomocą. Z drugiej zaś wynika z negatywnych emocji, które często dominują w dyskusjach o globalizacji. Wspólną cechą wszystkich zjawisk opisywanych jako globalizacja są narastające współzależności między różnymi sferami funkcjonowania ludzi i społeczeństw w skali całego świata, począwszy od kultury, przez politykę, a skończywszy na ekonomii. Ze względu na temat niniejszego opracowania tej ostatniej z wymienionych dziedzin poświęcić należy więcej uwagi.

Multimedialna Encyklopedia Millennium (2001) proponuje prostą i wystarczająco użyteczną definicję globalizacji gospodarki, zgodnie z którą oznacza ona „tworzenie gospodarki światowej, w której istnieje swobodna możliwość przepływu dóbr, usług oraz czynników wytwórczych”.

Początki globalizacji gospodarczej sięgają epoki wielkich odkryć geograficznych, a więc XV wieku. Niemniej w praktyce uzasadniona wydaje się opinia m.in. O’Rourke’a i Williamsona (2000) czy Baldwina i Martina (1999), zgodnie z którą dotychczas wystąpiły dwie fale globalizacji: pierwsza rozpo-

częła się w XIX wieku i zakończyła się wraz z nadejściem pierwszej wojny światowej w roku 1914; druga zaś rozpoczęła się w latach 60. i trwa do dziś.

Zakres i kierunki globalizacji determinowane są, z jednej strony, przez czynniki technologiczne, które mają wpływ na koszty transportu i komunikacji, ułatwiając prowadzenie działalności gospodarczej w skali wielu krajów; z drugiej zaś strony istotną rolę odgrywa systematyczna redukcja barier w przepływach dóbr, usług i kapitału w skali światowej. Sama globalizacja ekonomiczna istotnie wpływa na rozwój gospodarczy. Z punktu widzenia polityki gospodarczej krajów najważniejsze kanały wpływu to: wzrost znaczenia handlu zagranicznego, przepływy kapitałowe i finanse międzynarodowe, migracja, technologie informacyjne i Internet oraz dyfuzja technologii (Yusuf, 2001). Jak z tego wynika, elementami globalizacji są przepływy kapitału, usług i dóbr, będące częścią międzynarodowego podziału pracy, a w jego ramach fragmentacji (czy internacjonalizacji) produkcji między różnymi krajami. W tym też zakresie elementem globalizacji staje się delokalizacja.

1.3. Delokalizacja, dezindustrializacja, outsourcing, offshoring, bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Termin „delokalizacja”, według Deardorffa (2005), po raz pierwszy został użyty w połowie lat 90. przez Leamera (1996). Nie było to jednak pojęcie opisujące nowe zjawisko w ekonomii, ale kolejny sposób określenia fragmentacji produkcji, która oznacza podział procesu produkcji na części składowe wykonywane w różnych miejscach (lokalizacjach), w tym również za granicą. Podobnie, choć nieco odmiennie, delokalizację definiuje Komisja Europejska (European Commission, 2005), według której jest to „proces przenoszenia aktywności gospodarczej za granicę, odzwierciedlający zmiany w funkcjonowaniu przedsiębiorstw wynikające z ich adaptacji do coraz bardziej konkurencyjnego środowiska ich funkcjonowania oraz szybszych zmian technologicznych”. Często w literaturze (zob. np. Sleuwaegen L. i inni, 2000) zamiennie z terminem delokalizacja (ang. *delocalization* lub fr. *délocalisation*) stosowany jest termin relokalizacja (ang. *relocalization*, *relocation*); jego definicja nie różni się jednak od przytoczonej definicji delokalizacji.

Charakterystyczną cechą definicji delokalizacji, którą posługuje się Komisja, jest jednostronność kierunku przenoszenia produkcji tylko za granicę. Takie podejście spotyka się w literaturze przedmiotu, ale wydaje się ono błędne, gdyż przenoszenie produkcji ma zwykle charakter wielokierunkowy i obejmuje jej przesuwanie z danego kraju za granicę, a także z zagranicy do danego kraju. Na przykład Sleuwaegen i inni (2000) zauważają, iż większość procesów delokalizacji w ramach UE to procesy wielokierunkowych przepływów produkcji do i z poszczególnych jej krajów. Zaletą definicji stosowanej przez Komisję jest natomiast dynamiczny charakter zjawiska, które ona opisuje: delokalizacja to proces, a nie stan. Nie jest to fragmentacja czy internacjonalizacja produkcji rozumiana jako stan w danym momencie, ale proces polegający na zmianach (przesuwaniu produkcji dóbr lub usług), zachodzący między kolejnymi stanami tej fragmentacji.

Dynamiczny charakter delokalizacji pociąga za sobą zmiany strukturalne w gospodarce, te zaś są bezpośrednią przyczyną wzrostu zainteresowania omawianym zjawiskiem, gdyż stanowią naruszenie istniejącego *status quo*, w tym interesów różnych grup zawodowych.

Konieczność zmian w międzynarodowej fragmentacji produkcji wynika z tego, iż szybka zmiana w otoczeniu międzynarodowym przedsiębiorstw czy zmiany technologiczne powodują zmiany w poziomie kształtowania się kosztów funkcjonowania przedsiębiorstw i powstanie nowej optymalnej fragmentacji produkcji. Taka zmiana rzeczywiście następuje. W skali globalnej coraz bardziej znaczącymi uczestnikami gospodarki światowej stają się azjatyckie potęgi – Indie i Chiny. W skali europejskiej przesunięcia w podziale pracy są następstwem rozszerzenia rynku wewnętrznego Wspólnoty. W wymiarze technologicznym rozwój teleinformatyki i telekomunikacji spowodował, że zwiększyła się możliwość międzynarodowego handlu usługami. Dostosowanie do takiej nowej sytuacji wymaga jednak realokacji/delokalizacji produkcji, czyli *de facto* zmian w międzynarodowym podziale pracy, a co za tym idzie – również zmian strukturalnych w poszczególnych gospodarkach. To zaś rodzi liczne napięcia, których siła zależy od tego, jak duża jest potrzeba dostosowań i jak elastycznie zachowują się podmioty w nich uczestniczące. Proces ten może zachodzić w różnych kierunkach (do i z danego kraju) oraz na różnych płaszczyznach (produkcja, usługi, działalność pracochłonna, kapitałochłonna itp.). Istotne znaczenie ma również otoczenie instytucjonalne, w jakim delokalizacja zachodzi,

bowiem warunkuje zarówno jej tempo, jak i uciążliwość dla przedsiębiorstw i pracowników.

Bardzo często przy okazji dyskusji o delokalizacji pojawia się termin dezindustrializacja, który jest definiowany jako odpływ kapitału produkcyjnego za granicę, czy wręcz przenoszenie fabryk przy jednoczesnym spadku zatrudnienia w przemyśle (zob. np. Fontagné i Lorenzi, 2005). Jednak i przy dyskusjach o dezindustrializacji pojawiają się problemy z definiowaniem pojęcia i jego analizą. Samo określenie dezindustrializacja ma negatywne konotacje, choć przenoszenie fabryk nie jest samo w sobie zjawiskiem negatywnym dla gospodarki. Nie jest równoznaczne ze zmniejszeniem roli przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego czy spadkiem produkcji w ogóle. Miejsca pracy zawsze zanikały w jednych sektorach, po to by zostały odtworzone w innych, lub wręcz w tych samych. *Per saldo* w dłuższym okresie, jak się okaże w dalszych analizach, gospodarka zwykle zyskuje na związanej z nią restrukturyzacji, a nie traci. W kontekście dyskusji o delokalizacji należy stwierdzić, iż pojęcie dezindustrializacji jest węższe od delokalizacji i dotyczy wyłącznie sektorów produkcyjnych, podczas gdy delokalizacja może obejmować również usługi. Próbując zdefiniować dezindustrializację, należy stwierdzić, iż nie można się zgodzić z definicją, w której jest ona utożsamiana z relatywnym zmniejszaniem się roli przemysłu w gospodarce. Proces taki następuje w całej gospodarce światowej od wielu lat i jest następstwem dynamicznego rozwoju sektora usług, którego udział w PKB krajów wysoko rozwiniętych sięga nawet 80 proc. (USA). W efekcie praktycznie we wszystkich krajach spada udział przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego, a rośnie udział usług. Na przykład w latach 1992–2002 udział usług w wartości dodanej brutto w USA wzrósł z 72 do 76 proc., a udział przemysłu spadł z 26 do mniej niż 23 proc.; w Niemczech udział usług wzrósł z 62 do 69 proc., a udział przemysłu spadł z 36 do 29 proc., natomiast we Francji udział usług wzrósł z 67,5 do 72 proc., a udział przemysłu spadł z 29 do 25 proc. (OECD, 2004). Zmiany te nie wiążą się z realnym spadkiem produkcji przemysłowej, ale wynikają z różnic w dynamice wzrostu wartości dodanej wytwarzanej w usługach i produkcji przemysłowej. Bardziej uzasadnioną definicją deindustrializacji wydaje się natomiast utożsamienie tego zjawiska z realnym spadkiem wartości dodanej wytwarzanej w przemyśle. Zjawisko takie, poza okresowymi sytuacjami będącymi następstwem wahań koniunkturalnych, praktycznie nie występuje w krajach Unii Europej-

skiej. W powyższym kontekście trudno jest uznać dezindustrializację za rzeczywisty problem gospodarczy. Trudno byłoby też uznać ją za problem, gdyby rzeczywiście wystąpiła, poza sytuacją, w której byłaby ona elementem trwałego spadku PKB. Takie zagrożenie jednak obecnie w UE nie istnieje.

Podsumowując powyższą krótką analizę, na użytek niniejszego opracowania należy przyjąć, iż delokalizacja to zmiany w międzynarodowej fragmentacji aktywności gospodarczej, które wynikają z dostosowywania się przedsiębiorstw do zmieniających się warunków w ich środowisku wewnętrznym lub zewnętrznym. Tak rozumiana delokalizacja oznacza przenoszenie produkcji dóbr i usług między krajami oraz przejawia się w formie międzynarodowych przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz międzynarodowych przepływów dóbr i usług w ramach jednej korporacji, bądź międzynarodowych przepływach określonych dóbr lub usług między przedsiębiorstwami nie powiązanych ze sobą kapitałowo. W tym pierwszym przypadku, zgodnie z terminologią przyjętą przez Komisję i w literaturze ekonomicznej (zob. np. Fehra i Hanson, 2001), będzie zwykle mowa o offshoringu, przez który rozumie się przesunięcie produkcji za granicę z zachowaniem własności środków produkcji i bezpośredniej kontroli nad procesem produkcji. W drugim przypadku jest zaś mowa o outsourcingu, który oznacza, że przedsiębiorstwa zamawiają produkty lub usługi w przedsiębiorstwach zagranicznych, nie będąc z nimi powiązane kapitałowo.

Procesy offshoringu w praktyce przejawiają się m.in. pod postacią strumieni bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ, ang. *foreign direct investment* – FDI). Zgodnie z definicją, stosowaną zarówno przez IMF, OECD, jak i UNCTAD¹, obejmują one inwestycje podmiotu (inwestora bezpośredniego) z jednego kraju w przedsiębiorstwo funkcjonujące w innym kraju. Inwestycje te są odzwierciedleniem długookresowych interesów inwestora bezpośrednio związanych z posiadaniem i zarządzaniem przedsiębiorstwem za granicą. Tak rozumiane inwestycje bezpośrednie obejmują nie tylko początkową transakcję związaną z nabyciem przedsiębiorstwa lub jego stworzeniem za granicą, ale również późniejsze transakcje dokonywane między tymi przedsiębiorstwami, jak również między nimi a innymi przedsiębiorstwami. Bezpośrednie in-

¹ OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development, IMF – International Monetary Fund, UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development.

westycje zagraniczne mają trzy podstawowe formy: kapitał właścicielski (nabycie udziałów), reinwestycja zysków (przypadających na inwestora zagranicznego) oraz pożyczki i kredyty wewnątrz korporacyjne (IMF 1993, OECD, 1999; UNCTAD, 2004).

Tendencje w delokalizacji aktywności gospodarczej mogą się zmieniać w czasie. Na przykład Bhagwati, Panagariya i Srinivasan (2004) wskazują, iż o ile outsourcing w latach 80. oznaczał głównie zamawianie przez przedsiębiorstwa półproduktów i podzespołów za granicą, o tyle w latach 90. outsourcingiem zaczęto nazywać zamawianie wykonywania określonych usług w przedsiębiorstwach zagranicznych². Zmiana ta jest przejawem wzrostu znaczenia usług w handlu międzynarodowym. Kierunki/tendencje delokalizacji można próbować tłumaczyć, wykorzystując różne podstawy teoretyczne. Pewnych instrumentów może dostarczyć teoria korporacji transnarodowych (OECD, 2002), która przepływy kapitału tłumaczy dążeniem do pozyskania określonych zasobów, dążeniem do wzrostu wydajności, chęcią wejścia na określone rynki, a także czynnikami związanymi z długofalową strategią rozwoju korporacji. Zastosowanie w tym zakresie mogą znaleźć również teorie lokalizacji, a w tym nowa geografia ekonomiczna (zob. np. Midelfart-Knarvik i inni, 2000 czy Puga, 2001).

1.4. Miary delokalizacji



Sposobów mierzenia procesów delokalizacji jest wiele. Opierają się one głównie na statystykach handlu zagranicznego oraz statystykach przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W obu przypadkach statystyki te mogą dotyczyć zarówno usług, jak i sektorów produkcyjnych. Często stosowana jest również metoda analizy przypadków, choć ze względu na jej wycinkowość nie wydaje się ona najlepsza do analizy bilansu kosztów i korzyści wynikających dla danej gospodarki z delokalizacji.

Miary opierające się na statystykach handlu zagranicznego służą przede wszystkim do analizy outsourcingu usług, jak i produkcji; w jakimś stopniu

² W niniejszym opracowaniu terminu outsourcing używa się w odniesieniu do obu wymienionych zjawisk.

mogą się one jednak odnosić do offshoringu, jeśli analizie podda się przepływy między firmami powiązаныmi kapitałowo. W każdym przypadku dane statystyczne wymagają dokonania stosownych przeliczeń, tak by wyodrębnić z nich te wielkości, które rzeczywiście opisują zjawisko outsourcingu, choć w większości wypadków nie da się tego zrobić ze stuprocentową dokładnością, a to z powodu braku stosownych danych. Na przykład Amti i Wei (2005) w swych analizach outsourcingu posługują się miarami opisującymi handel usługami informatycznymi (*computer and information services*) oraz usługami biznesowymi, które utożsamiają z outsourcingiem usług; jednocześnie handel półproduktami traktują jako outsourcing produkcji. Autorzy ci wspomniane wielkości przedstawiają w relacji do innych wskaźników ekonomicznych, jak PKB czy inne pozycje handlu zagranicznego. Rozróżniają jednocześnie outsourcing od insourcingu, jako dwie strony jednego zjawiska, w którym outsourcing to import usług, a insourcing to ich eksport. Inną miarą przez nich stosowaną jest opracowany przez Feenstra'ę i Hansona (1996, 1999) wskaźnik udziału outsourcingu usług w nakładach produkcyjnych nie związanych ze zużyciem energii (*outsourced services as a share of total non-energy inputs*, OSS). W literaturze stosowane są także miary pozycji netto państw w outsourcingu usług lub produkcji. Odpowiednio stosuje się tutaj pozycję netto w handlu zagranicznym usługami biznesowymi, *computer and information services* lub półproduktami.



Miary offshoringu mogą się opierać zarówno na statystykach handlu zagranicznego, jak i bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W przypadku tych ostatnich można zauważyć, iż nie wszystkie inwestycje zagraniczne danego przedsiębiorstwa należy uznać za offshoring, gdyż produkty wytwarzane w filiach zagranicznych nie muszą być reeksportowane do kraju w celu ich dalszego przetworzenia. Zbyt wąskie definiowanie offshoringu w przypadku analizy delokalizacji w całej gospodarce wydaje się jednak dość sztuczne, bo jeśli przedsiębiorstwo przenosi za granicę całą produkcję i zachowuje własność środków produkcji, w całości eksportując produkty tam wytwarzane do krajów trzecich, to również mamy do czynienia z delokalizacją produkcji w ramach jednej korporacji. Nie ma tu wprawdzie fragmentacji produkcji, rozumianej jako podział łańcucha wartości na kolejne etapy realizowane w różnych krajach, niemniej wciąż jest to fragmentacja produkcji wytwarzanej w ramach określonej korporacji. Z tego powodu w niniejszym opracowaniu analiza offshoringu zostanie



przeprowadzona na szerszym tle, obejmującym prezentację tendencji w przepływach BIZ ogółem.

* * *

W niniejszym opracowaniu zostaną przedstawione tendencje delokalizacji w świecie i w Unii Europejskiej. Podjęta zostanie również próba oceny wpływu tego zjawiska na wzrost gospodarczy i zatrudnienie. W tym kontekście zostaną następnie przedstawione i omówione publiczne debaty o delokalizacji, jakie toczą się w czterech największych krajach Unii Europejskiej (Niemczech, Francji, Włoszech i Wielkiej Brytanii), oraz aktywność inwestorów zagranicznych w Polsce. Na zakończenie zostanie podjęta próba zbilansowania oceny zjawiska delokalizacji w poszerzonej Unii Europejskiej.



2. ZJAWISKO PRZENOSZENIA PRODUKCJI W SKALI ŚWIATOWEJ A DELOKALIZACJA W ROZSZERZONEJ UE – SKALA OBU ZJAWISK

Anna Hildebrandt

Delokalizacja produkcji – jak zostało to już opisane w rozdziale 1 – to naturalny element gospodarki rynkowej. Wspólny rynek, który jest fundamentem UE, to przede wszystkim integracja w sferze produktów i czynników produkcji, czyli także delokalizacja, fragmentacja procesu produkcyjnego. Uwzględniając teorię integracji, przeciwstawianie się tym procesom w ramach rozszerzonej UE jest więc nie tylko negowaniem zasad gospodarki rynkowej, ale także niebezpiecznym podminowywaniem idei wspólnego rynku UE.

W rozdziale tym podjęta zostanie próba oszacowania skali zjawiska delokalizacji. Jest to niezbędny wstęp do szerszej analizy konsekwencji tego procesu dla poszczególnych krajów i dla całej UE (rozd. 3).

Skala zjawiska przenoszenia produkcji i usług w ujęciu globalnym jest trudna do ustalenia. Szacunki dotyczące eksportu³ wskazują, że offshoring usług był w 2001 r. wart 32 mld USD, natomiast prognozy dotyczące offshoringu samych tylko usług powstałych na podstawie technologii informacyjnej mówią, że ich wartość wzrośnie z 1 mld USD w 2002 r. do 24 mld USD w 2007 r. Z szacunków dotyczących miejsc pracy⁴ wynika natomiast, że w połowie lat 90. w wyniku offshoringu utraciło miejsca pracy 1–5 proc. ogółu zatrudnionych w krajach grupy G-7.

W coraz większym stopniu beneficjentami nowej tendencji są także państwa Europy Środkowej i Wschodniej i wiele krajów rozwijających się. W latach 2002–2003 udział tych państw w ogólnej liczbie projektów BIZ związa-

³ The World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, UNCTAD.

⁴ The World Investment Report 2004, *op.cit.*

nym z offshoringiem usług zwiększył się z 37 do 51 proc., a ich udział w liczbie miejsc pracy utworzonych w ramach takich przedsięwzięć sięgnął 57 proc. W Indiach eksport usług programistycznych i usług powstałych na podstawie technologii informacyjnej wzrósł z prawie 0,5 mld USD przed dziesięciu laty do około 12 mld w latach 2003–2004⁵.

W kontekście debaty na temat delokalizacji istotne znaczenie ma fakt, iż przenoszenie produkcji i usług nie ogranicza się do krajów rozwijających się, o niższych kosztach, głównie z Azji i Europy Środkowej i Wschodniej. Największymi beneficjentami tej tendencji są: Irlandia (która w samym tylko 2001 r. wyeksportowała w ramach offshoringu usługi warte w przybliżeniu 8 mld USD), Kanada, Izrael i Indie⁶. Na te cztery kraje przypadło w 2002 r. ponad 70 proc. wartości globalnego rynku usług przeniesionych za granicę. Co więcej, z danych wynika, że istotna część BIZ obejmujących centra obsługi telefonicznej i regionalne siedziby firm została ulokowana w państwach rozwiniętych, a nie rozwijających się. Państwa rozwinięte nie tylko stanowią lokalizację ponad 2/3 usługowych BIZ na świecie, ale są również odbiorcą większości inwestycji dokonywanych w ramach offshoringu usług.

Ciekawych wniosków dostarcza analiza rynku USA. Badania Welsuma⁷ pokazują, że w istocie rzeczy firmy amerykańskie nie przenoszą swej produkcji (usług) masowo do krajów o niższych kosztach. Potwierdzają to także badania Markusena⁸ dowodzące, iż produkcja na eksport, łącznie z reimportem do USA, wytwarzana przez amerykańskie spółki za granicą nie jest głównie zlokalizowana w państwach o niskich kosztach.

O skali przenoszenia produkcji w ujęciu światowym w pewnym stopniu mogą świadczyć dane dotyczące wymiany handlowej najważniejszych gospodarek świata.

⁵ The World Investment Report 2004, *op.cit.*

⁶ The World Investment Report 2004, *op.cit.*

⁷ D. van Welsum, 2004, In search of „offshoring”: evidence from U.S. imports of services, Birkbeck, University of London.

⁸ Markusen J.R., 2002, Multinational firms and theory of international trade, the MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Tab. 1. Najważniejsze gospodarki światowe według pozycji handlowej, 1999

Kraj	Udział w światowym eksporcie w proc.	Ranga	Kraj	Udział w światowym imporcie w proc.	Ranga
USA	12,4	1	USA	18,0	1
Niemcy	9,6	2	Niemcy	8,0	2
Japonia	7,5	3	Wielka Brytania	5,5	3
Francja	5,3	4	Japonia	5,3	4
Wielka Brytania	4,8	5	Francja	4,9	5
Kanada	4,2	6	Kanada	3,7	6
Włochy	4,1	7	Włochy	3,7	7
Holandia	3,6	8	Holandia	3,2	8
Chiny	3,5	9	Hongkong	3,1	9
Kraje Beneluksu	3,3	10	Kraje Beneluksu	2,9	10
Hongkong	3,1	11	Chiny	2,8	11
Korea Południowa	2,6	12	Meksyk	2,5	12
Meksyk	2,4	13	Hiszpania	2,5	13
Tajwan	2,2	14	Korea Południowa	2,0	14
Singapur	2,0	15	Tajwan	1,9	15
Razem	70,6		Razem	70,0	

Źródło: WTO Annual Reports, 1996, 2000 w: FDI, Trade and global Production Networks in Asia and Europe, working paper by H. Wai-chung Yeung, 2001

Z danych zamieszczonych w tab. 1 wynika, że niewątpliwym światowym liderem pod względem wymiany handlowej są USA. Warto jednak zauważyć, że aż 12 spośród 15 największych światowych eksporterów to kraje UE bądź azjatyckie. Dla kontrastu, na początku lat 60. jedynymi azjatyckimi eksporterami należącymi do „15” była Japonia (5 pozycja) i Hongkong (15). Pokazuje to wzrost rangi państw azjatyckich na handlowej arenie międzynarodowej.

Kolejne zestawienia (tab. 2) pokazują, jak na przełomie lat 1948–1999 zmieniła się pozycja handlowa ugrupowań państw.

Tab. 2. Zmiany w relatywnym znaczeniu Europy, Azji Wschodniej i Ameryki Północnej w światowym systemie handlu, 1948–1999

Eksport (udział proc. w całości)							
Region	1948	1953	1963	1973	1983	1993	1999
Europa Zachodnia	31,0	34,9	41,0	44,8	39,0	43,7	43,0
Europa Wschodnia	6,0	8,2	11,0	8,9	9,5	2,9	3,9
Azja Wschodnia	4,3	5,5	7,2	10,5	15,0	22,2	21,3
Ameryka Północna	27,5	24,6	19,4	17,2	15,4	16,8	17,1
Import (udział proc. w całości)							
Region	1948	1953	1963	1973	1983	1993	1999
Europa Zachodnia	40,4	39,4	45,4	47,4	40,0	42,9	42,2
Europa Wschodnia	5,8	7,6	10,3	8,9	8,4	2,9	3,7
Azja Wschodnia	5,1	8,0	8,1	11,1	13,9	19,1	16,8
Ameryka Północna	19,8	19,7	15,5	16,7	17,8	19,8	22,3

Źródło: WTO (2000) w: FDI, Trade and Global Production Networks in Asia and Europe, 2001

Europa Zachodnia i Azja są obecnie, oprócz Ameryki Północnej, liderami handlu światowego – rola Europy i Azji w handlu w badanym okresie rośnie. Jednak, jak wynika z tab. 3, w przypadku Europy większość wymiany to wymiana wewnątrz UE. Wynika to oczywiście z funkcjonowania rynku wewnętrznego UE.

Tab. 3. Relatywne znaczenie handlu wewnątrz- i międzyregionalnego, 1999 (udział handlu wewnątrz- i międzyregionalnego w całkowitej wartości eksportu dobrami przemysłowymi dla każdego regionu)

Kraj pochodzenia/ przeznaczenia	Europa Zachodnia	Europa Wschodnia	Azja	Ameryka Północna
Europa Zachodnia	69,1	5,1	7,5	9,9
Europa Wschodnia	56,0	26,1	7,4	4,4
Azja (też Południowa)	18,1	0,9	46,6	26,3
Ameryka Północna	19,4	0,7	21,1	39,6

Źródło: WTO (2000) w: FDI, Trade and Global Production Networks in Asia and Europe, 2001

W Europie Zachodniej przeważająca część przepływów handlowych to handel wewnątrzregionalny, w obrębie rynku wewnętrznego UE (prawie 70 proc.). Przyjmując przepływy handlowe za jedną z miar intensywności procesów międzynarodowej fragmentacji produkcji, można stwierdzić, że w przypadku firm z Europy Zachodniej delokalizacja również odbywa się w zdecydowanej większości w obrębie właśnie Europy Zachodniej.

Tab. 4 pokazuje relatywne znaczenie Europy, Azji Wschodniej oraz Ameryki Północnej jako „motorów” bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Europa Zachodnia jest dominującym regionem świata pod względem i napływu, i odpływu BIZ.

Tab. 4. Zmiany w relatywnym znaczeniu Europy, Azji Wschodniej oraz Ameryki Północnej jako źródeł i miejsc przeznaczenia BIZ, 1980–1999

Odpływ BIZ (proc. udziału światowego)						
Region	1980	1985	1990	1995	1998	1999
Europa Zachodnia	44,9	45,1	50,5	51,2	52,5	54,1
Europa Wschodnia	–	–	0,02	0,2	0,3	0,3
Azja Wschodnia	4,6	7,5	14,2	14,8	14,1	13,3
Ameryka Północna	46,6	41,6	30,0	28,5	28,2	27,6
Napływ BIZ (proc. udziału światowego)						
Region	1980	1985	1990	1995	1998	1999
Europa Zachodnia	40,5	33,3	43,7	41,1	38,5	36,8
Europa Wschodnia	–	–	0,2	1,3	2,1	2,2
Azja Wschodnia	12,1	13,0	10,6	16,0	16,8	16,3
Ameryka Północna	28,1	33,0	30,1	25,5	25,3	27,8

Źródło: UNCTAD 2000

Interesujący jest fakt, że w 1980 r. znaczenie Azji Wschodniej jako miejsca przeznaczenia BIZ było trzy razy większe niż jako źródła odpływu BIZ. W 1995 r. ta różnica była już znacznie mniejsza.

Na uwagę zasługuje także fakt, iż BIZ Unii Europejskiej są zdominowane przez powiązania z USA:

- 45 proc. unijnych BIZ ulokowano w USA, natomiast 43 proc. BIZ amerykańskich – w UE⁹,
- biorąc pod uwagę roczne przepływy BIZ, w 1998 r. odpływ unijnych BIZ był trzykrotnie wyższy niż amerykańskich i ośmiokrotnie wyższy niż japońskich.

Z powodu słabych powiązań UE i Azji Wschodniej pod względem przepływu inwestycji bezpośrednich Komisja Europejska i UNCTAD opublikowały w 1996 r. dwa raporty promujące inwestycje w Azji: „Investing in Asia’s Dynamism: European Union Direct Investment in Asia” (EC 1996) oraz „Sharing Asia’s Dynamism: Asian Direct Investment in the European Union” (UNCTAD 1996).

Tab. 5 Najważniejsze pod względem BIZ gospodarki światowe, 1990–1999 (udział w światowych BIZ w proc.) (ranga według 1999)

Odpływ inwestycji				Napływ inwestycji			
Państwo pochodzenia	1990	1995	1999	Państwo przeznaczenia	1990	1995	1999
USA	25,1	24,4	23,8	USA	22,4	19,5	22,8
Wielka Brytania	13,4	10,6	14,0	Wielka Brytania	11,6	7,3	8,3
Niemcy	8,8	9,4	8,8	Chiny	1,4	5,0	6,4
Holandia	6,4	6,3	6,4	Niemcy	6,3	6,1	4,7
Francja	6,4	6,4	6,3	Holandia	4,2	4,5	4,5
Japonia	11,7	8,3	6,2	Francja	4,9	5,2	3,8
Szwajcaria	3,9	5,0	4,2	Belgia/Luksemburg	3,3	4,3	3,8
Kanada	4,9	4,1	3,7	Kanada	6,4	4,5	3,5
Hongkong	0,8	3,0	3,6	Brazylia	2,1	1,6	3,4
Włochy	3,3	3,8	3,5	Hongkong	2,7	2,6	2,8
Belgia/Luksemburg	2,4	3,1	3,4	Australia	4,2	3,7	2,5
Szwecja	2,9	2,6	2,2	Hiszpania	3,7	3,9	2,4
Hiszpania	0,9	1,2	2,1	Włochy	3,3	2,3	2,3
Australia	1,8	1,7	1,2	Singapur	1,6	2,2	1,7
Singapur	0,5	1,2	1,1	Szwajcaria	1,9	2,1	1,5
Razem	93,2	91,1	90,5	Razem	80,0	74,1	74,4

Źródło: UNCTAD 2000

⁹ EC, 2000. European Union Direct Investment: Data 1988–1998, Brussels

Tabela 5 pokazuje najważniejsze gospodarki światowe jako kraje pochodzenia i kraje napływu inwestycji bezpośrednich. Warto zauważyć, że całkowita wartość światowych inwestycji bezpośrednich jest niezmiennie tworzona przez stosunkowo niewielką liczbę państw: w 1999 r. 15 krajów generowało 91 proc. światowych inwestycji wychodzących i 74 proc. inwestycji napływających. Niewątpliwie stanowi to wyższy stopień koncentracji niż w przypadku wymiany handlowej, jednakże inwestycje wypływające są bardziej geograficznie skoncentrowane niż inwestycje napływające. Relatywne znaczenie najważniejszych gospodarek w BIZ było w latach 1990 i 1999 zbliżone. Zwraca jednak uwagę fakt, iż udział Japonii w światowych inwestycjach wypływających spadł do 6 proc. w 1999 r. w porównaniu z prawie 12 proc. w roku 1990. Największa zmiana w napływie BIZ nastąpiła w Chinach – w 1990 r. światowy udział Chin jako miejsca przeznaczenia BIZ stanowił 1,4 proc., natomiast w 1999 r. kraj ten stał się trzecim odbiorcą BIZ na świecie (6,4 proc.).

Na szczególną uwagę zasługuje tab. 6 pokazująca geograficzną orientację BIZ wypływających z Wielkiej Brytanii, Niemiec i Francji. Jest to o tyle istotne, że dane te pokazują, jak niewiele BIZ w istocie trafiło do Europy Wschodniej na tle przepływów światowych. W latach 1992–1997 nastąpił przyrost inwestycji brytyjskich w państwach Europy Wschodniej tylko o 0,7 pkt proc., podczas gdy w krajach UE o 13,3 pkt proc. W tym samym czasie udział Europy Wschodniej w niemieckich BIZ wzrósł z 1,3 do 4,5 proc., natomiast Unii Europejskiej spadł z 56 do 52 proc. niemieckich BIZ. Francja zainwestowała w Europie Wschodniej 1,5 proc. swoich BIZ w 1997 r., natomiast w UE – prawie 50 proc. Pokazuje to prawdziwą skalę zjawiska ewentualnej delokalizacji i siłę powiązań tych trzech gospodarek, przede wszystkim z rynkiem unijnym oraz amerykańskim. Ameryka Północna była w 1997 r. odbiorcą prawie 30 proc. brytyjskich BIZ, 25 proc. niemieckich BIZ oraz 26 proc. francuskich BIZ.

Tab. 6. Geograficzna orientacja wpływu BIZ z Wielkiej Brytanii, Niemiec i Francji w latach 1987–1997 (proc. udziału krajowego)



Państwo pochodzenia	Obszar przeznaczenia	1987	1992	1997
Wielka Brytania	Unia Europejska	25,1	27,7	41,0
	Azja Wschodnia	6,6	7,3	6,9
	Europa Wschodnia	"	0,1	0,8
	Ameryka Północna	43,0	42,3	29,5
Niemcy	Unia Europejska	44,1	56,1	52,1
	Azja Wschodnia	3,8	4,0	4,9
	Europa Wschodnia	0,2	1,3	4,5
	Ameryka Północna	32,0	25,4	25,4
Francja	Unia Europejska	46,7	59,3	49,6
	Azja Wschodnia	1,9	2,0	2,7
	Europa Wschodnia	"	0,3	1,5
	Ameryka Północna	26,4	19,4	25,9

Źródło: UNCTAD 2000



Podsumowując, przytaczane dane wskazują na dominację USA na arenie międzynarodowej, zarówno pod względem wymiany handlowej, jak i przepływu BIZ, które są miernikami procesów delokalizacyjnych na świecie. USA wyznacza wzorce i kierunki handlu i inwestycji bezpośrednich dla gospodarek europejskich i azjatyckich. To wymiana z USA jest dla obu regionów świata najważniejsza. Pod względem wymiany wewnątrzgałęziowej i wewnątrzregionalnej Unia Europejska stanowi najsilniejsze ugrupowanie na świecie.

Dane te wskazują także na szczególnie mocne powiązania gospodarek unijnych z amerykańskimi oraz azjatyckich z amerykańskimi. Skala powiązań inwestycyjnych, a przez to – w konsekwencji – delokalizacyjnych między Europą Zachodnią i Europą Wschodnią w wymiarze światowym nie jest tak znacząca.

Akcesja państw Europy Wschodniej do UE jest bez wątpienia nowym impulsem do wzrostu ich znaczenia jako odbiorców BIZ ze starych państw UE. Jednak ograniczona siła tego impulsu – inwestorzy zagraniczni zdyskontowali go w dużej mierze jeszcze przed akcesją – nie zmieni w istotnym stopniu opi-



sanych wyżej światowych relacji gospodarczych. Poza tym proces konwergencji w ramach rozszerzonej UE będzie zmniejszał znaczenie kosztowych motywów BIZ, a więc także delokalizacji. Oznacza to, że obawy przez masowym przenoszeniem produkcji do nowych państw członkowskich są nieuzasadnione.



3. DELOKALIZACJA W ROZSZERZONEJ UE – PODSTAWOWE ZAGADNIENIA, DEBATA, TENDENCJE, BILANS PRZEPLYWÓW KAPITAŁOWYCH

Mariusz-Jan Radło

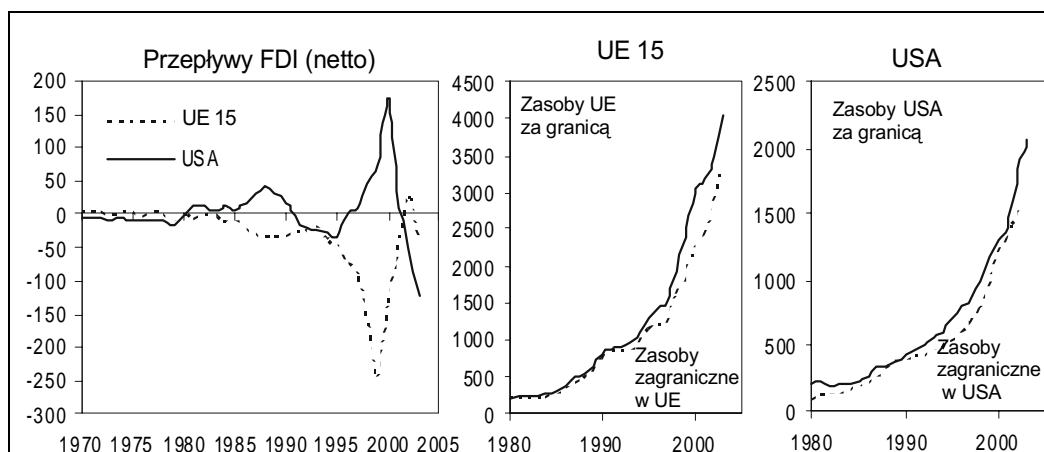
3.1. BIZ, offshoring, outsourcing: Podstawowe tendencje

Najbardziej ogólną, choć bardzo ułomną, miarą offshoringu są przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych¹⁰. O ile w latach 70. suma napływów i wypływów BIZ z i do UE-15 oraz USA wahały się w granicach kilku do kilkunastu mld dolarów rocznie, o tyle w latach 80. było to kilkadziesiąt mld, a w latach 90. i później – już kilkaset (UNCTAD, 2005). Szybki wzrost przepływów BIZ w świecie zaowocował tym, iż w 2000 r. łączna wartość napływów BIZ sięgnęła półtora biliona dolarów, z czego na piętnaście krajów Unii Europejskiej¹¹ przypadło prawie 700 mld USD, a na USA ponad 300 mld.

¹⁰ Przepływy BIZ nie są dokładną miarą offshoringu. Już wcześniej wspomniano, iż obejmują one nie tylko nabycie udziałów w firmach zagranicznych, ale również reinwestycję zysków czy pożyczki i kredyty wewnątrz korporacyjne. Ponadto duża część inwestycji np. w sektorze usług (telekomunikacja czy usługi finansowe) może się wiązać z ich świadczeniem na rynkach lokalnych i nie pociągać za sobą międzynarodowych przepływów produkcji lub usług. Tym samym wielkość przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych nie w pełni odzwierciedla rzeczywiste przenoszenie produkcji między krajami przez przedsiębiorstwa i często są po prostu przejawem rozwoju korporacji i jej ekspansji na obce rynki. Niewątpliwie jednak offshoring jest istotną częścią przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

¹¹ Łącznie z przepływami wewnątrzunijnymi.

Ryc. 1. Przepływy netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych w UE-15 i USA w latach 1970–2003 (mld USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2005a)

Jak wynika z analizy ryc. 1, Unia Europejska przez większą część ostatnich dekad częściej okazywała się inwestorem zagranicznym netto, gdyż suma zainwestowanego przez przedsiębiorstwa z krajów UE kapitału poza UE była wyższa niż suma kapitału zagranicznego zainwestowanego w Unii. W roku 2000 różnica między wielkością odpływów a napływów BIZ sięgnęła prawie 250 mld USD. Odwrotna sytuacja panowała w USA, które w tamtym okresie odnotowały nadwyżkę sięgającą prawie 150 mld USD. Obie wspomniane gospodarki cechowały się jednak tym, iż wartość zagranicznych aktywów będących w posiadaniu ich korporacji była wyższa niż wartość ich krajowych aktywów w posiadaniu korporacji zagranicznych. Po roku 2000 spowolnienie wzrostu gospodarczego w świecie przyniosło drastyczny spadek przepływów BIZ w świecie. W latach 2001-2003 światowe napływy BIZ spadły o odpowiednio 41, 17 i 18 proc. Ostatecznie jednak ich wielkość zaczęła się stabilizować i w roku 2004 światowe napływy BIZ wzrosły o 6 proc., do ponad 600 mld USD (UNCTAD, 2005 i Internet UNCTAD/PRESS/PR/2005/002 11/01/05). Mimo ogólnego wzrostu przepływów BIZ w świecie w roku 2004, Unia Europejska odnotowała dalszy spadek przepływów BIZ. Nie zmienił się również bilans

przepływów BIZ w UE i tylko w roku 2002 napłynęło do Unii więcej kapitałów, niż odpłynęło. Zmienił się natomiast bilans przepływów w USA, z których po roku 2001 więcej kapitału odpływało, niż napływało.

Kraje członkowskie Unii Europejskiej istotnie różniły się pod względem ich pozycji w bilansie przepływów BIZ. Jak wynika z danych zaprezentowanych w tab. 7, największymi zagranicznymi inwestorami netto okazały się Francja, Wielka Brytania, Szwecja, Hiszpania, Holandia i Luksemburg. Największymi odbiorcami netto kapitału były zaś Irlandia, Polska, Czechy, Słowacja i Węgry. Dość ciekawa sytuacja wystąpiła w Niemczech, które w roku 2004 odnotowały znaczące odpływy netto inwestycji zagranicznych, co sugeruje wycofywanie się kapitału z tego kraju. Jednak bliższa analiza danych statystycznych dla przepływów BIZ w Niemczech za rok 2004 wskazuje, iż w formie kapitału właścicielskiego zainwestowano tam 22 mld USD, podczas gdy wartości udzielonych kredytów dla zagranicznych filii korporacji transnarodowych osiągnęły wartość ponad 46 mld dolarów.

Analiza danych zaprezentowanych w tab. 7 wskazuje, iż udział nowych krajów członkowskich UE w przepływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ramach Unii jest relatywnie nieduży. Łączna wartość BIZ, jakie napływały do państw Grupy Wyszehradzkiej w latach 2001–2004, wahała się w granicach 2,5–5,7 proc. wartości odpływów BIZ z UE-15 w tym samym okresie. Podobnie wielkość inwestycji we wszystkich nowych krajach członkowskich UE w pierwszym roku ich członkostwa w UE była stosunkowo nieduża i, według danych Eurostatu (2005b), napływ inwestycji zagranicznych do tych krajów wyniósł 12,1 mld euro, co stanowiło 8 proc. sumy odpływów inwestycji w ramach 25 krajów członkowskich Unii. Tym samym były one proporcjonalne do udziału nowych krajów członkowskich w unijnym PKB. Charakterystyczną cechą nowych krajów członkowskich UE jest to, iż mają one znikomy, choć od kilku lat rosnący, udział w odpływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jest to odzwierciedlenie ich wciąż stosunkowo słabego potencjału gospodarczego i niskich zasobów kapitałowych będących w posiadaniu podmiotów gospodarczych z tych krajów.

Tendencje zmian w procesach offshoringu bardzo wyraźnie można zaobserwować na przykładzie zmian w strukturze przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W ostatnich latach najszybszy wzrost przepływów BIZ

**Tab. 7. Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 2001–2004
w krajach członkowskich UE, USA i Japonii**

	Odpływy				Napływy				Przepływy netto (napływy-wypływy)				Suma netto*
	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004	2001–2004
Francja	86,8	50,5	53,2	47,8	50,5	49,1	42,5	24,3	-36,3	-1,4	-10,7	-23,5	-71,9
Wielka Brytania	58,9	50,3	66,7	65,4	52,7	24,1	20,4	78,5	-6,2	-26,2	-46,3	13,1	-65,6
Hiszpania	33,1	31,5	23,4	42	28	35,9	25,6	9,9	-5,1	4,4	2,2	-32,1	-30,6
Holandia	48	33,9	37,8	1,5	51,9	25,1	19,3	-4,6	3,9	-8,8	-18,5	-6,1	-29,5
Szwecja	6,4	10,6	21,3	11,9	11,9	11,7	1,3	-1,9	5,5	1,1	-20	-13,8	-27,2
Luksemburg	-	126,2	101,1	59	-	117,1	92,4	57		-9,1	-8,7	-2	-19,8
Austria	3,1	5,8	6,8	7,2	5,9	0,4	7,4	4,9	2,8	-5,4	0,6	-2,3	-4,3
Włochy	21,5	17,1	9,1	19,3	14,9	14,6	16,4	16,8	-6,6	-2,5	7,3	-2,5	-4,3
Portugalia	6,2	0,2	7,3	6,2	6,3	1,8	6,6	1,1	0,1	1,6	-0,7	-5,1	-4,1
Grecja	0,6	0,7	0	0,6	1,6	0,1	0,7	1,4	1	-0,6	0,7	0,8	1,9
Dania	11,6	5,2	1,3	-11,1	11,6	6,9	2,7	-11,4	0	1,7	1,4	-0,3	2,8
Belgia	-	12,7	36,9	26,1	-	15,6	32,1	34,4	-	2,9	-4,8	8,3	6,4
Finlandia	8,4	7,6	-2,6	-1	3,7	7,9	3,3	4,7	-4,7	0,3	5,9	5,7	7,2
Niemcy	39,7	15,2	-3,6	-7,3	26,4	50,6	27,3	-38,6	-13,3	35,4	30,9	-31,3	21,7
Irlandia	4,1	10,3	3,5	11,4	9,7	29	26,9	14,1	5,6	18,7	23,4	2,7	50,4

Belgia/Luksemburg	100,6	-	-	-	84,7	-	-	-	-15,9	-	-	-	-
Słowacja	0,1	0	0	0,2	1,6	4,1	0,6	1,1	1,5	4,1	0,6	0,9	7,1
Czechy	0,2	0,2	0,2	0,5	5,6	8,5	2,1	4,5	5,4	8,3	1,9	4	19,6
Węgry	0,4	0,3	1,6	0,5	3,9	3	2,2	4,2	3,5	2,7	0,6	3,7	10,5
Polska	-0,1	0,2	0,2	0,8	5,7	4,1	4,1	6,2	5,8	3,9	3,9	5,4	19
UE15	429	377,8	362,2	279	359,8	389,9	324,9	190,6	-69,2	12,1	-37,3	-88,4	-182,8
UE19	429,6	378,5	364,2	281	376,6	409,6	333,9	206,6	-53	31,1	-30,3	-74,4	-126,6
USA	142,3	154,5	140,6	252	167	80,8	67,1	106,8	24,7	-73,7	-73,5	-145,2	-267,7
Japonia	38,4	32,3	28,8	31	6,2	9,2	6,3	7,8	-32,2	-23,1	-22,5	-23,2	-101
Słowacja					0,37%	1,09%	0,17%	0,39%					
Czechy	Napływy ogółem, jako proc.				1,31%	2,25%	0,58%	1,61%					
Węgry	odpływów z UE-15 w danym roku				0,9%	0,79%	0,61%	1,51%					
Polska					1,33%	1,09%	1,13%	2,22%					

* Suma netto przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 2001–2005, dla Belgii i Luksemburga z wyłączeniem roku 2001 ze względu na brak danych za ten rok.

Źródło: OECD (2005)

odnotowano w sektorze usług. O ile w latach 1990–2002 wartość zainwestowanych za granicą kapitałów w sektorze podstawowym podwoiła się, a w sektorze produkcyjnym wzrosła prawie trzykrotnie, o tyle w sektorze usług wartość tych kapitałów wzrosła prawie sześciokrotnie. W efekcie udział pierwszego z wymienionych sektorów w zasobach BIZ spadł z 9 do 6 proc., a wkład drugiego z 42 do 34 proc. Natomiast udział inwestycji w usługach wzrósł z mniej niż 50 do ponad 60 proc. Powyższa tendencja zostanie prawdopodobnie utrzymana w najbliższej przyszłości. Jednocześnie według UNCTAD (2005b), w najbliższych latach najszybciej będą rosły przepływy BIZ w sprzedaży i dystrybucji, logistyce i usługach pomocniczych, a także w badaniach i tworzeniu lokalnych centrów zarządzania. W dużym stopniu wymienione typy aktywności gospodarczej zdominowane są przez offshoring usług przez korporacje transnarodowe.

O ile offshoring usług przewyższa dynamiką wzrostu podobne zjawiska zachodzące w sektorze produkcyjnym, o tyle wielkość zarówno offshoringu, jak i outsourcingu usług nie dorównuje jeszcze wielkości, jakie zjawiska te osiągnęły w sektorze produkcyjnym. Wynika to z faktu, że offshoring i outsourcing wyrobów przemysłowych rozwinęły się znacznie wcześniej niż offshoring i outsourcing usług i obecnie są już bardzo zaawansowane. Na przykład w Wielkiej Brytanii udział outsourcingu w nakładach na produkcję przemysłową stanowi około 1/3 kosztów niezwiązanych z konsumpcją energii (*non energy input*) i jego poziom jest stabilny. Natomiast udział outsourcingu w usługach stanowił w 2001 r. jedynie 2,6 proc., choć od początku lat 90. wzrósł on prawie dwukrotnie. Ponadto, w przeciwieństwie do dominującej roli usług w przepływach BIZ, ich pozycja w handlu światowym jest wciąż słaba, gdyż wartość usług będących przedmiotem takiego obrotu stanowi zaledwie około 20 proc. wartości handlu światowego. Obserwowany w ostatnich latach szybki wzrost offshoringu i outsourcingu usług jest odzwierciedleniem zmian technologicznych, które istotnie zwiększyły możliwości obrotu nimi w wymiarze międzynarodowym. Usługi nie były, na większą skalę, przedmiotem handlu międzynarodowego, gdyż trudno było je przesyłać. Coraz więcej jest jednak usług, które ze swej natury nie wymagają bezpośredniego kontaktu z odbiorcą, a efekty ich świadczenia można niewielkim kosztem z łatwością przesyłać z wykorzystaniem technologii informacyjnych. Rewolucja informacyjna spowodowała, że wiele usług może być dziś świadczonych na odległość. Znajduje to swoje

potwierdzenie w danych statystycznych, gdyż najbardziej dynamiczny wzrost w strukturze usług odnotowują usługi związane z outsourcingiem. Dotyczy to w szczególności usług niematerialnych, obejmujących np. księgowość, tworzenie oprogramowania itp. Ze względu na specyfikę świadczenia takich usług tego typu delocalizacja usług w znacznie większym stopniu niż delocalizacja działalności produkcyjnej dotknęła „białe kołnierzyki”¹².

Według rozpowszechnionej opinii offshoring w większości wypadków polega na odpływie produkcji do krajów słabiej rozwiniętych. Jednak teza ta nie znajduje potwierdzenia w praktyce. Jak wynika z tab. 8, w latach 2002–2003 większość projektów inwestycyjnych o charakterze offshoringu usług realizowana była między krajami rozwiniętymi. We wspomnianym okresie na świecie przeprowadzono prawie 2000 tego typu projektów obejmujących tworzenie *call centers*, usługi IT, tworzenie lokalnych centrów zarządzania oraz centrów serwisowych. Ponad połowę ze wspomnianych działań stanowiły projekty realizowane w krajach wysoko rozwiniętych, w tym 1/3 w piętnastu krajach członkowskich UE. Szczególnie mocną pozycję, jako kraj lokalizacji tego typu usług w ramach Unii, zajmuje Wielka Brytania, w której zrealizowano ponad 10 proc. projektów w skali świata i 1/3 w UE–15. Stosunkowo dobrą pozycję, jako miejsce lokalizacji projektów offshoringowych, ma w UE również Irlandia, Niemcy, Holandia, a także Szwecja i Francja. W wymiarze światowym pozaeuropejskimi liderami offshoringu usług były Indie (ponad 11 proc. udziału w liczbie projektów), Chiny (ponad 7 proc.) i Stany Zjednoczone (prawie 7 proc.). Na tym tle nowe kraje członkowskie UE trudno uznać za liderów lokalizacji offshoringu, w wymiarze światowym czy choćby europejskim. Łączny udział wymienionych we wspomnianej tabeli siedmiu nowych krajów członkowskich sięgał niecałych 4 proc. udziału w liczbie projektów w świecie.

¹² Przejawem tego stał się rosnący sprzeciw wobec wolnego handlu wśród osób lepiej wykształconych. Tym samym w wielu krajach do tradycyjnych przeciwników wolnego handlu, jakimi są związki zawodowe, dołączyły osoby lepiej wykształcone. W efekcie odsetek zwolenników wolnego handlu wśród najlepiej zarabiających w USA „białych kołnierzyków” spadł z 57 proc. w 1999 r. do 28 proc. w 2004 r. (za Amti i Wei, 2005).

Tab. 8. Liczba projektów inwestycji zagranicznych zorientowanych na eksport usług w latach 2002–2003

	<i>Call centers</i>	SSCs*	Usług i IT	Regionalne centra zarządzania	Liczba projektów ogółem	Jako projektów ogółem w proc.
Świat	513	139	632	565	1849	
Kraje rozwinięte	279	48	293	339	959	51,87
UE-15	169	38	198	185	590	31,91
Austria	2	-	-	2	4	0,22
Belgia	7	1	5	9	22	1,19
Dania	5	1	6	15	27	1,46
Finlandia	2	-	2	1	5	0,27
Francja	13	2	16	11	42	2,27
Niemcy	20	1	34	22	77	4,16
Grecja	1	-	-	1	2	0,11
Irlandia	29	19	14	15	77	4,16
Włochy	6	-	7	2	15	0,81
Luksemburg	1	1	-	1	3	0,16
Holandia	13	3	16	20	52	2,81
Portugalia	5	-	3	-	8	0,43
Hiszpania	8	2	8	9	27	1,46
Szwecja	14	1	14	13	42	2,27
Wlk. Brytania	43	7	73	64	187	10,11
USA	15	2	26	80	123	6,65
Japonia	11	-	16	8	35	1,89
Kraje rozwijające się	203	72	315	209	799	43,21
Azja Płd.-Wsch.	149	64	265	158	636	34,40
Chiny	30	4	60	38	132	7,14
Hongkong	2	-	14	37	53	2,87
Indie	60	43	118	7	228	12,33
Europa Śr.-Wsch. w tym m.in.	31	19	24	17	91	4,92
Czechy	9	6	5	-	20	1,08
Estonia	-	-	1	-	1	0,05
Węgry	11	7	4	4	26	1,41
Łotwa	-	-	1	1	2	0,11
Litwa	1	-	-	1	2	0,11
Polska	3	5	4	3	15	0,81
Słowacja	4	-	-	-	4	0,22

*SSCs – Share Service Centers.

Źródło: UNCTAD (2005b)

Tab. 9. Outsourcing w handlu usługami między UE-15 a światem (1993–2003)

	Eksport		Zmiana 1993– –2003	Import		Zmiana 1993– –2003	Netto	
	1993	2003		1993	2003		1993	2003
UE-15								
Usługi ogółem	166603	330564 (330649)	198%	153699	303048 (295030)	197%	12904	27516 (35620)
Usługi informatyczne	1908	16397 (7284)	859%	2480	7262	293%	-572	9135 (8638)
Inne usługi biznesowe,	33015	90460 (88481)	274%	31822	74087 (74145)	233%	1193	16373 (14336)
a w tym m.in.:								
prawne, księgowo, PR itp.	2332	16064	689%	2721	14093	518%	-389	1971
reklama, badania rynku itp.	1584	5263	332%	2430	5349	220%	-846	-86
badawczo-rozwojowe	2272	10024	441%	1980	9469	478%	292	555
architektoniczne, inżynierskie itp.	6733	13901	206%	3897	7142	183%	2836	6759
Jako proc. wartości dla usług ogółem								
	1993	2003		1993	2003		1993	2003
Usługi informatyczne i inne biznesowe	20,97%	32,33%		22,31%	26,85%			
Usługi informatyczne	1,15%	4,96%		1,61%	2,40%		-4%	33%
Inne usługi biznesowe,	19,82%	27,37%		20,70%	24,45%		9%	60%
a w tym m.in.:								
prawne, księgowo, PR itp.	1,40%	4,86%		1,77%	4,65%		-3%	7%
reklama, badania rynku itp.	0,95%	1,59%		1,58%	1,77%		-7%	0%
badawczo-rozwojowe	1,36%	3,03%		1,29%	3,12%		2%	2%
architektoniczne, inżynierskie itp.	4,04%	4,21%		2,54%	2,36%		22%	25%

Uwagi: dane w milionach euro z wyłączeniem obrotów handlu wewnątrzunijnego; w nawiasach podano dane dla UE-25.

Źródło: Eurostat (2005a)

Również analiza danych dotyczących handlu światowego w zakresie outsourcingu usług wskazuje na dość mocną pozycję Unii Europejskiej w tym zakresie. Według danych Eurostatu (2005) 25 krajów członkowskich UE w 2003 r. miało prawie 27 proc. udział w światowym eksporcie usług i 25 proc. udział w ich imporcie. Ponadto UE-15, jak i UE-25 jako całość systematycznie odnotowywały nadwyżkę w handlu usługami ze światem, która w roku 2003 sięgnęła około 9 mld euro, zarówno w odniesieniu do UE-15, jak i UE-25. Co interesujące, najwyższe nadwyżki w handlu usługami ze światem UE odnotowywała w sektorach zdominowanych przez przepływy o charakterze outsourcingowym – usługi informatyczne i inne usługi biznesowe. Ponadto pozycja starych krajów UE w tego typu handlu usługami jest znacznie silniejsza niż nowych krajów członkowskich, na co wskazują większe nadwyżki w handlu tymi usługami odnotowywane przez UE-15 niż UE-25. Udział wspomnianych usług w handlu usługami ogółem między UE a światem systematycznie rośnie i w latach 1993–2003 wzrósł z około 20 do ponad 30 proc. We wspomnianym okresie, jak wynika z analizy danych przedstawionych w tab. 9, wartość obrotu usługami między UE-15 a resztą świata podwoiła się. Natomiast ponadośmiokrotny wzrost odnotował handel usługami informatycznymi, szybciej niż przeciętnie rosły też obroty innymi usługami biznesowymi: ponadsześciokrotny wzrost odnotowały, na przykład, obroty usługami prawniczymi i księgowymi, a ponadczterokrotny – badawczo-rozwojowymi. Charakterystyczne jest jednocześnie to, że nadwyżka insourcingu usług nad outsourcingiem decyduje o nadwyżce UE w handlu usługami ogółem. Suma obydwu wspomnianych nadwyżek jest prawie równa całej nadwyżce UE w handlu usługami z resztą świata. W handlu usługami UE odnotowuje nadwyżki ze wszystkimi jej najważniejszymi partnerami handlowymi. Kolejno są to Szwajcaria, USA, Japonia, Norwegia, Chiny, Korea Płd. Największe deficyty w obrotach usługami występują zaś w handlu z Turcją, Egiptem, Chorwacją, Tajlandią, co zresztą wynika głównie z ruchu turystycznego z UE do tych krajów, a nie z outsourcingu.

3.2. Lokalizacja inwestycji a polityka krajów członkowskich UE

Teoria korporacji transnarodowych tłumaczy przepływy kapitału działaniem czterech podstawowych czynników: dążeniem do pozyskania określonych zasobów, dążeniem do wzrostu wydajności, chęcią wejścia na określone rynki, a także czynnikami związanymi z długofalową strategią rozwoju korporacji (OECD, 2002). Zmniejszające się bariery w przepływach kapitału oraz różnice w cenach i dostępie do różnych zasobów stymulują poszukiwanie przez korporacje transnarodowe lepszych lokalizacji do prowadzenia określonych działań produkcyjnych. Czynnikiem wpływającym na przepływy kapitałów są więc czynniki związane ze środowiskiem regulacyjnym, wysokością opodatkowania zysków z kapitału, dostępem do odpowiedniej infrastruktury czy kosztami pozyskania różnych zasobów i ich dostępnością.

Jak wskazują Sleuwaegen i inni (2000), natura delokalizacji zmienia się w czasie. Jeszcze kilka dekad temu delokalizacja produkcji wpisywała się w model cyklu życia produktu. W jego ramach produkcja określonych dóbr była transferowana za granicę po osiągnięciu szczytowej fazy wzrostu w cyklu. W ten sposób z państw lepiej rozwiniętych produkcja w sektorach schyłkowych i mniej zyskownych przepływała do państw słabiej rozwiniętych. W taki schemat wciąż wpisuje się na przykład delokalizacja produkcji w sektorze tekstylnym. Niemniej obecnie, dzięki rosnącemu znaczeniu efektów skali i znacznie większej przestrzennej elastyczności w działaniach przedsiębiorstw, powyższy model w wielu wypadkach nie ma zastosowania. Obecnie coraz częściej przedsiębiorstwa opierają swe działania na tworzeniu międzynarodowych sieci, które integrują działania produkcyjne przedsiębiorstw ulokowanych w różnych krajach. W takim nowym ujęciu delokalizacja w coraz mniejszym stopniu ma charakter jednostronnego przepływu z krajów rozwiniętych lepiej do rozwiniętych słabiej, a opiera się na dwustronnych przepływach realizowanych w dużym stopniu między krajami rozwiniętymi. Tę tezę w zasadzie potwierdzają przedstawione wcześniej dane dotyczące struktury outsourcingu i offshoringu w świecie i UE.

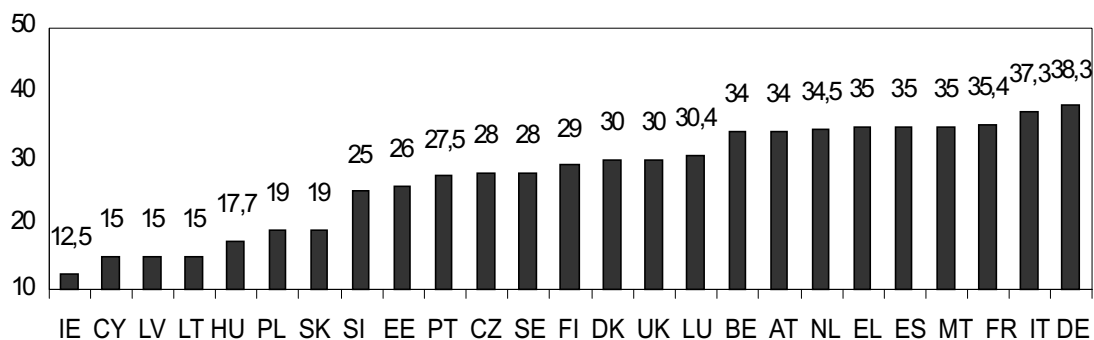
Czynniki decydujące o konkretnej strukturze nowej delokalizacji wydają się być wystarczająco wyjaśnione we wspomnianej teorii korporacji transnarodowych. Niemniej warto wskazać, iż istotną rolę odgrywa tutaj nie tylko po-

ziom kosztów (pracy czy wysokość stawek podatkowych), ale również dostępność do określonych zasobów, w tym zasobów ludzkich. Jak wskazują badania Midelfart-Knarvik i innych (2000) dotyczące czynników lokalizacji działalności gospodarczej w ramach UE, dostępność wysoko kwalifikowanych kadr była jednym z bardziej istotnych czynników decydujących o rozwoju przemysłów nowoczesnych i wykorzystujących tego typu zasoby. Przemysły wykorzystujące niższej kwalifikowaną siłę roboczą rozwijały się w tych krajach, w których był jej dostatek, a w których jakość zasobów ludzkich mierzona poziomem wykształcenia nie była wysoka. Podobna zależność występowała również między dostępnością kadry badawczo-rozwojowej a lokalizacjami przemysłów *high-tech*.

Mobilność kapitałów czy możliwości wykazywania przez korporacje transnarodowe wyższych zysków w krajach o niższym opodatkowaniu i niższych zysków w krajach o wysokim opodatkowaniu powodują, iż efektywność polityk gospodarczych państw w coraz większym stopniu zależy od ich zdolności do tworzenia takiego środowiska, które będzie przyciągać inwestycje zagraniczne. W ostatnich latach wiele krajów członkowskich Unii wdrożyło liczne zmiany w politykach gospodarczych, które mają na celu zwiększenie atrakcyjności ich gospodarek dla lokalizacji inwestycji i przenoszenia produkcji dóbr i usług. Polityki te przyjmują różny charakter, począwszy od działań horyzontalnych, polegających na wspieraniu tworzenia unikalnych zasobów, poprzez inwestycje w kapitał ludzki czy wspieranie innowacyjności. Inne z kolei polegają na upraszczaniu regulacji, tak by nie były one uciążliwe dla przedsiębiorstw, czy zmniejszaniu podatków korporacyjnych. Pojawiły się jednak również inicjatywy o charakterze politycznym, których celem jest ograniczenie możliwości dowolnego kształtowania środowiska regulacyjnego przez państwa członkowskie UE. Przykładem tego są np. propozycje harmonizacji podatków korporacyjnych w Unii czy próby ujednoczenia „standardów socjalnych”.

Bardzo powszechnym instrumentem zastosowanym przez praktycznie wszystkie nowe kraje członkowskie UE, którego celem jest przyciąganie inwestycji zagranicznych, były redukcje stawek podatkowych od zysków przedsiębiorstw. W efekcie, jak zaprezentowano na ryc. 2, nowe kraje członkowskie Unii cechują się obecnie znacznie niższymi stawkami opodatkowania zysków przedsiębiorstw w porównaniu do starych krajów członkowskich.

Ryc. 2. Najwyższe efektywne stawki podatkowe



Uwagi: W przypadku Estonii (EE) podana stawka dotyczy zysków podzielonych, w przypadku gdy dla zysków nie podzielonych stosuje się zerową stawkę podatkową.

Źródło: Eurostat (2004)

Również stare kraje członkowskie UE podjęły wiele działań mających na celu przyciąganie inwestycji zagranicznych czy przeciwdziałanie odpływowi inwestycji za granicę. W Niemczech dokonano zmian podatkowych, znosząc utrudnienia dla zagranicznych funduszy inwestycyjnych, wprowadzono regulacje pozwalające przedsiębiorstwom unikać podwójnego opodatkowania oraz dokonano integracji agencji odpowiedzialnych za przyciąganie BIZ w jedną działającą na zasadzie *one stop shop*. W Portugalii uproszczono procedury obowiązujące inwestorów zagranicznych oraz zniesiono ograniczenia w limitach udziałów, które w przedsiębiorstwach mogą posiadać inwestorzy zagraniczni. W Hiszpanii dokonano redukcji podatku od dochodów kapitałowych z 18 do 15 proc. W Szwecji zniesiono podatek od zysku ze sprzedaży akcji. Z kolei rząd austriacki, przystępując do prywatyzacji szeregu przedsiębiorstw państwowych, przyjął strategię zachowania większościowych udziałów w celu zagwarantowania, iż ich centrale pozostaną w Austrii (UNCTAD, 2005).

3.3. Delokalizacja a zatrudnienie i wzrost gospodarczy – obiegowe opinie i wyniki badań empirycznych

Zainteresowanie delokalizacją w ostatnich latach rosło bardzo szybko. Jak wskazują Amity i Wei (2005), o ile na początku lat 90. o „przenoszeniu” miejsc pracy za granicę media wspominały bardzo rzadko i w ciągu kwartału ukazywało się jedynie kilka raportów na ten temat, o tyle po roku 2000 co kwartał ukazywało się ich już kilkadziesiąt. Pochodną rosnącego zainteresowania delokalizacją są badania jej wpływu na pozycję gospodarczą państw, a w szczególności zatrudnienie, płace, wzrost gospodarczy, inwestycje.

Rzeczowe debaty o wpływie delokalizacji na zatrudnienie są o tyle trudne, że każda decyzja o offshoringu lub outsourcingu produkcji pociąga za sobą łatwo mierzalne skutki w postaci przepływów kapitałów, produkcji i zatrudnienia w danym przedsiębiorstwie oraz trudno mierzalne skutki w postaci konsekwencji takich zmian dla zyskowności przedsiębiorstwa w dłuższym okresie i jego rozwoju oraz zmian strukturalnych w otoczeniu gospodarczym, z którym przedsiębiorstwo to jest powiązane. W efekcie, w powszechnym odbiorze delokalizacja jest utożsamiana z „odpływem” miejsc pracy za granicę, a wręcz w powszechnym obiegu są terminy offshoring czy outsourcing miejsc pracy¹³, w które wbudowana jest teza o negatywnym wpływie delokalizacji na zatrudnienie.

W praktyce jednak, jeśli brana jest pod uwagę cała gospodarka i szacowane są trudniej mierzalne efekty delokalizacji, to trudno jest znaleźć badania, które potwierdzałyby fakt, że zmiany w międzynarodowej fragmentacji produkcji powodują zmniejszenie zatrudnienia w danej gospodarce oraz że miejsca pracy rzeczywiście odpływają za granicę.

Na przykład Olsen, Ibsen i Westergaard-Nielsen (2004), którzy badali efekty outsourcingu w sektorze tekstylnym i odzieżowym w Danii w latach 1975–2000, odnotowali, że spowodował on spadek zatrudnienia w tym sektorze o 80 proc. Niemniej większość osób, które straciły pracę w następstwie zjawiska outsour-

¹³ Odpowiednio job outsourcing i job offshoring, zob. np. Trade Unions Conference (2004) ‘Employers’ ‘American dream’ would be a nightmare for UK workers and economy’, Internet: <http://www.tuc.org.uk/economy/tuc-8927-f0.cfm>

cingu w sektorze tekstylnym i odzieżowym, podjęła nową pracę (w tym samym sektorze lub innym). Jednocześnie w efekcie zmian strukturalnych i dzięki outsourcingowi mniej skomplikowanej i mniej wydajnej produkcji za granicę w sektorze tekstylnym i odzieżowym bardzo istotnie wzrosła wydajność pracy we wspomnianym okresie.

Zrealizowane przez Sleuwaegena i innych (2000) badania delokalizacji w Belgii i jej wpływu na zatrudnienie oraz innowacyjność gospodarki wykazały, że objęła ona przepływy produkcji z Belgii i do Belgii, które odgrywały pozytywną rolę w rozwoju gospodarczym tego kraju. Mimo zwolnień pracowników związanych z przesuwaniami części produkcji za granicę, przedsiębiorstwa, które inwestowały za granicą, odnotowywały większe przyrosty zatrudnienia i produkcji niż przedsiębiorstwa, które nie dokonywały takiej delokalizacji. Ponadto w pierwszej połowie lat 90. delokalizacja produkcji powodująca największe zwolnienia zbiorowe wiązała się z jej przenoszeniem do krajów wysoko rozwiniętych: Francji, Włoch i Wielkiej Brytanii, a dopiero na czwartym miejscu do krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Największe spadki zatrudnienia odnotowały przemysły schyłkowe, jak na przykład obuwniczy, odzieżowy. W znacznie mniejszym stopniu zwolnienia dotknęły sektor usług. Mimo istotnych redukcji zatrudnienia w wielu przedsiębiorstwach zatrudnienie w przemyśle ogółem nie spadło, ale odnotowano jego niewielki wzrost. Podobnie jak produkcja w sektorach, w których delokalizacja wystąpiła.

Z kolei Amiti i Wei (2005), którzy badali wpływ outsourcingu na zatrudnienie w Wielkiej Brytanii w latach 1995–2001, doszli do wniosku, że outsourcing nie doprowadził do zmniejszenia zatrudnienia w sektorach, w których zjawisko to występowało. Wskazują oni ponadto, iż nie występuje zjawisko spadku zatrudnienia w krajach wysoko rozwiniętych w następstwie outsourcingu, gdyż większość osób tracących pracę w następstwie outsourcingu znajduje ją w innych sektorach. W efekcie procesy tworzenia miejsc pracy absorbują uwalnianą w wyniku delokalizacji siłę roboczą. Istotną przesłanką teoretyczną do analiz skutków delokalizacji, na którą wskazują wspomniani autorzy, jest to, że niska elastyczność rynków może istotnie spowolnić dostosowania strukturalne w gospodarkach, czego efektem może być rzeczywisty spadek zatrudnienia w gospodarce, jako następstwo jej niezdolności do absorpcji zasobów ludzkich uwalnianych w restrukturyzowanych sektorach.

Jeszcze ciekawsze są wyniki badań Konigsa i Murphy'ego (2001) dotyczące wpływu delokalizacji produkcji dóbr i usług w ramach UE i krajów do niej wówczas kandydujących na zatrudnienie w korporacjach transnarodowych w różnych krajach Europy. Zgodnie z tymi wynikami, delokalizacja w sektorze produkcyjnym cechowała się substytucją zatrudnienia w korporacjach w krajach macierzystych i w ich zagranicznych filiach. Zjawisko to dotyczyło jednak w znacznie większym stopniu przenoszenia produkcji w ramach UE-15 niż między UE-15 a krajami Europy Środkowej i Wschodniej. Ponadto w ogóle nie występowało ono w sektorze usług, z wyjątkiem sprzedaży hurtowej i budownictwa, które to branże zresztą mają niewiele wspólnego z outsourcingiem. W konkluzjach autorzy ci wskazują, iż konkurencja kosztowo-płacowa ze strony krajów Europy Środkowej i Wschodniej nie wiąże się z odpływem zatrudnienia ze starych krajów UE, podczas gdy takie przepływy występują w krajach UE-15.



Również badania delokalizacji w Holandii przeprowadzone przez Gortera, Tanga i Toeta (2005) potwierdzają powyższe obserwacje. Według tych autorów delokalizacja do krajów o niskich płacach i niskich kwalifikacjach ma bardzo ograniczony zasięg z punktu widzenia skali całej gospodarki. Konkurencja z krajami o niskich płacach uderza w osoby o niskich kwalifikacjach, jak wskazują autorzy, konkurencja międzynarodowa na rynkach pracy jest o wiele większa wśród pracowników o kwalifikacjach wyższych i zbliżonych do tych, jakie mają pracownicy w innych krajach wysoko rozwiniętych. Ponadto, ich zdaniem, delokalizacja może prowadzić do zwolnień pracowników, niemniej skala tego zjawiska, w porównaniu do odnotowywanego w całej gospodarce procesu zanikania i powstawania miejsc pracy, jest marginalna i nie można mówić o istotnym wpływie delokalizacji na zatrudnienie.

Interesujące są również wyniki badań wpływu delokalizacji na inwestycje, co ma istotne znaczenie dla oceny zjawiska offshoringu produkcji dóbr i usług. Według badań Feldsteina (1994) odpływy BIZ netto mają negatywny wpływ na poziom inwestycji krajowych w głównych krajach członkowskich OECD. Każdy zainwestowany za granicą dolar powodował obniżenie inwestycji krajowych o podobną wartość, podobnie każdy dolar inwestycji zagranicznych w danym kraju podnosi poziom jego inwestycji krajowych o podobną wartość. Nowsze badania przeprowadzone przez Desai, Foleya i Hinesa (2005), potwierdzając tezę Feldsteina na poziomie zagregowanych dla całej gospodarki da-

nych statystycznych, dodały do niej jednak istotną obserwację dotyczącą aktywności inwestycyjnej korporacji transnarodowych. Zaobserwowali oni, że wzrost inwestycji zagranicznych dokonywanych przez korporacje transnarodowe powoduje jednocześnie wzrost ich aktywności inwestycyjnej na macierzystym rynku. Oznacza to, że w przypadku korporacji transnarodowych należy mówić o komplementarności inwestycji w kraju macierzystym i inwestycji zagranicznych, a nie ich substytucji.

3.4. Wnioski

Podsumowując przedstawione analizy, należy stwierdzić, iż delokalizacja produkcji dóbr i usług w ramach UE jest częścią szerszych procesów kształtowania się międzynarodowego podziału pracy w gospodarce światowej. Skala fragmentacji produkcji jest znacznie większa w sektorze produkcyjnym niż w usługach, niemniej o ile w sektorze produkcyjnym dynamika zmian fragmentacji jest stosunkowo niska, o tyle w usługach jest wysoka. Tym samym procesy delokalizacji w większym stopniu dotyczą obecnie usług niż sektorów produkcyjnych. Dane empiryczne nie potwierdzają, by Unia Europejska jako całość traciła na delokalizacji. Nie potwierdzają one również tezy, że Unii grozi odpływ kapitału i miejsc pracy do mniej rozwiniętych krajów członkowskich UE czy krajów spoza Unii. Większość procesów delokalizacji zachodzi między krajami wysoko rozwiniętymi, a w tym wewnątrz najbardziej rozwiniętych krajów UE-15. Udział nowych krajów członkowskich w delokalizacji wciąż nie jest duży, a tezy o delokalizacji produkcji i rzekomym przenoszeniu miejsc pracy do tych krajów nie znajdują potwierdzenia w faktach. Co więcej, większość wysoko rozwiniętych krajów UE i Unia jako całość cechują się pozytywnym bilansem delokalizacji i insourcing przeważa nad outsourcingiem. Oznacza to, że to w Unii świadczonych jest więcej usług na rzecz podmiotów spoza niej niż odwrotnie. Badania wpływu delokalizacji na zatrudnienie nie potwierdzają popularnej tezy o „delokalizacji” miejsc pracy za granicę. Skala utraconych w wyniku delokalizacji miejsc pracy zwykle jest bardzo mała w stosunku do liczby zanikających i tworzonych na nowo miejsc pracy w poszczególnych gospodarkach. W większości wypadków osoby tracące pracę w następstwie delokalizacji znajdują ją w innym sektorze, bądź nawet w tym sa-





mym. Jednocześnie delokalizacja powoduje wzrost wydajności pracy i zyskowości przedsiębiorstw. Tym samym przyczynia się ona do wzmocnienia potencjału przedsiębiorstw i gospodarek, a nie odwrotnie.

Nie oznacza to, że kraje nie mogą tracić na konkurencji międzynarodowej. W takich przypadkach jednak wina nie leży po stronie obiektywnych procesów gospodarczych, ale po stronie błędów w polityce gospodarczej poszczególnych krajów. Rosnąca mobilność kapitałów i możliwości transferów zysków za granicę powodują, że polityki wzmocniania wzrostu gospodarczego i zatrudnienia muszą uwzględniać motywy, jakimi kierują się przedsiębiorstwa podczas wyboru lokalizacji dla swej działalności.

W tej perspektywie kluczem do skorzystania z delokalizacji staje się tworzenie elastycznego środowiska gospodarczego, które determinuje tempo i koszty zachodzenia procesów dostosowawczych w gospodarce. Te zaś zależą zarówno od elastyczności regulacji rynków pracy i produktów, jak również jakości i unikalności zasobów, jakimi dana gospodarka dysponuje. Im bardziej elastyczna jest gospodarka i im bardziej unikalnymi zasobami ona dysponuje, tym szybciej jest ona w stanie zaadaptować się do zmian w międzynarodowym podziale pracy i tym szybciej jest w stanie z nich skorzystać.

Jeśli w procesie tym jest miejsce na publiczną interwencję, to jedynie taką, która łagodzi przejściowe społeczne konsekwencje wspomnianych dostosowań, a nie hamuje naturalne procesy rynkowe. Jest tu miejsce na działania horyzontalne ukierunkowane na stymulowanie inwestycji w kapitał ludzki, tworzenie unikalnej przewagi konkurencyjnej, a przede wszystkim na tworzenie środowiska regulacyjnego sprzyjającego przedsiębiorczości i nie hamującego kreatywnej destrukcji w gospodarce, będącej przejawem jej żywotności i rozwoju.



4. DEBATA O DELOKALIZACJI W ROZSZERZONEJ UE – PERSPEKTYWA CZTERECH WYBRANYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH

4.1. Niemcy

Tomasz Kalinowski

Problem delokalizacji¹⁴ w Niemczech pojawił się ze szczególną ostrością w procesie rozszerzenia UE. Temat ten szczególnie mocno był eksploatowany przez niektóre związki zawodowe, partie polityczne oraz zrzeszenia gospodarcze¹⁵, które czuły się zagrożone tym zjawiskiem lub wykorzystywały je do swoich celów politycznych. W przypadku Niemiec problem ten jest o tyle dotkliwy, że towarzyszy wysokiemu (jak na warunki niemieckie) bezrobociu (ponad 10 proc.), niskiemu tempu wzrostu gospodarczego oraz wysokiemu poziomowi napięcia społecznego. Rozszerzenie UE stało się również dogodnym tematem zastępczym, na który łatwo było zrzucić niedociągnięcia wewnętrznej polityki gospodarczej wobec konfrontacji z wyzwaniami globalizacyjnymi gospodarki Niemiec.

W całej debacie kulminacją był szeroko rozumiany okres rozszerzania UE, w czasie którego padały nieuzasadnione, a nawet nieco historyczne wypowiedzi polityków i związkowców w rodzaju:

- „do roku 2007 z Niemiec zostanie przeniesionych 150 tys. miejsc pracy”¹⁶

¹⁴ W Niemczech zamiast o delokalizacji mówi się raczej o „przenoszeniu produkcji” (Produktionsverlagerung).

¹⁵ Dotyczy to szczególnie branży budowlanej oraz rzemiosła.

¹⁶ „Bild” z 15 marca 2005 r.

- „przenoszenie produkcji za granicę to brak patriotyzmu”¹⁷
- „rozszerzenie UE zabija nasze miejsca pracy”¹⁸.

Fragmentem debaty delokalizacyjnej była również swoista „nagonka” na nowe państwa członkowskie UE, by te podwyższyły swoje stawki podatku CIT, by zapewnić „uczciwe” warunki konkurencji wobec firm ze starych państw członkowskich. Ten etap debaty, stymulowany głównie przez Francję i Niemcy, w Niemczech miał swój nieoczekiwany finał w postaci zapowiedzi koalicji rządzącej o obniżeniu podatków CIT, począwszy od 2006 r.

W czasie przygotowywania niniejszego opracowania (sierpień 2005) debata w Niemczech nieco straciła tempo, ale nie wygasła. Zasadniczo nie jest ona również bezpośrednio tematem kampanii wyborczej, choć wątek pracy jest jej tematem centralnym, a zmniejszenie liczby miejsc pracy w wyniku przenoszenia produkcji do nowych państw członkowskich oraz w wyniku swobody świadczenia usług na rynku niemieckim przez osoby z nowych państw członkowskich stanowi jej fragment. Dyskusja przybrała obecnie nieco inny wymiar: politycy odступują od oskarżeń o wszelkiego rodzaju dumping, stosowany przez nowe państwa członkowskie, na rzecz oferowania programów wzmocnienia własnej konkurencyjności wobec firm i gospodarek narodowych nowych państw UE. Ponadto zjawisku delokalizacji poświęcono wiele opracowań niemieckich ekonomistów, którzy w istotny sposób podważają tezy o „masowym” charakterze przenoszenia miejsc pracy z Niemiec do nowych państw członkowskich UE.

Wyodrębnienie przypadków delokalizacji spośród inwestycji bezpośrednich kapitału niemieckiego (BIZ) za granicą jest zadaniem trudnym ze względów metodycznych. Poniżej przedstawione zostaną elementarne informacje o niemieckich BIZ, a następnie przedstawione szacunki skali delokalizacji towarzyszącej niemieckim inwestycjom według raportów instytutów niemieckich.

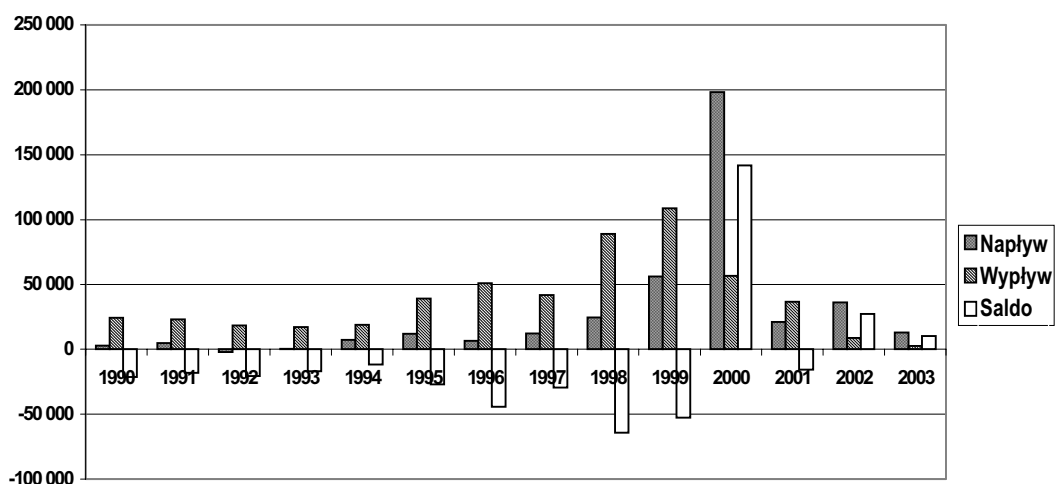
Saldo inwestycji bezpośrednich w Niemczech w ostatnich kilkunastu latach było ujemne, ale sytuacja zaczęła się gwałtownie zmieniać, począwszy od roku 2000, kiedy to nastąpiły spektakularne przejęcia niemieckich firm przez kapitał zagraniczny (saldo w wysokości około 140 mld USD – por. wykres poniżej). Począwszy od roku 2000, saldo to zaczęło być dodatnie. Tradycyjnie głów-

¹⁷ Fragment z przemówienia kanclerza Schrödera do przedsiębiorców na początku 2005 r.

¹⁸ Liczne głosy niemieckich związkowców.

nym kierunkiem niemieckich inwestycji były państwa UE-15, gdzie do końca lat 90. inwestowano ponad 40 proc. niemieckiego kapitału. W drugiej połowie lat 90. szybko zaczęła rosnąć rola USA jako miejsca inwestycji kapitału niemieckiego, których udział zbliżył się do poziomu 40 proc. całego zainwestowanego kapitału niemieckiego za granicą (por. wykres poniżej). Przez wszystkie lata 90. rola państw Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW) jako miejsca inwestycji kapitału niemieckiego była znikoma i nie przekraczała 5 proc.

Ryc. 3. Inwestycje bezpośrednie – Niemcy
(napływ i wypływ w latach 1990–2003, w mln USD)



Źródło: Opracowanie IBnGR na podstawie danych OECD Factbook 2005

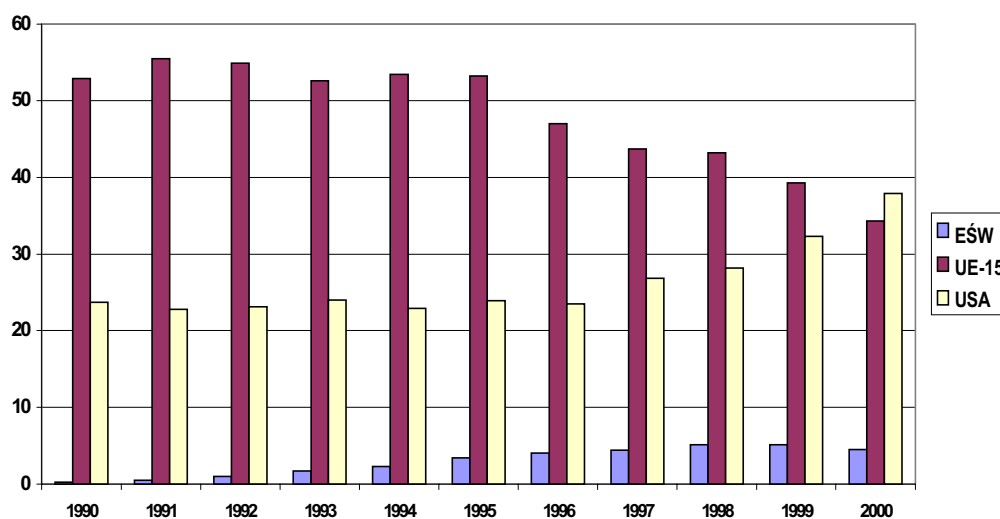
Według oficjalnych niemieckich danych¹⁹, na państwa UE-15 przypada 53,4 proc. niemieckiego kapitału w formie BIZ, na USA – 26,6 proc., na nowe państwa członkowskie w EŚW (KK-8²⁰) 4,6 proc., a na Polskę –1,3 proc. Wśród nowych państw członkowskich UE Polska plasuje się na drugim miejscu, po

¹⁹ Wg Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Deutsche Bundesbank, Mai 2004.

²⁰ Chodzi o państwa, które przed 2004 r. były państwami kandydującymi do UE w EŚW, to znaczy wszystkich ówczesnych kandydatów poza Maltą i Cyprzem.

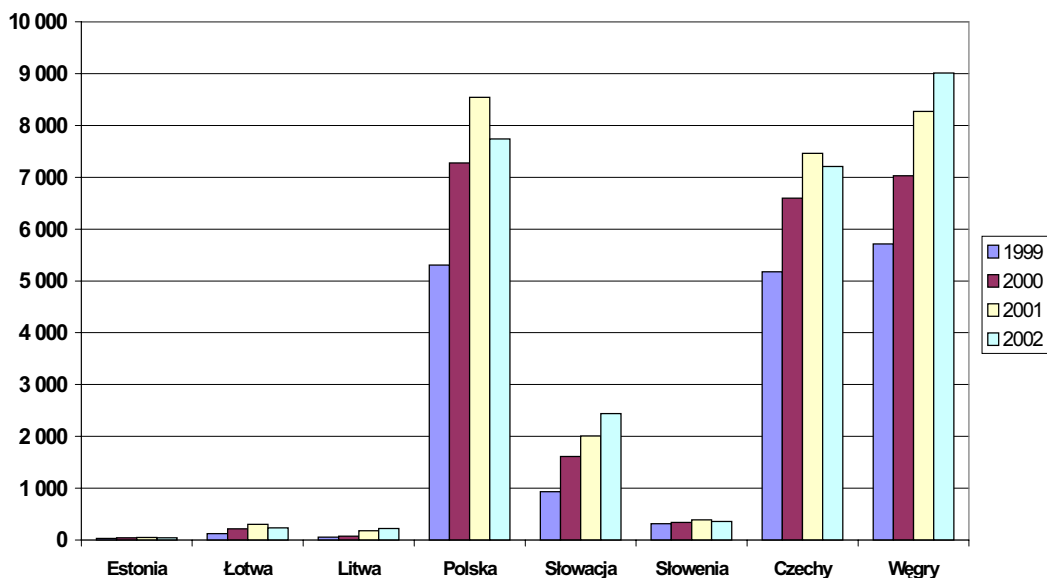
Węgrzech, jako miejsce lokowania niemieckich BIZ (por. wykres poniżej). Rola KK-8 dla niemieckich inwestycji jest więc stosunkowo niewielka. Nieco inaczej wygląda ta sytuacja, gdy porównamy wielkość zatrudnienia i obrotów firm z udziałem kapitału niemieckiego w tych państwach w stosunku do bezwzględnego wolumenu tych inwestycji w tej grupie krajów.

**Ryc. 4. Niemieckie BIZ według krajów inwestowania
(udział kraju w wielkości zasobów niemieckich BIZ, w proc.)**



Źródło: Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland Mangelnder Patriotismus? DIW, Wochenbericht Nr. 42/2004

Ryc. 5. Niemieckie BIZ w KK-8 (stan skumulowany w mln euro)



Źródło: Opracowanie IBnGR na podstawie Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Mai 2004

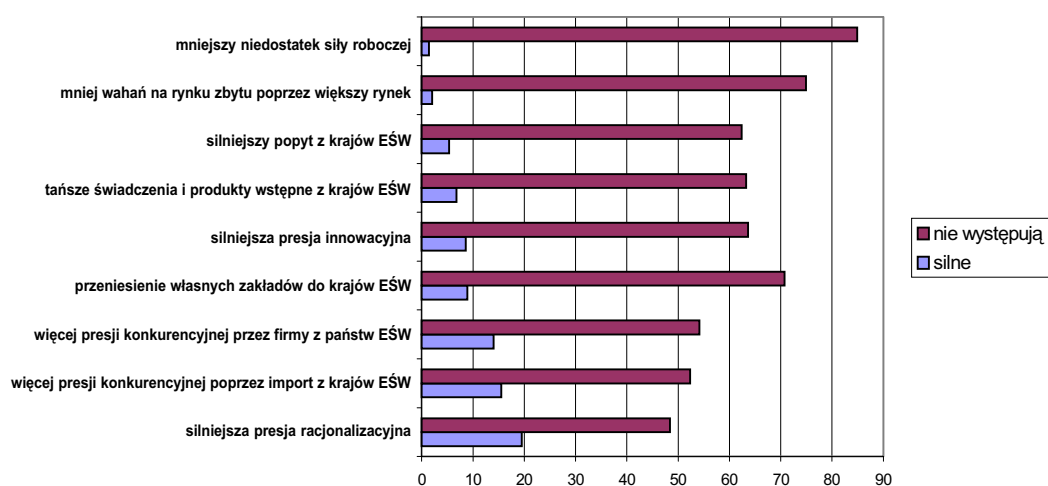
Jeśli udział KK-8 w wolumenie i obrotach inwestycji niemieckich za granicą oscylował w ostatnich latach wokół 5 proc., to udział zatrudnionych w tych firmach stanowił około 15 proc. ogółu zatrudnionych w niemieckich firmach za granicą. W przypadku UE-15 i USA stosowne udziały zatrudnionych w stosunku do udziału w wolumenie i obrotach są znacznie niższe (nawet dwukrotnie). Oznacza to, że inwestycje niemieckie w KK-8 mają zupełnie inny charakter niż w UE-15 i USA. W sposób wyraźny generują one miejsca pracy w KK-8, nie likwidując jednak automatycznie tych miejsc w Niemczech.

Rok po rozszerzeniu UE Instytut Gospodarki Niemieckiej w Kolonii²¹ postanowił zbadać, jaki wpływ miało to zjawisko na niemieckie firmy. Według wyników badania ankietowego (por. wykres poniżej), 71 proc. ankietowanych firm deklaruje, że wola przeniesienia własnych zakładów do krajów

²¹ Wg EU-Osterweiterung. Halb so wild. Informationsdienst des IdW, 19. Mai 2005, Köln.

EŚW nie występuje. Problem delokalizacji jako konsekwencja rozszerzenia UE został sklasyfikowany dopiero na czwartym miejscu, a jako problem postrzega go jedynie 9 proc. ankietowanych firm. Ekonomiści niemieccy wskazali, że te same firmy przed rokiem problem ten postrzegały jako znacznie poważniejszy.

Ryc. 6. Rozszerzenie UE widziane przez pryzmat doświadczeń firm niemieckich (wiosna 2005, w proc.)



Źródło: Institut der deutschen Wirtschaft, Informationsdienst des IdW, 19 Mai 2005

Przedstawiciele niemieckich instytutów ekonomicznych przyznają, że zagadnienie delokalizacji jest w Niemczech jednym z najważniejszych problemów debaty publicznej i jest nieodmiennie kojarzone z rozszerzeniem UE. Jest on badany głównie ze względu na konsekwencje dla niemieckiego rynku pracy. Chodzi tu, w głównej mierze, o ewentualne przenoszenie miejsc pracy z Niemiec do nowych państw członkowskich oraz, w mniejszym stopniu, obniżanie poziomu płac w Niemczech. Poniżej przedstawione zostaną syntetycznie niemieckie szacunki zakresu i skutków delokalizacji według pięciu następujących instytucji badawczych:

- Instytut Europy Wschodniej w Monachium (OEI)²²
- Instytut IWH w Halle²³
- Instytut ISI w Karlsruhe²⁴
- Niemiecki Bank Przemysłowy we współpracy z KfW²⁵
- prof. Dalia Marin z Uniwersytetu z Monachium²⁶.

Ekonomiści z monachijskiego OEI w swoich obliczeniach szacują²⁷, że niemieckie firmy począwszy od lat 90. w sposób skumulowany mogły stworzyć około 380 tys. miejsc pracy w KK-8, na skutek swoich inwestycji zagranicznych. Wykorzystując przelicznik wyposażenia kapitałowego jednego miejsca pracy, dochodzą oni do wniosku, że liczba zlikwidowanych miejsc pracy w Niemczech towarzyszących temu zjawisku mogłaby wynosić około 70 tys. Jednocześnie stwierdzają oni, że wielkość ta jest górną granicą szacunku, a najprawdopodobniej jest ona znacznie niższa, ze względu na efekt impulsu eksportowego z Niemiec do państw przyjmujących niemiecki kapitał. Ekonomiści ci swoje szacunki opierają na założeniu, wedle którego stworzenie jednego miejsca pracy w KK-8 związane było z nakładem kapitałowym w wysokości od 22 tys. euro (1995) do 43 tys. euro (2002). Kapitałochłonność niemieckich BIZ w KK-8 znajdowała się orientacyjnie na poziomie jednej trzeciej analogicznej chłonności ogółu niemieckich BIZ na całym świecie, a jednocześnie stworzenie jednego miejsca pracy w Niemczech związane jest średnio z nakładem 280 tys. euro.

²² Knogler M., Vincentz V., Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die Arbeitsmärkte der neuen Mitgliedsstaaten und der EU-15, insbesondere Deutschland, Osteuropa-Institut, München, 2005.

²³ Direktinvestitionen in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern: Rückwirkungen auf den deutschen Arbeitsmarkt? Wirtschaft im Wandel, 4/2003.

²⁴ Kinkel S., Lay G., Produktionsverlagerungen unter der Lupe, Entwicklungstrends bei Auslandsverlagerungen und Rückverlagerungen deutscher Firmen, Fraunhofer ISI, Oktober 2004.

²⁵ Studie zu den Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmen: Beschäftigungseffekte und Folgen für den Standort Deutschland, KfW, Frankfurt/M., 2004.

²⁶ Marin D., A Nation of Poets and Thinkers – Less so with Eastern Enlargement? Austria and Germany, CEPR Discussion Paper Series No. 4358, March 2004.

²⁷ Knogler M, Vincentz V., *op.cit.*

Dodatkowym problemem metodycznym przy szacunku efektu zatrudnieniowego niemieckich BIZ jest fakt, że począwszy od 2002 r., Niemiecki Bank Federalny (BuBa) podwyższył granicę obowiązku meldunkowego inwestycji niemieckich do poziomu 3 mln euro. Problem ten polega na tym, że w powszechnej opinii niemieckich firm w nowych państwach członkowskich inwestowały w niemalym zakresie właśnie firmy tej wielkości. Ekonomiści z OEI dokonali szacunku udziału „mniejszych” inwestycji w niemieckich BIZ ogółem i w KK-8, które nie są już ujmowane przez BuBa (por. tabela poniżej). W świetle swoich obliczeń konstatują oni, że zatrudnieniowy dodatkowy efekt delokalizacji, dokonany przez niemieckie „mniejsze” firmy w KK-8, to zjawisko nie przekraczające 10 proc. efektu wywołanego przez firmy „większe”.

Tab. 10. Udziały „mniejszych” inwestycji w niemieckich inwestycjach bezpośrednich w KK-8 oraz ogółem w świecie (w proc.)

	W liczbie firm			W wolumenie inwestycji			W zatrudnionych		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001
KK-8	51,1	45,5	41,0	6,5	5,0	4,3	14,9	12,0	10,2
Ogółem	38,1	35,7	35,0	1,7	1,3	1,0	6,1	5,5	5,1

Źródło: Knogler M., Vincentz V., *op. cit.*

Ekonomiści z IWH Halle²⁸ stwierdzają, że większość niemieckich BIZ w KK-8 to inwestycje w przemyśle chemicznym oraz budowie samochodów na Węgrzech, w Polsce i w Czechach. W latach 1992–2000 w tych trzech państwach stworzyły one około 268 tys. nowych miejsc pracy. Wysokość ewentualnie zredukowanych w Niemczech miejsc pracy nie została w raporcie podana. Gdyby przyjęć założenie ekonomistów z Monachium, to efekt delokalizacyjny na niemieckim rynku pracy wyniósłby około 50 tys. zredukowanych miejsc pracy.

W badaniach instytutu ISI z Karlsruhe²⁹ również brak jest wyodrębnionych efektów delokalizacyjnych niemieckich BIZ. Znajdują się tam jednak dwie

²⁸ Direktinvestitionen., *op. cit.*

²⁹ Kinkel S., Lay G., *op. cit.*

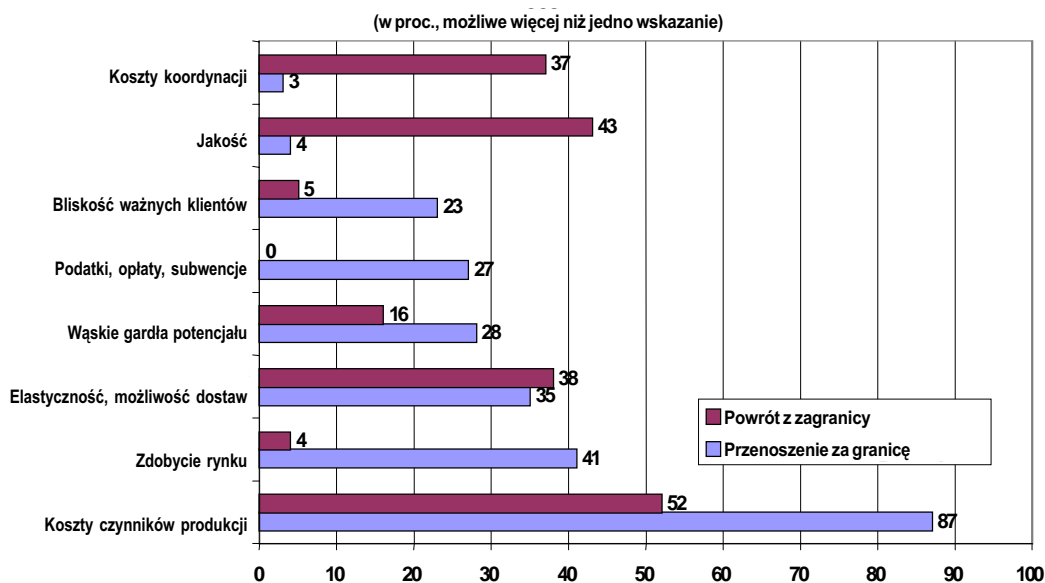
ciekawe obserwacje jakościowe. Po pierwsze, na podstawie badań ankietowych wyodrębnione zostały firmy o szczególnych skłonnościach do delokalizacji. Należą do nich firmy o następujących cechach:

- wielkość firmy (firmy duże przenoszą się chętniej),
- niewysoki udział nakładów na B+R w obrotach,
- niewielkie regionalne powiązania kooperacyjne w macierzystej lokalizacji firmy,
- niewysoki stosunek kosztów kapitału do kosztów pracy,
- przeciętna kompleksowość oferty produktowej,
- duże serie produkcyjne.

Po drugie, w badaniu ankietowym wyodrębnione zostały nie tylko motywy delokalizacji (w odróżnieniu do BIZ), ale również dedelokalizacji (czyli powrotu produkcji do Niemiec w wyniku niespełnienia oczekiwań w krajach inwestowania przez kapitał niemiecki). Powyższe badanie dotyczy ogółu niemieckich delokalizacji (a nie jedynie KK-8).

W przypadku delokalizacji nie dziwi czynnik kosztowy oraz ten związany ze zdobyciem nowych rynków. Natomiast nieco nieoczekiwany jest czynnik elastyczności dostaw i wąskich gardeł potencjału w Niemczech. Czynnik kosztowy jest również podstawowym motywem powrotu kapitału niemieckiego do Niemiec (na skutek stosunkowo szybko rosnących kosztów pracy za granicą). W badaniu tym jako drugi czynnik wskazano zawiedzione oczekiwania w stosunku do jakości produkowania za granicą. Ten wątek pojawiał się również początkowo w przypadku przenoszenia produkcji z Niemiec do KK-8, ale jego znaczenie zostało później zmarginalizowane, gdyż menedżerowie zgodnie oświadczyli, że jakość produkcji w KK-8 nie jest niższa niż w Niemczech.

Ryc. 7. Motywy przenoszenia produkcji poza Niemcy i powrotu do Niemiec w 2003 r.



Źródło: Opracowanie IBnGR według: S. Kinkel, G. Lay, Produktionsverlagerung unter der Lupe, Fraunhofer Institut (ISI)

Według badań niemieckich analityków bankowych (IKB+KfW)³⁰, z delocalizacją produkcji związany jest ograniczony efekt na niemieckim rynku pracy. W świetle ich badań ankietowych 60 proc. firm odpowiedziało, że w wyniku niemieckich BIZ udało się stworzyć nowe bądź zachować istniejące miejsca pracy, w 21 proc. przypadków miejsca pracy w Niemczech zostały zredukowane, natomiast w 19 proc. przypadków nie wystąpił żaden efekt. Jest to więc jedno z nielicznych niemieckich badań, które mocno akcentuje pozytywny efekt przenoszenia produkcji, rzadziej omawiamy w innych badaniach. Jeśli chodzi o kwantyfikację procesu delocalizacji, to ekonomiści obu banków powołują się jedynie na ustalenia ekonomistów z IWH Halle.

³⁰ Studie zu den Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmen: Beschäftigungseffekte und Folgen für den Standort Deutschland, KfW, Frankfurt/M., 2004.

Według prof. Dalii Marin, której badania można uznać za prawdopodobnie najbardziej reprezentatywne w tym zakresie³¹, niemieckie firmy stworzyły w latach 1990–2001 w krajach Europy Wschodniej 463 500 miejsc pracy. Jednocześnie firmy te zlikwidowały 91 158 miejsc pracy w Niemczech. Przedsiębiorstwo zależne w kraju przystępującym osiąga poziom wydajności pracy w stosunku do firmy-matki na poziomie około 39 proc., dlatego też jedno miejsce pracy stworzone w Europie Wschodniej to odpowiednik 0,39 miejsca pracy utraconego w Niemczech. Prosty rachunek staje się jednak skomplikowany, gdyż otwarcie przedsiębiorstwa zależnego prowadzi do intensyfikacji handlu. W wyniku wzmożonego eksportu z Niemiec do krajów Europy Wschodniej stworzono w Niemczech 36,6 tys. miejsc pracy. Wzmożony niemiecki import od firm zależnych do firmy-matki w Niemczech spowodował redukcję miejsc pracy w tym kraju w wysokości 34,5 tys. stanowisk. Przyrost miejsc pracy netto w Niemczech w wyniku intensywniejszego handlu wynosi więc około +2,1 tys. nowych stanowisk. W ten sposób całkowita redukcja netto miejsc pracy w RFN w wyniku ekspansji firm niemieckich w krajach Europy Wschodniej w latach 1990–2001 wynosi łącznie 89 tys. stanowisk. W ujęciu względnym oznacza to 0,26 proc. całkowitego poziomu niemieckiego zatrudnienia. W skali makroekonomicznej jest to bardzo niska wartość.

W jakim stopniu niemieckie firmy dokonują outsourcingu w krajach Europy Wschodniej, czytamy w raporcie prof. Marin. Odpowiedzi na to pytanie udziela analiza intensywności handlu wewnątrzfirmowego między firmą-matką w RFN a firmą zależną w Europie Wschodniej. Około 45 proc. niemieckich BIZ w Europie Wschodniej dokonuje outsourcingu w wyniku względnie niższego poziomu płac w Europie Wschodniej. Zjawisko to jest jednak bardzo zróżnicowane i zależy od kraju. Jest ono bardzo intensywne w Czechach i Słowacji, a jednocześnie mało intensywne w Polsce i Słowenii (zbyt wysokie płace).

Jaki jest udział handlu wewnątrzfirmowego (między firmą-matką a firmą-córką) w handlu zagranicznym między RFN a krajami Europy Środkowej i Wschodniej? Pytanie to stawia dalej prof. Marin. Mimo intensywnego zjawiska outsourcingu niemieckich firm w tym regionie Europy, handel wewnątrzfirmowy

³¹ Marin D., *op. cit.* Zakres badania – 660 firm z RFN i Austrii, realizujących 2200 projektów inwestycyjnych, jego ramy czasowe – 1990–2001 oraz fakt, że opisane projekty odpowiadają kapitałowo za 80 proc. niemieckich BIZ oraz 100 proc. austriackich w regionie powodują, że wśród wymienionych studiów jest ono najbardziej wiarygodne.

firm niemieckich jest stosunkowo nieznaczny. Odpowiada on 12 proc. niemieckiego eksportu do tych krajów i 22 proc. niemieckiego importu z tych krajów. Również i tu nasilenie tego zjawiska jest bardzo zróżnicowane, w zależności od kraju: bardzo intensywne w przypadku Słowacji, a dla Polski odpowiednie wielkości to 18 proc. (niemiecki eksport) i 15 proc. (niemiecki import).

W niemieckiej publicystyce w ostatnich miesiącach często omawiano problem wyprowadzania działalności „kwater głównych” firm do krajów przystępujących i utraty w ten sposób „dobrych” miejsc pracy w badaniach i rozwoju (B+R), pracy w zawodach IT, a nie stanowisk, kojarzonych z niskim poziomem wykształcenia. Badanie prof. Marin potwierdza tę tezę. W przedsiębiorstwach zależnych firmy niemieckie zatrudniają prawie 3 razy więcej osób o wyższym wykształceniu niż w firmie-matce. Jest to szczególnie widoczne w Czechach (5,5 razy więcej). W Polsce stosunek ten jest raczej niewysoki i wynosi 1,5. Intensywność zatrudnienia personelu w B+R w firmie-matce i w przedsiębiorstwach zależnych w krajach Europy Wschodniej wykazuje sobą zróżnicowany obraz³². Ogólnie intensywność ta jest tylko niewiele wyższa w firmach zależnych (15,3 proc.) niż w firmie-matce (13,6 proc.) – o niecałe dwa punkty procentowe. Waha się jednak ona znacznie w zależności od miejsca inwestycji. Jest wysoka w Słowenii i w Czechach (17–18 proc.), natomiast niska w Słowacji (4 proc.), republikach bałtyckich (5 proc.) i w Polsce (6,5 proc.). Wyposażenie w czynnik „wysoko wykwalifikowana praca” w Niemczech³³, wbrew pozorom, nie jest najwyższe. Niemcy plasują się tu nieco niżej (14,7 proc.) od średniej dla najbogatszych krajów OECD (15,6 proc.), podczas gdy np. w republikach bałtyckich odsetek ten wynosi 19,5 proc., a na Węgrzech 15,6 proc. Różnica między Polską a Niemcami w tym zakresie stanowi 3 punkty procentowe na korzyść Niemiec.

Studium przypadku: Volkswagen Poznań oraz Grupa Metro w Polsce

Wśród kilku tysięcy niemieckich inwestorów w Polsce część z nich prowadzi działalność, która może być opisana jako delokalizacyjna, a część wręcz odwrotnie – przyczynia się do ekspansji firmy w kraju macierzystym. Różnica

³² Mowa tu o odsetku osób zatrudnionych w działach badań i rozwoju w stosunku do całości zatrudnienia firmy.

³³ Rozumiany jako odsetek osób z wyższym wykształceniem wśród zatrudnionych.

między tymi dwiema kategoriami nie jest ostra. Do zilustrowania tych przykładów posłużą przypadki firm Volkswagen Poznań oraz Grupy Metro w Polsce³⁴. W niemieckiej literaturze przedmiotu przykład pierwszy pokazywany jest jako klasyczny przypadek delokalizacji, natomiast drugi jest, naszym zdaniem, klasycznym przykładem jej braku. O delokalizacji w pierwszym przypadku świadczyć może, między innymi, fakt, że jeden z czołowych modeli VW – T5 oraz Caddy produkowane są zarówno w fabryce w Wolfsburgu, jak i w Poznaniu.

Grupa Metro w Polsce jest znana przede wszystkim klientom jako właściciel sklepów: Makro, Real, Mediamarkt, Saturn, Praktiker. Firma ta jest według rankingu „Rzeczpospolitej” przedsiębiorstwem zajmującym czwarte miejsce w Polsce (pod względem przychodów ze sprzedaży, rok wcześniej nr 5). Osiągnęła ona w 2003 r. przychód 11,5 mld zł (a więc tylko 3 razy niższy niż firma największa – PKN Orlen). Dynamika jej przychodów (2003/2002) wyniosła 10 proc., a grupa ta zatrudniała w Polsce ponad 18 tys. osób. Grupa Metro, będąc jednym z najważniejszych podmiotów w handlu detalicznym i hurtowym w Polsce, nie musiała likwidować miejsc pracy w Niemczech. Wręcz przeciwnie, od wielu lat Polska jest jednym z jej najważniejszych rynków w tej części Europy, a dynamika sprzedaży grupy pozwala na zwiększenie zatrudnienia w Niemczech w tych segmentach, które dostarczają towarów do sieci Metro w Polsce. Powstawanie kolejnych sklepów i hurtowni tej grupy w Polsce ze znacznym udziałem produktów z Niemiec jest wręcz przykładem kanalizacji niemieckiego eksportu do Polski, co przekłada się na utrzymanie bądź zwiększenie liczby miejsc pracy w Niemczech.

Koncern Volkswagen w Polsce ma cztery lokalizacje – w Poznaniu, Polkowicach, Gorzowie Wielkopolskim oraz w Warszawie. W Polsce produkowane są nie tylko samochody, ale również wiązki elektryczne, silniki, tapicerki oraz świadczone usługi bankowe i leasingowe. Z całą pewnością produkowanie gotowych samochodów w Polsce może prowadzić do redukcji odpowiednich mocy

³⁴ Informacje o obu w firmach w Polsce na podstawie:

- Metro-Handelslexikon 2004/2005. Metro Group. Dodatkowe informacje o Metro w Polsce na podstawie „Lista 2000. Polskie przedsiębiorstwa.”, „Rzeczpospolita”, październik 2004.
- Volkswagenstandort Polen – Was bringt die EU-Erweiterung? Materiały z sesji na temat inwestycji koncernu Volkswagen w Hanowerze w 2004 r.

w Niemczech i z tym związanych miejsc pracy. Jednocześnie dzięki niższym kosztom w Polsce koncern Volkswagen może zwiększyć konkurencyjność cenową swojej oferty, przyczyniając się do większej produkcji i eksportu, co ma pośrednie przełożenie na liczbę miejsc pracy w całym koncernie (w tym w Niemczech). Według informacji byłego prezesa zarządu Volkswagen Poznań³⁵, component polski, czyli udział materiału oraz kosztów pracy z Polski w łańcuchu tworzenia wartości dodanej przy produkcji w Poznaniu VW Transportera T5, wynosi około 30 proc., natomiast przy produkcji VW Caddy – około 40 proc. Oznacza to, że odpowiednio 70 proc. oraz 60 proc. udziału w tym łańcuchu przypada na inne lokalizacje (w domyśle, głównie Niemcy). W ten sposób zwiększone moce produkcyjne koncernu o lokalizacje w Polsce zwiększają zapotrzebowanie na pozostałe elementy łańcucha tworzenia wartości dodanej, generowane w Niemczech. Mówienie zatem o prostym przenoszeniu produkcji z Niemiec do Polski i redukcji miejsc pracy w Niemczech jest uzasadnione jedynie częściowo. Przykłady te stanowią raczej skrajne przypadki, ilustrujące konsekwencje przenoszenia produkcji z krajów o wysokich kosztach pracy do krajów, w których koszty te są znacznie niższe.

Wnioski i rekomendacje dla stanowiska Polski

Strona polska prowadząc dialog ze stroną niemiecką w sytuacjach, gdy padają zarzuty o ewentualne „nieusprawiedliwione” przenoszenie produkcji bądź też o dowolną formę „dumpingu” socjalnego, płacowego, podatkowego powinna, oprócz wcześniej przedstawionych informacji, używać również argumentacji³⁶, na którą składają się następujące grupy problemów:

1. Współpraca gospodarcza polsko-niemiecka jest korzystna dla obu stron, a bilans wszelkich przepływów gospodarczych między Polską a Niemcami jest w latach 1990–2003 zasadniczo równo korzystny dla obu stron³⁷.

³⁵ Volkswagenstandort Polen, *op. cit.*

³⁶ Szczegółowy zestaw przewag lokalizacyjnych Polski nad Niemcami jest przedmiotem opracowania – Kalinowski T., Polska jako miejsce lokowania inwestycji niemieckich. IBnGR, PAIiZ, Gdańsk 2005. Problemy te zostały zasygnalizowane tu jedynie hasłowo.

³⁷ Zagadnienie to zostało szczegółowo przedstawione w Kalinowski T., *op. cit.*

2. Delokalizacja jest problemem, który ze strony niemieckiej nie dotyczy tylko nowych państw członkowskich, ale również takich państw jak Indie czy Chiny.
3. Przenoszenie produkcji z Niemiec do Polski (jako fragment zjawiska BIZ) następuje realnie dużo wolniej, niż wynika to z doniesień prasowych.
4. Delokalizacja produkcji następuje nie tylko z powodu atrakcyjności Polski jako miejsca produkcji, ale również z uwagi na fakt, że w Niemczech niektóre uwarunkowania prowadzenia działalności gospodarczej są zbyt rygorystyczne. Jest to więc problem niemieckiej polityki gospodarczej, a nie nowych krajów członkowskich.
5. Warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce są zasadniczo zbliżone (a więc nie szczególnie bardziej korzystne) do warunków w Niemczech. Zasadniczym wyjątkiem od tej reguły jest kwestia całego rynku pracy – w tym szczególnie kosztów płacowych i pozapłacowych pracowników oraz elastyczności czasu pracy.

Ad 1) Jednym z najważniejszych tematów w relacjach gospodarczych RP–RFN po 1989 r. jest zagadnienie partnerstwa ekonomicznego (bądź jego braku) we wzajemnych relacjach obu państw. Wśród niemieckich elit panowało dość powszechne (nieoficjalne) przekonanie, że Niemcy jako partner silniejszy pomagają słabszej ekonomicznie Polsce, i że Polska gospodarczo generalnie „coś zawdzięcza” Niemcom na swojej drodze do UE. W wyniku analiz i obliczeń prowadzonych w Instytucie Badań nad Gospodarką Rynkową w 2005 r. dokonano odpowiedniego bilansu wszelkich przepływów gospodarczych między Polską a Niemcami w latach 1990–2003. Wszystkie pozycje składowe bilansu mianowane są w jednej walucie – ustalono je w euro, a wielkości nominowane w USD, DEM bądź w złotych przeliczano według średnich kursów rocznych (NBP, giełda frankfurcka). Zestawiono transfery, które są porównywalne, jak i te, które razem zestawiać trudno – handel z inwestycjami bezpośrednimi. Wprawdzie arytmetycznie znajduje to uzasadnienie, to jednak czymś zupełnie innym jest zaksięgowany wpływ z transakcji handlowej, który jest korzyścią bezpośrednią i natychmiastową, a innym napływ inwestycji bezpośredniej, która choć jest i generuje miejsca pracy oraz obrót, to w realnym sensie bardzo trudno powiedzieć, że jest to wartość, którą można natychmiast jednoznacznie zaksięgować.

Tab. 11. Podsumowanie (wszystkie wielkości w mld euro, salda dla Polski)

Skumulowany bilans handlu rejestrowanego	-20,16
Skumulowany bilans w dziedzinie usług	+9,24
Skumulowany bilans inwestycji bezpośrednich	+6,46
Redukcja zadłużenia w Klubie Paryskim – wkład Niemiec	+2,86
Skumulowane transfery finansowe w ramach pomocy przedakcesyjnej – wkład Niemiec	+1,50
Łącznie	-0,10

Mając na uwadze założenia powyższego bilansu, trudność uwzględnienia wszystkich transferów (choć te najistotniejsze są zawarte), należy wnioskować, że bilans powiązań ekonomicznych Polska – Niemcy, obejmujący wymienione pozycje w latach 1990–2003, jest co najmniej zrównoważony (uwzględniając zmniejszony realny efekt arytmetycznych sum inwestycji bezpośrednich – jest on wyraźnie korzystniejszy dla strony niemieckiej). Oznacza to, że mimo nierównej siły potencjału gospodarczego Polski i Niemiec, oba kraje w sposób zasadniczo partnerski wykorzystały ekonomiczne możliwości dla intensywnej wymiany gospodarczej. Wszystkie oczywiste korzyści gospodarcze dla Polski zostały w pełni zbilansowane niemiecką nadwyżką we wzajemnym handlu. Pokutująca nieoficjalnie od lat teza o pomocy ekonomicznej Niemiec dla Polski w okresie transformacji (1990–2003) nie znajduje więc jakiegokolwiek uzasadnienia w obliczu przedstawionych faktów.

Ad 2) Przyszłościowym celem niemieckich inwestycji bezpośrednich jest, według ankiety BDI, wschód³⁸. Niemiecki handel zagraniczny odbiera od pewnego czasu mocne impulsy ze strony rynków wschodzących. Punktem ciężkości niemieckich inwestycji bezpośrednich w najbliższych 5–10 latach będą Chiny³⁹, i to mimo oczywistych przeszkód napotykanym przez inwestorów zagranicznych w tym kraju (restrykcyjność sfery regulacyjnej oraz brak odpo-

³⁸ Przez „wschód” w Niemczech rozumie się w ostatnich latach Europę Środkową i Wschodnią (w tym Rosję) oraz wybrane kraje azjatyckie. Informacje wg Kostendruck wird immer stärkeres Motiv für Auslandsinvestitionen. BDI-Außenwirtschaftsbarometer, 5. Okt. 2004.

³⁹ Wynik nieco odmienny od ankiety DIHK, gdzie Chiny wymieniane są dopiero na drugim miejscu po nowych państwach członkowskich UE.

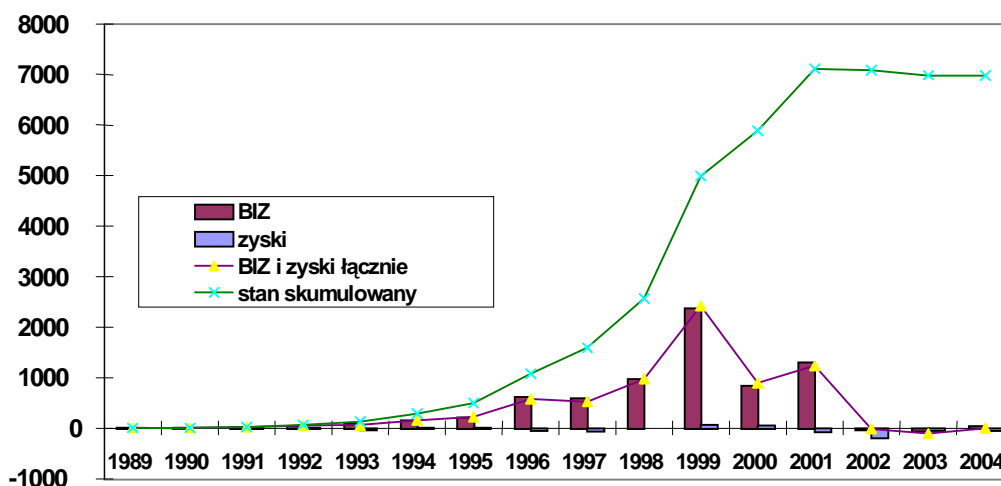
wiednio wykwalifikowanej siły roboczej). Niemieccy inwestorzy dopasowują się tu do ogólnej światowej tendencji przenoszenia produkcji do Kraju Środka. Na drugim miejscu jako lokalizacja dla niemieckich inwestycji wymieniane są nowe państwa UE. Pewnym problemem dla firm zagranicznych w tych krajach są, według BDI, względnie słaba jakość surowców i produktów wstępnych oraz pogorszenie się jakości produkcji. Jednak inaczej niż w przypadku Chin, brak wykwalifikowanej siły roboczej nie stanowi w tym przypadku żadnego problemu. Jednak w opublikowanej w 2005 r. przez DIHK wiosennej ankiecie firmy niemieckie już nieco inaczej przedstawiają swoje preferencje geograficzne. Głównym geograficznym celem inwestowania firm niemieckich w 2005 r. mają być nowe państwa członkowskie UE. Na region ten wskazuje 43 proc. firm niemieckich. Staje się on więc ważniejszy niż Chiny, stare państwa członkowskie oraz USA.

Ad 3) Według danych Niemieckiego Banku Federalnego (BuBa) skumulowany stan niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce na koniec 2004 r. wynosił 7 mld euro, czyli 8,7 mld USD⁴⁰. Według statystyki BuBa, rekordowy był rok 1999, a nieco gorszy 2001. Natomiast w latach 2002–2004⁴¹, według danych BuBa, kapitał niemiecki napływał do Polski minimalnym strumieniem (por. ryc. 8).

⁴⁰ Według średniorocznego kursu (USD/euro) giełdy frankfurckiej – 1 euro = 1,2439 USD.

⁴¹ Jest to swoisty paradoks, gdyż spodziewano się raczej wzmożonego napływu inwestycji niemieckich do Polski w okresie bezpośrednio poprzedzającym akcesję.

Ryc. 8. Niemieckie inwestycje bezpośrednie w Polsce
(roczne transfery, 1989–2004, w mln euro)



Źródło: Opracowanie IBnGR według szeregów czasowych obrotów kapitałowych RFN Niemieckiego Banku Federalnego, kwiecień 2005

Ad 4) Problem ten jest dobrze widoczny na podstawie badań ankietowych⁴² firm amerykańskich działających w Niemczech, rozważających przeniesienie do nowych państw członkowskich UE. Relatywna atrakcyjność Niemiec dla tych firm zaczyna spadać na korzyść państw naszego regionu. Na „liście życzeń” wobec Niemiec jako miejsca lokalizacji swojej działalności plasują one następujące korzyści (w nawiasach odsetek firm zgłaszających problem):

1. Wyższy wzrost gospodarczy (29 proc.)
2. Deregulacja rynku pracy (25 proc.)
3. Niższe koszty osobowe (20 proc.)
4. Niższe obciążenia podatkowe (17 proc.)
5. Deregulacja konkurencji (9 proc.).

⁴² Por. Produktionsstandort Deutschland – quo vadis? Fertigungsverlagerungen – warum es sie gibt wie sie sich entwickeln werden und was wir dagegen tun können, Oktober 2004, The Boston Consulting Group.

W porównaniu europejskim⁴³ największym zarzutem firm amerykańskich wobec gospodarki niemieckiej jest, oprócz niskiej dynamiki rozwojowej, sytuacja na niemieckim rynku pracy. Te dwa czynniki są jednocześnie stronami największej przewagi Polski nad Niemcami.

Ad 5) Syntetyczne zestawienie warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i w Niemczech zostanie przedstawione w poniższej tabeli⁴⁴. Według tego porównania, Polska ma przewagę nad Niemcami w zakresie ram prowadzenia działalności gospodarczej w następujących kategoriach:

- krótszy okres potrzebny do założenia firmy,
- zdecydowanie korzystniejsze regulacje dla pracodawców w zakresie zatrudniania i zwalniania pracowników,
- niższe opłaty związane z nabywaniem nieruchomości,
- niższe koszty dochodzenia należności,
- wyższa stopa odzysku przy zakończeniu działalności gospodarczej.

W innych kategoriach przewagę mają Niemcy. Natomiast należy wyraźnie podkreślać dziedziny przewagi Polski. Nie były one akcentowane w polskiej prasie przy okazji publikacji raportu Banku Światowego, gdyż autorzy artykułów nie dokonywali porównań ram prowadzenia działalności gospodarczej między krajami.

⁴³ Gdy porównywane są gospodarki narodowe państw unijnych z amerykańskiej perspektywy.

⁴⁴ Według Kalinowski T., *op. cit.*

**Tab. 12. Warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i w RFN
(według raportu Banku Światowego)**

	Polska	Niemcy
Kategorie		
Zakładanie firmy		
Liczba procedur	10	9
Czas (dni)	31	45
Koszt (proc. dochodu <i>per capita</i>)	20,6	5,9
Minimalny kapitał (proc. dochodu <i>per capita</i>)	237,9	48,8
Zatrudnianie i zwalnianie pracownika		
Wskaźnik trudności zatrudniania	11	44
Wskaźnik sztywności czasu pracy	60	80
Wskaźnik trudności zwolnienia	30	40
Wskaźnik sztywności zatrudnienia	34	55
Koszty zwolnienia (w tygodniach)	25	80
Nabywanie nieruchomości		
Liczba procedur	6	4
Czas (dni)	204	41
Koszt (proc. wartości nieruchomości)	1,6	4,2
Uzyskiwanie kredytu		
Koszt utworzenia dodatkowego zabezpieczenia (proc. dochodu <i>per capita</i>)	1,2	0,0
Wskaźnik przyjazności prawa dla kredytowania	2	8
Wskaźnik informacji kredytowej	4	6
Pokrycie rejestrem publicznym dłużników (liczba dłużników na 1000 osób)	0	6
Pokrycie rejestrem prywatnym dłużników (liczba dłużników na 1000 osób)	380	856
Ochrona inwestorów		
Wskaźnik odkrycia (<i>disclosure index</i>)	4	5
Dochodzenie należności		
Liczba procedur	41	26
Czas (dni)	1000	184
Koszt (proc. długu)	8,7	10,5
Zakończenie działalności		
Czas (lata)	1,4	1,2
Koszt (proc. majątku)	18	8
Stopa odzysku (centów na dolar)	68,2	50,3
Charakterystyka gospodarki		
Dochód narodowy brutto (<i>per capita</i> , USD)	5,27	25,25
Szara strefa (proc. DNB, 2003)	27,6	16,3
Ludność (w mln)	38,2	82,6

Źródło: Zestawienie IBnGR według porównawczego zapytania internetowego z raportu „Doing Business in 2005. Removing Obstacles to Growth”. The World Bank, 2005

4.2. Francja

Paweł Pelczar

Stanowisko partii politycznych i środowisk naukowych

Przenoszenie produkcji z Francji do krajów, w których koszty wytwarzania są niższe, powoduje gwałtowne reakcje strony francuskiej. Czołowi politycy francuscy krytycznie wypowiadają się na temat delokalizacji. Potępiają jednocześnie dążenie nowych państw Unii Europejskiej do pełnego wprowadzania zasad swobodnej konkurencji na wspólnym rynku. W debacie na temat delokalizacji francuskiego przemysłu głos zabrali m.in. prezydent Francji, premier i wielu ministrów. Swoje stanowisko przedstawiła także Komisja Europejska. Jaskrawym przykładem napięć politycznych na tle fenomenu delokalizacji był spór francuskich polityków z Komisją Europejską, który zapoczątkowało wystąpienie na łamach francuskiej prasy Danuty Hübner, komisarza ds. polityki regionalnej⁴⁵. Komisarz Hübner w wypowiedzi dla dziennika „La Tribune” stwierdziła, że delokalizacja wzmacnia konkurencyjność unijnych przedsiębiorstw i należy zatem ułatwiać przenoszenie produkcji w obrębie Europy. Według komisarz Hübner, dzięki delokalizacji europejskie przedsiębiorstwa staną się silniejsze. Wypowiedź ta spotkała się z krytyką ze strony premiera Francji Jeana-Pierre’a Raffarina oraz francuskiego ministra spraw zagranicznych Barniera. Rząd francuski zwrócił się także do przewodniczącego Komisji Europejskiej o wyjaśnienia i ustosunkowanie się do tej wypowiedzi. Przewodniczący Barroso oświadczył krótko, łącząc wypowiedź Danuty Hübner, że jeśli przedsiębiorstwa z krajów europejskich podejmują decyzję o przeniesieniu produkcji, lepszym rozwiązaniem jest, by delokalizacja następowała do innego kraju europejskiego, a nie do Azji, gdyż jest to zgodne z „ogólnym interesem europejskim”. Wypowiedź przewodniczącego nie zakończyła jednak polemiki, lecz wywołała dalsze reakcje, m.in. zapowiedź Claudie Haigneré, minister ds. europejskich, podjęcia starań w celu zharmonizowania polityki fiskalnej w Unii Europejskiej, a także zaostrzenia warunków przyznawania funduszy strukturalnych i walkę z dumpingiem fiskalnym, o który oskarża się nowe państwa członkowskie.

⁴⁵ „Musimy ułatwić delokalizację”, „La Tribune”, 08.02.2005.

W efekcie fali gorącej dyskusji o delokalizacji opracowano także, pod auspicjami francuskiego ministerstwa finansów, projekt ustawy o zwalczaniu delokalizacji. Ustawa została nazwana „Plan Sarkozy’ego antydelokalizacji przedsiębiorstw francuskich”⁴⁶. Przewiduje ona wprowadzenie mechanizmów i instrumentów pozwalających na antycypowanie tendencji w zakresie przeniesienia produkcji, wspierania redelokalizacji oraz stwarzania warunków rozwoju polityki proinnowacyjnej, wspierającej konkurencyjność krajowych firm. Polityka przemysłowa Francji powinna się skupiać na nowoczesnych technologiach i na gałęziach przemysłu, w których odnosi sukcesy (np. przemysł lotniczy i sukces Airbusa).

Temat delokalizacji podjęty został także przez lidera Frontu Narodowego Jeana-Marie Le Pena, współtwórcy kontrowersyjnego raportu na temat delokalizacji⁴⁷. Raport odnosi się do delokalizacji jako jednego z najpoważniejszych problemów gospodarczych Francji i zawiera wiele propozycji rozwiązań mających na celu zahamowanie procesu przenoszenia produkcji i usług za granicę.

W mediach francuskich praktycznie codziennie ukazują się artykuły na temat delokalizacji przemysłu z Francji do krajów EŚW. Artykuły publikowane są na łamach największych francuskich czasopism: „Le Monde”, „Figaro”, „Le Point”, „L’express”, „Les Echos” itp. Dominują w nich opinie ukazujące problem delokalizacji jako negatywny skutek globalizacji. Przy braku uzasadnienia opartego na danych i statystykach dominującym elementem stają się opinie o charakterze populistycznym, powtarzane za politykami francuskimi. Spośród artykułów prasowych jako najbardziej charakterystyczne dla opisanego wyżej podejścia do informowania o skali delokalizacji wskazać należy następujące tytuły: „Delokalizacja nie ogranicza się tylko do zamykania fabryk”⁴⁸, „Jak Chińczycy atakują Francję”⁴⁹, „Delokalizacja, Komisja ds. podatków zmniejsza rolę fiskalizmu”⁵⁰, „W kierunku Francji bez przemysłu?”⁵¹, „Delokalizacja: raport, który blokuje TAK w konstytucji”⁵². Publikowane są także

⁴⁶ www.osiris.sn/imprimer-article1334.html

⁴⁷ La France face aux délocalisation, Front Nationale, Argumentaire 8.12.2004.

⁴⁸ www.lexpansion.com

⁴⁹ www.lepoint.fr

⁵⁰ www.lesechos.fr

⁵¹ www.lemonde.fr

⁵² www.lexpansion.com

artykuły szczególnie mocno emocjonalnie nacechowane, jak choćby „Łańcuch ludzki przeciw delokalizacji”.

Reakcje środków masowego przekazu nie są jednak jednoznacznie negatywne. Nie brak bowiem publikacji, w których autorzy podejmują próbę prezentacji realnej skali zjawiska. W takim właśnie ujęciu delokalizacja najczęściej przedstawiana jest jako marginalny problem pozbawiony większego znaczenia makroekonomicznego. Francuski magazyn ekonomiczny „Challenges” – opublikował artykuł „Delokalizacja, przerażenie ekonomiczne: nieprawda”⁵³. Artykuł ten przytacza krytyczne opinie czołowych francuskich instytutów ekonomicznych: DATAR i DREE dotyczące decyzji premiera Francji – Jeana-Pierre’a Raffarina o zarezerwowaniu w budżecie na rok 2005 środków w wysokości 1 mld euro, które byłyby przeznaczone na przeciwdziałanie delokalizacji. Autor artykułu stwierdza, że wzrost bezrobocia we Francji nie ma żadnego związku z delokalizacją – w latach 1999–2000 tylko 5 proc. bezpośrednich inwestycji zagranicznych z Francji do krajów EŚW wiązało się z przenoszeniem produkcji. W stosunku do krajów azjatyckich odsetek ten jest jeszcze niższy, zaledwie 1 proc. BIZ. Konkluzją tego artykułu jest stwierdzenie, że masowa delokalizacja francuskiego przemysłu po prostu nie istnieje.

Niezwykle przydatne w rzetelnej analizie zjawiska delokalizacji są badania i opinie przedsiębiorstw francuskich oraz wyniki badań renomowanych instytutów badawczych.

Z przeprowadzonego przez KPMG na zlecenie Medef⁵⁴ sondażu pod koniec 2003 r. wynika, że blisko jedno na sześć francuskich przedsiębiorstw planuje realizację inwestycji zagranicznych⁵⁵. Ankieta została przeprowadzona wśród 200 małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) francuskich.

⁵³ www.challenges.fr

⁵⁴ Organizacja zrzeszająca przedsiębiorstwa francuskie.

⁵⁵ management.journaldunet.com, Medef

Tab. 13. Czynniki decydujące o delokalizacji

Kryterium	Udział w proc.
Koszty pracy	79
Administracja	54
Fiskalizm	42
Infrastruktura	42
Warunki życia	25
Prawo przedsiębiorstw	25

Źródło: KPMG na zlecenie Medef

Według ankietowanych, głównym motywem przenoszenia produkcji są koszty pracy (79 proc. ankietowanych) oraz niesprzyjająca rozwojowi inwestycji administracja krajowa (54 proc.).

Tab. 14. Poziom zadowolenia MŚP z prowadzenia działalności we Francji

Kryterium	Udział zadowolonych – w proc.
Obsługa	89
Infrastruktura	84
Środowisko ekonomiczne	82
Warunki życia	80

Źródło: KPMG na zlecenie Medef

Większość ankietowanych przedsiębiorstw zadowolonych jest z prowadzenia działalności gospodarczej we Francji. Badane firmy uważają, że Francja oferuje usługi o wysokiej jakości (np. dostawcy energii, podwykonawcy itp.). Z infrastruktury drogowej i telekomunikacyjnej zadowolonych jest 84 proc. MŚP, a z otoczenia ekonomicznego i warunków życia odpowiednio 82 proc. i 80 proc. badanych przedsiębiorstw.

Tab. 15. Ocena poziomu konkurencyjności robotników francuskich

Kryterium	Udział MŚP oceniających konkurencyjność pracowników – w proc.
Kwalifikacja	79
Specjalizacja	76
Przekwalifikowanie się	55
Poziom znajomości języka	14

Źródło: KPMG na zlecenie Medef

Poziom wykształcenia robotników francuskich jest wysoko oceniany przez pracodawców. KPMG podkreśla również, że przedsiębiorstwa francuskie są silnie związane z krajem oraz doceniają jego atuty.

Pod koniec marca 2005 r. przeprowadzone zostały kolejne sondáže na temat tendencji w zakresie delokalizacji. Francuski instytut badań opinii społecznych CSA objął ankietowaniem 100 francuskich przedsiębiorstw przemysłowych zatrudniających więcej niż 1000 pracowników⁵⁶.

Tab. 16. Czynniki delokalizacji

Opinie	Przedsiębiorstwa, które przeniosły produkcję w proc.	Przedsiębiorstwa, które nie przeniosły produkcji w proc.
Państwa goszczące oferują inne korzyści niż tylko niższe koszty pracy, zwłaszcza wysoko kwalifikowaną siłę roboczą	85	66
Praktyka łańcucha zaopatrzeniowego obniża zysk z delokalizacji	69	72
Trwały rozwój jest ważnym kryterium w wyborze państwa przeznaczenia	65	73
„Made in France” ma znaczenie dla klientów i może ograniczać strategię delokalizacji przedsiębiorstw	50	54
Rozmiar nakłaniania lub zniechęcania przez rząd implikuje decyzje o delokalizacji przedsiębiorstw francuskich	34	29

Źródło: CSA-Celerant

⁵⁶ CSA-Celerant.

Ankietowani przedsiębiorcy potwierdzają, że delokalizacja nie rozwiązuje problemów przedsiębiorstw mających trudności na rynku lokalnym. Połowa ankietowanych uważa, że klienci doceniają tradycję i jakość, a produkt wytworzony we Francji jest produktem lepszym niż substytut wyprodukowany w kraju o niższych kosztach produkcji. Sprawny system dystrybucji zmniejsza atrakcyjność delokalizacji (tak uważa 70 proc. ankietowanych firm). 85 proc. przedsiębiorstw, które przeniosły produkcję, uważa, że oprócz niskich kosztów pracy liczą się jeszcze inne czynniki sprzyjające delokalizacji. Tylko 1/3 przedsiębiorstw uważa, że programy rządowe wywierają wpływ na podejmowane przez przedsiębiorstwa decyzje w sprawie delokalizacji.

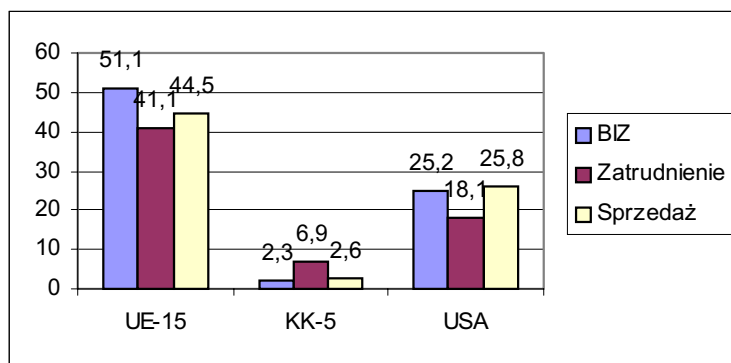
BIZ i prawdziwa skala zjawiska – perspektywa Francji

Analizując przedstawione przez Bank Francji⁵⁷ dane dotyczące wpływu BIZ z Francji, można stwierdzić, iż problem nadmiernych inwestycji w krajach EŚW jest wyolbrzymiony.

W 2002 r. Francja „eksportowała” prawie 559 mln euro BIZ. W porównaniu z innymi potęgami gospodarczymi Francja jest jednym z kilku państw mających największy odpływ BIZ. Ciekawa wydaje się analiza struktury geograficznej francuskich inwestycji.

⁵⁷ Banque de France – Eurosysteme, Annexes – Rapport annuel, La balance des paiements et de la position extérieure de la France 2003.

**Ryc. 9. Francuskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie
(stan w 2001 r. w proc.)**



Źródło: Banque de France

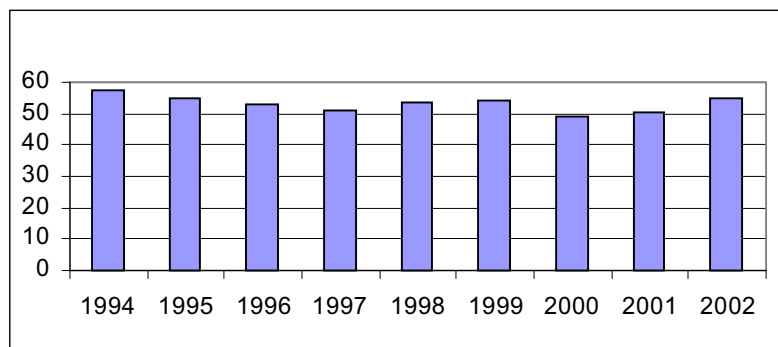
Aż 51,1 proc. wszystkich francuskich BIZ trafia do UE, a ponad 25 proc. do USA. Główne państwa EŚW (KK-5) stanowią zaledwie 2,3 proc. francuskich BIZ. Jest to niewiele w porównaniu do innych państw.

Francuskie BIZ w UE-15 odpowiadają za 41,1 proc. zatrudnienia kreowanego przez całość francuskich BIZ. Z kolei 2,3 proc. ogółu francuskich BIZ, które trafiły do EŚW, generuje aż 6,9 proc. zatrudnienia. Z powyższych danych wynikają dwa zasadnicze wnioski:

- 1) zdecydowana większość (ponad 76 proc.) francuskich BIZ trafia do krajów rozwiniętych (w tym ponad połowa lokuje się w innych krajach UE-15),
- 2) francuskie BIZ w analizowanych krajach EŚW są bardziej pracochłonne niż w krajach rozwiniętych.

Kolejne wykresy przedstawiają strukturę napływu francuskich BIZ do poszczególnych państw w ostatniej dekadzie.

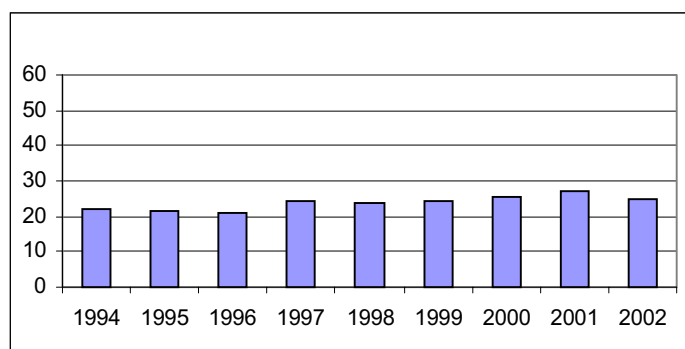
**Ryc. 10. Francuskie BIZ w UE-15
(udział procentowy we francuskich BIZ ogółem)**



Źródło: Banque de France

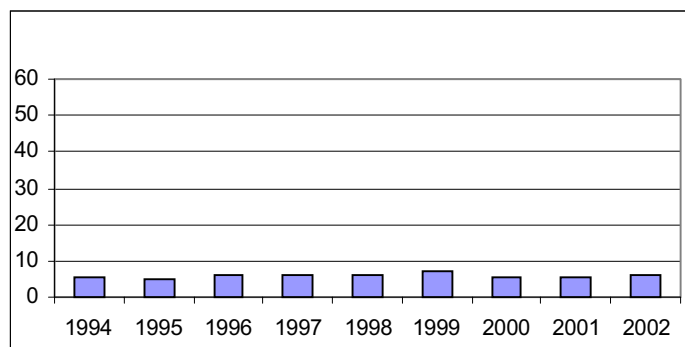
W latach 1994–2002 udział francuskich BIZ w UE-15 wahał się między 50 a prawie 60 proc. BIZ ogółem.

**Ryc. 11. Francuskie BIZ w USA
(udział procentowy we francuskich BIZ ogółem)**



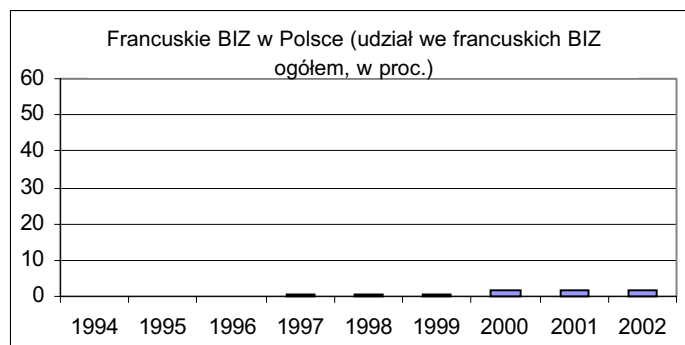
Źródło: Banque de France

Ryc. 12. Francuskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Niemczech (udział procentowy we francuskich BIZ ogółem)



Źródło: Banque de France

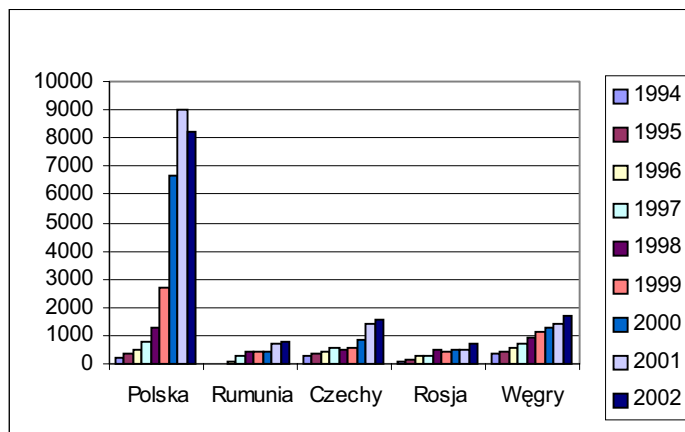
Ryc. 13. Francuskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce (udział procentowy we francuskich BIZ ogółem)



Źródło: Banque de France

Udział polskich lokalizacji we francuskich BIZ jest znikomy, w stosunku do ogółu inwestycji francuskich na świecie. W 2002 r. było to zaledwie 1,5 proc. Udział pozostałych państw EŚW we francuskich BIZ jest jeszcze niższy. Ryc. 14 przedstawia skumulowane wartości francuskich BIZ w EŚW.

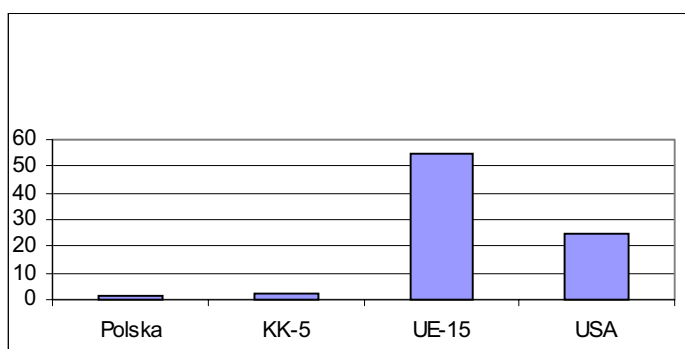
Ryc. 14. Francuskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Europie Środkowej i Wschodniej (stan skumulowany w mln euro)



Źródło: Banque de France, Magyar Nemzeti Bank

Wśród pięciu największych państw EŚW Polska wyłania się jako lider w pozyskiwaniu francuskiego BIZ. Mimo to, 8 mld euro francuskich BIZ w Polsce stanowi zaledwie 1,5 proc. francuskich BIZ ogółem. W pozostałych krajach jest to odpowiednio 0,28 proc. w Czechach, 0,3 proc. na Węgrzech, 0,12 proc. w Rosji.

Ryc. 15. Francuskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie w 2002 r. (stan skumulowany, udział w proc.)



Źródło: Banque de France

Przytoczone dane oraz ryc. 15 (prezentująca strukturę geograficzną skumulowanych wartości francuskich BIZ w 2002 r.) potwierdzają tezę, iż trzonem lokalizacji inwestycyjnych firm francuskich nie jest ani EŚW, ani Azja, ani Stany Zjednoczone, tylko UE-15. Traktując przepływy BIZ jako miarę delokalizacji, należy stwierdzić, iż ewentualne przenoszenie produkcji z Francji odbywa się zasadniczo w obrębie UE-15.

Analizując dostępne dane, trudno jest jednoznacznie ocenić efekt delokalizacji. Według DATAR⁵⁸ efekt ten nie jest wielki:

- delokalizacja w latach 1999 i 2000 stanowiła mniej niż 5 proc. francuskich inwestycji zagranicznych na rynkach EŚW i Afryki Północnej,
- delokalizacja w latach 1999 i 2000 stanowiła mniej niż 1 proc. francuskich inwestycji zagranicznych na rynkach dalekich (głównie Azja),
- inwestycje wrażliwe na delokalizację kierowane są przede wszystkim do państw rozwijających się na koniec 2000 r. wynosiły tylko 10 proc. ogółu francuskich inwestycji zagranicznych,
- francuskie inwestycje zagraniczne w przemyśle są mniejsze niż w usługach, które reprezentują ok. 60 proc. całości BIZ,
- całkowita wielkość BIZ w przemyśle w państwach rozwijających się wynosi tylko 4 proc. ogólnej wielkości francuskich inwestycji zagranicznych (mniej niż 19 mld euro).

Tab. 17. Liczba filii przedsiębiorstw francuskich w 2002 r.

Państwa	Liczba filii
KK – 10 (z Rumunią i Bułgarią)	1755
Polska	651
UE-15	8400
OGÓŁEM	22 044

Źródło: DREE

⁵⁸ DATAR „Francja: potęga przemysłowa, nowa polityka przemysłowa”.

Z tab. 17 wynika, że działalność inwestycyjna Francji w niewielkim tylko stopniu skierowana jest do państw EŚW.

Konsekwencje dla Francji

Powszechnie panujące przekonanie, że delokalizacja powoduje masową utratę miejsc pracy i osłabia gospodarkę francuską, stoi w sprzeczności z wynikami badań oraz dostępnymi danymi dowodzącymi, iż dzięki przenoszeniu produkcji tworzone są również nowe miejsca pracy we Francji. Inwestycje francuskie w krajach rozwijających się poprawiają konkurencyjność sektorów, które rejestrowały jednocześnie wzrost zatrudnienia we Francji. Według DREE⁵⁹, w latach 1997–2000 dziesięć sektorów przemysłowych, odnotowujących najwyższe wartości inwestycji zagranicznych (ok. 37 mld euro), stworzyło (z wyjątkiem przemysłu chemicznego) blisko 100 tys. miejsc pracy na terytorium francuskim.

W tab. 18 przedstawiona jest zmiana liczby miejsc pracy w głównych sektorach w latach 1978–2002. Ogólna liczba miejsc pracy w badanym okresie wzrosła. Mimo że w przemyśle oraz rolnictwie nastąpił spadek, to odnotowano wzrost miejsc pracy w usługach i handlu.

Tab. 18. Zmiana miejsc pracy (w tys.) w gospodarce francuskiej

	1978	Udział (w proc.)	2002	Udział (w proc.)
Rolnictwo	2063,5	9,4	978,3	3,9
Przemysł	5275,7	24	3742,6	15
Energia	266,5	1,2	223,1	0,9
Budownictwo	1910,8	8,7	1493,9	6
Handel	2953,2	13,4	3461,3	13,9
Usługi	9551,6	43,4	15 025,4	60,3
SUMA	22 021,3	100	24 924,6	100

Źródło: INSEE, DATAR

Francja zyskała zatem w tym okresie 2,903 mln nowych miejsc pracy, co stanowi ponad 13 proc. wzrost zatrudnienia. Struktura zatrudnienia wskazuje na prze-

⁵⁹ La Direction des Relations Economiques Extérieures (Dyrekcja Zagranicznych Relacji Ekonomicznych).

kwalfikowanie się pracowników i zmianę podziału pracy. Gospodarka francuska zwiększa liczbę miejsc pracy wytwarzających dobra o większej wartości dodanej.

W tabeli 19 przedstawiono zmianę miejsc pracy w latach 1989–2001 w rozbiu na poszczególne regiony Francji. W większości przypadków utrata miejsc pracy w działalności produkcyjnej została zastąpiona przyrostem w innych sektorach (przede wszystkim usługi i handel).

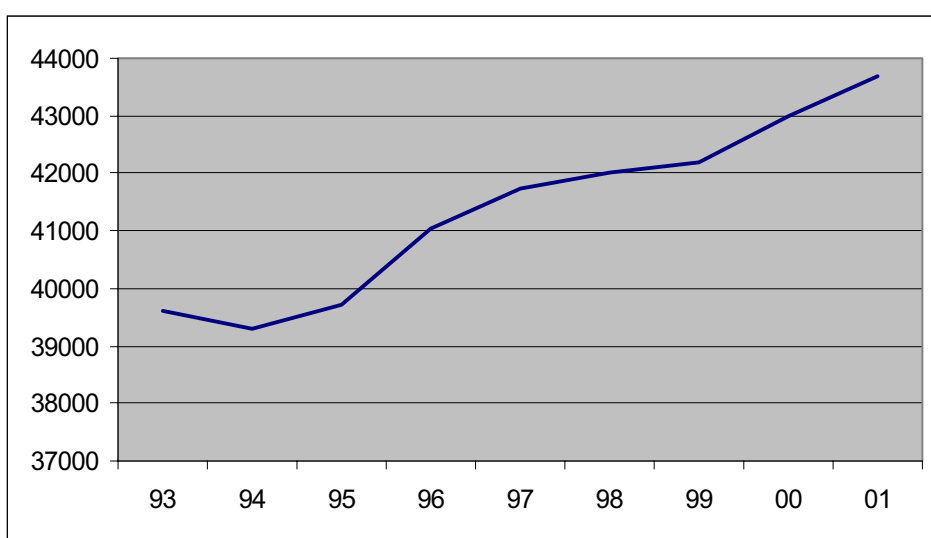
Tab. 19. Zmiana miejsc pracy w latach 1989–2001 w poszczególnych regionach Francji

	Działalność produkcyjna		Ogółem	
	2001	zmiana	2001	zmiana
Ile-de-France	563722	-257678	5122662	413526
Champagne-Ardenne	106268	-21028	483182	36191
Picardie	148433	-27602	615739	66349
Haute-Normandie	142099	-17564	645207	67759
Centre	192637	-23989	898212	110069
Basse-Normandie	96462	-15234	495367	56733
Bourgogne	124531	-11530	577317	67073
Nord-Pas de Calais	262807	-43125	1337844	183251
Lorraine	167633	-26963	794643	69908
Alsace	164351	-8481	683672	100784
Franche-Comté	117707	-11467	414956	58272
Pays de la Loire	279946	15013	1231934	263246
Bretagne	197051	20069	1050572	231861
Poitou-Charentes	104787	-956	571446	114288
Aquitaine	151653	-6385	1031796	172237
Midi-Pyrénées	146585	-1520	911252	170194
Limousin	46441	-3886	248154	29306
Rhône-Alpes	472687	-33121	2185738	310417
Auvergne	100036	-9083	453808	60480
Languedoc-Roussillon	68861	-1750	715067	144964
Provence-Alpe-Côte d'Azur	154450	-19222	1539827	244854
Corse	4120	137	83070	18100
SUMA	3813267	-505365	22091465	2989862

Źródło: DATAR „Francja, potęga przemysłowa, nowa polityka przemysłowa”

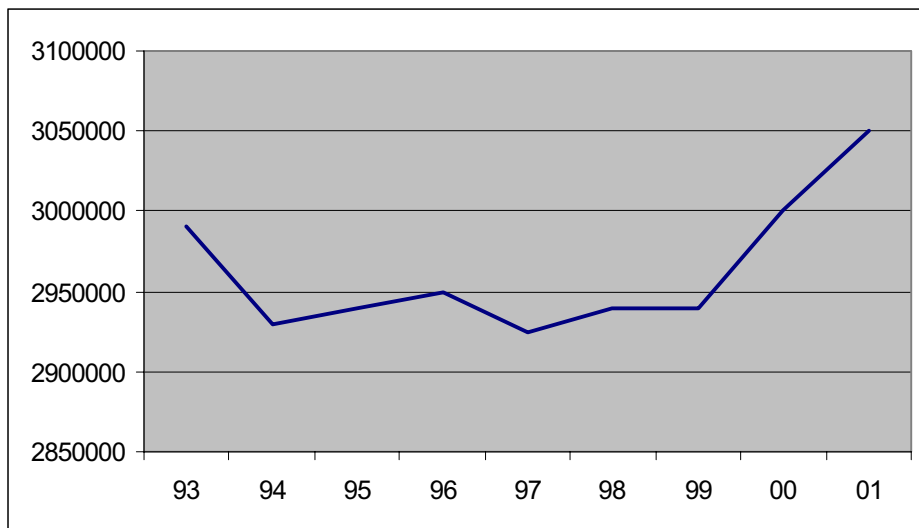
Jak podaje francuskie Ministerstwo Finansów, dzięki globalizacji i częściowemu przeniesieniu produkcji przedsiębiorstwa francuskie w latach 1993–2001 zwiększyły liczbę miejsc pracy o blisko 2 proc. Ministerstwo podaje, że w dużych przedsiębiorstwach (ponad 250 pracowników) wzrost zatrudnienia w latach 1995–2001 wyniósł aż 4,5 proc.

Ryc. 16. Zmiana liczby przedsiębiorstw przemysłowych 1993–2001



Źródło: SESSI

Ryc. 17. Zmiana zatrudnienia w przedsiębiorstwach francuskich 1993–2001



Źródło: SESSI

W badanym okresie nastąpił zarówno wzrost liczby przedsiębiorstw, jak i wzrost zatrudnienia.

Tab. 20 przedstawia zestawienie wyników finansowych głównych przedsiębiorstw przemysłowych (grup przedsiębiorstw). Miejsca pracy utworzone przez przedsiębiorstwa poza Francją niekoniecznie są efektem delokalizacji. W większości przypadków wzrost liczby miejsc pracy (również w Polsce) związany był z polityką konkurencji i polityką ekspansji rynkowej francuskich przedsiębiorstw.

Tab. 20. Francuskie przedsiębiorstwa przemysłowe (grupy) w 2002 r.

	Wielkość obrotów (mln euro)	Wynik finansowy netto (mln euro)	Wielkość zatrudnienia na świecie	Wielkość zatrudnienia we Francji
Pierwsze 100 największych przedsiębiorstw na świecie				
Total Fina Elf	102540	5941	121469	53440
PSA Peugeot Citroën	54436	1690	198600	123700
Electricité de France	48359	481	171995	115100
Suez	46090	-863	198750	60550
Między 101–200				
Renault	36336	1956	132351	78000
Saint-Gobain	30274	1040	172357	49980
Między 201–500				
Alstom	21351	-1381	109671	26320
Aventis	20622	2091	78099	Brak danych
Alcatel	16547	-4745	75940	25000
Michelin	15645	614	126285	26305
Lafarge	14610	456	77547	9000
Gaz de France	14546	3612	37853	29830
L'Oréal	14288	1277	50491	15147
Group Danone	13555	1283	92209	12236
LVMH	12693	556	53812	19900
Péchiney	11909	-50	34000	16898
Thales	11105	111	60662	33236

Źródło: Ministerstwo Ekonomii, Finansów i Przemysłu „Przemysł w liczbach”

Polityka umiędzynaradawiania przedsiębiorstw francuskich stwarza możliwości zwiększenia zatrudnienia zarówno w kraju macierzystym, jak i w kraju prowadzenia działalności. Nie można zatem utożsamiać tworzenia nowych miejsc pracy za granicą z równoczesną utratą miejsc pracy we Francji.

Studium przypadku – Michelin

Francja jest największym inwestorem zagranicznym w Polsce. Według PAIiIZ⁶⁰ (stan na 31.12.2004) w Polsce prowadzi działalność 101 francuskich inwestorów. Wartość zainwestowanego kapitału wynosi 16 026 mln USD, co stanowi blisko 19 proc. całego zainwestowanego kapitału zagranicznego w Polsce.

Jak podaje PAIiIZ, w 2004 r. inwestorzy zagraniczni utworzyli prawie 15 tys. nowych miejsc pracy, a przedsiębiorstwa już obecne zadeklarowały, że w 2005 r. utworzą przynajmniej 13 tys. nowych. Inwestycje w Polsce to głównie inwestycje typu *greenfield* (blisko 60 proc.) sprzyjające poprawie sytuacji na rynku pracy w Polsce.

Ostatnia duża inwestycja francuska, zakończona w pierwszym kwartale 2005 r., to fabryka opon firmy Michelin. Dzięki zainwestowaniu 253 mln euro możliwe było utworzenie 520 nowych miejsc pracy.

Michelin jest głównym potentatem w produkcji opon na świecie (roczna produkcja 180–190 mln, co stanowi 20 proc. udziału w światowym rynku opon) oraz liczącym się producentem map i przewodników⁶¹.

Na świecie pracuje ponad 125 tys. osób zatrudnionych przez Michelin, a we Francji 30 tys. Ekspansja terytorialna i rozwój przedsiębiorstwa nie oznacza zamykania fabryk i zmniejszania zatrudnienia na rodzimym rynku. Należy zaznaczyć, że jeszcze w 1998 r. Michelin tworzył zaledwie 15 tys. miejsc pracy na francuskim rynku. Wzrost o kolejne 15 tys. oznacza przyrost o 100 proc. w latach 1998–2004. Michelin podaje, że w ciągu ostatnich 4 lat utworzył we Francji 4,5 tys. nowych stanowisk.

Analizując geograficzne rozmieszczenie fabryk i wielkość zatrudnienia w firmie Michelin, okazuje się, iż koncentruje się ono w krajach rozwiniętych – spośród 74 ośrodków produkcyjnych aż 54 zlokalizowane są w państwach rozwiniętych, a tylko 20 w państwach rozwijających się. Ryc. 18 przedstawia rozmieszczenie fabryk firmy Michelin w Europie. 43 proc. produkcji europejskiej odbywa się we Francji, a zaledwie 2 proc. przypada na Polskę. Michelin oprócz

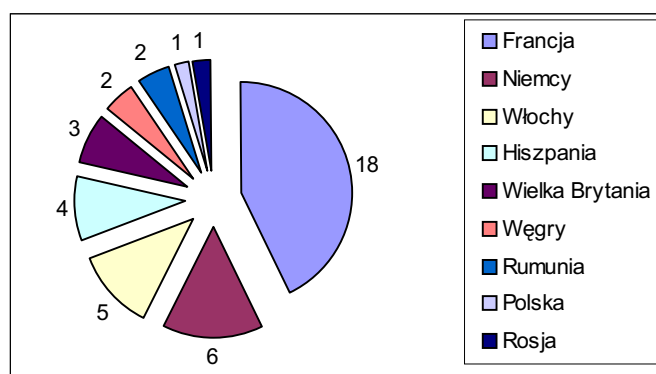
⁶⁰ PAIiIZ, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych.

⁶¹ www.michelin.fr

ośrodków produkcyjnych ma również centra badań technologicznych, w których pracuje 4 tys. osób. Znajdują się one tylko w państwach rozwiniętych (Francja, Hiszpania, USA, Japonia).

Budowa nowych fabryk jest wyłącznie zdobywaniem rynków zbytu i utrzymaniem najważniejszej pozycji w produkcji opon. Nie można mówić o delocalizacji, mimo iż produkcja części asortymentu odbywa się poza granicami Francji. Firma Michelin jest przykładem dużego przedsiębiorstwa francuskiego, inwestującego większość swojego kapitału na rynku międzynarodowym, a mimo to przyczyniającego się do rozwoju francuskiej gospodarki. Oprócz tego, że stwarza nowe miejsca pracy, zasila budżet państwa, płacąc podatki, to jeszcze wzmacnia pozytywny wizerunek Francji, wspomaga również politykę B+R i politykę rozwoju uboższych regionów Francji.

Ryc. 18. Rozmieszczenie w Europie ośrodków produkcyjnych firmy Michelin



Źródło: www.michelin.fr

W 1990 r. Michelin opracował program wspierania przedsiębiorczości w mniej rozwiniętych regionach. Program realizuje Stowarzyszenie Przemysłu i Rozwoju Ekonomicznego (Société d'Industrialisation et de Développement Economique, SIDE). Michelin deklaruje zainteresowanie współpracą na rzecz poprawy sytuacji na rynku pracy. Przyczynia się również do wzrostu gospodarczego w innych państwach. W Polsce, jak wspomniano wcześniej, Michelin utworzył bezpośrednio 520 nowych miejsc pracy. Zainwestowany kapitał w wysokości

253 mln euro przyczynił się również do zwiększenia aktywności w innych sektorach gospodarki oraz zapewnił czasowe zatrudnienie dla kilku tysięcy osób.

Wnioski i rekomendacje dla stanowiska Polski

- 1) Wyjątkowo emocjonalny charakter debaty o delokalizacji we Francji – środowiska pracownicze, polityczne oraz dziennikarskie we Francji przedstawiają problem przenoszenia produkcji z Francji do nowych państw UE w sposób niezwykle emocjonalny, pozbawiony w większości warstwy racjonalnej argumentacji opartej na rzetelnych analizach, nierzadko manipulując danymi i informacjami. W sferze dyskursu politycznego próby przedstawiania rzeczowych wyliczeń/analiz pozbawione są w takiej atmosferze większego sensu. Argumentacja polityczna – jak się wydaje – powinna więc także sięgać po argumenty emocjonalne, dotyczące przede wszystkim:
 - a) zagrożeń dla idei wspólnego rynku i, szerzej, dla całego projektu europejskiego – wszelkie próby ograniczania procesów delokalizacji będą torpedowaniem fundamentów wspólnego rynku UE i w konsekwencji nasilą tendencje protekcyjniste, a nawet nacjonalistyczne w poszczególnych krajach UE-25;
 - b) konieczności nowego spojrzenia na zasady funkcjonowania (m.in. stopień liberalizacji) wspólnego rynku UE wobec gwałtownie rosnącej konkurencji globalnej – lepiej w pełni zintegrować europejskie gospodarki, zezwalając na swobodne kształtowanie się procesów fragmentacji produkcji wewnątrz UE, niż doprowadzić do ucieczki firm unijnych na rynki wschodnie i azjatyckie.
- 2) Skala delokalizacji w odniesieniu do Polski i innych nowych państw UE jest – i będzie znikoma – jak wynika z przeprowadzonej analizy, na podstawie wielkości i kierunków strumieni francuskich BIZ oraz wymiany handlowej można stwierdzić, że nowe państwa UE nie są istotnym celem ani francuskich BIZ, ani tym bardziej przepływów o charakterze delokalizacyjnym, które w statystyce BIZ stanowią tylko ich część (według szacunków DATAR zaledwie 5 proc.). Z biegiem czasu, wraz z postępującym procesem konwergencji rozwojowej nowych państw UE

z UE-15, straci na znaczeniu najczęściej przytaczany we francuskiej debacie motyw delokalizacji – czynnik kosztowy.

- 3) Pozakosztowe czynniki fragmentacji produkcji w obrębie rozszerzonej UE – mimo istotnych różnic w poziomie rozwoju (przekładających się m.in. na koszty pracy) między nowymi państwami UE a UE-15, aż 85 procent badanych firm francuskich, które dokonały delokalizacji, uznaje, że istnieją inne ważne, pozakosztowe czynniki sprzyjające temu procesowi. Wszystkie one tworzą uwarunkowania rynkowej, wewnątrzspółnotowej fragmentacji procesów produkcyjnych, bez której niemożliwe byłoby funkcjonowanie wspólnego rynku UE.

4.3. Wielka Brytania

Mariusz-Jan Radło

Wstęp

Zainteresowanie delokalizacją w Wielkiej Brytanii jest równie duże jak w innych krajach wysoko rozwiniętych. Jak wskazują Amti i Wei (2005), od stycznia do maja 2004 r. w brytyjskich gazetach ukazało się trzysta osiemdziesiąt artykułów na temat outsourcingu. Jednocześnie w ostatnich latach przedstawiono wiele raportów na temat skutków outsourcingu i offshoringu dla gospodarki Wielkiej Brytanii. Stanowisko na temat delokalizacji zajęli: brytyjski rząd, związki zawodowe, organizacje biznesowe i środowiska naukowe. Na tle dość historycznych reakcji na delokalizację, jakie odnotowywano we Francji, sytuacja w Zjednoczonym Królestwie wydaje się bardziej wyważona, a podejście głównych uczestników debaty konstruktywne. Taka sytuacja jest w znacznym stopniu efektem wymiernych korzyści, jakie czerpie gospodarka brytyjska z wymiany międzynarodowej i ogólnie stosunkowo silnej pozycji tej gospodarki na świecie.

Polityka brytyjskiego rządu: stanowisko DTI

Stanowisko brytyjskiego rządu wobec delokalizacji jest wyważone i realistyczne. Wskazuje się w nim na pozytywne skutki delokalizacji w skali globalnej oraz na zdecydowaną przewagę korzyści nad kosztami w przypadku Wielkiej Brytanii. Taką wymowę ma poświęcony procesom delokalizacji raport opracowany przez brytyjski Departament Handlu i Przemysłu DTI⁶² pt. „Services and Offshoring: The Impact of Increasing International Competition in Services”. Raport dokonuje pozytywnej oceny wpływu offshoringu na gospodarkę Zjednoczonego Królestwa, wskazując na trzy główne kierunki polityki rządu wobec wspomnianego zjawiska. Pierwszym kierunkiem tej polityki powinno być dążenie do stałego podnoszenia kwalifikacji i technologii, zarówno przez pracowników, jak i przedsiębiorstwa brytyjskie. Celem tego typu działań jest zagwarantowanie zdolności do tworzenia i utrzymywania miejsc pracy. Drugim kierunkiem brytyjskiej polityki powinno być zaangażowanie w prowadzenie aktywnej polityki zatrudnienia, polegającej na pomocy w znalezieniu nowej pracy oraz realizacji programów zmiany kwalifikacji, doszkolenia itp. Tego typu działania uruchamiane będą w przypadku zanikania określonych miejsc pracy w gospodarce. Trzecim kierunkiem polityki brytyjskiej we wspomnianym względzie powinno być wzmacnianie przedsiębiorczości i innowacyjności w wymiarze regionalnym, zwłaszcza zaś wspieranie powstawania nowych przedsiębiorstw, wzmacnianie współpracy między regionalnymi uczelniami a przedsiębiorstwami, inwestowanie w umiejętności pracowników, z uwzględnieniem potrzeb regionalnych rynków pracy, a także inwestycje w infrastrukturę i przyciąganie nowych inwestycji. Jednocześnie DTI podkreśla, że Wielka Brytania nie będzie stosować żadnych instrumentów protekcyjnych, które miałyby na celu spowalnienie procesów delokalizacji. Bariery handlowe w dłuższym okresie mogą się okazać tyleż kosztowne, co nieskuteczne. Polityka protekcyjności tworzyłaby ponadto zagrożenie odpływu przedsiębiorstw za granicę, hamowałaby napływ kapitału do Wielkiej Brytanii i osłabiała pozycję tego kraju w rozmowach na temat liberalizacji handlu, a w tym bieżących sporach dotyczących znoszenia barier handlowych stosowanych przez inne kraje.

⁶² Department of Trade and Industry.

We wspomnianym raporcie DTI podkreśla, że offshoring tworzy zarówno szanse, jak i wyzwania dla gospodarki brytyjskiej. Główną jego zaletą jest to, iż jako element innowacji w biznesie prowadzi do redukcji kosztów i podniesienia wydajności. Dzięki niższym kosztom konsumenci brytyjscy otrzymują tańsze dobra i usługi, a tym samym poprawia się konkurencyjność kosztowa firm brytyjskich na rynkach światowych. Offshoring, podobnie jak internacjonalizacja usług, nie jest grą o sumie zerowej. Offshoring, podobnie jak w przypadku udziału w wymianie międzynarodowej, pozwala czerpać korzyści całej gospodarce narodowej: pozwala zachować konkurencyjność brytyjskich przedsiębiorstw, gwarantuje zdolność brytyjskiej gospodarki do rozwoju i tworzenia nowych miejsc pracy. Offshoring nie jest zjawiskiem jednostronnym, tak jak niejednostronne są przepływy dóbr i kapitału. W uzasadnieniu DTI wskazuje, iż Wielka Brytania jest drugą po Stanach Zjednoczonych gospodarką, w której lokowane są największe na świecie inwestycje zagraniczne. Inwestycje te, w samym tylko 2003 r., przyczyniły się do stworzenia 34 tys. nowych miejsc pracy. Z delokalizacją wiążą się jednak również wyzwania – restrukturyzacja przedsiębiorstw i towarzyszące tym procesom dostosowania w zakresie wielkości zatrudnienia (najczęściej redukcja). To z kolei może prowadzić do przejściowego wzrostu bezrobocia w określonych zawodach lub regionach.

Stanowisko związków zawodowych

Oficjalne stanowisko UNISON (2004), największego w Wielkiej Brytanii związku zawodowego, zrzeszającego pracowników sektora publicznego, jest krytyczne wobec opisanego wyżej raportu DTI i wynikających z niego kierunków polityki brytyjskiego rządu. UNISON uznaje, iż offshoring jest głównym problemem rynku pracy w Zjednoczonym Królestwie. Związek posługuje się przy tym własną definicją offshoringu, zgodnie z którą offshoring oznacza przenoszenie miejsc pracy za granicę (offshoring miejsc pracy). W opinii UNISON obecna fala offshoringu, w której dominują usługi różni się od poprzedniej, obejmującej sektor produkcyjny. Główna różnica polega na tym, iż obecnie praca może być świadczona praktycznie na całym świecie i szybko przenoszona między różnymi lokalizacjami. Głównym motywem „przenoszenia” miejsc pracy za granicę są niskie koszty pracy.

UNISON przyznaje, że sektor usług w Wielkiej Brytanii rozwija się bardzo szybko i dostarcza wielu nowych miejsc pracy, a jego rozwój wpływa również na podniesienie jakości świadczenia usług publicznych. Przyznaje również, że dzięki temu powstało wiele nowych miejsc pracy, szczególnie w regionach, w których wcześniej spadło zatrudnienie w tradycyjnych sektorach produkcyjnych. Niemniej związek kwestionuje trwałość tworzonych w ten sposób miejsc pracy i prognozuje, że offshoring może doprowadzić również do ich likwidacji. W opinii UNISON głównym czynnikiem odpowiadającym za przenoszenie produkcji za granicę są niskie koszty pracy, niskie standardy zatrudnienia w krajach docelowych oraz słaba pozycja organizacji zrzeszających pracowników. Oznacza to, że w następstwie offshoringu „miejsca pracy” będą permanentnie przepływać do lokalizacji cechujących się coraz niższymi płacami i standardami zatrudnienia, a sprzyjać temu będzie rosnący poziom wykształcenia ludności na świecie.

W stanowisku UNISON kwestionuje się również tezę raportu DTI o „reeksporcie” do Zjednoczonego Królestwa miejsc pracy, które objęte zostały offshoringiem. Podkreśla się w zamian, że raz „wyeksportowane” miejsca pracy do kraju o niższych kosztach pracy nie powrócą do kraju o wyższych kosztach pracy. Tego typu miejsca pracy będą się przemieszczać, ale między krajami o niskich kosztach pracy. W swym stanowisku UNISON wskazuje także, że analizy efektów offshoringu powinny uwzględniać nie tylko czynniki rynkowe i ekonomiczne, ale również społeczne. Z tego powodu związek uważa, że brytyjski rząd powinien dążyć do „utrzymywania miejsc pracy w Wielkiej Brytanii”, a „umiejętności i wiedza dostarczana przez światowe systemy teleinformatyczne powinny być użytkowane i dzielone na czystych i równych zasadach, a nie tylko na podstawie kryterium – kto może to zrobić najtaniej”. Uzasadniając twierdzenia o głównej roli czynników kosztowych w procesach offshoringu, UNISON opiera się i przytacza raporty McKinsey Global Institute i Deloitte.

W podsumowaniu swego stanowiska UNISON stawia tezę, że offshoring przynosi bardzo mało korzyści brytyjskiej gospodarce i konsumentom: powoduje obniżenie kosztów pracy, nie przyczyniając się jednocześnie do wzrostu wydajności pracy, gdyż nie pociąga za sobą „realnej konkurencji”, która może podnieść wydajność pracy w Wielkiej Brytanii, a także negatywnie wpływa na rynek pracy. Z tych względów związek nie akceptuje poglądów przedstawiają-

cych offshoring jako tendencję przejściową. Według związku delokalizacja jest trwałym procesem przesuwania miejsc pracy do krajów o niskich płacach.

Kampanię medialną poświęconą delokalizacji w Wielkiej Brytanii przeprowadził również największy związek zawodowy pracowników sektora prywatnego – Amicus (2004a i 2004b). Celem kampanii, która rozpoczęła się w październiku 2004 r., było zahamowanie przenoszenia przez brytyjskie banki i przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe swych *back offices* do krajów o niskich kosztach pracy. Jednym z argumentów, jakimi posługiwał się Amicus, były wyniki raportu Deloitte, który przewiduje, że około 2 mln miejsc pracy, które obecnie świadczone są w krajach zachodnich, zostanie przesunięte do Indii. Z tej liczby, według szacunków Amicusa, 200 tysięcy miejsc pracy z brytyjskich *call center* i *back offices* zostanie przesunięte za granicę do końca 2010 r. W postulatach wobec polityki rządu brytyjskiego Amicus wskazywał na konieczność przeprowadzenia badań dotyczących wpływu outsourcingu i offshoringu na brytyjską gospodarkę i zatrudnienie na poziomie regionalnym i lokalnym. Jednocześnie proponował, by rząd realizował politykę wzmocnienia kwalifikacji i przewagi konkurencyjnej oraz likwidacji słabych stron brytyjskiej gospodarki. Związek zapowiadał także rozwój współpracy z siostrzanymi związkami zawodowymi w Indiach.

Krytyczne, choć bardziej wyważone w porównaniu do UNISON, stanowisko wobec delokalizacji zajęła brytyjska Konferencja Związków Zawodowych – TUC⁶³ (2004), obejmująca 67 organizacji zawodowych skupiających ponad 6 mln pracowników, a w tym również UNISON i Amicus. W porównaniu do stanowiska UNISON poglądy TUC mają charakter pragmatyczny, bez elementów protekcyjnistyczno-roszczeniowych. TUC wskazuje, że nie ma sprzeczności między pełnym zatrudnieniem w krajach zachodnich a rosnącą rolą usług w handlu światowym. Offshoring stanowi jednak istotne wyzwanie dla restrukturyzacji przedsiębiorstw, gdyż, zdaniem TUC, w UE i w USA około 5 mln miejsc pracy zostanie wyeksportowane do 2015 r., z czego, według szacunków TUC, z Wielkiej Brytanii odpłynie ich od 150 do 750 tysięcy. TUC jednocześnie wzywa DTI do stworzenia narodowej strategii wobec offshoringu, która określi działania rządu, związków zawodowych i pracodawców na poziomach narodowym, regionalnym i przedsiębiorstw. Strategia ta, zdaniem

⁶³ Trade Unions Conference.

Konferencji Związków Zawodowych, powinna objąć: autorytatywne analizy wpływu offshoringu na regiony, z uwzględnieniem głównych obszarów i czasu, w jakim zjawiska te mogą wystąpić, realizację skoncentrowanej polityki przemysłowej i regionalnej z zaangażowaniem Agencji Rozwoju Regionalnego, które będą pomagać przedsiębiorstwom w poprawie wydajności, jakości i różnorodności, tak by wspierać tworzenie miejsc pracy w regionach, dodatkowe wsparcie dla szkoleń i podnoszenia kwalifikacji, tak by umożliwiać zmianę pracy i przenoszenie się siły roboczej do bardziej wydajnych miejsc pracy. Konferencja Związków Zawodowych postawiła również tezę o konieczności wspierania działań na szczeblu międzynarodowym (a w tym głównie WTO) mających na celu promocję standardów zatrudnienia i międzynarodowych kodeksów dobrych praktyk.

Stanowisko organizacji biznesowych

Organizacje biznesowe zajmują w debacie na temat delokalizacji stanowisko ogólnie pozytywne. Według IoD⁶⁴, offshoring może korzystnie wpływać na rozwój gospodarczy Zjednoczonego Królestwa, jak i innych krajów, które uczestniczą w tym procesie. Niemniej ostateczny wynik delokalizacji dla brytyjskiej gospodarki nie jest przesądzony i zależeć będzie od tego, czy gospodarka brytyjska w międzynarodowym podziale pracy przesunie się w kierunku bardziej wydajnych części łańcucha wartości, co sprowadza się do stwierdzenia, że warunkiem odnotowania pozytywnych efektów offshoringu będzie sytuacja, w której głównym motywem będzie redukcja kosztów, a nie ograniczenia w dostępie do odpowiedniej jakości zasobów ludzkich. Niestety, jak wskazuje IoD, stosunkowo duża część motywów stojących za delokalizacją z Wielkiej Brytanii nie jest związana z kosztami, ale właśnie z poszukiwaniem odpowiedniej jakości siły roboczej. Z tego względu Instytut postuluje bardziej aktywną politykę inwestycji w kapitał ludzki, jednocześnie wykluczając konieczność prowadzenia jakiegokolwiek polityki o charakterze protekcyjnym (za IPPR, 2004).

Podobne do IoC stanowisko wobec delokalizacji zajmuje Konfederacja Przemysłu Brytyjskiego – CBI⁶⁵. Według CBI, offshoring jest naturalną konsekwen-

⁶⁴ Institute of Directors.

⁶⁵ Confederation of British Industry.

cją rozwoju gospodarki światowej, która oferuje brytyjskim przedsiębiorstwom nowe możliwości wzmocnienia ich konkurencyjności, które ostatecznie wpływają na poprawę funkcjonowania gospodarki Zjednoczonego Królestwa. Zdaniem CBI obawy o dużą redukcję liczby miejsc pracy w Wielkiej Brytanii w wyniku offshoringu nie są uzasadnione. Jednocześnie Konfederacja krytycznie odniosła się do części szacunków i raportów na temat skali przewidywanego offshoringu. Zdaniem CBI przenoszenie działalności gospodarczej za granicę jest czynnością bardzo skomplikowaną, a miejsca pracy przesuwane za granicę są zastępowane innymi nowo powstającymi w kraju macierzystym, tego zaś wiele pesymistycznych raportów o delokalizacji nie uwzględnia. CBI nie widzi jednocześnie potrzeby prowadzenia przez rząd brytyjski jakiejś specyficznej polityki wobec delokalizacji, poza dokonywaniem oceny jej wpływu na gospodarkę i powstrzymywaniem się przed jakimikolwiek prawnymi ograniczeniami tego procesu, co ma miejsce w innych krajach (za IPPR, 2004).

W opracowanym przez CBI i Alba (2004) raporcie na temat offshoringu stwierdza się, że jego pozytywne skutki w postaci wzrostu wydajności pracy, zyskowności przedsiębiorstw i wzrostu gospodarczego ogółem są znacznie większe niż towarzyszące mu koszty dostosowań strukturalnych. Zdaniem autorów raportu przyczyniają się one również do poprawy struktury zatrudnienia w Wielkiej Brytanii, bo pozostają w niej miejsca pracy bardziej wydajne, oparte na wysokich kwalifikacjach i wyższym bezpieczeństwie pracy. Wskazuje się też na rosnący zasięg offshoringu, który obejmuje takie dziedziny jak sektory produkcyjne, a także usługi informatyczne, finansowe, wzornictwo przemysłowe oraz badania i rozwój. W raporcie wskazuje się na zasadnicze znaczenie inwestycji w kapitał ludzki, jako warunku odniesienia przez pracowników korzyści z delokalizacji. Za główny motyw delokalizacji uznano czynniki kosztowe oraz dążenie do poprawy jakości i szybkości świadczenia usług. Powtórzona jest też teza o konieczności powstrzymania się przez rząd od jakichkolwiek interwencji mających na celu zahamowanie delokalizacji, a jednocześnie wskazuje się na negatywną rolę ograniczeń narzucanych przez regulacje i to, że wysoki odsetek przedsiębiorstw wskazuje na uciążliwość regulacji, jako przyczynę przenoszenia produkcji za granicę. Według raportu, najpopularniejszymi miejscami lokalizacji działalności gospodarczej dla firm brytyjskich pozostają Indie i Chiny, niemniej firmy coraz częściej wymieniają kraje Europy Środkowej i Wschodniej, w wśród nich głównie Polskę i Czechy, jako coraz bardziej

atrakcyjne miejsce lokalizacji inwestycji. Według szacunków raportu w badanych przedsiębiorstwach w związku z offshoringiem zlikwidowano 4 proc. miejsc pracy. Z drugiej jednak strony przedsiębiorstwa zaangażowane w delokalizację wciąż tworzyły nowe miejsca pracy w Wielkiej Brytanii. Co bardzo istotne, za granicę przesuвано te przedsięwzięcia gospodarcze, które wymagały niewielkich umiejętności, natomiast nowo tworzone miejsca pracy przeznaczone były dla wysoko kwalifikowanej siły roboczej.

Konsekwencje offshoringu i outsourcingu dla brytyjskiej gospodarki: wybrane badania

Jak wskazywano w poprzednim rozdziale, Wielka Brytania ma jedną z najsilniejszych pozycji w Unii Europejskiej w międzynarodowych przepływach dóbr, usług i kapitału. Jednocześnie, jak wskazują Amti i Wei (2005), Wielka Brytania jest największym w Europie i drugim w świecie – po USA – producentem usług biznesowych oraz drugim w świecie – po Irlandii – producentem usług informatycznych. W obrotach ww. usługami gospodarka brytyjska odnotowuje systematyczną nadwyżkę w handlu z resztą świata. W roku 2002 Wielka Brytania odnotowała łączną najwyższą nadwyżkę w handlu tymi usługami w świecie. Poziom outsourcingu jest zróżnicowany: w sektorze produkcyjnym sięga 30 proc. nakładów, natomiast w usługach jedynie około 2,5 proc. Zdaniem wspomnianych autorek bilans outsourcingu dla brytyjskiego rynku pracy jest pozytywny i trudno mówić o trwałych negatywnych konsekwencjach dla zatrudnienia.

Powyższe tezy potwierdzają również badania Abramovsky, Griffith i Sako (2004), według których rozwój usług biznesowych, będących przedmiotem outsourcingu i offshoringu, odpowiada za stworzenie ponad 50 proc. nowych miejsc pracy w Wielkiej Brytanii w ciągu ostatnich dwóch dekad. W latach 1984–2001 w usługach biznesowych stworzono ponad 1,9 mln miejsc pracy. W efekcie jedno na 7 miejsc pracy w gospodarce brytyjskiej to praca w tym właśnie podsektorze. Również produkcja w tym podsektorze rosła w ostatnich dekadach znacznie szybciej niż gospodarka brytyjska. Wielka Brytania w bilansie outsourcingu i offshoringu usług systematycznie odnotowuje znaczną nadwyżkę w handlu ze światem. Co więcej, nadwyżka ta w ostatnich latach systematycznie rosła: brytyjskie przedsiębiorstwa świadczyły więcej usług na rzecz

podmiotów zagranicznych niż podmioty zagraniczne na rzecz przedsiębiorstw w Wielkiej Brytanii. We wspomnianym okresie systematycznie rosły przepływy usług biznesowych między UE a zagranicą. W okresie 1995–2001 eksport usług biznesowych wzrósł z 11,7 mld funtów do 31,7 mld, podczas gdy import z 6 mld do 14. Mimo tak dużego wzrostu obrotów handlowych usługami biznesowymi, wartość obrotu nimi wciąż była mała w porównaniu do obrotów towarowych. Zdaniem wspomnianych Abramovsky, Griffith i Sako, fakt, że offshoring i outsourcing usług wciąż rosną, powoduje, że może on wpłynąć na tworzenie miejsc pracy w Wielkiej Brytanii. Największe obawy wobec konsekwencji offshoringu wynikają z zamawiania usług informatycznych w Indiach. Niemniej, zdaniem Abramovsky, Griffith i Sako, jeśli porówna się wzrost liczby miejsc pracy w Wielkiej Brytanii, szczególnie w *call centers*, z liczbą zatrudnionych w Indiach, którzy obsługują zagranicznych klientów, to potencjalna „utrata” miejsc pracy na rzecz Indii wydaje się marginalna z perspektywy liczby miejsc pracy powstających w Zjednoczonym Królestwie. Jednocześnie wskazują one na bardzo pozytywne konsekwencje offshoringu dla wzrostu gospodarczego, gdyż w ostatnich dwóch dekadach w omawianych sektorach odnotowano jednoczesne szybkie przyrosty zatrudnienia i wydajności pracy. Dzięki temu w latach 1984-2001 luka w wydajności pracy (mierzona wielkością wartości dodanej w przeliczeniu na roboczogodzinę) między brytyjskimi podsektorami usług informatycznych i części usług biznesowych a wydajnością w USA, Niemczech czy Francji została zlikwidowana.

Podsumowanie

Bilans procesów delokalizacji dla gospodarki brytyjskiej wydaje się pozytywny, choć w publicznej debacie na ten temat prezentowane są różne opinie. Najbardziej krytyczne stanowisko wobec tego zjawiska zajmują związki zawodowe. Część z nich stawia tezę o bardzo negatywnym wpływie delokalizacji na brytyjską gospodarkę i zatrudnienie. Inne z kolei zajmują stanowisko bardziej pragmatyczne i nie negując pozytywnych aspektów delokalizacji, wskazują na konieczność realizacji przez brytyjski rząd aktywnej polityki przeciwdziałania skutkom delokalizacji. W dyskursie publicznym nowe kraje członkowskie UE nie są postrzegane jako rzeczywiste zagrożenie. Miejsce to zajmują natomiast Indie i, w pewnym stopniu, także Chiny. Nie pojawiają się też

żadne postulaty dotyczące brytyjskiej polityki europejskiej, które miałyby służyć zapobieganiu delokalizacji w ramach UE. Ze stanowiskiem brytyjskich związków zawodowych w kwestii oceny skutków delokalizacji kontrastuje stanowisko organizacji biznesowych, które w większości oceniają ją pozytywnie i widzą w niej raczej szansę na wzmocnienie konkurencyjności gospodarki, a nie zagrożenie. Na tym tle stanowisko rządu Zjednoczonego Królestwa wydaje się bardziej zbliżone do tego, które prezentują pracodawcy, choć nie brak w nim realizacji części wspólnych dla związków zawodowych i pracodawców postulatów odnoszących się do szacowania konsekwencji delokalizacji i prowadzenia aktywnej polityki inwestycji w kapitał ludzki, jako jednego z głównych instrumentów zapobiegania potencjalnym negatywnym konsekwencjom offshoringu i outsourcingu. Dostępne wyniki badań na temat procesów delokalizacji w Wielkiej Brytanii i ich konsekwencji wydają się potwierdzać tezy stawiane przez brytyjski rząd, pracodawców oraz bardziej wyważone opinie związków zawodowych. Wynika to z faktu, iż dotychczasowy bilans delokalizacji jest dla gospodarki brytyjskiej korzystny i jego pozytywne efekty znacznie przeważają nad potencjalnymi kosztami.

Wyważony stosunek brytyjskiego rządu do problemów delokalizacji powoduje, iż kraj ten może przychylnie traktować podejmowane przez Polskę inicjatywy mające na celu racjonalizację dyskusji o delokalizacji w ramach Unii Europejskiej. Delokalizacja w Wielkiej Brytanii postrzegana jest bowiem w znacznie większym stopniu jak kolejne wyzwanie dla gospodarki, a nie katastrofa związana z zagrożeniem istniejącego *status quo*. Ponadto nawet jeśli kwestie delokalizacji pojawiają się jako element negatywnej kampanii, to jednak nie jest ona skierowana przeciwko nowym krajom członkowskich UE, ale raczej Indiom czy Chinom. Tym samym delokalizacja nie jest problemem negatywnie rzutującym na postrzeganie Polski czy rozszerzenia UE.

4.4. Włochy

Anna Hildebrandt

Opinie włoskich partii politycznych i środowiska biznesu

Przedsiębiorcy i środowiska naukowe Włoch wyrażają opinie pozytywne na temat szans, jakie pojawiły się po przystąpieniu nowych państw członkowskich do UE. Świadczą o tym wypowiedzi przedstawicieli tychże środowisk na łamach prasy włoskiej. Giovanni Costa⁶⁶ z Uniwersytetu w Padwie uważa, iż samo sformułowanie „delokalizacja” jest nacechowane negatywnie, bowiem zakłada zakłócenia istniejącej równowagi rynkowej – zjawisko traumatyczne dla systemu gospodarczego. W rzeczywistości przedsiębiorstwa muszą dziś sprostać konkurencji globalnej i muszą siłą rzeczy kooperować w sieciach międzynarodowych. Massimo Calero⁶⁷, prezydent Assindustria Vicenza, podaje przykład takiej kooperacji w sektorze elektromechanicznym – transfer 20 firm sektora elektromechanicznego do Samorin, niedaleko Bratysławy (Słowacja), dał początek tworzenia systemu kooperacji w sferze infrastruktury, badań, rozwoju i usług. Obecność Zrzeszenia Przedsiębiorców z Vicenzy pozwoliła na stworzenie parku przemysłowego z zapleczem usługowym. Z kolei sami przedsiębiorcy⁶⁸ uważają, że w przyszłości korzyści z delokalizacji opartej na niskich kosztach skurczą się, podczas gdy wzrośnie znaczenie „nowych” państw jako rynków zbytu wielkich przemysłów. Socjolog Daniele Marini⁶⁹ uznaje, iż naturalne jest przejście z procesu delokalizacji opartej na redukcji kosztów do procesu strategicznego umiędzynaradawiania. Adolfo Urso, wiceminister ds. działalności produkcyjnej, broni stanowiska, że polityka fiskalna musi zachęcać i wspierać do inwestowania w innowacje i badania, które mogą obecnie być słabością Włoch.

Głos w debacie na temat delokalizacji zabierają także firmy konsultingowe oraz instytuty badawcze. Renomowana włoska firma Advbucle&Partners pre-

⁶⁶ „Se l'Italia e ferma per il Veneto la ripresa e a rischio”, Corriere del Veneto, 09/04/2005.

⁶⁷ „Nord-Est, e finito il tempo dei „solisti””, Il Sole 24 Ore, 5/10/2004.

⁶⁸ Mario Moretti Polegato, „UE allargata, gli industriali sposteranno le fabbriche”, Corriere del Veneto, 1/6/2004.

⁶⁹ „Le tre tendenze di una società che cambia pelle”, Il Sole 24 Ore, 20/4/2004.

zentuje raport promujący wykorzystanie nowych rynków europejskich – „Nuova Europa dell’Est. Opportunita commerciali e delocalizzazione produttiva”. Zgodnie z tezą tego raportu, celem strategii umiędzynarodawiania produkcji jest przejście nowych rynków zbytu, a nie tylko obniżenie kosztów produkcji.

Autorzy raportu za możliwe uznają następujące korzyści z delokalizacji:

- oszczędności w kosztach,
- nowe możliwości rozwoju dla firmy,
- rozwój eksportu – rozwój produkcji w nowych państwach członkowskich kreuje w konsekwencji zapotrzebowanie na produkty i usługi wspierające nowe lokalizacje,
- wzrost produktywności i tworzenie nowych miejsc pracy.

Z tego punktu widzenia dyskusja nad rozwojem biznesu w nowych państwach członkowskich lub nad delokalizacją produkcji wiedzie do tych samych wniosków. Motywem głównym podejmowania działalności za granicą jest handel. Delokalizacja produkcji nie może być postrzegana tylko w kategoriach „ucieczki przed kosztami”, ale jako strategia rozwoju danej działalności na nowym rynku. Dlatego ważne jest poznanie i zrozumienie potencjału danego kraju.

Przeciwnie stanowisko prezentują partie polityczne, wyrażając negatywne opinie na temat procesu delokalizacji do nowych państw członkowskich. Partia Liga Północna (Lega Nord) postrzega delokalizację jako proces powodujący spadek miejsc pracy w górzystym regionie Friuli Venezia Giulia, borykającym się z kryzysem gospodarczym. Przedstawiciele partii obawiają się, że nowe państwa członkowskie przyciągną firmy włoskie ze względu na niskie koszty i na korzyści wynikające z unijnej polityki spójności. Postulują, aby motywy delokalizacji firm z regionu były powszechnie znane i aby, po identyfikacji firm chcących przenieść swoją produkcję, zastosować wobec nich pewne zachęty do zatrzymania ich w regionie. Z drugiej strony prezydent organizacji Unindustria Padova, Luca Bonaiti, komentuje na łamach prasy⁷⁰ negatywne głosy przedstawicieli Lega Nord, powołując się na raport Fundacji Nord Est⁷¹: tylko około 6 proc. firm regionu Veneto, które przenieśli produkcję za grani-

⁷⁰ Unindustria Padova, Padova, 02.09.2004.

⁷¹ Nord Est 2004. Rapporto sulla societa e l’economia, Fondazione Nord Est, 2004.

cę, zrywa kontakty z lokalnymi przedsiębiorcami; ze względu na wysoką jakość kapitału ludzkiego działalność wysoko wyspecjalizowana i wymagająca wysokich kwalifikacji pozostaje we Włoszech. Czasem, wyjaśnia Bonaiti, delokalizacja jest sposobem na przetrwanie dla firmy w tak konkurencyjnym międzynarodowym środowisku. Ostatnie przesłanie Bonaitiego dotyczy polityków: należy kreować warunki infrastrukturalne, fiskalne i socjalne korzystne dla inwestowania we Włoszech.

Przedstawiciele partii Odrodzenie Komunistyczne (Rifondazione Comunista)⁷² proponują, aby firmy przenoszące część swojej produkcji z regionu Veneto za granicę zostały obciążone podwyższonym podatkiem IRAP⁷³. Uznają, że firmy muszą ponieść konsekwencje z tytułu likwidacji lokalnych miejsc pracy.

Demokraci Lewicy (Democratici di Sinistra – L'Ulivo) za negatywne uważają już samo zjawisko umiędzynaradawiania, zatem delokalizacja jest również postrzegana jako zjawisko negatywne dla Włoch. Promują wizję włoskiej gospodarki i produktów w świecie jako *made in Italy* – nie tylko dosłownie, ale jako ideę, wiedzę, zdolności innowacyjnego tworzenia i kreatywności, sposobu życia - włoski styl.

Federacja Zielonych (Federazione dei Verdi) jako jedyna partia włoska nie ocenia delokalizacji w sposób jednoznacznie negatywny. Stawia na zrównoważony wzrost i wskazuje, że inne państwa UE już znalazły „swoje drogi” – Niemcy wybrały delokalizację na wschód i są teraz największym światowym eksporterem, Francja postawiła na przemysł lotniczy i farmaceutyczny, Anglia – na telekomunikację, Finlandia na wysokie technologie. Federacja Zielonych postuluje wspieranie innowacji jakościowej, opartej na jakości komunikacji, jakości środowiska, jakości żywności itp. Zatem delokalizacji nie ocenia zupełnie negatywnie, ale próbuje wskazywać, co zrobić, by podnieść atrakcyjność inwestycyjną gospodarki włoskiej.

⁷² Il Pane e le rose, 24.11.2004.

⁷³ IRAP – (Imposta Regionale sulle Attività Produttive) – podatek regionalny od „wartości produkcji netto” (lub „wartości dodanej”) płaconej przez wszystkie jednostki biznesowe podlegające opodatkowaniu VAT, aktualna wysokość wynosi 4,25 proc.; w najbliższych latach ma być zniesiony jako niezgodny z prawem wspólnotowym (niezgodny z VI Dyrektywą VAT 77/388/EEC mówiącą o zakazie nakładania przez państwa członkowskie innych podatków mających charakter podatku obrotowego).

Wymiana handlowa i włoskie BIZ w nowych państwach członkowskich

W 1994 r. import państw kandydujących pochodził w 54,5 proc. z UE, z czego tylko w 8,4 proc. z Włoch. Do roku 2003 wartości te wzrosły odpowiednio do 60,3 proc. i 9,0 proc.

Tab. 21. Import państw kandydujących do UE (1994–2003) [proc.]

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
UE	54,5	54,5	55,9	55,5	59,7	60,0	56,2	55,8	55,3	60,3
Włochy	8,4	8,7	9,1	8,8	8,9	8,7	8,4	8,7	8,8	9,0

Źródło: opracowanie IBnGR na podstawie ICE (Istituto Nazionale per il Commercio Estero)

W 1994 r. saldo wymiany handlowej Włoch z państwami kandydującymi do UE kształtowało się na poziomie 22 proc. całkowitego salda wymiany handlowej Włoch, natomiast w 2003 r. wyniosło 25,5 proc. W tym okresie istotnie wzrósł wpływ inwestycji z Włoch do krajów kandydujących. Napływ inwestycji z państw kandydujących do Włoch rósł systematycznie do 1999 r., po czym od tego roku następował sukcesywny spadek. Zatem istotnie więcej inwestycji wypłynęło z Włoch do nowych państw członkowskich, niż napłynęło w tym samym czasie. Należy jednak podkreślić, że mimo wpływu inwestycji, rośnie dodatni bilans handlowy Włoch z państwami kandydującymi.

Tab. 22. Wymiana handlowa Włochy – państwa kandydujące do UE oraz inwestycje bezpośrednie (1994–2003)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Wymiana handlowa, wartości w mln euro (euroliry do 1998)										
Eksport	5892	7989	8676	9703	10 195	10 292	12 528	14 493	14 542	15 557
Import	3771	4836	4305	5036	5710	6256	7825	8591	8906	9228
Saldo	2121	3154	4371	4667	4485	4036	4703	5901	5635	6329
Saldo (proc.)	22,0	24,6	33,7	31,7	28,2	24,4	23,1	25,6	24,0	25,5

Źródło: ICE

Analizując znaczenie nowych państw UE dla inwestorów włoskich, należy stwierdzić, że nie odgrywają one istotnej roli. Potwierdzeniem tej tezy są dane przytoczone w tab. 23, pokazującej udział Polski, Czech i Węgier we wszystkich włoskich inwestycjach netto w latach 1995–2003. Dla porównania w tabeli przytoczono także odpowiednie udziały dla Francji. Dane te po raz kolejny uwidaczniają fakt, iż zdecydowana większość przepływów BIZ ze starych krajów UE (w tym z Włoch) odbywa się między krajami rozwiniętymi. Opisany poniżej przykład inwestycji Fiata w Polsce pokazuje ponadto, że tylko część włoskich BIZ można identyfikować jako przepływy o charakterze delokalizacyjnym.

Tab. 23. Włoskie BIZ netto w wybranych państwach członkowskich UE (1995–2003), (proc. wszystkich włoskich inwestycji netto)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Czechy	-	-	(0,0)*	0,1	0,2	(0,1)*	0,1	0,1	3,1
Polska	0,3	0,2	4,0	0,1	17,2	2,1	0,3	0,2	0,4
Węgry	1,0	0,7	0,4	(0,0)*	0,1	0,1	0,2	0,2	0,0
Francja	20,6	1,5	0,8	11,6	11,8	13,4	10,9	6,4	14,3

*) wartości ujemne (odpływ inwestycji)

Źródło: ICE

Studium przypadku – Fiat

Ewolucja struktury międzynarodowej Fiata w drugiej połowie lat 90. była oparta na dwóch regionalnych sieciach powiązań: pierwsza sieć integracji w Europie, dzięki ośrodkowi w Polsce i Turcji; druga sieć w Ameryce Łacińskiej, skoncentrowana w grupie Mercosur⁷⁴, oparta na ośrodkach w Brazylii i Argentynie⁷⁵.

Z obrotom wielkości 57 mld euro w 2000 r. Fiat jest jedną z największych grup przemysłowych na świecie. Działa w 61 krajach, liczy 1063 przedsiębiorstwa, zatrudnia łącznie ponad 220 tys. osób, z czego ponad 110 tys. poza Włochami. W 1991 r. pracownicy spoza Włoch reprezentowali tylko 24 proc. całkowitego zatrudnienia. Około 46 proc. wartości produkcji Grupy Fiat jest wytworzona poza Włochami, w porównaniu do 17 proc. w 1990 r., co obrazuje istotny proces umiędzynarodawiania firmy.

Grupa Fiat jest podzielona na 10 sektorów, z czego branża samochodowa (samochody, sprzęt konstrukcyjny i rolniczy, pojazdy mechaniczne) wytwarza 78 proc. sprzedaży.

Fiat Auto to najważniejsza podgrupa w Grupie Fiat – reprezentuje 44 proc. obrotów i 33 proc. zatrudnienia. Analiza tendencji zatrudnienia w ciągu lat 90. pokazuje, że rok 1997 był przełomowy – w ciągu wcześniejszych 8 lat zatrudnienie spadło o 10 proc., ale w ciągu tylko jednego roku (1997–1998) zatrudnienie spadło o 18 proc. Tę spadającą tendencję potwierdziły kolejne lata, co w 2000 r. zaowocowało połową zatrudnienia z roku 1990.

⁷⁴ Grupa Państw Południowych, Wspólny Rynek Południa: Argentyna, Brazylia, Paragwaj, Urugwaj.

⁷⁵ G. Balcet, A. Enrietti, The impact of focused globalisation in the Italian Automotive Industry, AITEG European Network.

Tab. 24. Fiat Auto: całkowite zatrudnienie

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Zatrudnienie (tys.)	133,4	128,9	125,4	120,3	119,6	114,4	116,1	118,1	93,5	82,6	74,3
Indeks	100,0 proc.	96,6 proc.	94,0 proc.	90,2 proc.	89,7 proc.	85,7 proc.	87,0 proc.	88,5 proc.	70,1 proc.	61,9 proc.	55,7 proc.

Źródło: G. Balcet, A. Enrietti, The impact of focused globalisation in the Italian Automotive Industry, AITEG European Network

Jak można wytłumaczyć tę tendencję?

Relatywnie wolny spadek zatrudnienia na początku lat 90. to wynik dwóch przeciwstawnych sytuacji: z jednej strony, spadek zatrudnienia we Włoszech wywołany kryzysem na rynku europejskim, a szczególnie w Fiat Auto (istotna redukcja udziału w rynku włoskim); z drugiej strony, wzrost zatrudnienia w Brazylii wywołany wejściem Fiata na ten rynek oraz, od roku 1993, przejęcie polskiej fabryki FSM, która stała się od tej chwili firmą Fiat Auto Poland. Spadek zatrudnienia na końcu dekady był spowodowany wieloma czynnikami: po pierwsze, kryzysem na rynku brazylijskim wywołanym kryzysem w Azji, oraz przede wszystkim w wyniku procesu outsourcingu części produkcji, która wcześniej była wytwarzana wewnątrz Fiat Auto.

W 1998 r. przyjęcie polityki outsourcingu dotknęło ponad 16 tys. pracowników we Włoszech (tab. 25). 52 proc. tych pracowników przeszło do innych firm Grupy Fiat. Dla większości pracowników zmiana oznaczała więc tylko zmianę pracy w obrębie Grupy Fiat.

Tab. 25. Proces outsourcingu Fiat Auto we Włoszech (liczba pracowników)

	Razem	„Białe kołnierzyki”	„Niebieskie kołnierzyki”
Razem	16 395 100 proc.	4,549 100 proc.	11 846 100 proc.
Wewnątrz Fiata	6677 40,7 proc.	3069 67,4 proc.	3608 30,4 proc.
Na zewnątrz Fiata	9718 59,3 proc.	1480 32,6 proc.	8238 69,6 proc.

Źródło: Fiat Auto

Ciekawy jest geograficzny rozkład zatrudnienia Fiat Auto we Włoszech. W latach 90. nastąpiła istotna zmiana między dwoma obszarami – północą a południem, głównie z racji otwarcia dwóch nowych fabryk na południu Włoch (Melfi oraz Pratola Serra). Z tego powodu nastąpiła redukcja zatrudnienia na północy (Piedmont) – z 70 proc. w 1990 r. do 50 proc. w 1998 r. Innym powodem tej zmiany było zamknięcie dwóch fabryk na Północy (Desio w Mediolanie oraz Chivasso w Turynie).

Strategia umiędzynaradawiania

Od lat 50. ub. wieku Fiat podejmował strategię ekspansji w poszukiwaniu nowych rynków za granicą: zainwestował w Hiszpanii, nabywając firmę SEAT (1953), podpisał porozumienie z firmą Zavodi Crvena Zastava w Jugosławii (1954), stworzył filię w Argentynie (1960) i podpisał porozumienie o współpracy z ZSRR (1966); w 1968 r. kupił 15 proc. akcji Citroëna we Francji.

Kryzys naftowy oraz konflikty społeczne we Włoszech doprowadziły do pewnej zmiany polityki, likwidacji niektórych inwestycji (Hiszpania, Ameryka Łacińska).

Punktem zwrotnym był rok 1987, kiedy firma podpisała kontrakt z państwową fabryką FSM w Polsce i rozpoczęto tam produkcję małych samochodów Cinquecento. W Tychach otwarto nową zaawansowaną technologicznie fabrykę i od czerwca 1991 r. zaczęto produkcję 250 tys. samochodów rocznie

na licencji Fiata Auto, który dostarczał *design*, technologię i komponenty wówczas niedostępne w Polsce. Fiat zapewnił wsparcie techniczne nowej fabryce. Była to pierwsza zachodnia fabryka w kraju Europy Środkowej i Wschodniej, w której ulokowano w całości produkcję nowego samochodu dostarczanego na europejski rynek. Około 80 proc. produkcji Cinquecento i Seicento przeznaczone było na eksport.

Proces transformacji gospodarczej w Polsce na początku lat 90. stworzył warunki do przekształcenia wcześniejszej formy zaangażowania Fiata jako partnera technicznego i produkcyjnego w zagranicznego inwestora bezpośredniego, kontrolującego znaczącą większość zdolności produkcyjnych. Nabycie w 1993 r. FSM stworzyło Fiat Auto Poland, spółkę o większościowym udziale Fiata. To stworzyło warunki do stopniowej integracji działalności w Polsce w obrębie europejskiej regionalnej struktury produkcyjnej. Polski rząd odegrał tu istotną aktywną rolę, obiecując wiele specyficznych zachęt obejmujących okres od 5 do 8 lat. Druga istotna zmiana strategii Fiata nastąpiła po roku 1993 w grupie Mercosur. W połowie lat 90. międzynarodowa struktura Fiata Auto oparta była zatem na dwóch sieciach powiązań regionalnych:

- Pierwsza sieć zintegrowanych aktywności w Europie, poszerzająca się na wschód dzięki obecności w Polsce;
- Druga sieć w Ameryce Łacińskiej, skoncentrowana w grupie Mercosur, oparta na lokalizacji w Brazylii i Argentynie.

Regionalna integracja handlu może być rozpatrywana jako warunek konieczny rozwoju podziału pracy wewnątrz firmy na poziomie regionalnym, włączanie ze specjalizacją zagranicznych lokalizacji, optymalizacją korzyści skali i dostępem do nowych rynków oraz minimalizację kosztów.

W konsekwencji wprowadzenia tych wielonarodowych strategii nastąpiła istotna redukcja całkowitej produkcji Włoch z prawie 90 proc. w 1986 r. do 64 proc. w 1999 r., na korzyść głównie Brazylii i Polski, podkreślając w ten sposób, jak Fiat Auto stopniowo tracił charakter narodowego przedsiębiorstwa.

Tab. 26. Fiat Auto: produkcja według krajów (proc.)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Włochy	89,8	90,1	90,8	90,7	90,1	87,5	84,5	65,2	66,9	68,2	62,9	61,8	63,1	64,4
Brazylia	10,2	9,9	9,2	9,3	9,9	12,5	15,5	20,1	21,7	19,5	23,2	22,1	16,8	17,0
Polska	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,7	11,4	12,4	14,0	12,5	14,4	15,0
Reszta świata												3,6	5,0	3,2
Razem	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Samochody	1695	1963	2137	2242	2159	1959	1826	1786	2098	2209	2209	2537	2206	2215

Źródło: Fiat Auto

Projekt „samochodu o wymiarze światowym” (*world car*) był zorientowany na potrzeby krajów wschodzących i reprezentował proces transformacji firmy z układu multikrajowego i multiregionalnego w kierunku strategii „zorientowanej globalizacji”. Ten nowy etap umiędzynaradawiania rozpoczął się we wczesnych latach 90., kiedy we włoskim Fiacie nastąpiły istotne zmiany organizacyjne w stronę przedsiębiorstwa zintegrowanego, przepływów *just-in-time* i pracy zespołowej. Były to dwa równoczesne procesy stanowiące odpowiedź na te same wyzwania konkurencyjne. Włochy stały się platformą „Projektu 178”, gdzie powstały modele i komponenty na eksport, natomiast w tych nowych lokalizacjach rozwinięto produkcję. W pierwszym etapie wdrożono projekt w grupie Mercosur (poprzez inwestycje *greenfield* w Cordobie, w Argentynie zintegrowane z wcześniej istniejącymi ośrodkami w Brazylii). Produkcja ruszyła tam w 1996 r. W 1997 r. Polska stała się trzecim „połem” tego projektu, zdolnym do produkcji i eksportu modeli Palio i Siena. W połowie lat 90. Fiat zdecydował się zainwestować w Turcji, jako czwartym „połu” produkcji, którego waga okazała się równa, a nawet wyższa od Polski.

Główne cechy „Projektu 178” można określić następująco:

- Produkcja tej samej rodziny modeli samochodów i standaryzacja komponentów na jednej platformie zlokalizowanej w Turynie, we Włoszech.
- Maksymalizacja korzyści skali – osiągnięcie celu ustanowionego w 1995 r., jakim było wyprodukowanie miliona samochodów w 2000 r.

- Technologia pozwalająca na nowy produkt, niskie ceny, zdolność adaptacji do lokalnych warunków popytu (stan dróg, paliwo, uregulowania prawne).
- Zróżnicowanie produktowe – różne wersje modeli Palio i Siena służące zaspokojeniu potrzeb różnych segmentów lokalnych rynków zbytu.
- Organizacja elastycznej i zdolnej do adaptacji sieci globalnego zaopatrzenia, wspieranej systemem informacji i komunikacji, z centrum w Turynie, dostarczającym właściwych informacji umożliwiających wybór „stworzyć czy kupić” i zarządzającym światowymi przepływami materiałów.
- Hierarchia, specjalizacja i integracja produkcji na trzech poziomach:
 - główne centrum – dyrekcja, finanse, B+R i rozwój produktu zlokalizowane we Włoszech, skąd następują przepływy strategicznych komponentów, technologii i wiedzy do całego systemu;
 - pola produkcyjne, zlokalizowane w Brazylii, Argentynie, Polsce i Turcji, eksportujące zarówno całe pojazdy, jak i ich komponenty do reszty systemu;
 - fabryki stowarzyszone (*assembly plants*) w Maroku, Egipcie, Afryce Południowej i Indiach, odgrywające tradycyjne role importujących komponenty z pozostałych dwóch poziomów i sprzedające pojazdy, na swoich lokalnych rynkach;
- Pierwsze kroki w stronę internacjonalizacji B+R i rozwoju produktu, poprzez stworzenie globalnej sieci przetwarzania łączącej ośrodki badawczo-rozwojowe Włoch, Brazylii i Turcji. W szczególności fabryka Belo Horizonte była w 2000 r. odpowiedzialna za zmianę stylu modelu Palio.

Wynik zorientowanej globalizacji okazał się być niższy od oczekiwanego (milion samochodów w 2000 r.). Po wyprodukowaniu maksymalnej liczby 442 tys. aut w 1997 r. (85 proc. w Brazylii) produkcja drastycznie spadła z powodu międzynarodowego kryzysu finansowego, który dotknął też Brazylię. Podobnie w ostatnich miesiącach 2000 r. Turcja borykała się z niestabilnością finansową. W tym samym roku produkcja w Polsce spadła na skutek spadku popytu i rosnącej konkurencji ze strony czeskiej Škody. Świa-

towy udział produkcji brazylijskiej, mimo że spada, jest nadal najwyższy (71 proc. w 2000 r.).

Tab. 27. Produkcja modeli Palio i Siena w latach 1996–2000

	1996	1997	1998	1999	2000
Brazylia	157 570	375 169	265 865	254 504	259 681
Argentyna		48 141	60 544	26 139	25 736
Polska		9006	28 524	21 957	10 945
Wenezuela*		9766	8858	1867	
Maroko		98	5393	8361	6190
Turcja			20 095	23 964	43 892
Indie				3766	2701
Afryka Południowa				137	6822
Egipt					3201
Świat	157 570	442 180	389 266	340 696	359 168

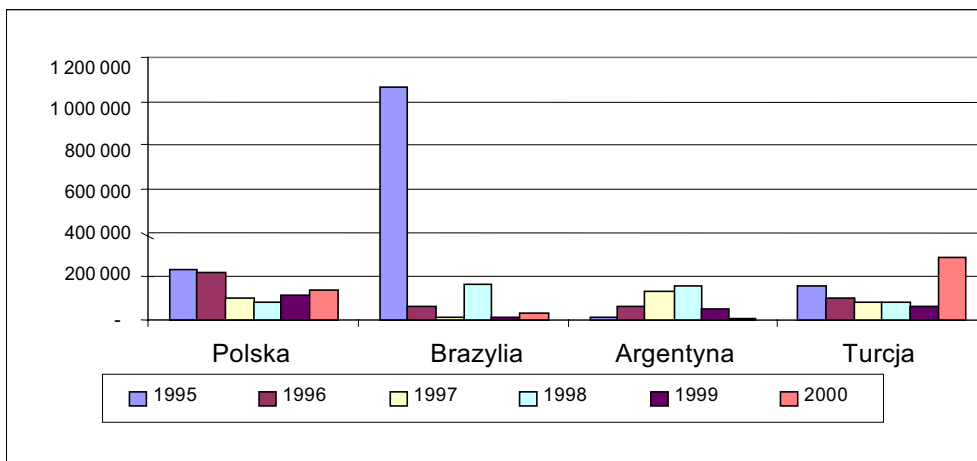
*przerwano inwestycje w 1999 r.

Źródło: Fiat Auto

Zmiany w geograficznym rozkładzie produkcji wpłynęły również na zatrudnienie: w 2000 r. 66 proc. było zatrudnionych we Włoszech, w porównaniu do 86 proc. w 1991 r.

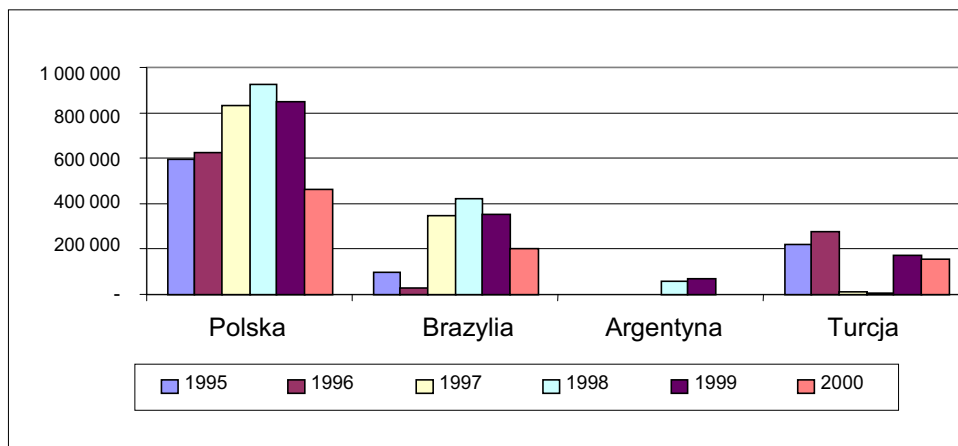
13 marca 2000 r. Fiat i General Motors ogłosiły strategiczny alians (50–50 *joint ventures*) swoich przedsięwzięć w Europie i Ameryce Łacińskiej.

Ryc. 19. Eksport samochodów z Włoch do wybranych krajów [mln ITL]



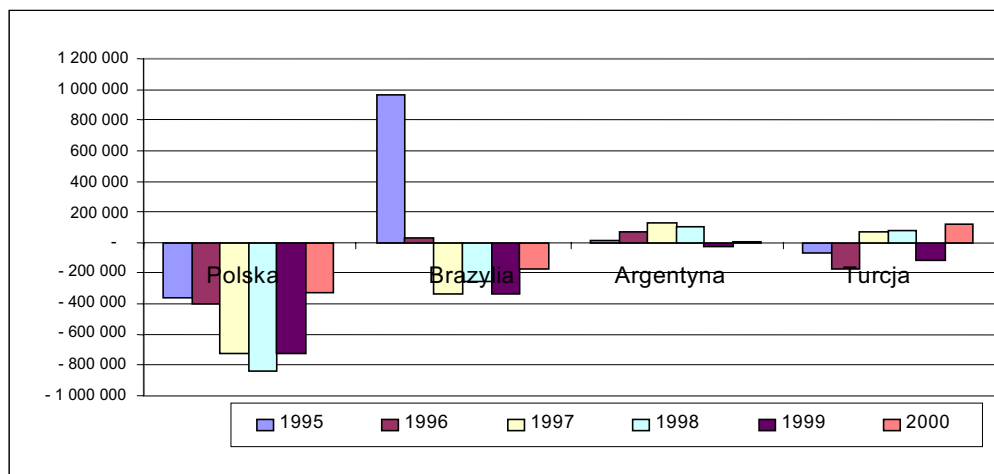
Źródło: Istat

Ryc. 20. Import samochodów z wybranych krajów do Włoch [mln ITL]



Źródło: Istat

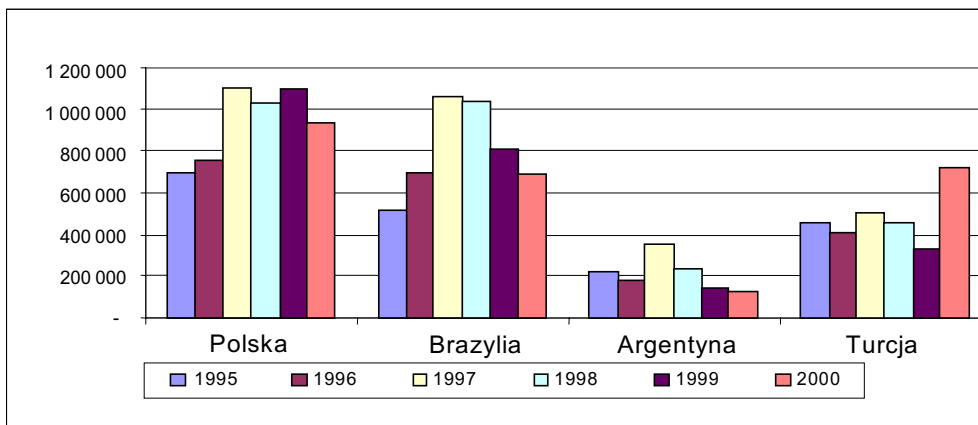
Ryc. 21. Saldo w handlu zagranicznym samochodami
(Włochy – wybrane kraje) [mln ITL]



Źródło: Istat

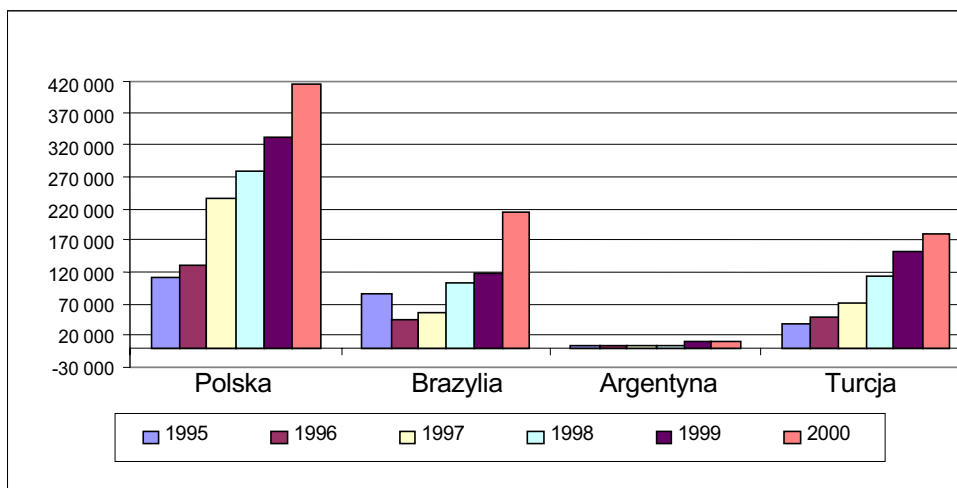
Od roku 1995 Włochy są importerem netto samochodów z Polski (z Brazylii od 1996 r.). W tym samym okresie wartość eksportu części samochodowych z Włoch do Polski i Brazylii jest bardzo wysoka – Włochy w badanym okresie 1995–2000 osiągały znaczącą nadwyżkę salda handlowego ze wszystkimi czterema państwami w zakresie obrotu częściami samochodowymi (ryc. 24).

Ryc. 22. Wartość włoskiego eksportu części samochodowych do wybranych krajów [mln ITL]



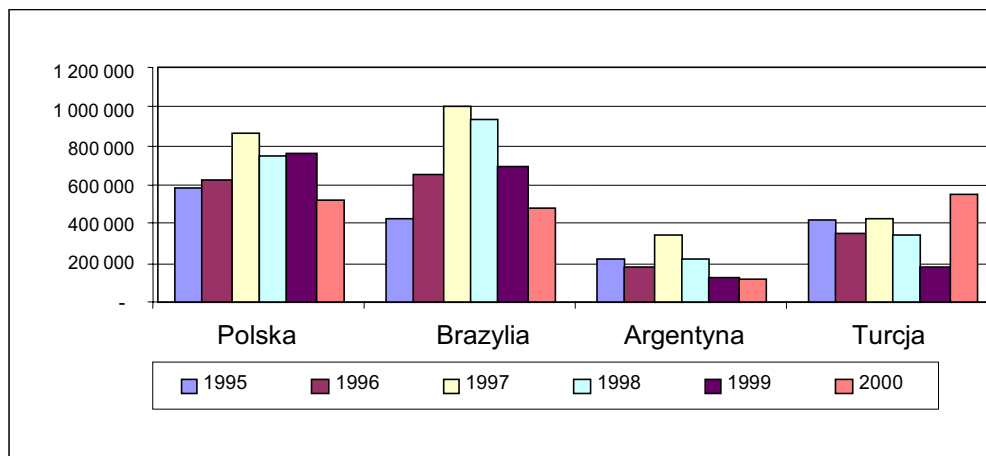
Źródło: Istat

Ryc. 23. Wartość importu części samochodowych z wybranych krajów do Włoch [mln ITL]



Źródło: Istat

Ryc. 24. Saldo handlu zagranicznego częściami samochodowymi
(Włochy – wybrane kraje) [mln ITL]



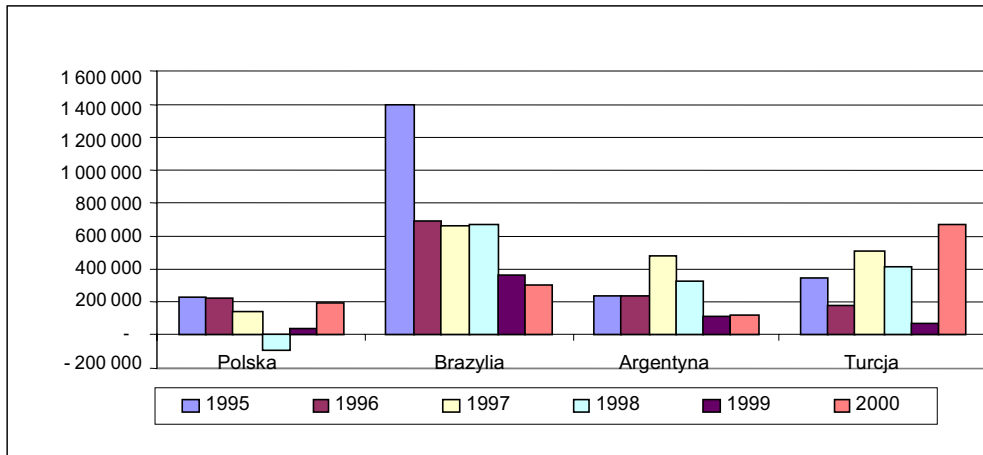
Źródło: Istat

Przytoczone dane pokazują strategię rozwoju firmy: zarówno model orientacji eksportowej, jak i zorientowaną globalizację. Pierwszy model wyjaśnia eksport samochodów z Polski do Włoch (modele Cinquecento i Seicento) i odpowiadający mu eksport komponentów z Włoch do Polski. „Projekt 178” jest także źródłem przepływów handlowych z pozostałymi trzema krajami, z których najważniejszym jest Brazylia (model Palio).

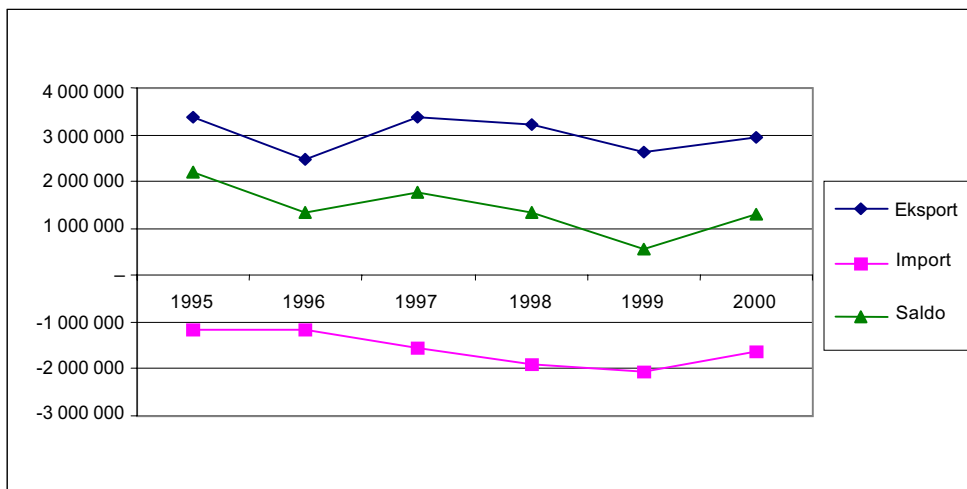
Zagraniczne pola produkcyjne w ramach zorientowanej globalizacji Fiata wykazują rosnącą specjalizację produkcji części i komponentów, tak aby osiągnąć i wykorzystać korzyści skali i aby stać się platformami eksportu, zarówno do innych krajów, jak i do Włoch. Wyjątek stanowi Argentyna, gdzie niekorzystna polityka kursu walutowego odebrała przewagę kosztów.

Biorąc pod uwagę cały łańcuch produkcyjny, można stwierdzić, że bilans wymiany handlowej branży samochodowej dla Włoch jest dodatni, zarówno w ujęciu globalnym, jak i w relacjach z czterema krajami „delokalizacji” włoskiego przemysłu samochodowego. Oznacza to pozytywny wpływ wymiany generowanej przez BIZ na włoski dochód i zatrudnienie. Nie wzięto tu pod uwagę eksportu maszyn, technologii i usług powiązanych z internacjonalizacją produkcji, co dodatkowo poprawiłoby bilans dla Włoch.

Ryc. 25. Saldo wymiany handlowej Włoch z wybranymi krajami – przemysł samochodowy [mln ITL]



Ryc. 26. Import, eksport, saldo wymiany handlowej, Włochy (przemysł samochodowy) [mln ITL]



Źródło: Istat

Wstępna analiza sugerowała, że inwestycje w Polsce nie wpłynęły w istotny sposób na poziom zatrudnienia we Włoszech. Nabycie przez Fiata państwowej firmy FSM w 1993 r. nie doprowadziło do utraty zatrudnienia we włoskiej linii, ponieważ samochody były już produkowane przez FSM na licencji (Fiat Cinquecento). Ponadto nastąpił istotny wzrost eksportu samochodów do Polski, zatem inwestycja w Polsce, motywowana obniżką kosztów, nie tylko stworzyła platformę eksportową, ale była też ważną operacją zorientowaną na lokalny rynek, przynoszącą przy tym korzyści dla włoskiego rynku pracy poprzez eksport.

BIZ poczynione przez włoskich dostawców prawdopodobnie doprowadziły do wzrostu zatrudnienia we Włoszech dzięki stworzeniu przepływów handlowych – eksport komponentów do spółek zależnych w Polsce w celu zapewnienia jakości. Z drugiej strony substytucja wcześniejszego eksportu z Włoch była częściowo zrekompensowana przez nowe zamówienia Fiata Auto. W tym ujęciu włoskie inwestycje bezpośrednie w polski przemysł samochodowy wydają się przyjmować wzorzec sumy niezerowej, kiedy obie strony uzyskują korzyści.

Aby dokładnie ocenić wpływ inwestycji Fiata na zatrudnienie w Polsce, należy podkreślić kilka istotnych cech inwestycji bezpośrednich Fiata:

- Fiat przejął licencję na produkcję dwóch samochodów: produkowanego już wcześniej „126” oraz nowego Cinquecento nie produkowanego we Włoszech: zatem nie była to tylko kwestia przesunięcia produkcji z Włoch;
- FSM było firmą zarówno mocno zintegrowaną pionowo, jak i zdywersyfikowaną, z wieloma fabrykami specjalizującymi się w produkcji komponentów;
- początkowo Fiat nabył fabryki samochodowe FSM (w czterech lokalizacjach produkcyjnych) i później sprzedał swoim zależnym spółkom (Magneti Marelli i Teksid) oraz innym zagranicznym producentom kilka fabryk wytwarzających komponenty;
- FSM przetrwało jako firma zdywersyfikowana wytwarzająca rowery, maszyny itp.

Oceny wpływu Fiata Auto Poland na zatrudnienie można dokonać, podążając następującymi krokami obrazującymi redukcję zatrudnienia i jej przyczyny:

- 4183 – 17,1 proc. – w związku z dywersyfikacją produkcji FSM,
- 3369 – 13,8 proc. – transfer produkcji do Teksid i Magneti,
- 2256 – 9,2 proc. – transfer produkcji do zagranicznych dostawców,
- 3087 – 12,6 proc. – odejścia oraz przejścia na emeryturę w Fiat Auto Poland,
- razem: 12 895 – 52,7 proc.

Podsumowując: nastąpił nieznaczny spadek zatrudnienia pod wpływem procesu restrukturyzacji Fiata (12,6 proc. z całkowitej liczby), ale nie były to przymusowe zwolnienia, tylko odejścia dobrowolne i przejścia na emeryturę. Dobrowolne odejścia były związane z procesem eksternalizacji pewnych przedsięwzięć, które wcześniej były realizowane wewnątrz firmy. Pozostałe zmiany zatrudnienia związane były z redefinicją struktury firmy i przejściem pracowników do spółek zależnych.

Wnioski

Analiza zarówno obrotów handlowych ogółem i włoskich BIZ, jak też sztan-
dardowego przemysłu samochodowego (najczęściej podawanego we Włoszech
jako przykład negatywnej delokalizacji przemysłu) jednoznacznie wykazuje,
iż włoski przemysł i cała gospodarka bardzo wyraźnie zyskują na procesie mię-
dzynarodowej fragmentacji produkcji. Niewielkie znaczenie nowych państw UE
dla włoskich inwestorów (mierzone udziałem włoskich BIZ w tych krajach w
całości tych inwestycji na świecie) oraz specyfika większości inwestycji (nie
mająca cech delokalizacji) stawiają pod znakiem zapytania tezę o dużym ne-
gatywnym wpływie rozszerzenia UE na utrzymanie produkcji we Włoszech.
Dane pokazują obraz zgoła odmienny: firmy włoskie, a przez to cała gospo-
darka, wyraźnie zyskują dzięki strategiom tzw. zorientowanej globalizacji.

5. DZIAŁALNOŚĆ INWESTORÓW ZAGRANICZNYCH W POLSCE – EKSPANSJA CZY DELOKALIZACJA?

Marcin Nowicki, Przemysław Susmarski

Proces integracji Polski i innych państw Europy Środkowej i Wschodniej oraz Południowej z Unią Europejską, zainicjowany na początku lat 90., spowodował niezwykle istotne zmiany kierunków i wolumenu przepływu towarów, usług, kapitału i osób. Wspólny rynek UE otwiera także coraz większe możliwości swobodnego wyboru miejsca prowadzenia działalności gospodarczej. Takie decyzje lokalizacyjne mają różny charakter i opierają się na różnych przesłankach. Badania procesów inwestycyjnych w gospodarce coraz częściej dotyczą zjawiska delokalizacji, czyli przenoszenia działalności gospodarczej z jednego miejsca do drugiego. O ile typowe bezpośrednie inwestycje zagraniczne nie budzą większych emocji politycznych, o tyle delokalizacja bardzo często uznawana jest przez środowiska pozagospodarcze za zjawisko bardzo niekorzystne dla krajów/regionów, z których działalność gospodarcza przenoszona jest do innych lokalizacji.

Ze względu na dostępne dane oszacowanie całego zjawiska, tzn. wyróżnienie inwestycji delokalizacyjnych ze wszystkich zagranicznych inwestycji bezpośrednich, nie jest łatwe. Podstawową różnicę stanowi fakt, iż w pierwszym przypadku przepływowi kapitału (w ramach jednego przedsiębiorstwa) towarzyszy likwidacja miejsc pracy w kraju pochodzenia inwestycji oraz utworzenie nowych w państwie przyjmującym. Dostępna sprawozdawczość pozwala jedynie na monitorowanie przepływów kapitałowych. Te zaś nie budzą takich emocji jak informacje o likwidacji oraz utworzeniu w innym miejscu określonej liczby miejsc pracy.

Ze względu na zróżnicowanie wyposażenia w czynniki produkcji i ich koszty oraz różnice w wydajności nie sposób założyć, iż przepływy kapita-

łowe są proporcjonalne do przepływów miejsc pracy. Wiążąca się z przepływem kapitału likwidacja pewnej liczby miejsc w kraju/regionie, z którego kapitał odpływa, nie oznacza utworzenia tej samej liczby miejsc pracy w nowej lokalizacji.

Dlatego też możliwa jest jedynie próba wyodrębnienia spośród zagranicznych inwestycji bezpośrednich tych inwestycji, których ulokowanie w Polsce z pewnością nie spowodowało ograniczenia zatrudnienia w kraju pochodzenia. Należy przy tym założyć, że przeniesienie produkcji tego samego produktu lub usługi wiążące się z całkowitą zmianą rynku odbiorców nie jest delokalizacją. Jeżeli więc, na przykład, właściciel restauracji w Paryżu zdecyduje o jej zamknięciu (np. ze względu na dużą konkurencję) i otworzy nową restaurację w Warszawie (gdzie konkurencja jest mniejsza), to nie jest to traktowane jako delokalizacja.

Ponadto należy zwrócić uwagę, że o stopniu podatności na delokalizację decyduje wiele elementów. Za oś napędową przenoszenia produkcji uważa się w pierwszym rzędzie różnice w kosztach pracy (różnica średniej stawki godzinowej między, na przykład, Niemcami a Chinami osiąga 18 euro)⁷⁶. Inne czynniki, takie jak np. koszty transportu (logistyka, cła, ryzyko kursowe), w większości zaliczają się do elementów hamujących proces delokalizacji. Większość czynników ma jednak charakter wynikowy. Zakłada się zatem, że można mówić o podatności danej działalności na delokalizację między określonymi państwami (grupami krajów) w danym okresie/momentcie.

Według informacji PAIiIZ, strumień kapitału, jaki napłynął w 2004 r. do Polski, szacowany jest na około 7,9 mld USD, a wartość skumulowanych inwestycji kształtuje się na poziomie 84,5 mld USD. W strukturze branżowej BIZ główną rolę odgrywa sektor produkcyjny. W 2004 r. trafiło do niego około 41 proc. zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Szczególnie dużym zainteresowaniem cieszyły się branże: motoryzacyjna (9 proc.), farmaceutyczna i chemiczna (7 proc. BIZ w 2004 r.).

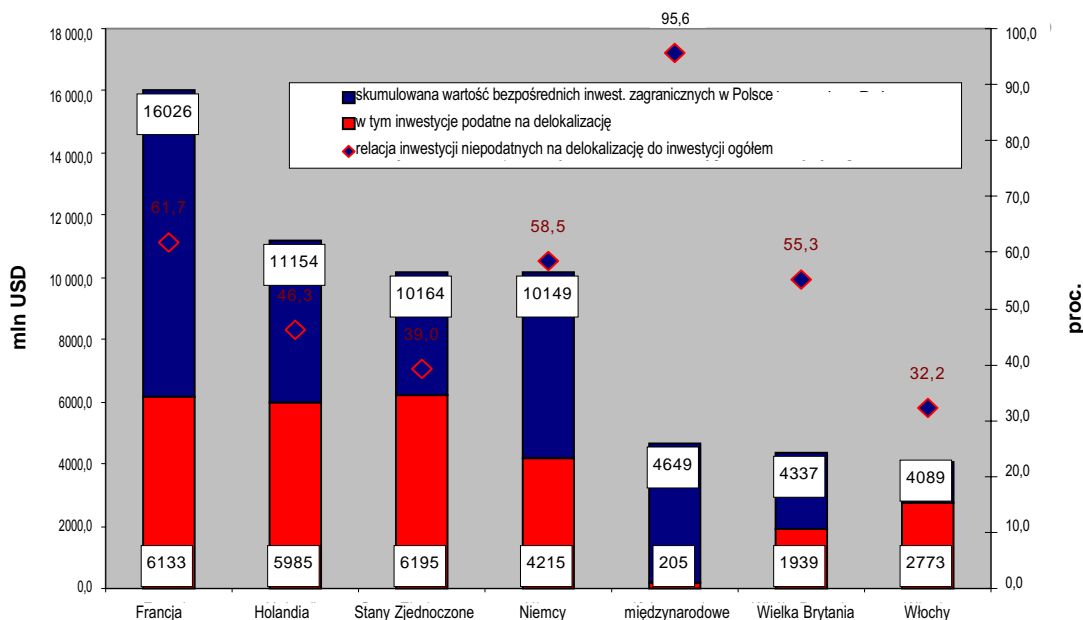
⁷⁶ Produktionsstandort Deutschland – quo vadis, Fertigungsverlagerungen – warum es sie gibt, wie sie sich entwickeln werden und was wir dagegen tun können, The Boston Consulting Group Oktober 2004, p. 11.

Niemal równie popularnym sektorem jest pośrednictwo finansowe, w którym przedsiębiorcy z zagranicy ulokowali ponad 23 proc. zainwestowanego do tej pory kapitału.

Wśród inwestorów dominują inwestorzy z krajów Unii Europejskiej. Z państw UE-15 pochodzi bowiem 74 proc. zainwestowanego do tej pory kapitału. Najwięcej zainwestowali Francuzi (20 proc. skumulowanych inwestycji zagranicznych w Polsce), Holendrzy (14 proc.) oraz Niemcy (13 proc.). Również 13-procentowy udział posiadają inwestycje amerykańskie. Na dalszych pozycjach plasują się inwestycje międzynarodowe, włoskie oraz brytyjskie. Przedsięwzięcia pochodzące z wymienionych państw stanowią około 72 proc. zainwestowanego przez przedsiębiorców z zagranicy kapitału. Większość z nich to inwestycje w branży wykluczające możliwość delokalizacji. Analiza struktury produktowej, eliminująca przedsięwzięcia inwestycyjne związane z bankowością, handlem hurtowym, handlem detalicznym, działalnością restauracyjną i hotelową itd. wskazuje, iż najwyższym udziałem inwestycji stosunkowo podatnych na delokalizację cechują się inwestycje włoskie. Decyduje o tym ponad 44 proc. udział w kapitale włoskim ogółem inwestycji FIATA, którą w całości zaliczono do branży motoryzacyjnej, podatnej na przenoszenie produkcji.

Na drugim biegunie (pominąwszy inwestycje międzynarodowe) plasuje się kapitał francuski. Podobnie jak w przypadku inwestycji włoskich, o strukturze branżowej inwestycji francuskich w znacznej mierze decyduje jedno przedsięwzięcie (zaliczone do przedsięwzięć niepodatnych na delokalizację), a mianowicie inwestycja France Telecom w Telekomunikację Polską. Jej udział w sumie przedsięwzięć pochodzących z tego kraju kształtuje się na poziomie około 28 proc.

Ryc. 27. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce (saldo – koniec 2004 r.)



Źródła: Opracowanie IBnGR na podstawie danych PAIiZ

Ostrożne szacunki wskazują, że niemal 62 proc. inwestycji francuskich w Polsce nie można wiązać bezpośrednio z przeniesieniem miejsc pracy. Podobna relacja inwestycji niepodatnych na przenoszenie produkcji do inwestycji ogółem cechuje przedsięwzięcia niemieckie oraz brytyjskie. Współczynnik ten jest zdecydowanie niższy w przypadku kapitałów amerykańskiego i holenderskiego.

Ogółem spośród 80,6 mld USD pozyskanego do tej pory kapitału z zagranicy, napływ ponad połowy (52,8 proc.) nie może być w najmniejszym stopniu wiązany ze zjawiskiem przenoszenia produkcji. W głównej mierze motywem podejmowanych decyzji w sprawie lokalizacji inwestycji była chęć zdobycia nowego rynku. Dotyczy to w szczególności inwestycji w sektorze usługowym, w którym produkcja/sprzedaż produktu (mimo dynamicznego rozwoju technologii) nadal jest mocno powiązana z miejscem świadczenia usługi. Oczywiście w wielu gałęziach sektora usługowego (np. bankowość) istnieje możliwość świadczenia usług na odległość.

Również do inwestycji niepodatnych na delokalizację zaliczono przedsięwzięcia związane z wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz i wodę czy gastronomią i hotelarstwem. Ponadto uwzględniono branże z sektora przemysłu nie zaliczające się do przetwórstwa przemysłowego, np. związane z wydobyciem surowców. Natomiast działalność z zakresu przetwórstwa przemysłowego w całości zaliczono do branż podatnych na przenoszenie produkcji. Takie założenie z pewnością jest uproszczeniem.

W opinii ekspertów przewaga kosztowa, sąsiedztwo (a co za tym idzie – stosunkowo niskie koszty logistyki) oraz wiele innych czynników decyduje, iż optymalną lokalizacją do wytwarzania wielu produktów branży motoryzacyjnej czy AGD są państwa Europy Środkowej i Wschodniej. Niemniej działalność tego typu jest i będzie nadal w Europie Zachodniej obecna. Stosowane metody produkcji przemysłowej, optymalizujące zarządzanie zapasami, wymagają terminowości dostaw podstawowych elementów. W wielu przypadkach odległość, stosunkowo słabo rozwinięta infrastruktura transportu, a także inne czynniki podnoszące w znaczący sposób koszty logistyki czynią przeniesienie wytwarzania niektórych produktów do krajów o niższych kosztach produkcji nieopłacalnym. Podatną na przeniesienie jest natomiast produkcja wyrobów wystandardyzowanych, które mogą być łatwo transportowane. Szacuje się, na przykład, że w 2015 r. 21 proc. samochodów sprzedawanych na rynku niemieckim będzie pochodziło z importu z krajów o niskich kosztach produkcji. Jednocześnie udział importu z tych państw w rynku kierownic samochodowych będzie się kształtował na poziomie 50 proc.⁷⁷

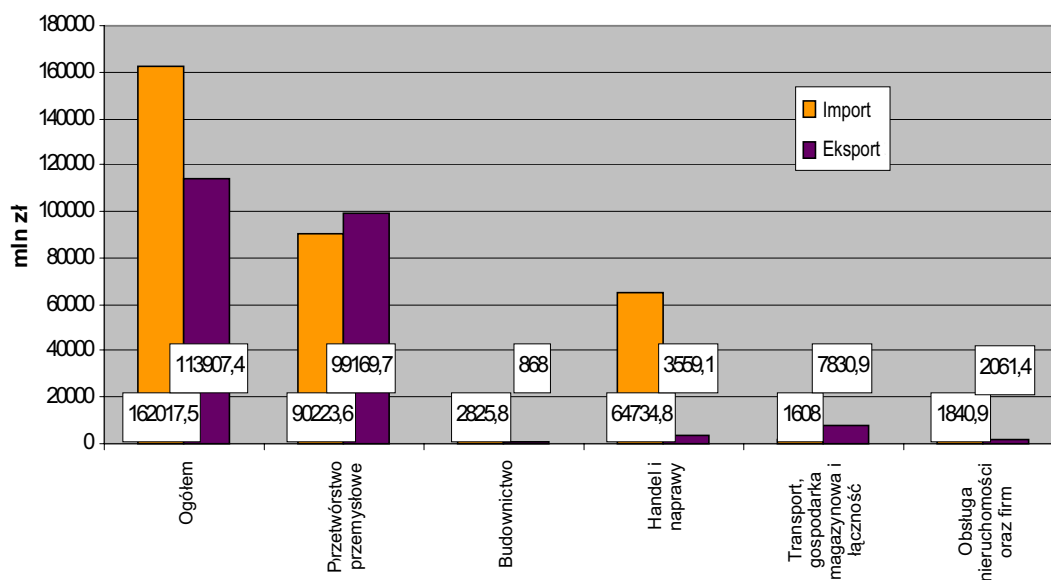
Brak szczegółowych informacji o strukturze produktowej wytwarzanych w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego wyrobach uniemożliwia określenie, jakie jest prawdopodobieństwo, iż dane przedsięwzięcie z branży przetwórstwa przemysłowego jest efektem delokalizacji. Dostępne dane o strukturze obrotów podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego pozwalają natomiast określić, w jakim stopniu inwestycje w sektorze produkcyjnym są efektem ekspansji⁷⁸.

⁷⁷ Produktionsstandort Deutschland – quo vadis, Fertigungsverlagerungen – warum es sich gibt, wie sich entwickeln werden und was wir dagegen tun können, The Boston Consulting Group Oktober 2004, p. 15.

⁷⁸ Dane pochodzące z publikacji Głównego Urzędu Statystycznego „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 r.” dotyczą wszystkich spółek z udziałem kapitału zagranicznego prowadzących działalność w Polsce, oprócz sektora bankowego i ubezpieczeniowego.

Okazuje się, że w 2003 r. spośród 15 371 spółek z udziałem kapitału zagranicznego 5287 uzyskiwało przychody ze sprzedaży eksportowej (34,4 proc.)⁷⁹. Jednocześnie blisko co druga spółka dokonywała zakupu towarów i usług z importu. Wartość towarów i usług importowanych przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego była w 2003 r. o 42 proc. wyższa od przychodów uzyskiwanych z eksportu.

Ryc. 28. Wartość importu i eksportu dokonanego przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego w wybranych sekcjach PKD w 2003 r.



Źródło: Opracowanie IBnGR na podstawie danych GUS

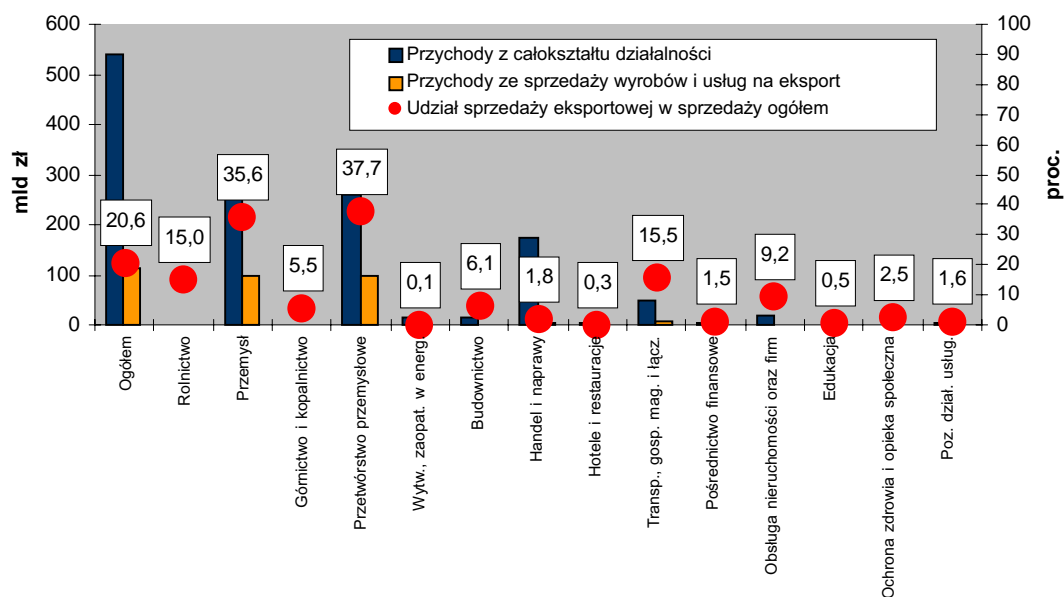
Spośród analizowanych na wykresie sektorów Polskiej Klasyfikacji Działalności tylko przetwórstwo przemysłowe charakteryzuje się dodatnim saldem obrotów w handlu zagranicznym (wartość importu przewyższała wartość eksportu o około 9,9 proc.).

⁷⁹ Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2004.

W strukturze importu przeważały towary do dalszej odsprzedaży (47,8 proc.) oraz surowce, materiały i półfabrykaty do celów produkcyjnych. Najwyższy import odnotowały podmioty prowadzące działalność w branży przetwórstwa przemysłowego realizujące 55,7 proc. zakupów zagranicznych dokonywanych przez wszystkie spółki z udziałem kapitału zagranicznego⁸⁰.

Zestawienie przychodów z całej działalności z przychodami ze sprzedaży eksportowej wskazuje, iż głównym odbiorcą produkowanych przez przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego produktów oraz usług pozostaje rynek krajowy, na który w 2003 r. trafiło niemal 80 proc. produkcji tego typu podmiotów.

Ryc. 29. Przychody ze sprzedaży w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 r. w wybranych sekcjach PKD



Źródło: Opracowanie IBnGR na podstawie danych GUS

Najwyższym procentem przychodów z eksportu w sprzedaży ogółem cechują się podmioty z udziałem kapitału zagranicznego prowadzące działalność

⁸⁰ Ibidem, str 17.

w sekcji przetwórstwo przemysłowe. Jednak nawet w tym przypadku ponad 60 proc. sprzedaży trafia do klientów w Polsce. W pozostałych branżach relacja jest niższa. W większości wypadków (poza transportem, gospodarką magazynową, łącznością oraz obsługą nieruchomości i firm) eksport nie stanowi w znaczącym stopniu o wielkości przychodów ze sprzedaży.

Znacząca przewaga importu nad eksportem (42 proc.), jak również wysokie znaczenie rynku krajowego w sprzedaży potwierdzają, iż nadal głównym czynnikiem decydującym o obecności kapitału zagranicznego w Polsce jest chłonność rynku krajowego. Co prawda, waga czynnika zmniejsza się. Dla porównania: w roku 2000 wartość importu realizowanego przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego niemal dwukrotnie przekraczała ich sprzedaż zagraniczną (eksport było wyższy o 92 proc.), a eksport decydował jedynie o nieco ponad 16 proc. przychodów tego typu podmiotów. Odpowiednie wartości dla przetwórstwa przemysłowego kształtowały się na poziomie 137 proc. (relacja importu do eksportu) oraz 26 proc. (udział eksportu w przychodach ze sprzedaży ogółem). Trudno jednak sytuację, w której w innej z branż, tzn. handlu i naprawach, wartość towarów zakupionych za granicą przekraczała wartość towarów sprzedanych niemal 16-krotnie, uznać za normalną. Dlatego też niezależnie od kwestii, w jakim stopniu obecność zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce jest efektem delokalizacji, należy podkreślić, że mimo zmieniających się tendencji, w dalszym ciągu obecność zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce przyczynia się również do tworzenia miejsc pracy poza granicami kraju. Jedynym istotnym sektorem, dla którego obroty handlowe realizowane przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego przyczyniają się pozytywnie do nadwyżki w handlu zagranicznym, jest przetwórstwo przemysłowe (tym samym mogłyby bezpośrednio w krótkim okresie oddziaływać negatywnie na zatrudnienie w krajach pochodzenia kapitału). Jednak również i tu wciąż podstawowym odbiorcą produkcji jest rynek ogólnopolski. Można zatem twierdzić, że nawet jeśli przepływ kapitału jest efektem zjawiska relokacji produkcji, to i tak w 62 proc. jest to przeniesienie działalności wytwórczej do kraju-ryнку jej zbytu.

Można się spodziewać, że coraz częściej zjawisku lokowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce towarzyszyć będzie ograniczenie zatrudnienia w kraju o wyższych kosztach produkcji. Jak wynika z raportu

Ernst&Young⁸¹, Polska wraz z pozostałymi krajami Europy Środkowej i Wschodniej jest optymalnym wyborem w przypadku lokalizacji działalności produkcyjnej w branży motoryzacyjnej, przemyśle ciężkim oraz produkcji dóbr konsumpcyjnych. W opinii kadry zarządzającej prezentowanej w raporcie⁸² te branże w największym stopniu zostaną dotknięte delokalizacją. W przyszłości chęć obniżenia kosztów produkcji będzie ważniejszym czynnikiem decydującym o inwestowaniu w Polsce. Jednak do tej pory w większości inwestycji czynniki kosztowe nie były najistotniejsze.

⁸¹ Por. Emerging Economies Stake Their Claim, Ernst&Young European Attractiveness Survey, p. 10.

⁸² *Ibidem*.

6. DELOKALIZACJA W ROZSZERZONEJ EUROPIE – PRÓBA BILANSU

Tomasz Kalinowski

Delokalizacja w rozszerzonej Unii Europejskiej jest przedmiotem wielu debat publicznych, chętnie wykorzystywanym w dyskusjach o budżecie UE, funduszach strukturalnych, harmonizacji podatków, a także stosowanym instrumentalnie przez niektóre związki zawodowe i organizacje przedsiębiorstw, które obawiają się zagrożenia presją konkurencyjną ze strony firm z nowych państw członkowskich. W debatach tych delokalizację postrzega się niejednokrotnie jako globalizację, nierzadko myląc pojęcia i najczęściej nie definiując, co każdorazowo oznacza ten termin. W niniejszej ekspertyzie przez delokalizację rozumieliśmy zmiany w międzynarodowej fragmentacji aktywności gospodarczej, które wynikają z dostosowywania się przedsiębiorstw do zmieniających się warunków w ich środowisku wewnętrznym lub zewnętrznym. Tak rozumiana delokalizacja oznacza przenoszenie produkcji dóbr i usług między krajami oraz przejawia się w formie międzynarodowych przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz międzynarodowych przepływów dóbr i usług w ramach jednej korporacji, bądź międzynarodowych przepływach określonych dóbr lub usług między przedsiębiorstwami nie powiązanymi ze sobą kapitałowo.

Prowadząc analizę na poziomie rozszerzonej UE oraz w czterech najważniejszych z tego punktu widzenia starych państwach członkowskich UE (RFN, Francja, Wielka Brytania i Włochy), staraliśmy się uchwycić skalę zjawiska, a następnie wyprowadzić z nich wnioski dla potrzeb strony polskiej, która jest niejednokrotnie konfrontowana z wieloma zarzutami, w których centrum jest „kradzież” miejsc pracy ze starych państw członkowskich UE.



Analiza przepływów inwestycji bezpośrednich w rozszerzonej UE, która jest ułomną miarą delokalizacji, prowadzi do wniosku, że rola nowych państw członkowskich w tym procesie jest stosunkowo niewielka. Stare państwa człon-

kowskie dokonują przegrupowań swojego kapitału głównie wewnątrz „starej” Unii oraz z USA. W latach 2001–2004 łączna wartość BIZ, jakie napływały do państw grupy wyszehradzkiej, wahała się w granicach 2,5 proc. – 5,7 proc. wartości odpływów BIZ z UE-15 w tym samym okresie.

Wśród badań dotyczących wpływu delokalizacji produkcji dóbr i usług na styku starych i nowych państw członkowskich UE stwierdza się na ogół, że w sektorze produkcyjnym cechowała się ona substytucją zatrudnienia w korporacjach w krajach macierzystych i ich zagranicznych filiach, jednak zjawisko to dotyczyło w znacznie większym stopniu przenoszenia produkcji w ramach UE-15 niż między UE-15 a krajami Europy Środkowej i Wschodniej. Większość badań nie potwierdza również odpływu zatrudnienia ze starych krajów UE do nowych państw członkowskich na większą skalę, podczas gdy takie przepływy występują w krajach UE-15.



Analiza czterech przypadków starych państw członkowskich UE pokazuje, że wpływ delokalizacji produkcji dóbr i usług do Europy Środkowej i Wschodniej na ich gospodarki narodowe jest bardzo niewielki. W przypadku Niemiec na skutek delokalizacji po 1989 r. zredukowano co najwyżej kilkadziesiąt tysięcy miejsc pracy. Co do Francji brak jest dokładnych, precyzyjnych szacunków efektów delokalizacji na jej rynek pracy, ale jedno z bardziej wiarygodnych źródeł podaje, że dzięki niej udało się zwiększyć poziom zatrudnienia o około 2 proc. Bilans delokalizacji dla Wielkiej Brytanii wydaje się być ostrożnie pozytywny. W przypadku Włoch brak jest jednoznacznej kwantyfikacji efektu delokalizacyjnego na włoski rynek pracy. Efekt ten jest mocniej zróżnicowany regionalnie niż w pozostałych państwach. Przeważa ogólny pogląd, że delokalizacja i powstanie nowych sieci powiązań produkcyjnych jest wartościowym stabilizatorem w integracji starych i nowych państw członkowskich UE. Praktycznie we wszystkich omawianych państwach spotykamy się z dość ostrą krytyką delokalizacji produkcji ze strony części związków zawodowych oraz jej pozytywnym odbiorem ze strony pracodawców i zrzeszeń większości sfer gospodarowania. Nastawienie takie nie dziwi. Charakterystycznym zjawiskiem jest jednak to, że umiarkowanie negatywne efekty delokalizacji stają się natychmiast nagłówkami gazet, natomiast jej oczywiste pozytywne efekty znane są raczej wąskim kręgom specjalistów.

Wyróżnienie inwestycji klasycznie delokalizacyjnych w ogólnym napływie inwestycji bezpośrednich do Polski okazało się trudnym zadaniem. Nawet







w branżach, które tradycyjnie można by za takie uznać (produkcja samochodów), występuje z pewnością efekt delokalizacji (FIAT), ale w przypadku innego koncernu (VW) efekt ten jest już nieco problematyczny. W opinii ekspertów najbardziej delokalizacyjny charakter miały te inwestycje bezpośrednie w Polsce, które poczyniono w branżach motoryzacyjnej oraz w produkcji wystandaryzowanych dóbr gospodarstwa domowego. Choć branże te stanowią niemały odsetek ogółu BIZ w Polsce, to ostrożnie szacujemy, że ponad połowy inwestycji bezpośrednich do Polski nie można wiązać w najmniejszym stopniu z delokalizacją.

Problem delokalizacji w rozszerzonej UE jest również problemem o poważnym ładunku emocjonalnym dla pracowników i części klasy politycznej w starych państwach UE, którzy nie zdołali mentalnie przygotować się do tego procesu, spychając ten problem w swojej świadomości na dalsze miejsca. Zarówno politycy, jak i związkowcy bardzo rzadko akcentowali fakt, że otwarcie nowych rynków w państwach Europy Środkowej i Wschodniej miało przez wiele lat znaczny efekt w postaci zwiększonej produkcji w starych państwach członkowskich. Strona polska ten oczywisty fakt powinna zawsze uświadamiać swoim partnerom ze starych państw UE. Pojedyncze, czasem nawet dotkliwe (branżowo bądź regionalnie) konsekwencje delokalizacji w starych państwach UE nie powinny zamazywać oczywistych makroekonomicznych korzyści dla wszystkich stron, płynących z realizacji swobody transferu kapitału.



SPIS TABEL

- Tab. 1 Najważniejsze gospodarki światowe według pozycji handlowej, 1999
- Tab. 2 Zmiany w relatywnym znaczeniu Europy, Azji Wschodniej i Ameryki Północnej w światowym systemie handlu, 1948–1999
- Tab. 3 Relatywne znaczenie handlu wewnątrz- i międzyregionalnego, 1999 (udział handlu wewnątrz- i międzyregionalnego w całkowitej wartości eksportu dobrami przemysłowymi dla każdego regionu)
- Tab. 4 Zmiany w relatywnym znaczeniu Europy, Azji Wschodniej oraz Ameryki Północnej jako źródeł i miejsc przeznaczenia BIZ, 1980–1999
- Tab. 5 Najważniejsze pod względem BIZ gospodarki światowe, 1990–1999 (udział w światowych BIZ w proc.) (ranga według 1999)
- Tab. 6 Geograficzna orientacja wpływu BIZ z Wielkiej Brytanii, Niemiec i Francji w latach 1987–1997 (proc. udziału krajowego)
- Tab. 7 Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 2001–2004 w krajach członkowskich UE, USA i Japonii
- Tab. 8 Liczba projektów inwestycji zagranicznych zorientowanych na eksport usług w latach 2002–2003
- Tab. 9 Outsourcing w handlu usługami między UE-15 a światem (1993–2003)
- Tab. 10 Udziały „mniejszych” inwestycji w niemieckich inwestycjach bezpośrednich w KK-8 oraz ogółem w świecie (w proc.)
- Tab. 11 Podsumowanie (wszystkie wielkości w mld euro, salda dla Polski)
- Tab. 12 Warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i w RFN (według raportu Banku Światowego)

- 
- 
- Tab. 13 Czynniki decydujące o delokalizacji
- Tab. 14 Poziom zadowolenia MŚP z prowadzenia działalności we Francji
- Tab. 15 Ocena poziomu konkurencyjności robotników francuskich
- Tab. 16 Czynniki delokalizacji
- Tab. 17 Liczba filii przedsiębiorstw francuskich w 2002 r.
- Tab. 18 Zmiana miejsc pracy (w tys.) w gospodarce francuskiej
- Tab. 19 Zmiana miejsc pracy w latach 1989–2001 w poszczególnych regionach Francji
- Tab. 20 Francuskie przedsiębiorstwa przemysłowe (grupy) w 2002 r.
- Tab. 21 Import państw kandydujących do UE (1994-2003) [proc.]
- Tab. 22 Wymiana handlowa Włochy – państwa kandydujące do UE oraz inwestycje bezpośrednie (1994-2003)
- Tab. 23 Włoskie BIZ netto w wybranych państwach członkowskich UE (1995–2003), (proc. wszystkich włoskich inwestycji netto)
- Tab. 24 Fiat Auto: całkowite zatrudnienie
- Tab. 25 Proces outsourcingu Fiat Auto we Włoszech (liczba pracowników)
- Tab. 26 Fiat Auto: produkcja według krajów (proc.)
- Tab. 27 Produkcja modeli Palio i Siena w latach 1996–2000
- 
- 

SPIS ILUSTRACJI

- Ryc. 1 Przepływy netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych w UE-15 i USA w latach 1970–2003 (mld USD)
- Ryc. 2 Najwyższe efektywne stawki podatkowe
- Ryc. 3 Inwestycje bezpośrednie - Niemcy (napływ i wypływ w latach 1990–2003, w mln USD)
- Ryc. 4 Niemieckie BIZ według krajów inwestowania (udział kraju w wielkości zasobów niemieckich BIZ, w proc.)
- Ryc. 5 Niemieckie BIZ w KK-8 (stan skumulowany w mln euro)
- Ryc. 6 Rozszerzenie UE widziane przez pryzmat doświadczeń firm niemieckich (wiosna 2005, w proc.)
- Ryc. 7 Motywy przenoszenia produkcji poza Niemcy i powrotu do Niemiec w 2003 r.
- Ryc. 8 Niemieckie inwestycje bezpośrednie w Polsce (roczne transfery, 1989–2004, w mln euro)
- Ryc. 9 Francuskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie (stan w 2001 r. w proc.)
- Ryc. 10 Francuskie BIZ w UE-15 (udział procentowy we francuskich BIZ ogółem)
- Ryc. 11 Francuskie BIZ w USA (udział procentowy we francuskich BIZ ogółem)
- Ryc. 12 Francuskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Niemczech (udział procentowy we francuskich BIZ ogółem)
- Ryc. 13 Francuskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce (udział procentowy we francuskich BIZ ogółem)

- Ryc. 14 Francuskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Europie Środkowej i Wschodniej (stan skumulowany w mln euro)
- Ryc. 15 Francuskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie w 2002 r. (stan skumulowany, udział w proc.)
- Ryc. 16 Zmiana liczby przedsiębiorstw przemysłowych 1993–2001
- Ryc. 17 Zmiana zatrudnienia w przedsiębiorstwach francuskich 1993–2001
- Ryc. 18 Rozmieszczenie w Europie ośrodków produkcyjnych firmy Michelin
- Ryc. 19 Eksport samochodów z Włoch do wybranych krajów [mln ITL]
- Ryc. 20 Import samochodów z wybranych krajów do Włoch [mln ITL]
- Ryc. 21 Saldo w handlu zagranicznym samochodami (Włochy – wybrane kraje) [mln ITL]
- Ryc. 22 Wartość włoskiego eksportu części samochodowych do wybranych krajów [mln ITL]
- Ryc. 23 Wartość importu części samochodowych z wybranych krajów do Włoch [mln ITL]
- Ryc. 24 Saldo handlu zagranicznego częściami samochodowymi (Włochy – wybrane kraje) [mln ITL]
- Ryc. 25 Saldo wymiany handlowej Włoch z wybranymi krajami – przemysł samochodowy [mln ITL]
- Ryc. 26 Import, eksport, saldo wymiany handlowej, Włochy (przemysł samochodowy) [mln ITL]
- Ryc. 27 Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce (saldo – koniec 2004 r.)
- Ryc. 28 Wartość importu i eksportu dokonanego przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego w wybranych sekcjach PKD w 2003 r.
- Ryc. 29 Przychody ze sprzedaży w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 r. w wybranych sekcjach PKD

LITERATURA I ŹRÓDŁA

- Abramovsky L., Griffith R. i Sako M. (2004), Offshoring of Business Services and its Impact on the UK Economy, Advanced Institute of Management Research
- Amti M. i Wei S-J. (2005), Fear of service outsourcing: Is it justified?, w: Economic Policy, No 42, April, Blackwell
- Badwin R.E. i Martin P. (1999), Two Waves of Globalisation: Superficial Similarities, Fundamental Differences, w: NBER Working Paper, No 6904, January, NBER, Cambridge, MA
- CBI/Alba (2004), Off-shoring Survey 2004 Summary Report, Research Study Conducted for the CBI/Alba, MORI Business
- DATAR Francja: potęga przemysłowa, nowa polityka przemysłowa
- Desai M.A., Foley C.F. i Hines Jr. J.R. (2005), Foreign Direct Investment and the Domestic Capital Stock, w: NBER Working Paper, No 11075, January, NBER, Cambridge, MA.
- Deutsche Bundesbank (2004), Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Mai
- Deutschlandprogramm 2005, Arbeit hat Vorfahrt!. FDP, Berlin 2005
- Deutschlands Chancen nutzen. Wachstum. Arbeit. Sicherheit. Regierungsprogramm 2005–2009. CDU, CSU, Berlin 2005
- Deutschlands wichtigste Handelspartner 2004, Pressemitteilung vom 4. April 2005, Statistisches Bundesamt
- Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Frühjahr 2005, Kiel, April 2005
- DIHK (2005), Ein Jahr EU-Erweiterung – eine Bilanz deutscher Unternehmen. Ergebnisse einer DIHK-Umfrage
- DIHK (2005), Investitionen im Ausland. Ergebnisse einer DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern. Frühjahr

- DIHK Survey (2005), Offshoring of R&D: Examination of Germany's attractiveness as a place to conduct research
- Direktinvestitionen in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern: Rückwirkungen auf den deutschen Arbeitsmarkt? *Wirtschaft im Wandel*, 4/2003
- DIW (2004), Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland: Mangelnder Patriotismus?, *Wochenbericht Nr 42/2004*
- Ernst & Young (2004), Investieren in Mittel- und Osteuropa. Investitionsprojekte deutscher Unternehmen. Erfahrungen, Trends und Herausforderungen. Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- European Commission (2000), European Union Direct Investment: Data 1988–1998, Brussels
- European Commission (2005), Delocalisation: Which challenges for the EU economy?, ECFIN(REP)50760/05, Brussels
- Eurostat (2005), Hourly Labour Costs
- Eurostat (2005a), European Union International Trade in Services, Eurostat, Luxembourg
- Eurostat (2005b), EU-25 Foreign Direct Investment, Eurostat News Release, STAT/05/88, 8 July 2005
- Feldstein M. (1994), The Effects of Outbound Foreign Direct Investment on the Domestic Capital Stock, w: NBER Working Paper, No 4668, January, NBER, Cambridge, MA
- Fontagné L. i Lorenzi J-H. (2005), Désindustrialisation, délocalisations w: Fontagné L. i Lorenzi J-H. ed. (2005), Désindustrialisation, délocalisations, Rapport, Réalisé en PAO au Conseil d'Analyse Économique par Christine Carl, Paris
- Główny Urząd Statystyczny (2004), Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 r., Warszawa
- Gorter J., Tang P. i Toet M. (2005), Relocation from the Netherlands: Motives, consequences and policy, CPB Document 76, Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, January
- Hyvärinen J. (2004), Empirical Evidence on International Outsourcing in Production, Turku School of Economics and Business Administration
- IdW (2004), Arbeitskosten. Keine Verschnaufpause, Argumente zu Unternehmensfragen Nr. 10/Okttober, Köln
- IdW (2005), Deutschland in Zahlen 2004, Köln

- IdW (2005), EU-Osterweiterung. Halb so wild. Informationsdienst des, 19. Mai 2005, Köln
- IdW (2005), Frei und bezahlt. Informationsdienst Nr. 12 vom 24. März 2005, Köln
- IMF (1993), IMF Balance of Payments Manual, Fifth Edition
- IMF (2005), World Economic Outlook: Globalization and External Imbalances, IMF, April, Washington
- IPPR (2004), Offshoring practices in the UK - Where are the Limits? Background paper, IPPR Seminar
- Kalinowski T. (2005), Polska jako miejsce lokowania inwestycji niemieckich. IBnGR, PAIIZ, Gdańsk
- KfW (2004), Studie zu den Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmen: Beschäftigungseffekte und Folgen für den Standort Deutschland, Frankfurt/M
- Kinkel S., Lay G. (2004), Produktionsverlagerungen unter der Lupe, Entwicklungstrends bei Auslandsverlagerungen und Rückverlagerungen deutscher Firmen, Fraunhofer ISI
- Knogler M., Vincenz V. (2005), Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die Arbeitsmärkte der neuen Mitgliedsstaaten und der EU-15, insbesondere Deutschland, Osteuropa-Institut, München
- Konings J. i Murphy A. (2001), Do Multinational Enterprises Substitute Parent Jobs for Foreign Ones? Evidence from Firm level Panel Data, Discussion Paper 100/2001, Katholieke Universiteit Leuven, Leuven
- Kostendruck wird immer stärkeres Motiv für Auslandsinvestitionen. BDI-Außenwirtschaftsbarometer, 5. Okt. 2004
- La Direction des Relations Economiques Extérieures (Dyrekcja Zagranicznych Relacji Ekonomicznych)
- Lista największych inwestorów zagranicznych w Polsce (stan na 31 grudnia 2004), PAIIZ, Warszawa, 2005
- Marin D., A Nation of Poets and Thinkers - Less so with Eastern Enlargement? Austria and Germany, CEPR Discussion Paper Series No. 4358, March 2004
- Markusen J.R. (2002), Multinational firms and theory of international trade, the MIT Press, Cambridge, Massachusetts
- Metro-Handelslexikon 2004/2005. Metro Group. Dodatkowe informacje o Metro w Polsce na podstawie „Lista 2000. Polskie przedsiębiorstwa”, „Rzeczpospolita”, październik 2004

- Midelfart-Knarvik i inni (2000), 'The Location of European Industry', Economic Papers, Number 142, European Communities, April, Brussels
- Midelfart-Knarvik K.H. i inni (2000), The Location of European Industry, Economic Papers, Number 142, European Communities, April
- Ministerstwo Ekonomii, Finansów i Przemysłu, Przemysł w liczbach
- Ministerstwo Gospodarki i Pracy (2005), Wyniki handlu zagranicznego z Niemcami, materiał niepublikowany, Warszawa
- Nord Est 2004. Rapporto sulla societa e l'economia, Fondazione Nord Est, 2004
- O'Rourke K.H. i Williamson J.G. (2000), „When Did Globalization Begin?”, w: NBER Working Paper, No 7632, April, NBER, Cambridge, MA
- OECD (1999) Oecd Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Third Edition, Paris
- OECD (2002) International Investment Perspectives, No. 1/ 2002, Paris 2002
- OECD (2004) International Investment Perspectives, 2004 Edition, Paris
- OECD (2004) OECD in Figures, 2004 Edition, Paris
- OECD (2005) Economic Factbook
- OECD (2005) Quantifying the Benefits of Liberalising Trade in Services, OECD, Paris
- OECD (2005), International Comparisons of Labour Productivity Levels – Estimates for 2003, February
- OECD (2005). Taxing Wages
- Ostrowska K. (2005), Firmy opuszczają nasz kraj, w: „Rzeczpospolita”, Ekonomia i Rynek, Nr 178 (7167), s. 1
- Puga D. (2001), European regional policies in light of recent location theories, CEPR Discussion Paper, No 2767, April
- Rödl&Partner (2005), Wachstumsmotor Osterweiterung. Die Erweiterung der Europäischen Union im Spiegel deutscher Unternehmer
- Sawyer W. Ch. i Sprinkle R.L. (2003), International Economics, Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ
- Sleuwaegen L. i inni (2000), Relocation, an element of industrial dynamics, Synthesis Report. Part of DWTC programme for future-oriented, socio-economic research, Universities of KUL and UCL and Federal Planning Bureau, December

- Sleuwaegen L. i inni (2000), Relocation, an element of industrial dynamics, Synthesis Report. Part of DWTC programme for future-oriented, socio-economic research, Universities of KUL and UCL and Federal Planning Bureau, December
- The Boston Consulting Group (2004), Produktionsstandort Deutschland – quo vadis, Fertigungsverlagerungen – warum es sie gibt, wie sie sich entwickeln werden und was wir dagegen tun können
- The Boston Consulting Group (2005), The Central and Eastern European Opportunity. Creating Global Advantage in Serving Western Europe
- The Boston Consulting Group, (März 2005), Perspektiven zum Wirtschaftsstandort Deutschland. Ergebnisse des AmCham Business Questionnaire
- The World Bank (2005), Doing business in 2005. Removing Obstacles to Growth
- UNCTAD (2004), World Investment Report 2004. The Shift Towards Services, United Nations, New York and Geneva
- Van Welsum D. (2004), In search of offshoring: evidence from U.S. imports of services, University of London
- Vincentz V., Ausländische Direktinvestitionen in Osteuropa. Chancen und Perspektiven. Osteuropa-Institut München. Material w formie prezentacji multimedialnej przedstawiony na zamkniętej konferencji w Federalnym Ministerstwie Finansów w Berlinie w grudniu 2004 r.
- Volkswagenstandort Polen – Was bringt die EU-Erweiterung? Materiały z sesji na temat inwestycji koncernu Volkswagen w Hanowerze w 2004 r.
- Webster (1961) Webster's Third International Dictionary of the English Language Unabridged, Merriam, Springfield, Mass.
- Yusuf. S. (2001) 'Globalization and the Challenge for Developing Countries', Policy Research Working Paper, No 2618, June, World Bank, Washington
- Il Pane e le rose, 24.11.2004
- La France face aux délocalisations, Front Nationale, Argumentaire 8.12.2004
- Le tre tendenze di una societa che cambia pelle, Il Sole 24 Ore, 20/4/2004
- Mario Moretti Polegato, UE allargata, gli industriali sposteranno le fabbriche, Corriere del Veneto, 1/6/2004
- Musimy ułatwić delokalizację, „La Tribune”, 08.02.2005
- Nord-Est, e finito il tempo dei solisti, Il Sole 24 Ore, 5/10/2004

- Se l'Italia è ferma per il Veneto la ripresa è a rischio, Corriere del Veneto, 09/04/2005
- Unindustria Padova, Padwa, 02.09.2004
- Amicus (2004a) 'Offshoring campaign', Internet: <http://www.amicustheunion.org/default.aspx?page=219>
- Amicus (2004b) 'Amicus launches offshoring campaign at Friends Provident', Internet: <http://www.amicustheunion.org/default.aspx?page=925>
- DTI (2004) 'Services and Offshoring: The Impact of Increasing International Competition in Services', Internet: <http://www.dti.gov.uk/ewt/offshoring.doc>
- Ernst&Young (2005), Emerging Economies Stake Their Claim, European Attractiveness Survey, Internet: [http://www.ey.com/global/download.nsf/Hungary/Publication_European_Attractiveness_Survey_2005_07/\\$file/European_Attractiveness_Survey_2005_B_2.pdf](http://www.ey.com/global/download.nsf/Hungary/Publication_European_Attractiveness_Survey_2005_07/$file/European_Attractiveness_Survey_2005_B_2.pdf)
- Medef, Internet: management.journaldunet.com
- TUC (2004) 'Global Offshoring: Submission to the DTI (Summary)', 8 March 2004, Internet: <http://www.tuc.org.uk/economy/tuc-7732-f0.cfm>
- UNCTAD (2005a) Foreign Direct Investment Database, United Nations, Internet: <http://www.unctad.org>
- UNISON (2004) 'Unison's Response To DTI Report: Service And Offshoring: The Impact Of Increasing International Competition In Services', Internet: www.unison.org.uk/acrobat/B1190.pdf
- www.challenges.fr
- www.lemonde.fr
- www.lepoint.fr
- www.lesechos.fr
- www.lexpansion.com
- www.lexpansion.com
- www.michelin.fr
- www.osiris.sn/imprimer-article1334.html

CZĘŚĆ DRUGA



UNIWERSYTET WARSZAWSKI
Wydział Nauk Ekonomicznych

PROBLEM DELOKALIZACJI W HISZPANII W OKRESIE PRZED I PO PRZYSTĄPIENIU DO UNII EUROPEJSKIEJ

Ekspertyza wykonana przez

Bartłomieja Rokickiego

Katedra Makroekonomii i Teorii Handlu Zagranicznego
Wydział Nauk Ekonomicznych
Uniwersytet Warszawski



1. WSTĘP

Celem opracowania jest przedstawienie problemu delokalizacji na przykładzie Hiszpanii, a więc kraju, który zarówno pod względem wielkości, jak i liczby ludności jest podobny do Polski. Warto zaznaczyć, że nie istnieje jedna uniwersalna definicja delokalizacji, którą w najwęższym zakresie można rozumieć jako zamykanie fabryk i przenoszenie produkcji z jednego kraju do drugiego. Jednocześnie jednak za przejaw delokalizacji uznane mogą być *outsourcing* i *offshoring*, co znacznie rozszerza to pojęcie i utrudnia jego kwantyfikację. Dlatego też w niniejszym opracowaniu podjęto próbę jak najszerszego pokazania czynników wpływających na podejmowanie decyzji inwestycyjnych, bez jednoznacznego opowiadania się za taką czy inną definicją delokalizacji.

W kontekście dyskusji prowadzonej obecnie na forum Unii Europejskiej, w szczególności w starych państwach członkowskich, podjęta zostanie próba odpowiedzi na następujące pytania:

- Czy proces delokalizacji znajduje uzasadnienie w teorii ekonomicznej?
- Czy integracja europejska może wpływać na ten proces?
- Jakie inne czynniki mają wpływ na ten proces?
- Czy w latach 80. nastąpiło masowe przenoszenie produkcji do Hiszpanii z innych krajów UE?
- Jeżeli tak, to jakie były główne przyczyny tego typu zachowań przedsiębiorstw i dlaczego nie było to przedmiotem takich kontrowersji jak obecnie?
- Jaka była skala tego zjawiska?

- Jeżeli zjawisko takie nie wystąpiło na masową skalę, to czy są podstawy, by sądzić, że podobne zjawisko może wystąpić w Polsce?
- Jakie rzeczywiste koszty mogłyby ponieść kraje dokonujące inwestycji w Polsce; jak ewentualna delokalizacja wpłynęłaby na ich sytuację gospodarczą (wzrost gospodarczy, bezrobocie etc.).

Odpowiedzi na powyższe pytania powinny pozwolić na opracowanie stanowiska polskiego rządu, które byłoby prezentowane przy okazji dyskusji na temat delokalizacji. Podstawową wartością opracowania jest możliwość przedstawienia merytorycznych, a nie politycznych argumentów uzasadniających takie, a nie inne stanowisko Polski w kwestii delokalizacji.

2. PROCES DELOKALIZACJI I CZYNNIKI MAJĄCE WPŁYW NA PODEJMOWANIE DECYZJI INWESTYCYJNYCH WEDŁUG TEORII EKONOMICZNEJ

2.1. Działalność międzynarodowych koncernów, liberalizacja handlu i bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Występowanie pozytywnej zależności między poziomem oszczędności oraz stopą wzrostu gospodarczego jest dobrze udokumentowane w wielu pracach empirycznych (Alguacil, 2004). Poziom oszczędności krajowych, w zależności od poziomu otwarcia gospodarki, wyznacza bowiem maksymalny poziom inwestycji w danym kraju. Jednocześnie jednak ekonomiści mają pewne trudności z określaniem kierunku tej zależności, zwłaszcza gdy modele teoretyczne prezentują różne implikacje przyczynowo-skutkowe.

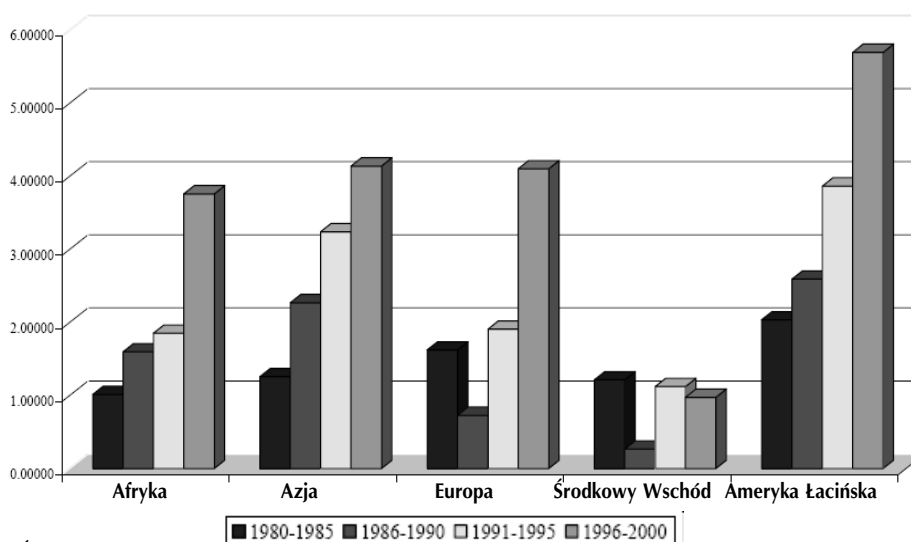
Z jednej strony klasyczny model Solowa oraz modele wzrostu endogenicznego jednoznacznie wskazują, iż wyższa stopa oszczędności powoduje przyspieszenie wzrostu gospodarczego. Z drugiej zaś klasyczny model cyklu życia Modiglianiego oraz modele konsumpcji pokazują, że wyższa stopa wzrostu gospodarczego powoduje wzrost stopy oszczędności. Zatem gdy mamy do czynienia z kierunkiem zależności opisywanym przez model Solowa, szczególnego znaczenia nabierają bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), które w dużym stopniu mogą zastępować kapitał krajowy (według niektórych opracowań stosunek krajowych inwestycji do bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarkach rozwijających się wynosi 1/1; Bosworth i Collins, 1999). BIZ mogą też dodatkowo w znaczącym stopniu stymulować wzrost gospodarczy poprzez transfer technologii czy też *know-how*.

Wielkość oraz napływ i odpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w danym kraju związane są przede wszystkim z działalnością międzynarodowo-

wych koncernów, których znaczenie dla funkcjonowania gospodarki wydaje się nieprzerwanie rosnać od wielu lat. Według dostępnych szacunków wartość produkcji koncernów międzynarodowych zamyka się w przedziale między 8% a 25% całości produkcji światowej (Blake et al., 2004). Działalność koncernów międzynarodowych jest z kolei pochodną rozwijającego się handlu międzynarodowego. Dlatego badając przepływy BIZ, trzeba równolegle analizować także zmiany, jakie nastąpiły lub następują w warunkach wymiany towarowej (Faini, 2004).

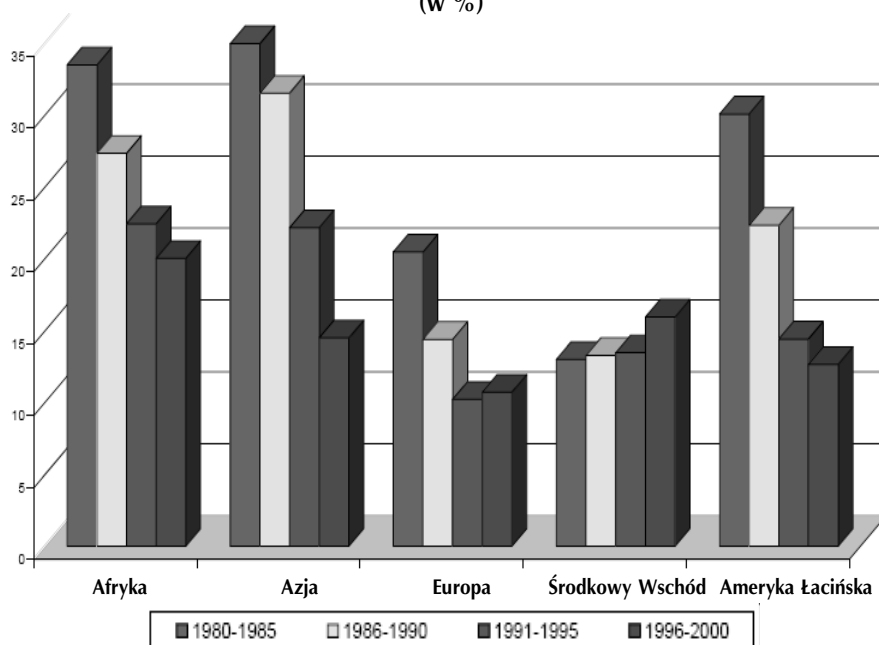
Ostatnie dziesięciolecie to okres stopniowej liberalizacji handlu zarówno w ramach regionalnych porozumień handlowych (Unia Europejska, NAFTA, MERCOSUR etc.), jak i pod egidą WTO. Według dostępnych szacunków porównanie poziomu cel w przeciętnym kraju w latach 70. i 90. pokazuje, iż kraj ten obniżał swoje cła o ponad 5% rocznie (Egger et al. 2003). Jednocześnie BIZ w ostatnim czasie rosły szybciej niż handel międzynarodowy, dlatego też trudno jest przecenić znaczenie barier handlowych dla poziomu światowych bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Rysunki 1.1 i 1.2 pokazują zależność między poziomem bezpośrednich inwestycji zagranicznych i obciążeniami celnymi w handlu międzynarodowym w latach 1980–2000.

Rysunek 2.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w latach 1980–2000 (jako % PKB)



Źródło: Faini (2004)

Rysunek 2.2. Średni poziom obciążeń celnych na świecie w latach 1980–2000
(w %)



Źródło: Faini (2004)

W latach 1985–2000 obroty handlowe na świecie rosły w tempie 6,3% rocznie, podczas gdy inwestycje bezpośrednie aż o 17,7%. Zarazem wzrosło ich relatywne znaczenie w porównaniu do innych form międzynarodowego przepływu kapitału (Lipsey, 2003). Charakterystyczny jest także wzrost udziału wartości BIZ w światowym PKB, który z poziomu 8,4% w 1985 r. wzrósł do 22,3% w 2002 r. W ostatnich latach obserwowany był spadek bezpośrednich inwestycji zagranicznych (o 41% w 2001 i 20% w 2002 r.) przy jednoczesnej stagnacji światowego handlu. Trudno jest jednak stwierdzić, czy jest to przejściowy stan obrazujący globalne spowolnienie gospodarcze, czy też nowa tendencja (Faini, 2004). Tym bardziej że dane za lata 2003–2004 oraz prognozy UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) na najbliższe lata wydają się wskazywać na ponowny wzrost wartości światowych bezpośrednich inwestycji zagranicznych¹.

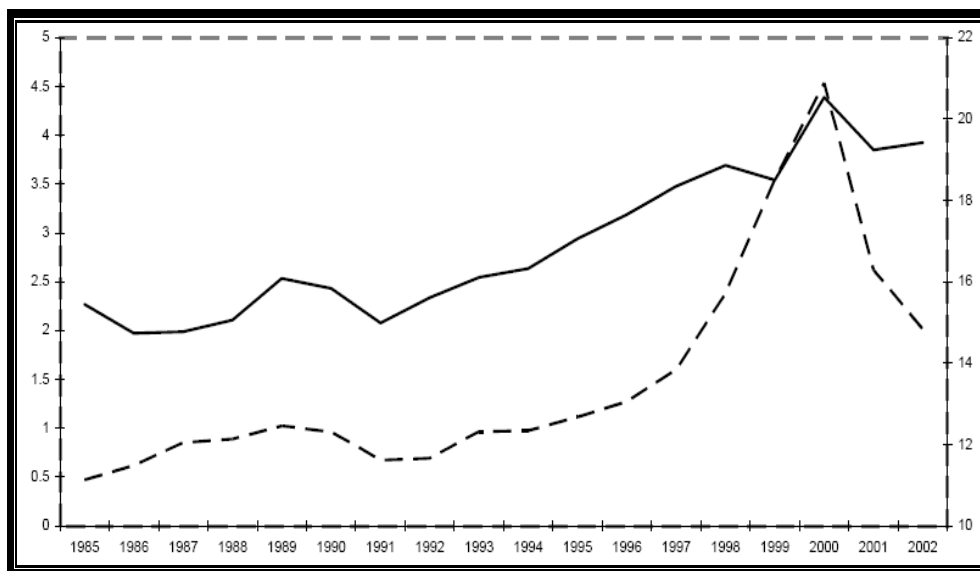
¹ Niewykluczone, że obserwowany ostatnio wzrost cen ropy na światowych giełdach negatywnie wpłynie na wielkość światowego strumienia inwestycji i spowoduje jego ponowne zmniejszenie.

**Tabela 2.1. Światowy strumień napływających BIZ netto w latach 2001–2004
(w mld USD)**

Kraj/region	2000	2001	2002	2003	2004
Świat	1396539	825924.6	716127.5	632598.8	648146.1
Kraje rozwinięte	1134293	596304.9	547777.8	442156.5	380021.7
Kraje rozwijające się	253178.8	217844.9	155528.4	166336.6	233227.3
UE-15	674484.8	363051.1	397144.8	326611.3	196098.7
Francja	43250.41	50475.61	49034.87	42498.37	24318.17
Niemcy	198276.5	26414.32	50516.37	27265.12	-38556.9
Hiszpania	39969.5	27912.57	43695.51	29012.77	18361.15
Wielka Brytania	118764.3	52623.24	24029.45	20298.07	78399.06
UE-10	21810.08	19569.2	23288.2	12067	20340.83
Czechy	4986.3	5641.4	8482.7	2101.4	4463.3
Węgry	2764.1	3936	2993.5	2161.8	4166.9
Polska	9343	5714	4131	4123	6159
Słowacja	1925.39	1584.07	4093.83	668.82	1122.43
Japonia	8322.739	6241.309	9239.321	6324.343	7815.663
Chiny	40714.81	46877.59	52742.86	53505	60630
Rosja	2714	2748	3461	7958	11672
Kanada	66791	27663	21507	6349	6293
Stany Zjednoczone	314007	159461	71331	56834	95859

Źródło: UNCTAD (2005)

Rysunek 2.3. Światowy handel i bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako % światowego PKB w latach 1985–2002



Lewa skala opisuje udział BIZ w światowym PKB (linia przerywana), prawa skala udział międzynarodowego handlu (linia ciągła).

Źródło: Faini (2004)

Wpływ międzynarodowych koncernów na gospodarkę poszczególnych krajów nie ogranicza się jedynie do inwestycji, ale odbywa się także za pośrednictwem handlu. Najlepiej świadczyć może o tym fakt, iż 1/3 światowej wymiany handlowej to wymiana w ramach tych samych przedsiębiorstw, a w kolejnej 1/3 koncerny międzynarodowe są jedną ze stron wymiany (Blake et al., 2004). W Stanach Zjednoczonych już ponad połowa eksportu wytwarzana jest przez międzynarodowe koncerny. W praktyce oznacza to, że u podłoża decyzji inwestycyjnych koncernów leży chęć stworzenia sieci zaopatrzeniowej, zapewniającej niskie koszty wytworzenia półproduktów. Nie może zatem dziwić, że handel półproduktami rośnie znacznie szybciej niż handel dobrami końcowymi i obecnie wynosi około 30% światowej wymiany handlowej. Zgodnie z dostępnymi danymi w 1999 r. eksport firm amerykańskich do ich oddziałów na całym świecie w 93% stanowiły właśnie dobra pośrednie (Hanson et al., 2004). Dlatego też istotne wydaje się połączenie w dyskusji nad kwestią delokalizacji

aspektu dotyczącego BIZ, wymiany handlowej oraz działalności koncernów międzynarodowych.

2.2. Czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw

Chociaż teoria ekonomii nie wyjaśnia definitywnie fenomenu, jakim jest działalność koncernów międzynarodowych oraz przebieg procesów inwestycyjnych, to jednak w dużym stopniu przybliża motywy, jakimi kierują się przedsiębiorcy przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. To z kolei pozwala na wyciągnięcie wniosków dotyczących możliwych rozkładów aktywności ekonomicznej w różnych krajach i regionach, w zależności od wysokości kosztów handlu (w tym kosztów transportu), powiązań popytowo-podażowych, wielkości rynku etc. Teoria wskazuje zatem powody, dla których kapitał może napływać lub odpływać z danego kraju czy regionu oraz wyjaśnia przyczyny występowania zróżnicowania w poziomie rozwoju gospodarczego krajów i regionów o podobnej charakterystyce.

Zagadnienie zróżnicowań regionalnych przez długie lata nie znajdowało się w centrum zainteresowań ekonomistów. Sytuacja się zmieniła w następstwie integracji europejskiej (problem osiągnięcia spójności gospodarczej terytorium UE poruszony został w Traktacie). Od momentu pojawienia się na początku lat 90. nowej geografii ekonomicznej występowanie konkurencji monopolistycznej oraz rosnących przychodów stało się ważne dla prób wyjaśniania, dlaczego regiony o podobnej charakterystyce mogą się rozwijać zupełnie w innym tempie (Fujita et al., 1999; Krugman, 1991, 1994; Ottaviano i Puga, 1997; Ottaviano i Thisse, 2001; Puga, 1999). Nowa geografia ekonomiczna ułatwiła też analizę efektów, przede wszystkim w kontekście przestrzennego rozmieszczenia przemysłu, które mogą być pochodną liberalizacji handlu czy tworzenia regionalnych porozumień gospodarczych (jak w przypadku wspólnego rynku Unii Europejskiej).

Warto w tym miejscu zaznaczyć, że pojęcie regionu nie oznacza jedynie wydzielonego administracyjnie obszaru danego kraju, ale raczej terytorium wykazujące pewne związki gospodarcze, kulturowe i historyczne. Dlatego też gdy mowa o czynnikach wpływających na decyzje lokalizacyjne w poszcze-

gólnych regionach, to należy pamiętać o tym, iż w istocie rzeczy porównujemy też warunki rozwoju gospodarczego w różnych krajach (co jest prawdą przynajmniej w przypadku państw członkowskich Unii Europejskiej tworzących wspólny rynek, a w szczególności krajów strefy euro).

Głównym odkryciem tzw. modeli rdzenia i peryferii (*CP models*), powstałych w ramach nowej geografii ekonomicznej, było stwierdzenie, iż regiony o większym rynku wewnętrznym mają proporcjonalnie większy sektor przemysłowy (niż wynikałoby to z wielkości ich rynku). Przyczyną jest występowanie powiązań popytowo-podażowych, które powodują, że koncentracja na jednym obszarze jest opłacalna zarówno dla firm, jak i dla pracowników. Jest to możliwe nawet w przypadku braku migracji siły roboczej, gdyż występowanie dóbr pośrednich kreuje wystarczająco silne pionowe powiązania między firmami (Krugman i Venables, 1996; Puga, 2002; Venables, 1996). Zasadniczą rolę w kształtowaniu rozwoju regionalnego odgrywają jednak koszty handlu, gdyż w zależności od ich wysokości proces przestrzennej koncentracji aktywności gospodarczej staje się opłacalny, lub też nie.

Utworzenie i następnie stopniowe poszerzanie Unii Europejskiej musiało wpływać na wysokość kosztów handlu. Tym samym może się też zmieniać poziom atrakcyjności inwestycyjnej poszczególnych krajów i regionów. A zatem integracja gospodarcza powinna prowadzić do wzrostu bezpośrednich inwestycji zagranicznych pochodzących z innych krajów, a w szczególności z państw integrujących się (Faini, 2004; Egger i Pfaffermayr, 2004). Zarazem w ramach konkretnych krajów przewagę komparatywną miałyby obszary położone stosunkowo najbliżej dużych rynków zbytu (Head i Mayer, 2004). Przekładając powyższe wnioski na sytuację Hiszpanii w świetle jej akcesji do UE w 1986 r., należałoby się spodziewać zwiększonego napływu inwestycji głównie z takich krajów jak Francja, Holandia, Niemcy czy Wielka Brytania. Jednocześnie większość z nich powinna trafić do regionów graniczących z Francją i tych o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego².

Przedstawione powyżej przewidywania teoretyczne w dużej mierze weryfikuje badanie empiryczne przeprowadzone przez Lafourcade i Paluzie (2005)³.

² Weryfikacja tej tezy znajduje się w dalszej części opracowania.

³ Więcej o badaniach empirycznych dotyczących procesu delokalizacji w Europie i Hiszpanii w drugiej i trzeciej części opracowania.

W świetle wyników badania francuskie regiony przygraniczne mają przeciętnie wyższą o 62% wymianę handlową z krajami sąsiadującymi niż z innymi regionami Francji (w przypadku istnienia odpowiedniej infrastruktury ułatwiającej współpracę przygraniczną wymiana ta jest wyższa o 105%). Jednocześnie jednak, w miarę kontynuacji procesu integracji europejskiej, nadwyżka handlowa francuskich regionów przygranicznych zmniejszyła się lub nawet drastycznie spadła (w przypadku regionów położonych przy granicy z Hiszpanią), podczas gdy w Hiszpanii wystąpił dokładnie odwrotny proces. Po przystąpieniu tego kraju do Unii Europejskiej zaobserwowano gwałtowny wzrost nadwyżki handlowej regionów przygranicznych, która jednak zaczęła się zmniejszać w drugiej połowie lat 90. Dlatego oczywiste staje się, że odpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych powinien negatywnie wpłynąć zarówno na wolumen wymiany zagranicznej (oraz prawdopodobnie jej saldo⁴), jak i na tempo wzrostu gospodarczego danego obszaru.

Sam fakt przystąpienia do Wspólnoty nie jest jednak jedyną przyczyną zwiększonego napływu kapitału do Hiszpanii, obserwowanego od początku lat 80. Okazuje się, że duże znaczenie mogły mieć także programy realizowane w ramach europejskiej polityki spójności, której Hiszpania była (i jest nadal) największym beneficjentem. Potwierdzając wnioski powstałe z połączenia geografii ekonomicznej i modeli wzrostu, Martin (1998, 1999) oraz Baldwin et al. (2003) twierdzą, że polityka regionalna może wpływać na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw, które z kolei decydują zarówno o tempie rozwoju gospodarczego danego regionu, jak i całego kraju. W tym kontekście należy uznać, że mimo niewątpliwych niedoskonałości polityka spójności UE przyniosła znaczące korzyści, przede wszystkim krajom kohezyjnych, chociaż wśród ekonomistów nie ma zgody co do tego, czy sposób wykorzystania środków finansowych w ramach polityki spójności jest rzeczywiście optymalny⁵.

⁴ Wpływ FDI na saldo wymiany handlowej nie zawsze musi być pozytywny. Można bowiem wyobrazić sobie sytuację, w której wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych prowadzi do wzrostu importu o charakterze zaopatrzeniowym. Sytuacja taka w ostatnich latach miała miejsce w Polsce.

⁵ Podstawą krytyki polityki spójności UE jest jej niska skuteczność w niwelowaniu różnic regionalnych, niewątpliwie jednak przyczyniła się ona do przyspieszenia procesu konwergencji na poziomie krajowym w przypadku Grecji, Hiszpanii, Irlandii i Portugalii. Zgodnie z Trzecim Raportem Spójności (European Commission, 2004), w latach 1998-2001, regiony Celu 1 (obszary o poziomie dochodu poniżej 75% średniej UE, będące głównym odbiorcą pomocy w ramach

Warto zaznaczyć, że oprócz wspomnianych wyżej istnieją również inne czynniki mające wpływ na przestrzenne rozmieszczenie BIZ. Do tej pory mówiliśmy o kosztach handlu, wielkości rynku oraz o polityce regionalnej, która koncentruje się głównie na poprawie istniejącej infrastruktury (choć większość opracowań poświęconych zagadnieniu rozmieszczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Hiszpanii pokazuje, iż poziom infrastruktury w danym regionie nie ma znaczącego wpływu na wielkość inwestycji; Díaz Vázquez, 2003). Tymczasem okazuje się, że na poziomie kraju do bardzo istotnych czynników zaliczyć należy także poziom rozwoju gospodarczego, obecność wykwalifikowanej siły roboczej (Faini, 2004), elastyczność migracji, sąsiedztwo firm należących do kapitału zagranicznego czy jego pochodzenie (istnieją badania empiryczne pokazujące, iż firmy japońskie zwykle inwestują w tym samym regionie, np. Belderbos i Zou, 2005; Head i Mayer, 2004). Rozmieszczenie inwestycji japońskich w Europie w połowie lat 90. pokazuje rysunek 2.4. na str. 148.

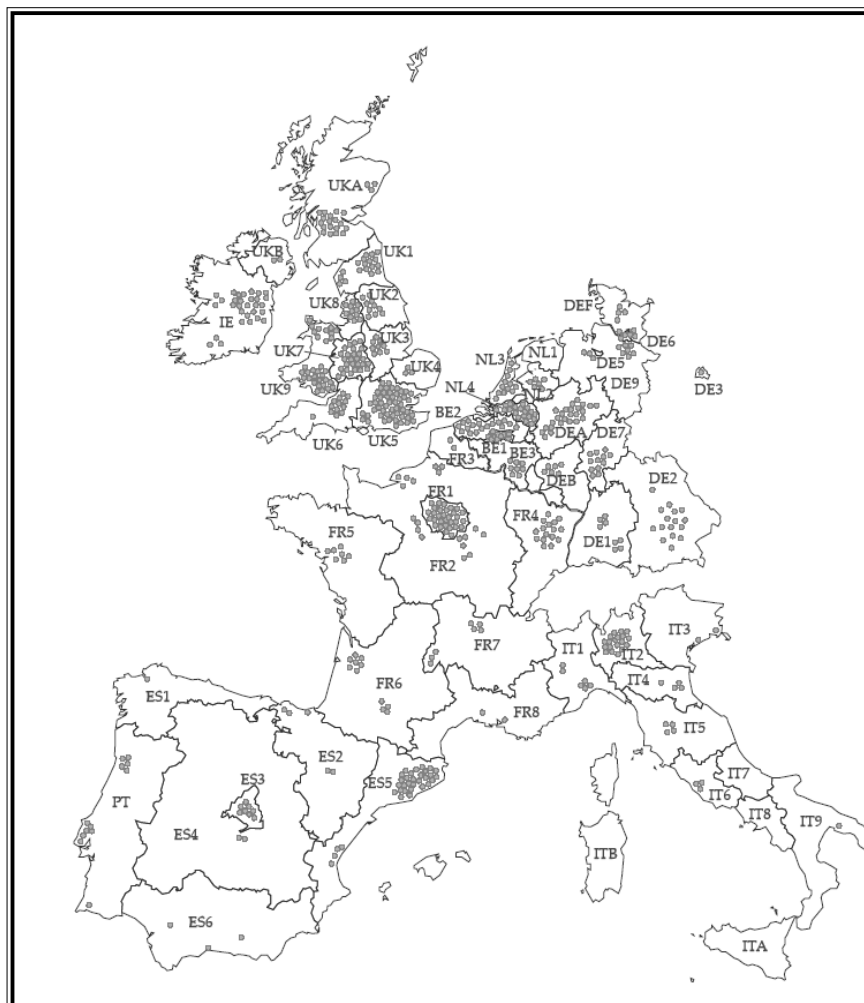
Badania empiryczne pokazują, jak bardzo istotne dla inwestorów zagranicznych są także kwestie instytucjonalne⁶. Bénassy-Quéré et al. (2005) twierdzą nawet, że szeroko rozumiana „efektywność państwa” jest decydującym czynnikiem mającym wpływ na wielkość napływających BIZ. Przy ocenie tej efektywności brane są pod uwagę przede wszystkim stabilność i przejrzystość systemu prawnego w danym kraju, ułatwienia przy zakładaniu nowej firmy, poziom korupcji czy wydajność sądownictwa. Wyniki te jednoznacznie wydają się wskazywać na potrzebę inwestowania w poprawę systemu instytucjonalnego państwa w krajach, którym zależy na przyciągnięciu jak największej liczby bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Nie należy również zapominać o czynniku, który obecnie być może jest najważniejszy, a więc o kosztach pracy. W miarę postępowania liberalizacji

polityki regionalnej) rozwijały się przeciętnie o ok. 1% rocznie szybciej niż pozostałe regiony Wspólnoty. Okazuje się jednak, że wysokość regionalnej stopy wzrostu zależała raczej od sytuacji gospodarczej danego kraju niż od wielkości uzyskanej pomocy regionalnej. A zatem najszybciej rozwijały się regiony Celu 1 znajdujące się w krajach kohezyjnych, podczas gdy osiągnięcia nowych landów niemieckich czy włoskiego *Mezzogiorno* były znacznie mniej okazałe. Podobnie wyglądała sytuacja na rynku pracy; największy wzrost zatrudnienia odnotowały regiony Irlandii i Hiszpanii, natomiast zatrudnienie w niemieckich *Neue Länder* nie dość, że nie wzrosło to nawet spadło.

⁶ Przegląd badań empirycznych poświęconych czynnikowi instytucjonalnemu znaleźć można np. w Bénassy-Quéré et al. (2005).

Rysunek 2.4. Japońscy inwestorzy w Europie Zachodniej na koniec 1995 r.



Źródło: Head i Mayer (2004)

handlu czynnik ten nabiera coraz większego znaczenia przy podejmowaniu decyzji o inwestycji w takim czy innym kraju. Najlepiej świadczą o tym inwestycje dokonane przez koncerny międzynarodowe w krajach azjatyckich na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci (Beaulieu et al., 2004; Belderbos i Zou, 2005). Okazuje się natomiast, że koszty pracy mają mniejsze znaczenie przy decyzji o ulokowaniu inwestycji w konkretnym regionie danego kraju (w przypadku Hiszpanii dokumentuje to np. badanie Díaz Vázquez, 2003).

Trzeba też wspomnieć o chyba najbardziej kontrowersyjnym czynniku potencjalnie mogącym mieć wpływ na decyzje inwestycyjne, jakim są podatki. Przykład Irlandii, przez lata utrzymującej niski podatek od zysków korporacji i rejestrującej rekordowy napływ inwestycji zagranicznych, jest powszechnie znany. Istnieje jednak również wiele badań empirycznych dokumentujących wpływ stopy podatkowej na przestrzenne rozmieszczenie aktywności ekonomicznej. Beaulieu et al. (2004) pokazują, iż podatki wpływające na krańcowe koszty produkcji (poprzez opodatkowanie półproduktów) znacząco wpływają na decyzje lokalizacyjne firm w Kanadzie. Podobne wyniki, w badaniach na poziomie danego kraju, uzyskali również np. Feld i Kirchgässner (2002) dla Szwajcarii czy Chirinko et al. (1999) dla Stanów Zjednoczonych.

Okazuje się jednak, że efektywna stopa podatkowa ma także wpływ na rozmieszczenie inwestycji między poszczególnymi krajami, co dokumentują Cummins et al. (1998). Devereux i Griffith (1998) zbadali wpływ stopy podatkowej na decyzje koncernów amerykańskich o inwestowaniu w Europie. Ich wyniki wskazują na to, że istnieje zależność między wysokością podatków i wielkością inwestycji amerykańskich w konkretnym kraju europejskim⁷. Zależność ta nie ma już jednak znaczenia przy podejmowaniu decyzji o ulokowaniu kapitału w Europie lub na innym kontynencie. Wydaje się to być jednoznacznym dowodem na to, iż kwestie podatkowe same w sobie nie są najważniejsze przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Mogą mieć natomiast znaczenie wtedy, gdy inwestor ma do wyboru kilka lokalizacji o bardzo podobnej charakterystyce (szczególnie gdy koszty pracy są na porównywalnym poziomie).

⁷ Podobne wyniki otrzymali również Buettner i Ruf (2005) w badaniu dotyczącym czynników wpływających na decyzje inwestycyjne firm niemieckich. Ich badanie dokumentuje jednak tylko inwestycje w kilkunastu krajach OECD znajdujących się na podobnym poziomie rozwoju gospodarczego. Także Pennings i Sleuwaegen (2002) pokazują tego typu zależność na przykładzie relokacji międzynarodowych koncernów mających swoje filie w Belgii.

2.3. Integracja i napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych a zróżnicowania regionalne. Rola polityki spójności UE

Omówione tu zostaną czynniki mające wpływ na podejmowanie decyzji inwestycyjnych przez koncerny międzynarodowe. Jak zaznaczono, ważną rolę odgrywa w decydowaniu aspekt instytucjonalny, w tym polityka regionalna i polityka podatkowa. Warto w tym kontekście zatrzymać się nad kwestią wpływu integracji gospodarczej na zróżnicowanie regionalne konkretnych krajów. Może to mieć bowiem znaczenie przy ocenie celowości i skuteczności prowadzenia polityki zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym.

Zgodnie z opracowaniami teoretycznymi łączącymi nową geografiją ekonomiczną z endogenicznymi modelami wzrostu (Baldwin, 1999; Baldwin and Forslid 2000; Baldwin et al., 2003; Fujita and Thisse, 2002; Martin and Ottaviano, 1999, 2001), koncentracja aktywności gospodarczej w niektórych obszarach pozytywnie stymuluje ich stopę wzrostu gospodarczego⁸. Prowadzi to do narastania zróżnicowania regionalnego, zarazem jednak może korzystnie wpływać na tempo wzrostu całego kraju, ze względu na powiązania występujące między przedsiębiorstwami, które wpływają zarówno na obniżenie kosztów produkcji, jak i na szybszy postęp techniczny.

Powyższy wniosek bezpośrednio wpisuje się w dyskusję dotyczącą występowania procesów konwergencji, zapoczątkowaną przez prace Barro i Sala-i-Martin (1992, 1995). W ramach tej dyskusji Sala-i-Martin (1996) w badaniu empirycznym wykazał występowanie konwergencji zarówno między państwami członkowskimi, jak i regionami UE, argumentując przy tym, iż na poziomie regionalnym, w ramach danego kraju, można mówić o występowaniu konwergencji absolutnej (gdy regiony dążą do osiągnięcia takiego samego stanu ustalonego⁹). W przypadku Hiszpanii wydaje się, że punktem zwrotnym było przystąpienie tego kraju do Unii Europejskiej, które spowodowało znaczną reduk-

⁸ Warto tutaj podkreślić rolę koncernów międzynarodowych, które, według badań empirycznych, charakteryzują się wyższym poziomem produktywności niż firmy krajowe.

⁹ Pojęcie to występuje w neoklasycznych modelach wzrostu (np. model Solowa) i opisuje równowagę, do jakiej dąży gospodarka w długim czasie.

cję kosztów handlu i w konsekwencji zwiększony napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Potwierdza to szereg badań empirycznych poświęconych konwergencji w Hiszpanii w ostatnich dziesięcioleciach (Begg, 1999; Cuadrado Roura, 1998; de la Fuente i Vives, 1996). Co ciekawe, powyższe opracowania wydają się potwierdzać występowanie zależności (*trade-off*) między tempem rozwoju gospodarczego danego kraju i wewnętrznym zróżnicowaniem regionalnym.

Niewątpliwie znaczną rolę w gospodarczym rozwoju Hiszpanii odegrała polityka spójności UE, której struktura jest jednak źródłem pewnych kontrowersji, głównie ze względu na kwestię wielkości nakładów przeznaczonych na inwestycje infrastrukturalne. Większość środków z Funduszu Spójności oraz ok. 30% środków z funduszy strukturalnych pochłaniają inwestycje infrastrukturalne, związane głównie z transportem (Martin, 1998; Puga, 2002). Tymczasem wśród ekonomistów nie ma jednomyślności co do tego, w jakim stopniu infrastruktura publiczna wpływa na produkcję i stopę wzrostu. Aschauer (1989) twierdzi, że inwestycje w infrastrukturę odgrywają główną rolę przy determinacji stopy wzrostu. Inne badania pokazują jednak znacznie bardziej ograniczony wpływ infrastruktury (de la Fuente, 2001; Evans i Karras, 1994; García Fontes i Serra, 1994; Holtz-Eakin i Schwartz, 1995; Munnell, 1990).

Zarazem Baldwin et al. (2003), Martin (1998) i Puga (2002) pokazują, iż takie same inwestycje infrastrukturalne dokonane w ramach polityki regionalnej mogą mieć zupełnie inny wpływ na różne regiony, w zależności od ich poziomu rozwoju. Inwestycje mające za zadanie zmniejszenie kosztów wymiany handlowej między regionami prowadzą do większej koncentracji działalności gospodarczej w lepiej rozwiniętych obszarach. Z kolei polityka wpływająca na obniżenie kosztów handlu w ramach danego regionu może zaowocować odwróceniem procesu koncentracji. Co więcej, zdaniem Martina (1998) znaczący wpływ na konwergencję regionalną w ramach danego kraju mają jedynie inwestycje związane z telekomunikacją (znaczenie infrastruktury telekomunikacyjnej podkreślają w swoim badaniu również Cieslik i Kaniewska; 2004). Z kolei Rodríguez-Pose i Fratesi (2002), którzy również badali wpływ funduszy strukturalnych w regionach Celu 1, twierdzą, że jedynie inwestycje w edukację i kapitał ludzki są istotnie i pozytywnie skorelowane ze wzrostem gospodarczym.

Z wynikami otrzymanymi przez Martina oraz Rodríguez-Pose i Fratesi polemizuje do pewnego stopnia badanie De la Fuente (2003). Pokazuje on, iż

hiszpańskie regiony Celu 1 znacząco poprawiły swoją sytuację ekonomiczną dzięki wszystkim programom zrealizowanym w ramach polityki regionalnej UE (a więc także inwestycjom inne rodzaje infrastruktury, nakładom na wzrost kapitału ludzkiego etc.). Zgodnie z nimi, największy udział we wzroście produkcji i zatrudnienia będącego efektem polityki regionalnej UE w Hiszpanii miały nakłady na infrastrukturę (głównie transportową i hydrauliczną; wpływ infrastruktury telekomunikacyjnej nie został przeanalizowany) oraz inwestycje w inne rodzaje kapitału produkcyjnego. Programy związane z rozwojem kapitału ludzkiego tylko w niewielkim stopniu wpłynęły na poprawę sytuacji gospodarczej regionów będących ich adresatami¹⁰.

Podsumowując, proces globalizacji może prowadzić do wystąpienia dwóch przeciwstawnych zjawisk; z jednej strony przyspieszyć wzrost gospodarczy danego kraju (dzięki wzrostowi wymiany handlowej i napływowi FDI), z drugiej zaś zwiększyć zróżnicowanie regionalne występujące w tym kraju. Odpowiednia polityka regionalna może pomóc do pewnego stopnia zmniejszyć pogłębiające się zróżnicowanie. Nie ma jednak jednoznacznej odpowiedzi na to, jaka powinna być ta polityka, chociaż wydaje się, że obecna europejska polityka spójności nie do końca odpowiada ideałowi postulowanemu przez ekonomistów.

¹⁰ W ramach tego samego badania De la Fuente analizuje także wpływ programów realizowanych w ramach polityki spójności na hiszpański rynek pracy. Okazuje się, iż w regionach Celu 1 wzrost zatrudnienia spowodowany realizacją programów w ramach polityki spójności wyniósł ok. 0,4%, co w liczbach bezwzględnych oznacza utworzenie 27 000 miejsc pracy rocznie. A zatem uzasadnione wydaje się postawienie hipotezy o istotnym wpływie polityki regionalnej na rynek pracy, chociaż nie tyle poprzez inwestycje w kapitał ludzki, ile raczej w inne rodzaje kapitału.

3. BADANIA EMPIRYCZNE NAD EFEKTAMI INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ W KONTEKŚCIE DELOKALIZACJI AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ (PRZEMYSŁU I USŁUG)

W poprzednim rozdziale opracowania zostało podkreślone zarówno znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, międzynarodowej wymiany handlowej, jak i działalności koncernów międzynarodowych dla funkcjonowania światowej gospodarki. Wydaje się, że trudno jest przecenić rosnące w ostatnich dekadach znaczenie BIZ dla stopy wzrostu gospodarczego w poszczególnych krajach. Okazuje się jednak, że postępująca globalizacja spowodowała nie tylko wzrost wolumenu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ale również zmianę ich charakteru. W przeszłości inwestycje dokonywane w krajach rozwijających się miały głównie za zadanie uruchomienie produkcji na potrzeby lokalnego rynku i były tym samym niejako substytutem handlu (ich zadaniem było ominięcie istniejących barier handlowych). Tymczasem obserwowany spadek kosztów handlu spowodował zmianę strategii koncernów międzynarodowych, które obecnie przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych kierują się raczej analizą kosztów produkcji. W tym kontekście handel i BIZ pełnią funkcję komplementarną, gdzie spadek pierwszego powoduje automatyczny spadek drugiego, i na odwrót (Faini, 2004; Hanson et al. 2004)¹¹.

Na weryfikację tez dotyczących konsekwencji postępującej globalizacji i rosnącego znaczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych pozwalają wyniki badań empirycznych pokazujących wpływ integracji gospodarczej i liberalizacji handlu na rozmieszczenie przemysłu w poszczególnych krajach i regionach. Jed-

¹¹ Chociaż, jak wykazują w swoim badaniu Bergstrand i Egger (2005), teza o wypieraniu tego rodzaju inwestycji przez FDI wertykalne jest chyba w dużej mierze przesadzona. Ich zdaniem ostatnie lata pokazują, iż w wielu przypadkach koncerny międzynarodowe decydują się na outsourcing, a nie tworzenie własnej sieci zaopatrującej w półprodukty.

nocześnie inny nurt badań zajmuje się analizą czynników, jakimi w praktyce kierują się przedsiębiorstwa przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych.

Dostępne badania potwierdzają słuszność przewidywań modeli *core-periphery*, zarówno co do koncentracji przemysłu w regionach o większym rynku, jak i wpływu, jaki mają na ten proces koszty handlu. Hanson jako pierwszy (1996) wykazał, że proces liberalizacji handlu między Meksykiem i Stanami Zjednoczonymi spowodował realokację znacznej części przemysłu z regionów centralnych do regionów przygranicznych. Co ciekawe, wzrost produkcji i zatrudnienia po stronie meksykańskiej spowodował podobną reakcję również po drugiej stronie granicy. A zatem przygraniczne regiony obu krajów mogą wkrótce stać się ponadnarodową siecią produkcyjną dla całej Ameryki Północnej (Lafourcade i Paluzie, 2005).

Hanson et al. (2004) przekonują również, że popyt na półprodukty w ramach koncernów międzynarodowych jest tym większy, im niższe są koszty handlu, niższe płace i podatki od zysków korporacji. Biorąc pod uwagę rosnącą światową wymianę dobrami pośrednimi (o czym wspomniano w poprzedniej części), oznacza to, że największe szanse na przyciągnięcie nowych bezpośrednich inwestycji zagranicznych mają właśnie kraje konkurencyjne właśnie pod względem wymienionych cech. Ten rodzaj BIZ realizowanych przez koncerny międzynarodowe nosi nazwę inwestycji pionowych (*vertical investment*).

Nie oznacza to bynajmniej, iż potencjał rynku wewnętrznego kraju, w którym lokowane są BIZ, nie ma żadnego znaczenia dla potencjalnego inwestora. Jak dowodzą Head i Mayer (2004), 10-procentowy wzrost potencjału rynkowego zwiększa o 3–11% szanse na przyciągnięcie przez dany region nowej inwestycji zagranicznej. A zatem okazuje się, że również inwestycje o charakterze horyzontalnym (nastawione na produkcję dóbr finalnych na rynek lokalny) odgrywają dużą rolę w procesie ekspansji BIZ.

Zmiany warunków wymiany handlowej będące efektem postępującej integracji europejskiej wpłynęły również na nierównomierny wzrost handlu w Europie. Okazuje się, że liberalizacja spowodowała znaczący wzrost obrotów w relacjach dwustronnych krajów rdzenia¹² i peryferii oraz wewnątrz peryfe-

¹² Za państwa rdzenia powszechnie uznawane są obszary sześciu krajów-założycieli Wspólnot Europejskich.

rii. W mniejszym stopniu rosły obroty handlowe w ramach samego rdzenia. Zarazem jednak pozytywne efekty integracji (jeśli za takie uznajemy rozwój obszarów peryferii) wydają się zanikać wraz z kolejnymi rozszerzeniami. W tej perspektywie należy oczekiwać, że przystąpienie do UE w 2004 r. dziesięciu nowych państw członkowskich doprowadzi przede wszystkim do rozwoju wymiany wewnątrz peryferii i rdzenia. W mniejszym stopniu wzrosną natomiast obroty handlowe między rdzeniem i peryferiami. Oznacza to, że należy się spodziewać zwiększenia obszaru rdzenia lub też powstania nowego ośrodka rdzenia na obszarze dzisiejszych peryferii (Egger i Pfaffermayr, 2002).

Overman i Winters (2004) pokazują na przykładzie Wielkiej Brytanii, jak postępująca integracja europejska wpłynęła na zmiany w wymianie handlowej. Okazuje się, iż w latach 1970–1992 większość działalności związanej zarówno z importem, jak i eksportem przeniosła się do portów znajdujących się najbliżej kontynentu. Jednocześnie zaobserwowano zmiany w rozmieszczeniu przemysłu, który w dużej mierze przeniósł się do regionów położonych w pobliżu kontynentu, chociaż niektóre sektory wykazują dokładnie przeciwną tendencję, co może być efektem wzrostu konkurencji importowej z innych krajów UE (Overman i Winters, 2003).

Zmiany obserwowane w strukturze wymiany handlowej i rozmieszczeniu przemysłu w Wielkiej Brytanii widocznie są również w innych krajach Wspólnoty. Brühlhart (2005) pokazuje, że w ostatnich dekadach kwestia położenia w obszarze rdzenia lub peryferii w coraz mniejszym stopniu decyduje o decyzjach inwestycyjnych w ramach danego sektora. W latach 1975–2000 regiony rdzenia nie zwiększyły swojego udziału w zatrudnieniu w żadnym z sektorów analizowanych w jego badaniu, podczas gdy regiony peryferii znacząco zwiększyły swój udział w czterech z nich.

Tabela 3.1. Poziom koncentracji przemysłu w krajach Unii Europejskiej w latach 1970–1997 (średnie czteroletnie)

Państwo	70/73	82/85	88/91	94/97
Austria	2,1%	2,4%	2,5%	2,4%
Belgia	3,9%	3,3%	3,4%	3,8%
Dania	1,4%	1,4%	1,3%	1,6%
Hiszpania	5,8%	6,3%	6,3%	6,5%
Finlandia	1,3%	1,8%	1,8%	1,7%
Francja	16,9%	16,4%	15,6%	15,1%
Wielka Brytania	16,9%	15,5%	14,3%	13,9%
Niemcy	29,4%	27,7%	28,8%	30,0%
Grecja	0,7%	1,0%	0,7%	0,7%
Irlandia	0,4%	0,7%	0,7%	1,2%
Włochy	12,5%	14,5%	16,4%	14,5%
Holandia	4,3%	4,3%	3,9%	4,3%
Portugalia	0,9%	1,2%	1,2%	1,4%
Szwecja	3,6%	3,3%	3,2%	3,1%
Razem	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
UK+GER+FRA	63,2%	59,6%	58,7%	59,0%
ESP+ITA+GRC+PRT	19,9%	23,0%	24,6%	23,1%
Współczynnik Gini	0,576	0,549	0,56	0,549

Źródło: Midelfart-Knarvik et al. (2000)

Jeszcze bardziej obrazowo widać to na danych dotyczących rozmieszczenia przemysłu w konkretnych krajach. Okazuje się, że o ile na początku lat 70. 63% całego przemysłu Wspólnoty ulokowane było na terenie Francji, Niemiec i Wielkiej Brytanii, o tyle pod koniec lat 90. współczynnik ten wynosił 58,7%. W tym samym czasie udział krajów Europy Południowej (Grecja, Hiszpania, Portugalia i Włochy) wzrósł z 19,9% do 24,6%. Również mniejsze kraje UE (Austria, Finlandia, Irlandia) zwiększyły swój udział z 3,8% do 5,3%. Na spadek przestrzennej koncentracji przemysłu w Europie wskazuje również malejąca wartość współczynnika koncentracji Giniego¹³ (Midelfart-Knarvik et al., 2000).

Jednocześnie przystąpienie do Wspólnoty nie wpłynęło jednakowo na sytuację regionów w poszczególnych krajach; regiony centralne w większości

¹³ Gdyby każdy kraj UE miał taki sam udział przemysłu, wskaźnik ten wynosiłby 0.

zwiększyły swój udział w zatrudnieniu w sektorze usług, podczas gdy regiony peryferyjne w sektorze przemysłu. A zatem obserwuje się pewne ograniczenie aktywności gospodarczej z regionów europejskiego rdzenia i jej realokacja na obszarach peryferyjnych, przy czym w większości przenoszona jest produkcja charakteryzująca się dużą pracochłonnością (tendencję tą dokumentuje również szereg innych badań np. Brülhart, 1998; Brülhart i Torstensson, 1996; Forslid et al., 2002; Maluquer de Motes Bernet, 2001; Midelfart Knarvik i Steen, 1999).

Drugą tendencją, która uznawana jest za widoczny efekt postępującej integracji europejskiej, jest geograficzna koncentracja poszczególnych sektorów przemysłu w konkretnych regionach, czyli, innymi słowy, rosnąca specjalizacja. Brülhart (2001) w swoim badaniu 32 sektorów przemysłu przetwórczego w 13 krajach Europy Zachodniej zaobserwował systematyczny wzrost koncentracji sektorowej w obrębie UE (mierzonej wielkością zatrudnienia). Co ciekawe, wzrost koncentracji był silniejszy przed powstaniem Jednolitego Rynku niż po jego ustanowieniu (wyjątkiem są tutaj sektory zaawansowanych technologii, których koncentracja zaczęła rosnąć w drugiej połowie lat 80.). Stopień koncentracji oraz jej miejsce wydają się zależeć od charakterystyki danego sektora. I tak przedsiębiorstwa o rosnących przychodach skoncentrowane są w regionach europejskiego rdzenia, podczas gdy firmy zaawansowane technologicznie nie wykazują jednolitej tendencji do koncentracji w konkretnym typie regionów. Jak wspomniano wcześniej, sektory pracochłonne koncentrują się na obszarach peryferyjnych. Jednocześnie sektory o największym stopniu koncentracji to te o stosunkowo najniższym poziomie zaawansowania technologicznego.

**Tabela 3.2. Indeks specjalizacji Krugmana w latach 1970–1997
(średnie czteroletnie)**

	70/73	80/83	88/91	94/97
Austria	0,314	0,275	0,281	0,348
Belgia	0,327	0,353	0,380	0,451
Dania	0,562	0,553	0,585	0,586
Hiszpania	0,441	0,289	0,333	0,338
Finlandia	0,598	0,510	0,528	0,592
Francja	0,204	0,188	0,207	0,201
Wielka Brytania	0,231	0,190	0,221	0,206
Niemcy	0,319	0,309	0,354	0,370
Grecja	0,531	0,580	0,661	0,703
Irlandia	0,701	0,623	0,659	0,779
Włochy	0,351	0,353	0,357	0,442
Holandia	0,508	0,567	0,547	0,517
Portugalia	0,536	0,478	0,588	0,566
Szwecja	0,424	0,393	0,402	0,497
Średnia	0,432	0,404	0,436	0,471
Średnia ważona	0,326	0,302	0,330	0,354

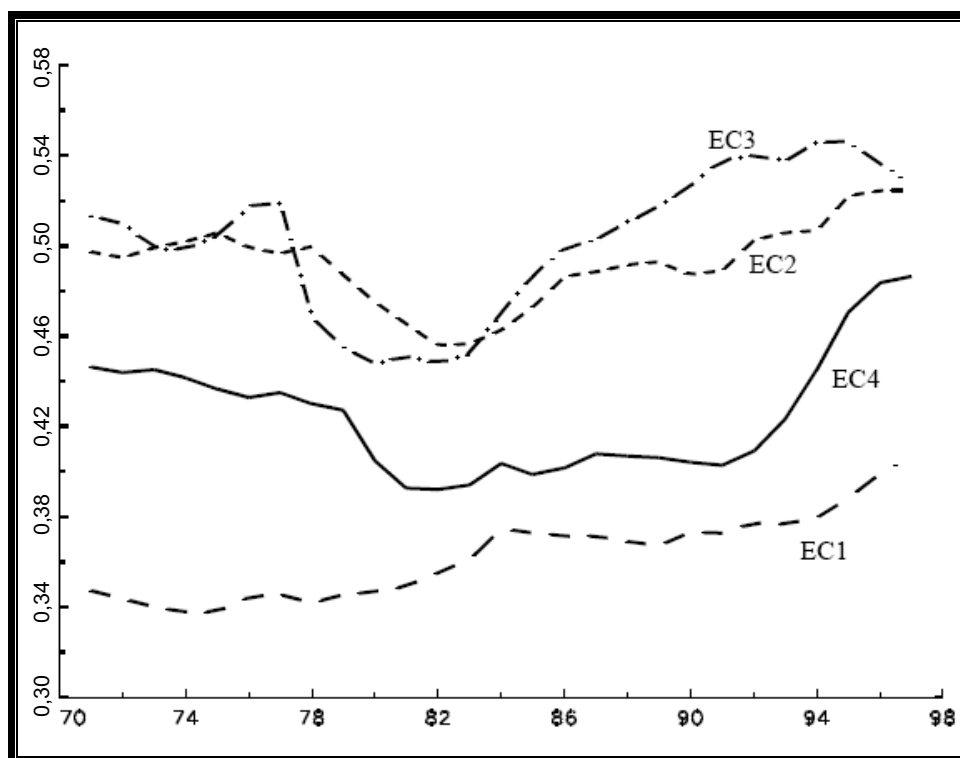
Źródło: Midelfart-Knarvik et al. (2000)

Warto zauważyć, że proces specjalizacji przebiega w różnym tempie w poszczególnych krajach i wydaje się być związany z datą ich przystąpienia do Wspólnoty (patrz rys. 3.1). Istotne jest również to, iż poziom sektorowej koncentracji przemysłu na Starym Kontynencie nadal jest znacząco niższy niż w Stanach Zjednoczonych. A zatem możliwa jest kontynuacja tego procesu¹⁴.

Nieco inaczej wygląda sytuacja na europejskim rynku usług. Przede wszystkim okazuje się, że usługi są w dużo mniejszym stopniu geograficznie skoncentrowane niż przemysł. Kraje o początkowo niższym poziomie rozwoju gospodarczego w ostatnich latach znacząco zwiększyły swój udział na rynku usług (patrz tabela 3.3) i wydaje się, że tendencja ta będzie kontynuowana głównie ze względu na rosnący popyt. Ponadto widoczna jest tendencja do ekspansji usług kosztem sektora przemysłowego (o czym świadczyć może rosnący poziom zatrudnienia).

¹⁴ Podobne konkluzje prezentują również inni autorzy, np. Midelfart-Knarvik et al. (2000).

Rysunek 3.1. Indeks specjalizacji Krugmana według daty przystąpienia danego kraju do Unii Europejskiej



Legenda: EC1 – kraje założyciele UE, EC2 – członkowie od 1973, EC3 – państwa, które przystąpiły w latach 80., EC4 – członkowie z rozszerzenia w latach 90.

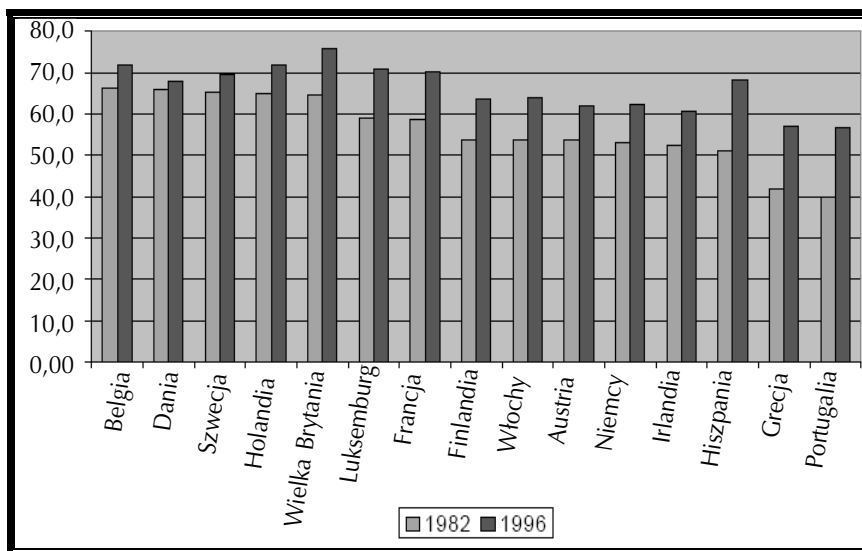
Źródło: Midelfart-Knarvik et al. (2000)

Tabela 3.3. Udział poszczególnych krajów w rynku usług UE w latach 1982 i 1995

	1982	1995
Austria	2,62%	2,55%
Belgia	1,33%	0,98%
Dania	2,09%	1,82%
Hiszpania	3,21%	4,84%
Finlandia	1,50%	1,26%
Francja	18,78%	17,84%
Wielka Brytania	26,17%	25,88%
Niemcy	8,24%	6,75%
Grecja	1,38%	1,72%
Irlandia	0,80%	0,82%
Włochy	25,13%	25,10%
Luksemburg	0,10%	0,13%
Holandia	4,47%	5,35%
Portugalia	1,14%	2,01%
Szwecja	3,04%	2,95%
Razem	100%	100%

Źródło: Midelfart-Knarvik et al. (2000)

Rysunek 3.2. Poziom zatrudnienia w sektorze usług w UE



Źródło: Midelfart-Knarvik et al. (2000)

Na koniec należy podkreślić, iż wiele badań empirycznych podkreśla zmiany zachodzące w ostatnich latach wśród czynników decydujących o rozmieszczeniu inwestycji w krajach Unii Europejskiej. I tak obserwuje się rosnące znaczenie czynnika ludzkiego, a więc dostępu do wykwalifikowanej siły roboczej, w szczególności naukowców. Z drugiej strony wydaje się, że mimo stosunkowo dużego stopnia koncentracji centralne położenie staje się mniej istotne dla przedsiębiorstw charakteryzujących się rosnącymi przychodami skali, podczas gdy rośnie znaczenie czynnika geograficznego w sektorach intensywnie stosujących dobra pośrednie (Midelfart-Knarvik et al., 2000).

Przedstawione wyżej wyniki badań empirycznych wyraźnie pokazują, iż zmiany w rozkładzie przemysłu są nieuniknione, skoro koszty światowej wymiany handlowej spadają w konsekwencji porozumień handlowych firmowanych pod egidą WTO. Rozszerzenie Unii Europejskiej na kraje Europy Środkowej i Wschodniej w pewnym stopniu może jedynie te procesy przyspieszyć i spowodować przynajmniej częściową realokację produkcji przemysłowej ze starych do nowych państw członkowskich. Jest pewne, że proces delokalizacji i tak miałby miejsce, nawet w przypadku nierozszerzenia Wspólnoty, a jedyna różnica byłaby taka, iż większość BIZ pochodzących z Europy Zachodniej trafiłaby do krajów Dalekiego Wschodu (w szczególności Chin).

Trzeba również podkreślić, że wyniki badań empirycznych wskazują, iż wbrew pozorom nowe kraje członkowskie UE nie do końca można uznać za bezpośrednią konkurencję dla państw dawnej Piętnastki. Jak już bowiem wspomniano, bezpośrednie inwestycje zagraniczne napływające do tych pierwszych (pod względem położenia geograficznego należących do regionów peryferyjnych) lokowane są przede wszystkim w sektorach o wysokiej pracochłonności i niskiej wartości dodanej. Tymczasem większość nowych BIZ napływających do tych drugich lub też inwestycji przenoszonych z jednych do drugich regionów danego kraju (jak w przypadku Włoch z bogatej północy na południe; patrz Bianchi i Mariotti, 2003), to przede wszystkim inwestycje w sektorach wytwarzających produkty o średniej lub wysokiej wartości dodanej.

4. PROCES INWESTYCYJNY W HISPANII PRZED I PO PRZYSTĄPIENIU DO UNII EUROPEJSKIEJ

Ostatnio w Hiszpanii nasila się dyskusja dotycząca problemu delokalizacji oraz jej ewentualnych konsekwencji. Według dostępnych danych statystycznych za pierwszy kwartał 2005 r. kraj ten po raz pierwszy od wielu lat notuje ujemne saldo netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych, przy czym w opiniach wygłaszanych przez polityków jest to głównie konsekwencja ostatniego rozszerzenia UE. Akcesja dziesięciu nowych państw członkowskich (a w niedalekiej przyszłości Bułgarii i Rumunii) miałaby spowodować zachwianie równowagi konkurencyjnej we Wspólnocie, przede wszystkim ze względu na niski poziom realnych płac i obciążeń fiskalnych w krajach dziesiątki.

Rozważania dotyczące możliwych przyczyn obserwowanego odpływu strumienia BIZ z Hiszpanii zawarte są w dalszej części opracowania. Wcześniej bowiem warto pokazać, jak kształtował się napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych przed i po przystąpieniu tego kraju do Unii Europejskiej, jak oceniane są efekty napływu BIZ oraz jakie są możliwe efekty procesu delokalizacji dla hiszpańskiej gospodarki. Analiza ta przeprowadzona jest zarówno dla całego kraju, jak i w kontekście regionalnym.

4.1. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Hiszpanii przed i po akcesji do UE

Zgodnie z dostępnymi danymi statystycznymi, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Hiszpanii związany jest z otwarciem się gospodarki tego kraju. Po pewnym spadku poziomu inwestycji obserwowanym na początku lat 70., związanym z niestabilną sytuacją polityczną, stopa BIZ zaczęła ro-

**Tabela 4.1. Napływ bezpośrednich inwestycji gospodarczych do krajów UE
w latach 1985–1999 (w mln USD)**

Kraj	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Austria	169	183	395	445	582	653	360	1,433	1,137	2,102	1,904	4,426	2,654	4,533	2,975
Belgia i Luksemburg	1,051	730	2,355	5,212	7,020	8,047	9,363	11,286	10,750	8,514	10,689	14,064	11,998	22,691	119,693
Dania	124	161	88	504	1,084	1,132	1,553	1,017	1,713	5,006	4,177	776	2,801	7,730	16,700
Finlandia	110	340	265	530	488	787	-247	407	866	1,577	1,063	1,109	2,119	2,040	4,581
Francja	2,595	2,749	4,619	7,203	9,552	15,614	15,167	17,849	16,439	15,574	23,676	21,960	23,174	30,984	46,545
Niemcy	494	1,019	1,819	1,117	7,065	2,962	4,727	-2,089	368	7,134	12,025	6,573	12,244	24,593	56,077
Grecja	447	471	683	907	752	1,005	1,135	1,144	977	981	1,053	1,058	984	85	571
Irlandia	164	250	322	257	193	622	1,362	1,458	1,078	857	1,443	2,617	2,712	8,579	18,218
Włochy	1,072	-172	4,175	6,801	2,166	6,411	2,401	3,105	3,749	2,199	4,842	3,546	3,700	2,635	6,911
Holandia	1,505	3,129	2,437	4,479	7,390	10,514	5,778	6,169	6,444	7,157	12,301	16,663	11,132	36,964	41,205
Portugalia	274	238	466	922	1,737	2,610	2,449	1,873	1,534	1,270	685	1,488	2,477	3,144	1,234
Hiszpania	1,968	3,451	4,571	7,021	8,428	13,984	12,493	13,353	9,571	9,276	6,285	6,822	6,387	11,797	15,758
Szwecja	430	1,080	645	1,671	1,808	1,971	6,353	-41	3,846	6,350	14,448	5,437	10,968	19,835	60,926
Wielka Brytania	5,668	8,275	14,685	20,567	28,478	30,461	14,846	15,473	14,804	9,253	19,969	24,435	33,227	74,321	87,9

Źródło: UCTAD

snąć nieprzerwanie od połowy tej dekady. Wzmożony napływ inwestycji szczególnie widoczny był w latach bezpośrednio po przystąpieniu tego kraju do Unii Europejskiej (a więc w drugiej połowie lat 80.). W latach 1985–1995 Hiszpania zajęła piąte miejsce wśród państw przyciągających bezpośrednie inwestycje zagraniczne (za Stanami Zjednoczonymi, Wielką Brytanią, Francją i Chinami), które w tym okresie osiągnęły wysokość 90,9 mld dolarów (Maluquer de Motes Bernet, 2001).

Proces napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Hiszpanii zainicjowała liberalizacja prawa dokonana w ramach planu stabilizacji w 1959 r. Od tego czasu gospodarka hiszpańska rozpoczęła drogę przejścia z prawie całkowitej izolacji do pełnej integracji z rynkami światowymi, co wpłynęło na zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej tego kraju. W latach 1962–1990 bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowiły prawie 50% wszystkich inwestycji zagranicznych w Hiszpanii (pozostała część to inwestycje portfelowe i w nieruchomości), chociaż pod koniec tego okresu ich udział zmniejszył się do około 30% (Bajo-Rubio i Sosvilla-Rivero, 1991).

Tabela 4.2. Inwestycje zagraniczne w Hiszpanii i ich składniki w latach 1962–1990 (wartości brutto, w mln peset)

Lata	Inwestycje zagraniczne	BIZ	% całości	Inwestycje portfelowe	% całości	Inwestycje w nieruchomości	% całości
1962–1970	162 086	80 233	49,50	42 942	26,49	38 911	24,01
1971–1973	174 048	65 311	37,53	29 950	17,21	78 786	45,27
1974–1977	207 896	104 074	50,06	27 994	13,47	75 828	36,47
1978–1985	1 855 076	945 023	50,94	242 193	13,06	667 858	36,00
1986–1990	11 419 368	3 520 482	30,83	6 631 347	58,07	1 267 539	11,10
1962–1990	13 818 476	4 715 124	34,12	6 974 427	50,47	2 128 924	15,41

Źródło: Bajo-Rubio i Sosvilla-Rivero (1991)

Charakterystyczne jest geograficzne pochodzenie BIZ. Okazuje się, że większość z nich pochodziła z krajów Unii Europejskiej, przy czym wzrost udziału kapitału z krajów Wspólnoty szczególnie widoczny jest od roku 1986 (czyli po przystąpieniu Hiszpanii do UE). Jednocześnie w tym samym okresie obser-

wowany jest drastyczny spadek bezpośrednich inwestycji zagranicznych pochodzących ze Stanów Zjednoczonych.

Tabela 4.3. Pochodzenie geograficzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Hiszpanii w latach 1961–1988 (wartości brutto, w mln peset)

Lata	BIZ razem	BIZ z UE	% całości	BIZ z USA	% całości
1961–1970	82 481	27 536	33,38	27 330	33,13
1971–1973	65 312	26 349	40,34	22 888	35,04
1974–1977	104 807	42 727	40,77	31 717	30,26
1978–1985	979 565	401 664	41,00	195 287	19,94
1986–1988	1 456 106	760 876	52,25	77 748	5,34
1961–1988	2 688 271	1 259 152	46,84	354 970	13,20

Źródło: Bajo-Rubio i Sosvilla-Rivero (1991)

W tabeli 4.4 przedstawione jest geograficzne pochodzenie BIZ napływających do Hiszpanii w podziale na poszczególne kraje. Widać wyraźnie, że największymi inwestorami unijnymi są Francja, Holandia, Niemcy i Wielka Brytania, czyli kraje o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego.

Tabela 4.4. Geograficzne pochodzenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Hiszpanii w latach 1960–1996 (w % całości)

	1960–79	1980–85	1986–90	1991–96
UE-15	38,7	41,8	60,0	62,0
Francja	6,8	9,6	14,8	14,4
Holandia	4,3	7,1	18,8	13,2
Niemcy	12,1	10,7	7,9	10,5
Wielka Brytania	8,7	7,7	9,5	8,6
Stany Zjednoczone	33,4	17,9	4,0	6,3*
Reinwestycje	3,0	12,1	22,5	22,6*

*Dane dla lat 1991–1994.

Źródło: Elteto (2000)

Większość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1961–1988 została ulokowana w sektorze produkcji przemysłowej. Można tutaj mówić o procesie delokalizacji produkcji z innych krajów Wspólnoty do Hiszpanii. Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, iż udział ten zaczął maleć wraz z upływem lat i spadł z maksymalnego poziomu 81,26% w latach 1971–1973 do 46,99% w latach 1986–1988.

Tabela 4.5. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Hiszpanii w latach 1961–1988 i ich składniki (wartości brutto, w mln peset)

Lata	BIZ razem	BIZ w działalność produkcyjną	% całości	BIZ w działalność nieprodukcyjną	% całości
1961–1970	82 481	58 589	71,03	23 892	28,94
1971–1973	65 312	53 070	81,26	12 242	18,74
1974–1977	104 807	78 705	75,10	26 102	24,90
1978–1985	979 565	622 908	63,59	356 657	36,41
1986–1988	1 456 106	684 267	46,99	771 839	53,01

Źródło: Bajo-Rubio i Sosvilla-Rivero (1991)

Spektakularny wzrost BIZ obserwowany po 1986 r. spowodował zwiększenie udziału tego typu kapitału w PKB z 1,2% w 1986 r. do 4,4% w 1992 r. W tym okresie Hiszpania otrzymała 13,71% wszystkich inwestycji, które napłynęły do Unii Europejskiej i pod tym względem wyprzedziły ją tylko Wielka Brytania (32,22%) i Francja (16,06%).

Tabela 4.6. Napływ BIZ do krajów UE w latach 1986–1992

	Roczna stopa wzrostu	% całości	% PKB
Austria	31,60	0,80	0,35
Belgia i Luksemburg	60,93	8,33	3,16
Dania	35,92	1,07	0,65
Finlandia	3,00	0,67	0,36
Francja	36,60	16,06	1,01
Niemcy	15,20	4,49	0,20
Grecja	15,94	1,46	1,21
Irlandia	69,33	0,52	0,89
Włochy	-4,98	5,49	0,38
Holandia	16,43	10,07	2,55
Portugalia	41,25	2,02	2,31
Hiszpania	25,35	13,71	2,11
Szwecja	42,56	3,08	0,94
Wielka Brytania	11,24	32,22	2,35
UE-15	23,62	100,00	1,09

Źródło: OECD

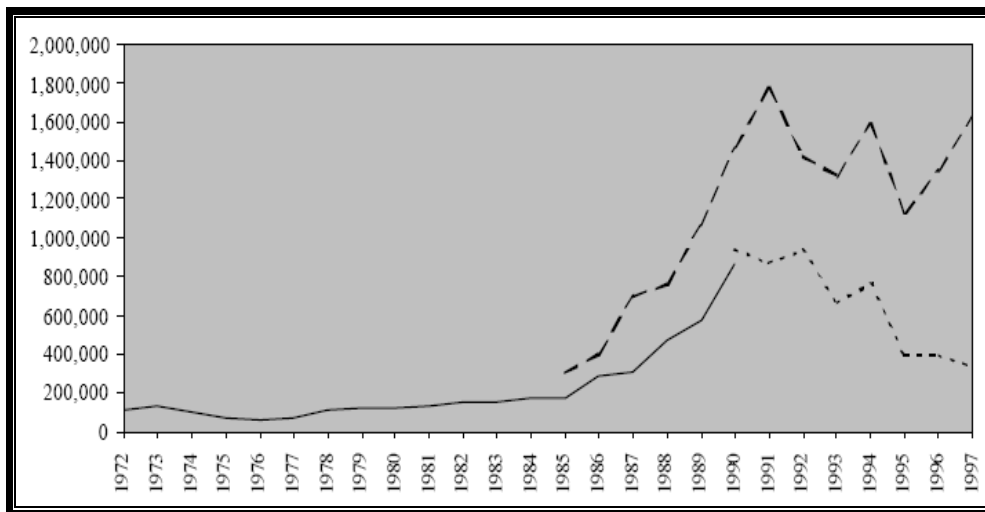
W kolejnych latach BIZ nadal rosły w ujęciu absolutnym, chociaż ich udział w PKB zaczął spadać i w 1997 r. wynosił 3,7%. Jednocześnie w latach 1986–1997 udział kapitału zagranicznego w tworzeniu krajowego kapitału brutto wyniósł średnio 13,26% (Díaz Vázquez, 2003). Dane obrazujące wielkość BIZ w Hiszpanii przedstawione są w tabeli poniżej, natomiast wzrost inwestycji po 1986 r. pokazano na rysunku 4.1.

Tabela 4.7. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Hiszpanii w latach 1961–1992 (wartości brutto, w mld peset)

Lata	Średnioroczna wartość	% PKB
1961–1965	3,8	0,35
1966–1970	12,7	0,60
1971–1975	22,7	0,54
1976–1980	55,6	0,47
1981–1985	151,7	0,69
1986–1992	826,5	1,77

Źródło: Banco de Espana, Balanza de pagos

Rysunek 4.1. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Hiszpanii w latach 1972–1997 (w mln peset, ceny stałe z 1986 r.)



- Banco de España według starej metodologii
- Banco de España według nowej metodologii
- Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores

Źródło: Díaz Vazquez (2001)

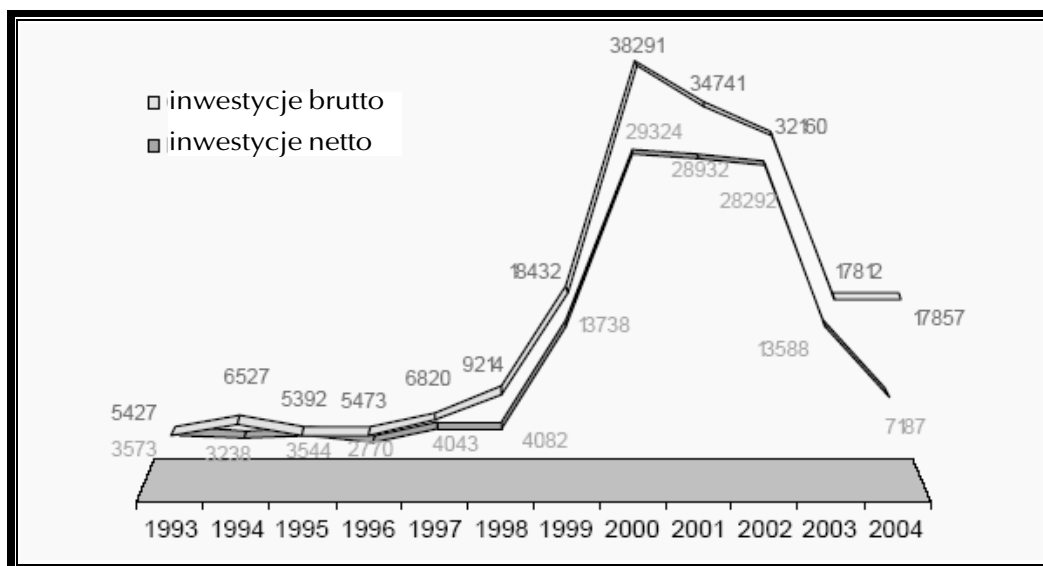
Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Hiszpanii rosła systematycznie, aż do roku 2000, kiedy to zanotowano rekordową wartość ponad 38 mld euro. Kolejne lata to systematyczny spadek wartości BIZ, zgodny zresztą ze światową tendencją, która została zahamowana w 2004 r. Charakterystyczna jest jednak rosnąca różnica między wartością brutto i netto, nasilająca się od 2002 r. Według ostatnich danych hiszpańskiego Ministerio de Industria, Turismo y Comercio w pierwszym kwartale 2005 r. bezpośrednie inwestycje zagraniczne po raz pierwszy osiągnęły ujemną wartość netto wynoszącą -206 mln euro.

Tabela 4.8. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Hiszpanii w latach 1993–2004 (wartości brutto i netto, w mln euro)

Lata	Inwestycje brutto		Inwestycje netto	
	Wartość	Zmiana w %	Wartość	Zmiana w %
1993	5427		3573	
1994	6527	20,27	3238	-9,38
1995	5392	-17,40	3544	9,45
1996	5473	1,50	2770	-21,84
1997	6820	24,61	4043	45,95
1998	9214	35,11	4082	0,97
1999	18 432	100,05	13 738	236,55
2000	38 291	107,74	29 324	113,46
2001	34 741	-9,27	28 932	-1,34
2002	32 160	-7,43	28 292	-2,21
2003	17 812	-44,61	13 588	-51,97
2004	17 857	0,25	7187	-47,11

Źródło: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2004)

Rysunek 4.2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Hiszpanii w latach 1993–2004 (wartości brutto i netto, w mln euro)



Źródło: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2004)

Podobnie jak w okresie poprzedzającym akcesję, większość bezpośrednich inwestycji zagranicznych po 1986 r. została ulokowana w sektorze przemysłowym. Ich realna wartość w latach 1986–1992 wzrosła o 171%, przy rocznym tempie przyrostu wynoszącym około 25%. Wzrósł również udział (do 20%) inwestycji dokonywanych przez firmy zagraniczne wcześniej mających swoje oddziały na terytorium tego kraju. Inwestycje napływające do Hiszpanii w omawianym okresie nadal pochodziły głównie z krajów OECD, przy czym udział krajów Unii Europejskiej w procesie inwestycyjnym nadal rósł i w 2004 r. wyniósł ponad 85% całości (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2004). Udział ten maleje jednak do 55% w 2004 r., jeśli bierzemy pod uwagę nie fakt, z jakiego kraju napłynęły inwestycje, ale skąd pochodzi właściciel kapitału¹⁵.

Do największych inwestorów w latach 2003–2004 według krajów bezpośredniego pochodzenia kapitału należały Holandia, Luksemburg i Wielka Brytania. Analizując kraj ostatecznego właściciela kapitału, okazuje się jednak, że największy udział w BIZ w Hiszpanii miały przedsiębiorstwa pochodzące z Wielkiej Brytanii, Stanów Zjednoczonych i z Meksyku (ten ostatni kraj w 2004 r.).

¹⁵ Koncerny pochodzące np. ze Stanów Zjednoczonych mogą dokonywać inwestycji w Hiszpanii za pośrednictwem swoich holenderskich filii. Dlatego rozróżnia się kraje bezpośrednio inwestujące i te będące ostatecznymi inwestorami.

Tabela 4.9. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Hiszpanii w latach 2003–2004 według największych bezpośrednich inwestorów (wartości brutto, z wyłączeniem inwestycji o charakterze czysto finansowym, w mln euro)

Państwo	Rok 2003			Rok 2004		
	Wartość	% całości inwestycji brutto	Miejsce w rankingu	Wartość	% całości inwestycji brutto	Miejsce w rankingu
Holandia	2033	20,50	2	3457	31,06	1
Luksemburg	1059	10,68	3	1554	13,97	2
Wielka Brytania	2342	23,62	1	1319	11,85	3
Francja	658	6,64	6	1287	11,57	4
Portugalia	140	1,42	11	1149	10,32	5
Stany Zjednoczone	611	6,16	7	636	5,71	6
Niemcy	756	7,63	5	360	3,24	7
Włochy	988	9,96	4	245	2,20	8
Urugwaj	13	0,13	15	220	1,98	9
Kostaryka	19	0,19	14	129	1,16	10
Szwajcaria	172	1,73	9	120	1,08	11
Szwecja	419	4,22	8	65	0,58	12
Kanada	53	0,54	12	53	0,48	13
Gibraltar	27	0,28	13	46	0,42	14
Belgia	159	1,61	10	36	0,32	15

Źródło: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2004)

Tabela 4.10. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Hiszpanii w latach 2003–2004 według największych ostatecznych inwestorów (wartości brutto, z wyłączeniem inwestycji o charakterze czysto finansowym, w mln euro)

Państwo	Rok 2003			Rok 2004		
	Wartość	% całości inwestycji brutto	Miejsce w rankingu	Wartość	% całości inwestycji brutto	Miejsce w rankingu
Wielka Brytania	2413	24,33	1	2013	18,09	1
Stany Zjednoczone	1471	14,84	2	1896	17,04	2
Meksyk	191	1,92	11	1758	15,79	3
Francja	704	7,10	6	1243	11,17	4
Portugalia	139	1,40	12	1054	9,48	5
Holandia	729	7,35	5	854	7,67	6
Hiszpania	267	2,69	9	365	3,28	7
Niemcy	755	7,61	4	364	3,27	8
Włochy	1287	12,98	3	259	2,33	9
Szwajcaria	191	1,93	10	149	1,34	10
Kanada	57	0,57	14	145	1,30	11
Urugwaj	13	0,13	15	123	1,10	12
Belgia	106	1,06	13	108	0,97	13
Szwecja	433	4,36	8	100	0,90	14
Luksemburg	636	6,42	7	81	0,73	15

Źródło: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2004)

4.2. Czynniki wpływające na decyzje koncernów międzynarodowych o inwestowaniu w Hiszpanii oraz wpływ BIZ na gospodarkę hiszpańską

Bajo-Rubio i Sosvilla-Rivero (1991) przeprowadzili badanie ekonometryczne, którego celem było zidentyfikowanie czynników zachęcających inwestorów zagranicznych do lokowania inwestycji w Hiszpanii w latach 1961–1988. W kontekście uzyskanych wyników podstawowe znaczenie miała tutaj wielkość rynku i

oczekiwania dotyczące stabilności makroekonomicznej związane z przystąpieniem Hiszpanii do Unii Europejskiej. Mniejszą rolę odgrywały niskie koszty pracy, chociaż ich znaczenie było większe w przypadku inwestycji w działalność nieprodukcyjną.

Kontynuując powyższe badanie, Bajo-Rubio i López-Pueyo (2002) przeanalizowali motywy, jakimi kierowały się koncerny międzynarodowe inwestujące w Hiszpanii w latach 1986–1992. Ich zdaniem BIZ w pierwszym rządzie zostały skierowane do sektorów o rosnących przychodach skali na poziomie firm (podobne w tym względzie są również doświadczenia Irlandii). Jednocześnie inwestorzy zagraniczni preferowali sektory o wysokiej intensywności technologicznej, co przekłada się również na pozytywny wpływ czynnika ludzkiego. A zatem im lepszy dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej, tym większa wartość inwestycji. Podobnie jak we wcześniejszym badaniu okazało się, że w omawianym okresie koszty siły roboczej nie odgrywały istotnej roli przy podejmowaniu decyzji lokalizacyjnych. Istotna była natomiast wielkość lokalnego rynku zbytu oraz oczekiwania dotyczące kursu walutowego.

Interesujące jest badanie przeprowadzone przez Blake et al. (2004), którzy analizują wpływ zwiększenia kapitału (poprzez napływ BIZ) międzynarodowych koncernów obecnych w Hiszpanii na rozwój gospodarki. Na podstawie modelu równowagi ogólnej i opierając się na danych z 1995 r. pokazują oni, iż napływ kapitału powoduje w pierwszej kolejności spadek jego ceny w kraju i jednocześnie wzrost ceny siły roboczej. W konsekwencji kapitałochłonne sektory gospodarki zwiększają popyt na kapitał, podczas gdy pracochłonne postępują na odwrót. Obserwowany jest także efekt wypychania inwestycji krajowych przez inwestycje zagraniczne.

W przypadku Hiszpanii najbardziej kapitałochłonnym sektorem jest rolnictwo, a zatem napływ BIZ powoduje przesunięcie krajowych strumieni kapitału właśnie do tego sektora. W mniejszym stopniu rośnie poziom kapitału w przemyśle przetwórczym. Dlatego też w ogólnym rozrachunku produkcja w przedsiębiorstwach kontrolowanych przez zagraniczny kapitał wzrasta, podczas gdy spadek, z wyjątkiem sektora rolnego, odnotowywany jest w przedsiębiorstwach kontrolowanych przez kapitał krajowy. Warto jednak zauważyć, że ze względu na relatywnie mały rozmiar tego sektora, obserwowany wzrost produkcji znajduje bardzo małe odbicie w poziomie produkcji całkowitej gospodarki.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych znajduje odzwierciedlenie także w poziomie cen dóbr finalnych poszczególnych sektorów. A zatem tam, gdzie produkcja jest kapitałochłonna (przede wszystkim rolnictwo), obserwowany jest spadek cen, w sektorach relatywnie pracochłonnych (przemysł, usługi) ceny rosną. Wzrastają także dochody konsumentów, konsumpcja i oszczędności. Ogólnie rzecz ujmując, w efekcie napływu BIZ w 1995 r. produkt krajowy brutto mierzony jako wartość dodana wzrósł w Hiszpanii o 0,96%.

Blake et al. (2004) przeprowadzili również symulację odpływu kapitału międzynarodowego oraz jego wpływu na poziom PKB w Hiszpanii. Okazuje się, że wpływ ten jest większy niż w przypadku napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, mimo że w miejsce kapitału zagranicznego ponownie napływa kapitał krajowy. W praktyce oznacza to, że produkcja spada bardziej w wyniku odpływu kapitału, niż rośnie w chwili gdy taka sama jego ilość napływa do gospodarki. Fenomen ten może być efektem osiągnięcia przez gospodarkę hiszpańską takiego poziomu kapitalizacji, przy którym dalszy napływ kapitału charakteryzuje się malejącymi przychodami (natomiast jego spadek powoduje, że gospodarka znajduje się znów poniżej krytycznego poziomu kapitalizacji).

Autorzy podkreślają także, iż wpływ zmian poziomu kapitału zagranicznego na wielkość zagregowanej produkcji jest różny, w zależności od sektora gospodarki. Największy efekt wywołują inwestycje w sektorze przetwórczym, mniejszy w sektorze usług, a najmniejszy w sektorze rolniczym. Jednocześnie jednak okazuje się, że wpływ na PKB jest podobny we wszystkich sektorach. Dzieje się tak, gdyż napływ BIZ do sektora przetwórczego powoduje jednocześnie wzrost konsumpcji dóbr pośrednich, co zmniejsza ostateczny pozytywny efekt dla wielkości produkcji globalnej. Odwrotnie jest z kolei przy inwestycjach w sektorze rolniczym.

O znaczeniu BIZ dla wzrostu poziomu PKB w Hiszpanii przekonuje również Alguacil (2004). W swoim badaniu obejmującym lata 1970–1999 jednoznacznie wykazuje on pozytywną zależność między wielkością BIZ a poziomem dochodu. Jego zdaniem promocja Hiszpanii jako miejsca do lokowania zagranicznego kapitału jest jednym z podstawowych zadań każdego rządu w tym kraju, właśnie ze względu na obserwowaną zależność między inwestycjami i dochodem.

4.3. Regionalny rozkład BIZ w Hiszpanii i jego konsekwencje dla rozwoju gospodarczego poszczególnych regionów

Charakterystyczny jest terytorialny rozkład bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1985–1995. Okazuje się, że 70% inwestycji zostało ulokowanych w Katalonii oraz w Comunidad de Madrid, czyli regionach o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego. Jednoznacznie wydaje się to potwierdzać przewidywania teoretyczne dotyczące decyzji lokalizacyjnych przedsiębiorstw, przedstawione w pierwszej części opracowania. Podobny fenomen zaobserwowano również np. w Portugalii (Díaz Vázquez, 2003). Tendencja ta widoczna jest również w kolejnych latach, o czym najlepiej świadczą najnowsze dane za lata 2002–2004 (patrz tabela 4.12 i rysunek 4.4).

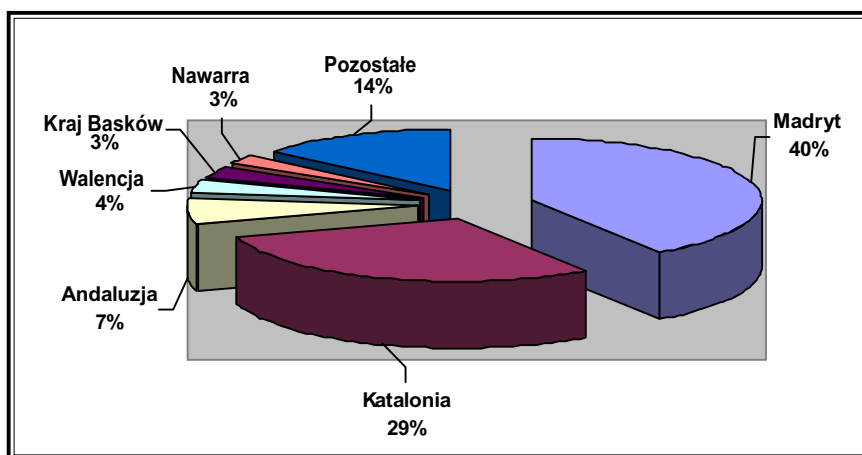
Tabela 4.11. Rozmieszczenie regionalne zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Hiszpanii (lata 1985–1995)

Region	Miliony ECU	ECU <i>per cápita</i> *	W % z całości	Udział w PKB w %
Andaluzja	7250	1021,85	6,6	1,4
Aragonia	1551	1311,24	1,4	1,4
Asturia	723	671,49	0,7	1,3
Baleary	1578	2172,00	1,4	1,6
Wyspy Kanaryjskie	1229	792,56	1,1	0,6
Kantabria	379	719,05	0,3	0,7
Kastylia i Leon	1371	812,68	1,2	0,9
Kastylia i La Mancha	676	268,90	0,6	0,6
Katalonia	32 226	5306,00	29,4	3,7
Walencja	4022	1028,82	3,7	1,1
Estremadura	268	250,38	0,2	0,2
Galicja	1223	448,73	1,1	0,5
Madryt	44 680	8919,42	40,8	7,0
Murcja	697	646,56	0,6	1,1
Nawarra	2706	5132,40	2,5	7,0
Kraj Basków	3352	1613,62	3,1	1,6
La Rioja	395	1512,52	0,4	0,8
Różne	5279	-	4,8	-
Hiszpania	109 604	2803,81	100	2,7

*Populacja w roku 1995.

Źródło: Maluquer de Motes Bernet (2001) oraz obliczenia własne

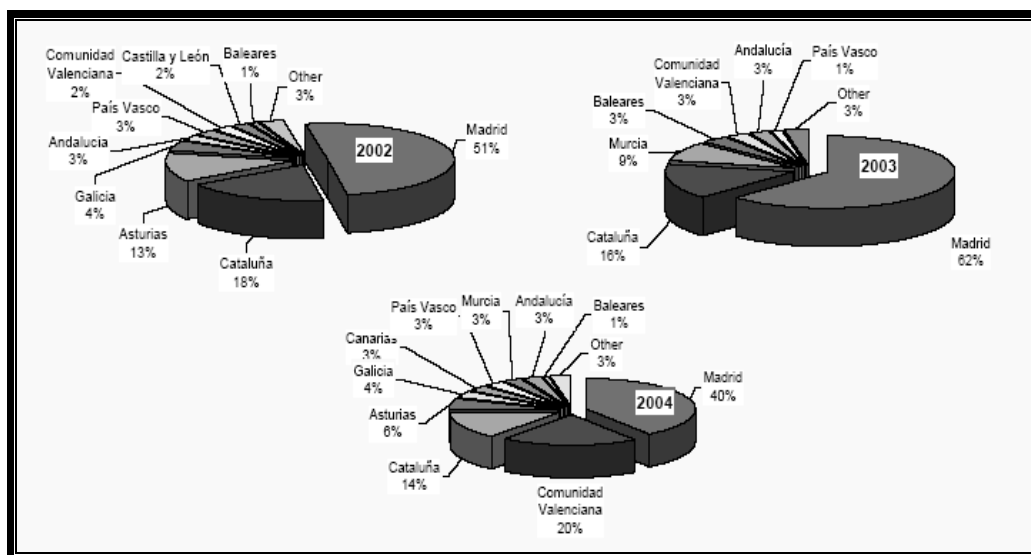
Rysunek 4.3. Rozkład terytorialny BIZ w Hiszpanii w latach 1986–1997



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Maluquer de Motes Bernet (2001)

Analizując dane z tabeli 4.6, można zauważyć, iż wśród pięciu regionów przyciągających najwięcej inwestycji, jedynie Andaluzja może zostać uznana za region słabo rozwinięty (w rzeczywistości jest jednym z najbiedniejszych regionów Hiszpanii), gdyż dochód *per capita* pozostałych czterech regionów (Katalonia, Walencja, Madryt, Kraj Basków) znacznie przekracza średnią hiszpańską. Wysokie miejsce, jakie zajmuje Andaluzja, wynika z wielkości jej obszaru (jest największym regionem w Hiszpanii), co łatwo wykazać, posługując się wielkościami *per capita* w miejsce wielkości absolutnych. Okazuje się, że w przeliczeniu na mieszkańca najwięcej bezpośrednich inwestycji zagranicznych ulokowano w regionie Comunidad de Madrid (dalsze miejsca zajmują Katalonia, Nawarra, Baleary, Kraj Basków).

Rysunek 4.4. Rozkład terytorialny BIZ w Hiszpanii w latach 2002–2004



Źródło: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2004)

Tabela 4.12. Rozmieszczenie regionalne zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Hiszpanii (lata 2002–2004)

Region	2002		2003			2004		
	Wartość	%	Wartość	%	Zmiana w %	Wartość	%	Zmiana w %
Andaluzja	314	2,74	251	2,53	-19,92	296	2,66	17,69
Aragonia	45	0,39	52	0,53	17,17	43	0,39	-17,01
Asturia	1493	13,07	50	0,50	-96,68	700	6,29	1311,28
Baleary	134	1,18	333	3,36	147,80	103	0,93	-69,03
Wyspy Kanaryjskie	86	0,75	44	0,45	-48,04	337	3,03	659,05
Kantabria	15	0,13	1	0,01	-95,28	25	0,22	3310,34
Kastylija i Leon	266	2,33	10	0,10	-96,25	3	0,02	-74,67
Kastylija i La Mancha	40	0,35	32	0,33	-18,27	28	0,25	-12,66
Katalonia	2067	18,09	1574	15,87	-23,86	1554	13,96	-1,26
Walencja	281	2,46	260	2,62	-7,54	2279	20,48	777,72
Estremadura	8	0,07	36	0,36	344,44	4	0,03	-89,55
Galicja	485	4,24	34	0,35	-92,90	391	3,51	1035,09

Madryt	5750	50,31	6188	62,41	7,63	4475	40,21	-27,69
Murcja	3	0,02	869	8,77	33459,38	323	2,91	-62,80
Nawarra	33	0,29	10	0,10	-68,76	15	0,14	47,96
Kraj Basków	299	2,61	134	1,35	-55,30	335	3,01	150,84
La Rioja	78	0,69	28	0,28	-64,64	1	0,01	-97,11
Ceuta y Melilla	8	0,07	6	0,06	-19,67	17	0,15	172,61
Nieokreślone	24	0,21	2	0,02	-90,76	200	1,80	8803,75
Razem	11428	100,00	9915	100,00	-13,24	11129	100,00	12,24

Źródło: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2004)

Przewidywania dotyczące wpływu integracji w ramach UE na przestrzenne rozmieszczenie aktywności ekonomicznej w Hiszpanii można zweryfikować, porównując dane dotyczące poziomu zatrudnienia oraz stopy bezrobocia w poszczególnych regionach. Jak wyraźnie widać w tabeli 4.13, hiszpańskie regiony dzielą znaczne różnice, jeśli chodzi o roczną stopę wzrostu zatrudnienia w latach 1985–1999. Najgorsza sytuacja pod tym względem rejestrowana jest w Asturii i Galicji, gdzie zanotowano znaczący spadek zatrudnienia. Niska stopa wzrostu zatrudnienia wystąpiła w Kantabrii i Kastylii i Leon, które wyprzedzane są przez takie regiony jak Kastylia i La Mancha, Estremadura czy Aragonia. Znacznie wyższe wyniki osiągnęły jednak następujące regiony: Nawarra, Walencja, Katalonia, Andaluzja, Baleary, Murcja, Madryt i Wyspy Kanaryjskie. Z regionów, których poziom PKB *per capita* przekracza średnią, jedynie Kraj Basków i Aragonia nie znalazły się w grupie regionów o najwyższym przyroście zatrudnienia, co wydaje się potwierdzać tezę o narastaniu różnic regionalnych w poziomie rozwoju gospodarczego.

Tabela 4.13. Poziom i dynamika zatrudnienia w regionach Hiszpanii w latach 1985–1999

Region	1985 (w tys.)	1999 (w tys.)	Roczna zmiana (w %)	Stopa zatrudnienia*
Andaluzja	1470,8	2070,2	2,47	28,3
Aragonia	356,2	440,4	1,53	37,1
Asturia	344,6	320,3	-0,52	29,5
Baleary	209,6	299,4	2,58	36,4
Wyspy Kanaryjskie	374,2	582,2	3,21	34,8
Kantabria	159,8	168,6	0,38	31,9
Kastylia i Leon	748,8	842,4	0,85	33,8
Kastylia i La Mancha	465,1	562,9	1,37	32,6
Katalonia	1724,8	2398,8	2,38	38,6
Walencja	1061,3	1441,2	2,21	35,4
Estremadura	259,3	314,8	1,40	29,3
Galicja	1045,7	941,7	-0,75	34,5
Madryt	1315,4	1936,0	2,80	37,6
Murcja	265,0	386,5	2,73	34,2
Nawarra	156,3	205,8	1,98	38,3
Kraj Basków	609,1	771,3	1,70	36,7
La Rioja	75,2	94,5	1,64	35,6
Hiszpania	10641,1	13817,5	1,88	34,4

* dla roku 1999.

Źródło: Maluquer de Motes Bernet (2001)

Stopa zatrudnienia, która uwzględniona jest w ostatniej kolumnie tabeli 4.13, porównuje liczbę zatrudnionych do liczby wszystkich mieszkańców danego regionu. Jest ona najniższa w najslabiej rozwiniętych regionach (Andaluzja, Asturia, Estremadura) i najwyższa w regionach wyróżniających się pod względem poziomu rozwoju gospodarczego (Kraj Basków, Aragonia, Baleary, Madryt, Nawarra i Katalonia).

Dane dotyczące poziomu bezrobocia w regionach, przedstawione w tabeli 4.14, potwierdzają tendencje zaobserwowane przy ocenie danych z zakresu po-

ziomu i dynamiki zatrudnienia. Widoczna jest negatywna ewolucja takich regionów, jak Andaluzja, Galicja, Kastylia i La Mancha, Estremadura i Kantabria, które w latach 1985–1999 odnotowały wzrost stopy bezrobocia (wszystkie wymienione regiony zaliczane są do grupy słabo rozwiniętych pod względem poziomu PKB *per capita*). Pozostałe regiony odnotowały spadek stopy bezrobocia, przy czym największy postęp osiągnęły regiony z grupy „uprzemysłowionych” (Nawarra, La Rioja, Katalonia, Aragonia). Wysoka stopa bezrobocia takich regionów jak Andaluzja czy Estremadura idzie w parze z niskim wskaźnikiem zatrudnienia (tabela 4.13). Najkorzystniejszą kombinację wskaźników dotyczących liczby tworzonych nowych miejsc pracy, wysokiej stopy zatrudnienia i niskiej stopy bezrobocia prezentują takie regiony jak Nawarra, Madryt, Katalonia i Baleary, które zaliczyć można do najbardziej dynamicznych regionów Hiszpanii.

Tabela 4.14. Poziom stopy bezrobocia w regionach Hiszpanii

Region	1985 (w tys.)	1999 (w tys.)	Roczna zmiana (w %)	Stopa bezrobocia*
Andaluzja	619,7	759,5	1,46	26,8
Aragonia	76,1	43,6	-3,90	9,0
Asturia	77,8	69,9	-0,76	17,9
Baleary	33,8	25,8	-1,93	7,9
Wyspy Kanaryjskie	129,3	99,0	-1,89	14,5
Kantabria	29,3	31,1	0,42	15,6
Kastylia i Leon	165,0	151,4	-0,61	15,2
Kastylia i La Mancha	92,4	99,5	0,53	15,0
Katalonia	505,3	284,8	-4,01	10,6
Walencja	278,2	232,6	-1,27	13,9
Estremadura	97,3	104,7	0,52	25,0
Galicja	153,7	182,2	1,22	16,2
Madryt	373,4	291,8	-1,75	13,1
Murcja	66,9	62,6	-0,47	13,9
Nawarra	36,4	18,4	-4,77	8,2
Kraj Basków	188,4	126,9	-2,78	14,1
La Rioja	15,8	8,6	-4,28	8,3
Hiszpania	2938,5	2605,5	-0,86	15,9

* dla roku 1999.

Źródło: Maluquer de Motes Bernet (2001)

Tendencję do koncentracji przemysłu po roku 1985 potwierdzają również wyniki badania przeprowadzonego przez Maluquer de Motes Bernet¹⁶. Wykorzystując indeks Herfindahla dla VAB (produkt dodany brutto), obliczył średnią koncentrację geograficzną firm sektora prywatnego w Hiszpanii. Ponieważ do obliczeń zostały wykorzystane dane z różnych źródeł (Fundación BBV i Instituto Nacional de Estadística), to otrzymane wyniki nie są porównywalne. Dlatego też podzielone zostały one na dwa bloki (lata 1955–1985 i lata 1985–1996), które przedstawiono w tabeli 4.15.

W tabeli 4.15 pokazane zostały zarówno wyniki obliczeń dla całego sektora prywatnego, jak i oddzielnie dla jego najważniejszych podsektorów, czyli przemysłu i usług. Analiza całego sektora prywatnego pokazuje, iż z wyjątkiem okresu 1961–1973, prezentował on tendencję do koncentracji geograficznej w lepiej rozwiniętych regionach. Nieco inaczej przedstawia się sytuacja w podziale sektora prywatnego na przemysł i usługi. Stopień koncentracji przemysłu zmniejsza się w latach 1961–1985, aby odnotować wzrost w latach 1985–1996, podczas gdy usługi wykazują tendencję do wzrostu koncentracji geograficznej dla całego analizowanego okresu (lata 1955–1996).

Tabela 4.15. Koncentracja geograficzna firm sektora prywatnego w Hiszpanii według indeksu Herfindahla

Lata	Sektor prywatny	Przemysł	Usługi
1955	0,1228	0,1488	0,1148
1961	0,1248	0,1502	0,1162
1973	0,1207	0,1398	0,1161
1985	0,1248	0,1294	0,1283
1985	0,1090	0,1218	0,1067
1996	0,1148	0,1241	0,1150

Źródło: Maluquer de Motes Bernet (2001)

Dane przedstawione wyżej wydają się potwierdzać założenia teoretyczne dotyczące wpływu integracji ekonomicznej na wewnętrzne różnice regionalne

¹⁶ Por. Maluquer de Motes Bernet (2001).

w takich państwach jak Hiszpania. Zarówno regionalne rozmieszczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jak też ewolucja stopy zatrudnienia i stopy bezrobocia w regionach skłaniały do przyjęcia tezy o występowaniu tendencji do koncentracji przemysłu w lepiej rozwiniętych regionach. Tendencję tę potwierdziły wyniki badania koncentracji sektora prywatnego przy zastosowaniu indeksu Herfindahla. Ponieważ 85% firm zajmujących się produkcją przemysłową w Hiszpanii należy do sektora prywatnego¹⁷, to na podstawie powyższego badania można stwierdzić, że w następstwie integracji Hiszpanii z Unią Europejską zwiększyła się koncentracja przemysłu. Jest to zgodne z przewidywaniami teoretycznymi, które zakładały, iż integracja doprowadzi do pogłębienia się nierówności regionalnych.

¹⁷ Por. Maluquer de Motes Bernet (2001).

5. PRZYCZYNY ODPIĘWU KAPITAŁU Z HISZPANII ORAZ PERSPEKTYWY I KONSEKWENCJE WYSTĄPIENIA PROCESU DELOKALIZACJI W TYM I INNYCH KRAJACH UE-15 (PO PRZYSTĄPIENIU NOWYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH DO UE)

Głównym celem niniejszego opracowania jest przedstawienie ekonomicznego wytłumaczenia przyczyn występowania procesu delokalizacji oraz rzeczywistego rozmiaru tego zjawiska na przykładzie sytuacji, jaka miała miejsce w ostatnich 20–30 latach w Hiszpanii. Pokazane zostały już czynniki prowadzące do zmian w przestrzennym rozmieszczeniu aktywności ekonomicznej, które w znacznym, jeśli nie w pełnym stopniu tłumaczą zmiany, jakie zaszły w Europie i na świecie w ostatnich dziesięcioleciach. Warto zatem na koniec spróbować udzielić odpowiedzi na pytanie, jakie jeszcze przemiany mogą nastąpić w konsekwencji ostatniego rozszerzenia UE (a także przyszłych rozszerzeń).

Wydaje się, że zdecydowana większość zarówno ekonomistów, jak i polityków nie ma wątpliwości, iż rozszerzenie Unii musi doprowadzić do wystąpienia procesu przenoszenia części produkcji ze starych do nowych państw członkowskich. W kontekście teorii ekonomicznej, zaprezentowanej w pierwszej części opracowania, tego typu zachowanie przedsiębiorców jest jak najbardziej racjonalne i nie powinno być powodem do niepokoju dla opinii publicznej krajów Europy Zachodniej. Niewątpliwie jednak istotna jest tutaj ewentualna skala tego zjawiska oraz jego wpływ na sytuację gospodarczą zarówno w krajach UE-15, jak i UE-12 (nowe kraje członkowskie oraz Bułgaria i Rumunia).

5.1. Przyczyny odpływu kapitału ze starych do nowych krajów członkowskich UE

W drugiej części niniejszej pracy zostały przedstawione badania empiryczne poświęcone efektom pogłębiającej się integracji ekonomicznej zarówno w ramach Unii Europejskiej, jak i państw strefy NAFTA. W obu przypadkach zaobserwowane zostały pewne zmiany, które jednak trudno uznać za radykalne czy zdecydowanie negatywne dla krajów integrujących się. Co więcej, wydaje się, że przestrzenne rozmieszczenie przemysłu jest odbiciem bieżącej i oczekiwanej sytuacji gospodarczej, a wszelkie zmiany mogące nosić nazwę „delokalizacji” dokonały się w sposób ewolucyjny i doprowadziły jedynie do wzrostu efektywności ekonomicznej na całym obszarze bloku czy porozumienia handlowego.

Bardzo trudno jest określić skalę i tempo ewentualnego procesu delokalizacji w krajach takich jak Hiszpania. Warto zauważyć, że odpływ kapitału z Półwyspu Iberyjskiego może być związany ze zmianą strategii inwestycyjnej koncernów międzynarodowych, które wcześniej ulokowały tutaj swoje inwestycje. Jednocześnie jednak może być też pochodną rozwoju rodzimych firm znajdujących się w fazie ekspansji bądź też na tyle silnych, aby próbować konkurować z koncernami zagranicznymi poprzez przenoszenie części produkcji do krajów o niższych kosztach pracy.

Delokalizacji w Hiszpanii będzie na pewno sprzyjać opisywana już wcześniej zmiana strategii inwestycyjnej koncernów międzynarodowych, w której obecnie jednym z podstawowych elementów jest ocena kosztów siły roboczej. Konkurencyjność hiszpańskiej gospodarki w porównaniu z krajami Europy Środkowej i Wschodniej znacznie się pogorszyła w ostatnich latach. Co ciekawe, okazuje się, że głównym powodem było przyjęcie przez ten kraj wspólnej waluty, co spowodowało skokowy wzrost inflacji (problem ten dotyczy też innych krajów strefy euro; patrz Rokicki, 2005). Porównanie kosztów siły roboczej w Hiszpanii i w nowych krajach członkowskich UE w 2000 r., a więc jeszcze przed wprowadzeniem euro, przedstawia tabela 5.1.

**Tabela 5.1. Średnie wynagrodzenie w sektorze produkcyjnym w 2000 r.
(mierzone w euro, średnia UE=100)**

Kraj	Poziom płac w porównaniu do średniej UE
Bułgaria	4,16
Czechy	12,39
Estonia	11,13
Litwa	10,07
Łotwa	9,17
Polska	17,15
Rumunia	4,55
Słowacja	10,04
Słowenia	28,58
Węgry	12,37
UE-12	11,55
Unia Europejska	100,00
Hiszpania	73,73

Źródło: Herce et al. (2002)

Analizując możliwy wpływ kosztu siły roboczej na decyzje dotyczące alokacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych, trzeba pamiętać również o tym, że ocena opłacalności tego typu inwestycji dokonywana jest również na podstawie poziomu produktywności siły roboczej. Tymczasem Konings (2003) przekonuje, że porównanie stosunku kosztów pracy do jej wydajności w Belgii i Polsce (oraz innych krajach naszego regionu) sprawia, że to ten pierwszy kraj okazuje się być bardziej konkurencyjny. Sytuacja Hiszpanii wydaje się być tutaj dużo lepsza niż mogłoby się wydawać. W ostatnich dekadach kraj ten odnotował bowiem ogromny postęp w poziomie wydajności pracy, która jest zdecydowanie wyższa zarówno od tej w państwach UE-12, jak i w Grecji i Portugalii. Może to oznaczać, że proces przenoszenia produkcji z Hiszpanii do krajów UE-12 niekoniecznie będzie tak powszechny i gwałtowny, jak spodziewają się niektórzy ekonomiści (choć trzeba zauważyć, że w ostatnich latach takie kraje jak Polska w dużym stopniu poprawiły swoją wydajność pracy).

Tabela 5.2. Wydajność siły roboczej w wybranych krajach UE w 2004 r.
według szacunków OECD

Kraj	PKB na godzinę pracy, w USD
Belgia	51,0
Czechy	20,2
Dania	40,8
Francja	48,4
Grecja	30,4
Hiszpania	34,2
Niemcy	41,8
Polska	17,7
Portugalia	23,9
Słowacja	21,6
Węgry	21,4
Wielka Brytania	39,5
Włochy	41,4

Źródło: OECD (2005)

Nie można wykluczyć, iż w przypadku Hiszpanii proces delokalizacji może być intensywniejszy niż w innych dawnych krajach członkowskich UE, ze względu na wcześniejszy ogromny napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jak przekonują Belderbos i Zou (2005), koncerny międzynarodowe mające sieć swoich filii w różnych krajach mogą wykorzystywać zmiany sytuacji polityczno-gospodarczej i przenosić produkcję z jednego kraju do drugiego. Szanse na utrzymanie danej inwestycji zależą m.in. od jej wielkości i wieku. A zatem im większa filia, tym większe prawdopodobieństwo jej przetrwania. Z kolei w przypadku wieku inwestycji sytuacja nie jest do końca jednoznaczna. Istnieją jednak badania empiryczne na temat strategii koncernów międzynarodowych, które pokazują, iż prawdopodobieństwo realokacji jest tym większe, im dłużej dana filia funkcjonuje (jedno z takich badań przeprowadzono m.in. dla Portugalii; patrz Mata i Portugal, 2002). Biorąc pod uwagę, iż większość zagranicznych inwestycji w sektorze produkcyjnym w Hiszpanii została ulokowana w latach 70. i w pierwszej połowie lat 80. (patrz tabela 4.3), należy się raczej spodziewać pewnego ich odpływu. Podobna sytuacja może też wystąpić we

Francji, która wraz z Hiszpanią jest obszarem, gdzie funkcjonuje najwięcej filii europejskich koncernów (patrz tabela 5.3).

Tabela 5.3. Dystrybucja filii europejskich koncernów w poszczególnych krajach UE (w %)*

Kraj	Posiadane filie koncernów
Europa Środkowa i Wschodnia	5,34
Austria	1,89
Belgia	8,45
Dania	0,68
Francja	22,62
Hiszpania	20,58
Holandia	2,12
Irlandia	0,89
Luksemburg	0,83
Niemcy	2,67
Portugalia	3,18
Szwecja	3,82
Wielka Brytania	15,95
Włochy	11,37

*na podstawie badania ponad 1000 europejskich koncernów.

Źródło: Konings i Murphy (2003)

Relokacji części produkcji do innych krajów może też sprzyjać przeprowadzona w ostatnich latach w Hiszpanii liberalizacja rynku pracy. Jak pokazują badania empiryczne, rozwiązania legislacyjne zwiększające koszty zatrudnienia i utrudniające zwolnienia zwykle powodują zmniejszenie napływu BIZ. Jednocześnie jednak odgrywają rolę swoistej „kotwicy” zniechęcającej firmy mające już swoje zakłady w danym kraju do przenoszenia produkcji za granicę (Dewit et al., 2004).

5.2. Rozmiary procesu delokalizacji w krajach UE-15 i konkurencja ze strony nowych państw członkowskich UE

Zastanawiając się nad możliwymi rozmiarami procesu realokacji przemysłu z Hiszpanii, warto zwrócić uwagę na malejący udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze produkcyjnym w tym kraju. Niewątpliwie zmniejsza to możliwość odpływu inwestycji należących do kapitału zagranicznego w chwili, gdy zdecydowana większość BIZ po 1986 r. była lokowana w sektorze usług i nieruchomości (tabela 4.3). Na korzyść hiszpańskiej gospodarki przemawia jej charakterystyka, tj. ogromny potencjał sektora turystycznego. Obecnie sektor ten nadal znajduje się w fazie wzrostu i ciągle absorbuje nowe inwestycje zagraniczne. Trudno jest zarazem oczekiwać, aby któreś z nowych państw członkowskich mogło się stać kiedykolwiek konkurencją dla Hiszpanii pod tym względem (jest to najbardziej prawdopodobne w przypadku Cypru i Słowenii, chociaż są to jednak małe kraje).

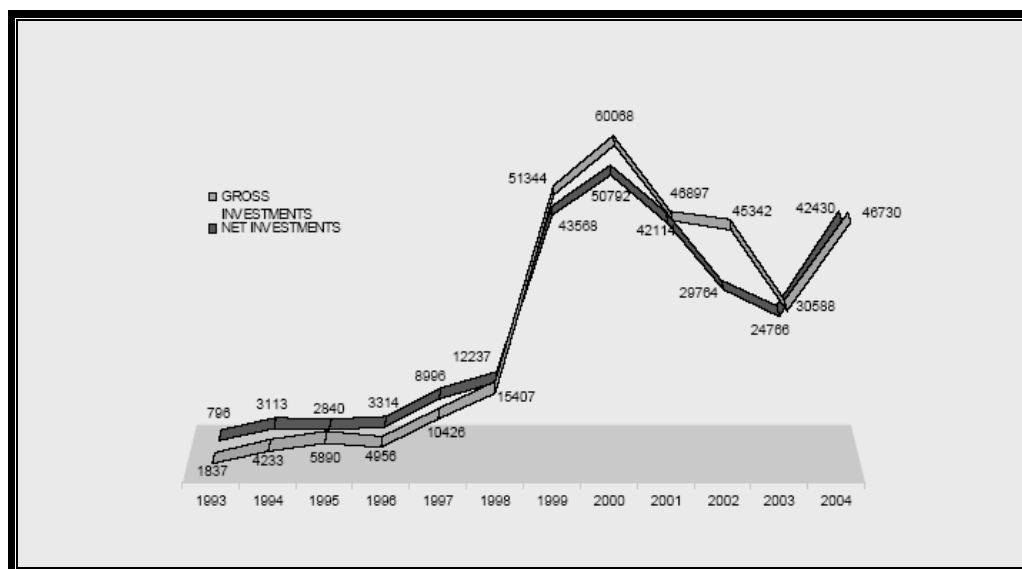
W odniesieniu do perspektyw przenoszenia produkcji zagranicę przez firmy krajowe, warto zwrócić uwagę na rosnące od wielu lat hiszpańskie inwestycje za granicą, które niewątpliwie są pochodną rosnącej zamożności tego kraju i potrzeby ekspansji krajowych firm. Co więcej, z porównania wielkości BIZ otrzymywanych przez Hiszpanię i dokonywanych przez koncerny pochodzące z tego kraju wynika, że od 1996 r. Hiszpania jest eksporterem, a nie importerem kapitału (tabela 5.5). Przyjmując, iż faktycznie celem większości hiszpańskich firm jest ekspansja, a nie przenoszenie produkcji ze względu na niższe koszty pracy w innych krajach, to tendencję tę należy uznać za zdecydowanie pozytywną.

**Tabela 5.4. Hiszpańskie inwestycje bezpośrednie zagranicą w latach 1993–2004
(w mln euro)**

Lata	Inwestycje brutto		Inwestycje netto	
	Wartość	Zmiana w %	Wartość	Zmiana w %
1993	1837		796	
1994	4233	130,43	3113	291,08
1995	5890	39,14	2840	-8,77
1996	4956	-15,86	3314	16,69
1997	10 426	110,37	8996	171,45
1998	15 407	47,77	12 237	36,03
1999	51 344	233,25	43 568	256,03
2000	60 068	16,99	50 792	16,58
2001	46 897	-21,93	42 114	-17,09
2002	45 342	-3,32	29 764	-29,33
2003	30 588	-32,54	24 766	-16,79
2004	46 730	52,77	42 430	71,32

Źródło: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2004)

Rysunek 5.1. Ewolucja hiszpańskich inwestycji zagranicznych w latach 1993–2004



Źródło: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2004)

Tabela 5.5. Bilans netto hiszpańskich BIZ w latach 1993–2004 (w mln euro)

Lata	Hiszpańskie inwestycje zagraniczne netto A	Zagraniczne inwestycje netto w Hiszpanii B	Różnica C = A – B	Bilans netto
1993	796	3573	-2777	Debet
1994	3113	3238	-125	Debet
1995	2840	3544	-704	Debet
1996	3314	2770	544	Kredyt
1997	8996	4042	4954	Kredyt
1998	12 237	4082	8155	Kredyt
1999	43 568	13 738	29 831	Kredyt
2000	50 792	29 322	21 470	Kredyt
2001	42 114	28 881	13 232	Kredyt
2002	29 764	28 290	1474	Kredyt
2003	24 766	13 585	11 180	Kredyt
2004	42 430	6335	36 096	Kredyt

Źródło: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2004)

Z charakterystyki hiszpańskiej gospodarki wynika, że Hiszpanie nie powinni obawiać się rozszerzenia Wspólnoty w kontekście utraty miejsc pracy w rodzimych firmach. Hiszpańskie koncerny w porównaniu w przedsiębiorstwami pochodzącymi z innych krajów wydają się demonstrować raczej niski poziom mobilności (patrz tabela 5.6). Może to także świadczyć o tym, że inwestycje zagraniczne kapitału krajowego wynikają przede wszystkim z chęci ekspansji, a nie potrzeby obniżenia kosztów produkcji.

**Tabela 5.6. Delokalizacja produkcji w latach 1997–1999
według kraju pochodzenia firmy**

Państwo	Liczba obserwacji	Przeniesione firmy w %
Dania	285	17
Nowa Zelandia	198	12
Holandia	172	11
Wielka Brytania	913	10
Finlandia	268	10
Irlandia	212	10
Austria	215	8
Włochy	74	7
Grecja	134	7
Francja	363	6
Szwecja	327	7
Niemcy	193	6
Belgia	218	6
Norwegia	248	6
Turcja	195	6
Szwajcaria	133	5
Japonia	641	4
Hiszpania	260	3
Czechy	162	2
Portugalia	142	2
Australia	149	2
Razem	5568	8

Źródło: Cranet Survey (1999)

Co więcej, jak pokazują wieloletnie doświadczenia, strumień hiszpańskich inwestycji w niewielkim lub wręcz śladowym stopniu skierowany był do krajów Europy Środkowej i Wschodniej (patrz tabela 5.7). Jest to zresztą krytykowane przez wielu hiszpańskich ekonomistów jako przejaw braku strategii inwestycyjnej (Herce et al., 2002). Według danych z 1999 r. Hiszpania zajmowała dopiero 20 miejsce wśród największych inwestorów w krajach UE-12 (kraje akcesyjne oraz Bułgaria i Rumunia)¹⁸. A zatem relatywnie tania siła ro-

¹⁸ Co ciekawe, ponad połowa hiszpańskich inwestycji trafiła do Polski, a ich skumulowana wartość wynosiła w 1999 r. 259 mln euro (Herce et al., 2002).

bocza w nowych krajach członkowskich nie do końca może być uznana za bezpośrednią konkurencję pracowników zatrudnionych w firmach należących do kapitału krajowego. W przypadku Hiszpanii charakterystyczne są również tradycyjne związki z krajami Ameryki Łacińskiej, które powodują, iż znaczna część hiszpańskich inwestycji lokowana jest właśnie w tym regionie (mimo pewnego spadku obserwowanego w ostatnich latach, który jest jednak prawdopodobnie efektem kryzysu gospodarczego, przede wszystkim w Argentynie i Brazylii).

Tabela 5.7. Inwestycje zagraniczne napływające do krajów kandydackich UE według kraju pochodzenia (w %, stan na rok 1999)

Państwo	Udział w całości kapitału otrzymanego przez UE-12
Niemcy	19,4
Holandia	13,9
Stany Zjednoczone	10,7
Austria	7,1
Francja	7,0
Wielka Brytania	5,5
Włochy	4,8
Szwecja	2,9
Belgia	2,4
Szwajcaria	2,2
Korea Południowa	2,1
Rosja	1,6
Finlandia	1,5
Dania	1,4
Irlandia	1,1
Norwegia	0,9
Cypr	0,9
Liechtenstein	0,9
Luksemburg	0,5
Hiszpania	0,5
Unia Europejska	68,4
OECD	86,9

Źródło: Herce et al. (2002)

Interesujące w tym kontekście wydaje się opracowanie Álvarez (2003), która analizuje czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne koncernów pochodzących

z Katalonii. Badanie to wydaje się dość reprezentatywne w skali całej Hiszpanii, biorąc pod uwagę, że w latach 1993–2000 firmy pochodzące z Katalonii zrealizowały ponad 35% wszystkich BIZ dokonanych przez firmy hiszpańskie¹⁹. Okazuje się, iż największe znaczenie ma charakterystyka kraju przyjmującego kapitał. A zatem im większy rynek wewnętrzny, im niższy poziom rozwoju gospodarczego, im mniejsze ryzyko inwestycyjne i koszty pracy oraz im większa stabilność polityczna i im bliższe związki społeczno-kulturowe, tym większe prawdopodobieństwo uzyskania przez dany kraj BIZ pochodzących z Hiszpanii. Zatem wydaje się, iż nie bez powodu uważa się, że przystąpienie do Unii Europejskiej nowych państw członkowskich powinno spowodować zwiększony napływ kapitału zagranicznego z dawnych krajów Wspólnoty.

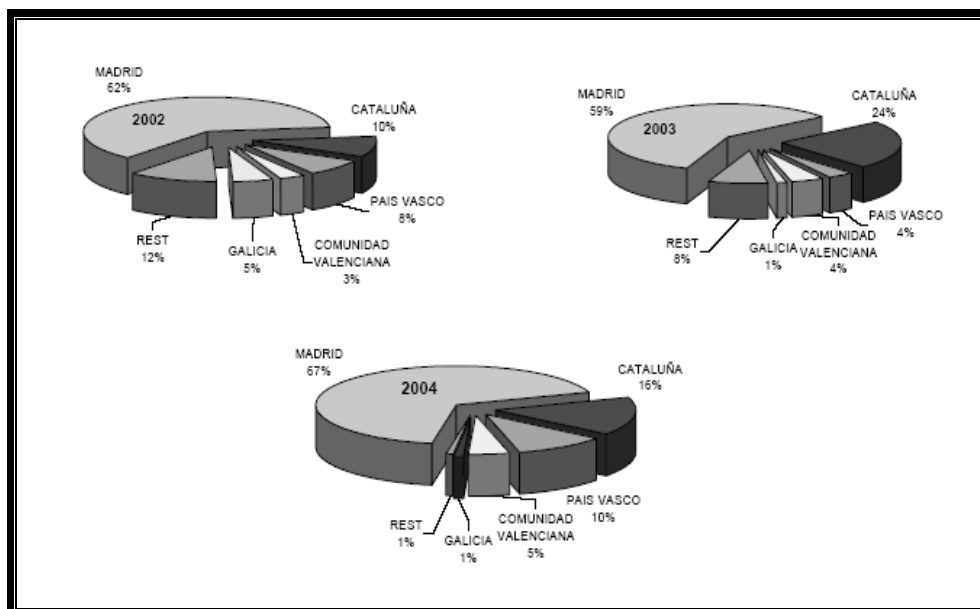
Tabela 5.8. Hiszpańskie BIZ w latach 2002–2004 według regionu pochodzenia (wartości brutto z wyłączeniem inwestycji o charakterze czysto finansowym, w mln euro)

Region	2002		2003			2004		
	Wartość	%	Wartość	%	Zmiana w %	Wartość	%	Zmiana w %
Andaluzja	144	0,57	67	0,37	-53	23	0,06	-65,67
Aragonia	284	1,13	49	0,27	-83	2	0,01	-95,92
Asturia	2098	8,32	61	0,33	-97	1	0,00	-98,36
Baleary	157	0,62	587	3,20	274	5	0,01	-99,15
Wyspy Kanaryjskie	31	0,12	9	0,05	-71	11	0,03	22,22
Kantabria	18	0,07	10	0,05	-44	125	0,35	1150,00
Kastylija i Leon	74	0,29	66	0,36	-11	35	0,10	-46,97
Kastylija i La Mancha	11	0,04	14	0,08	27	4	0,01	-71,43
Katalonia	2509	9,96	4327	23,59	72	5611	15,85	29,67
Walencja	872	3,46	825	4,50	-5	1696	4,79	105,58
Estremadura	7	0,03	2	0,01	-71		0,00	-100,00
Galicja	1333	5,29	211	1,15	-84	458	1,29	117,06
Madryt	15 586	61,84	10 795	58,85	-31	23 708	66,96	119,62
Murcja	2	0,01	595	3,24	29 650	18	0,05	-96,97
Nawarra	114	0,45	27	0,15	-76	24	0,07	-11,11
Kraj Basków	1962	7,79	684	3,73	-65	3679	10,39	437,87
La Rioja		0,00	15	0,08		6	0,02	-60,00
Ceuta y Melilla		0,00		0,00			0,00	
Razem	25 202	100,00	18344	100,00	-27	35406	100,00	93,01

Źródło: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2004)

¹⁹ Chociaż tradycyjnie największy udział w hiszpańskich inwestycjach zagranicznych mają firmy pochodzące z Comunidad de Madrid (patrz tabela 5.8).

Rysunek 5.2. Hiszpańskie BIZ w latach 2002–2004 według regionu pochodzenia (udział procentowy)



Źródło: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2004)

Również Resmini (2003) w swojej analizie regionów Bułgarii, Estonii, Rumunii i Węgier wyraźnie wskazuje, iż przystąpienie tych krajów do UE powinno spowodować zwiększony napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Znaczna część kapitału będzie pochodzić ze starych krajów członkowskich. Jednocześnie jednak zdecydowanie większa część tych inwestycji zostanie ulokowana w regionach lepiej rozwiniętych (tam, gdzie występują silne czynniki proaglomeracyjne) oraz regionach graniczących z krajami dawnej UE-15 (ze względu na bliskość rynku zbytu).

Podobne wnioski przedstawiają również Brakman et al. (2002), Brühlhart i Koenig (2003) oraz Brühlhart et al. (2004), którzy przewidują przyspieszony rozwój wschodnich regionów Wspólnoty. Ich zdaniem należy oczekiwać wzrostu bezpośrednich inwestycji w krajach akcesyjnych, co w znacznej mierze odbędzie się kosztem starych państw członkowskich. Niewiadomy jest tylko charakter tych inwestycji, chociaż wydaje się, iż należy oczekiwać przede wszystkim BIZ nastawionych na produkcję dóbr pracochłonnych. Tezę tę potwierdzają zarówno doświadczenia krajów UE (kraje peryferyjne są miejscem kon-

centracji sektorów o intensywnym użyciu czynnika ludzkiego), jak i badania empiryczne dotyczące typu inwestycji dokonywanych przez dawne kraje członkowskie w nowych krajach jeszcze przed akcesją (patrz np. Amighini i Rabelotti, 2003; Bianchi i Mariotti, 2003).

Nie można wykluczyć, że charakter bezpośrednich inwestycji zagranicznych lokowanych w nowych krajach członkowskich UE jest kolejnym czynnikiem mogącym przyspieszyć delokalizację w Hiszpanii. Okazuje się bowiem, że większość BIZ o charakterze produkcyjnym napływających do tego kraju w ostatnich dekadach to inwestycje w sektorach pracochłonnych i o niskim zaawansowaniu technologicznym (patrz tabela 5.9). Jak pokazują badania empiryczne przytaczane wcześniej, niższe koszty pracy w nowych krajach członkowskich zachęcają koncerny międzynarodowe do przenoszenia do nich właśnie tego typu produkcji.

Tabela 5.9. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Hiszpanii według charakteru (w %)

Lata	1988–1990	1991–1997
Wysoki poziom technologii, niska pracochłonność	26,2	27,7
Średni poziom technologii i pracochłonności	26,4	27,2
Niski poziom technologii, wysoka pracochłonność	47,4	45,1

Źródło: Elteto (2000)

5.3. Konsekwencje procesu delokalizacji dla Hiszpanii



W poprzednich częściach opracowania została podkreślona rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju gospodarczym krajów, w których są one lokowane. Przedstawiono również prognozy negatywnych konsekwencji odpływu strumienia BIZ dla takich krajów jak Hiszpania (patrz trzecia część opracowania). Jednocześnie jednak zaprezentowane zostały argumenty przekonujące o tym, że proces relokacji przemysłu ma miejsce w światowej gospodarce od wielu lat. Zarazem podjęta została próba pokazania, iż nowe kraje

członkowskie UE nie do końca mogą zostać uznane za bezpośrednią konkurencję dla państw będących do tej pory największymi odbiorcami BIZ w Europie, ze względu na charakter BIZ napływających do nowych krajów członkowskich (Bianchi i Mariotti, 2003).



Na koniec warto zwrócić uwagę na fakt, że proces delokalizacji może być także korzystny dla krajów będących eksporterami kapitału, w tym Hiszpanii. Przede wszystkim wydaje się, że z punktu widzenia zarówno gospodarczego, jak i politycznego interesu Europy ewentualną zmianę kierunku strumienia BIZ płynących do tej pory do krajów azjatyckich należy uznać za pozytywną, chociażby ze względu na potrzebę wzmocnienia rozwoju gospodarczego w krajach należących do Unii Europejskiej. W ostateczności przyniesie to bowiem również korzyści państwom będącym eksporterami kapitału, zarówno ze względu na zyski, jakie uzyskają inwestorzy, jak i na zwiększony popyt na dobra i usługi z tych krajów, jaki będzie towarzyszył wyższej stopie dochodu w nowych państwach członkowskich Wspólnoty. Jest rzeczą oczywistą, że dla Hiszpanii, której głównym źródłem dochodu jest sektor usług turystycznych, wzrost zamożności bliższych i dalszych sąsiadów powinien być kwestią priorytetową.

Korzyści wynikające z delokalizacji można jednak przedstawić także na podstawie modelu teoretycznego, co czynią Bárzena Ruiz i Garzón (2003). Analizują oni przypadek kraju, z którego produkcja jest przenoszona do innego o niższych kosztach pracy, przy założeniu że kraj ten należy do tego samego bloku handlowego (a więc nie ma żadnych ograniczeń w handlu między nimi). Z analizy tej wyraźnie wynika, iż mimo spadku płac i zatrudnienia w kraju będącym inwestorem jego dobrobyt społeczny może wzrosnąć. Dzieje się tak dzięki zyskom osiąganym przez inwestorów i zwiększeniu nadwyżki konsumentów (dzięki obniżeniu cen produktów). Warto przy tym podkreślić, że wzrost dobrobytu jest największy, gdy swoją produkcję przenosi firma krajowa, najmniejszy zaś gdy dokonuje tego firma należąca do kapitału zagranicznego²⁰.

²⁰ Również inne badania pokazują możliwe korzyści wynikające z delokalizacji. Cordella i Grilo (1998) przekonują, że częściowe przenoszenie produkcji może zwiększyć dobrobyt danego kraju, mimo spadku zatrudnienia. Jednocześnie według nich wzrost dobrobytu jest tym większy, im niższe są koszty pracy w kraju przyjmującym inwestycje. W tym kontekście przenoszenie produkcji do krajów azjatyckich byłoby społecznie bardziej pożądane, niż lokowanie jej np. w nowych krajach członkowskich UE.



Istnieją również badania empiryczne pokazujące, że przenoszenie produkcji przez firmę krajową do państwa o niższych kosztach pracy niekoniecznie musi prowadzić do znaczącego spadku zatrudnienia w kraju będącym eksporterem kapitału. Braconier i Ekholm (2000) przeprowadzili tego typu analizę dla szwedzkich koncernów inwestujących za granicą, a Brainard i Riker (1997) uzyskali podobne wyniki dla koncernów amerykańskich. Z kolei Konings (2003) oraz Konings i Murphy (2003) w badaniu przeprowadzonym na próbie ponad 1000 europejskich koncernów pokazują, iż nie ma dowodów na to, że możliwość dostępu do tańszej siły roboczej w nowych państwach członkowskich UE powoduje wzrost bezrobocia w krajach dawnej Piętnastki. Występuje natomiast substytucja zatrudnienia między przedsiębiorstwami pochodzącymi z krajów europejskiego rdzenia oraz ich filiami położonymi w północnej części Wspólnoty. Wyniki te są również efektem strategii koncernów międzynarodowych, które obecnie inwestując w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, kierują się raczej jej potencjałem rynkowym, a nie niskimi kosztami siły roboczej.



PODSUMOWANIE

W niniejszym opracowaniu przedstawiono problem delokalizacji na przykładzie Hiszpanii, a więc kraju, który zarówno pod względem wielkości, jak i liczby ludności jest podobny do Polski. Jego głównym celem jest pokazanie, że proces delokalizacji obserwowany w krajach UE-15 to naturalne następstwo globalizacji światowej gospodarki, a nie ewenement związany z ostatnim rozszerzeniem Wspólnoty na kraje Europy Środkowej i Wschodniej. Dlatego też zaprezentowane zostały zarówno przewidywania teoretyczne dotyczące wpływu integracji gospodarczej na zmiany w przestrzennym rozmieszczeniu przemysłu, jak i wyniki badań empirycznych, które pozwalają na ich weryfikację. Przedstawiono także ewentualne konsekwencje wynikające z relokacji przemysłu dla państw takich jak Hiszpania, w tym również korzyści.

Chociaż teoria ekonomii nie wyjaśnia definitywnie fenomenu, jakim jest działalność koncernów międzynarodowych oraz procesów inwestycyjnych, to jednak w dużym stopniu jest w stanie wyjaśnić motywy, jakimi kierują się przedsiębiorcy przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. To z kolei pozwala na wyciągnięcie wniosków dotyczących możliwych rozkładów aktywności ekonomicznej w różnych krajach i regionach, w zależności od wysokości kosztów handlu (w tym kosztów transportu), powiązań popytowo-podażowych, wielkości rynku etc. Teoria pokazuje tym samym powody, dla których kapitał może napływać lub odpływać z danego kraju czy regionu oraz wyjaśnia przyczyny występowania zróżnicowania w poziomie rozwoju gospodarczego krajów i regionów o podobnej charakterystyce.

Głównym odkryciem tzw. modeli rdzenia i peryferii (*CP models*), powstałych w ramach nowej geografii ekonomicznej, było stwierdzenie, iż regiony o większym rynku wewnętrznym mają proporcjonalnie większy sektor prze-

mysłowy (niż wynikałoby to z wielkości ich rynku). Dzieje się tak ze względu na istnienie powiązań popytowo-podażowych, które powodują, że koncentracja na jednym obszarze jest opłacalna zarówno dla firm, jak i robotników. Zarazem jednak okazuje się, iż zasadniczy wpływ na rozwój regionalny mają koszty handlu, które, w zależności od ich wysokości, stymulują bądź też czynią nieopłacalnym proces przestrzennej koncentracji aktywności gospodarczej.

Jest rzeczą oczywistą, że utworzenie i następnie stopniowe poszerzanie Unii Europejskiej musi wpływać na wysokość kosztów handlu. Tym samym może też zmieniać poziom atrakcyjności inwestycyjnej poszczególnych krajów i regionów. A zatem integracja gospodarcza powinna prowadzić do wzrostu bezpośrednich inwestycji zagranicznych pochodzących z innych krajów, w szczególności z państw integrujących się (Faini, 2004; Egger i Pfaffermayr, 2004). Zarazem w ramach konkretnych krajów przewagę komparatywną miałyby obszary położone stosunkowo najbliżej dużych rynków zbytu (Head i Mayer, 2004).

Zgodnie z modelami teoretycznymi do najważniejszych czynników wpływających na decyzje inwestycyjne koncernów międzynarodowych należą: koszty handlu, rozmiar rynku, polityka regionalna, poziom rozwoju gospodarczego, obecność wykwalifikowanej siły roboczej, elastyczność migracji, sąsiedztwo firm należących do kapitału zagranicznego czy jego pochodzenie. Badania empiryczne pokazują jednak, iż bardzo istotne dla inwestorów zagranicznych są także kwestie instytucjonalne. Bénassy-Quéré et al. (2005) twierdzą nawet, że szeroko rozumiana „efektywność państwa” jest decydującym czynnikiem mającym wpływ na wielkość napływających BIZ.

Postępujący proces liberalizacji światowego handlu spowodował wzrost znaczenia kosztów pracy, które mają nieraz podstawowe znaczenie dla decyzji o ulokowaniu inwestycji w danym kraju. Okazuje się natomiast, że koszty pracy mają mniejsze znaczenie przy podejmowaniu decyzji o ulokowaniu inwestycji w konkretnym regionie danego kraju (w przypadku Hiszpanii dokumentuje to np. badanie Díaz Vázquez, 2003).

Istotnym czynnikiem jest również efektywna stopa podatkowa, która może mieć wpływ na rozmieszczenie inwestycji między poszczególnymi krajami, co dokumentują Cummins et al. (1998). Przegląd badań empirycznych poświęconych temu zagadnieniu wskazuje jednak, iż kwestie podatkowe same w sobie nie są najważniejsze przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Mogą mieć

natomiast znaczenie w momencie, gdy inwestor ma do wyboru kilka lokalizacji o bardzo podobnej charakterystyce (szczególnie gdy koszty pracy są na porównywalnym poziomie).

Dostępne badania empiryczne potwierdzają słuszność przewidywań modeli teoretycznych, zarówno co do koncentracji przemysłu w regionach o większym rynku, jak i wpływu kosztów handlu na ten proces. Hanson jako pierwszy (1996) wykazał, że proces liberalizacji handlu między Meksykiem i Stanami Zjednoczonymi spowodował realokację znacznej części przemysłu z regionów centralnych do regionów przygranicznych.

Również w Europie widoczny jest wpływ postępującej integracji w ramach UE na zmiany w przestrzennym rozmieszczeniu przemysłu. Okazuje się, że o ile na początku lat 70. 63% całego przemysłu Wspólnoty ulokowane było na terenie Francji, Niemiec i Wielkiej Brytanii, o tyle pod koniec lat 90. współczynnik ten wynosił 58,7%. W tym samym czasie udział krajów Europy Południowej (Grecja, Hiszpania, Portugalia i Włochy) wzrósł z 19,9% do 24,6%. Również mniejsze kraje UE (Austria, Finlandia, Irlandia) zwiększyły swój udział z 3,8% do 5,3%.

Wyniki badań empirycznych wyraźnie pokazują, iż zmiany w przestrzennym rozmieszczeniu przemysłu są nieuniknione, gdy koszty światowej wymiany handlowej spadają w konsekwencji porozumień handlowych pod egidą WTO. Rozszerzenie Unii Europejskiej o kraje Europy Środkowej i Wschodniej w pewnym stopniu może jedynie te procesy przyspieszyć i spowodować przynajmniej częściową realokację produkcji przemysłowej ze starych do nowych państw członkowskich. Jest pewne, że proces delokalizacji miałby miejsce nawet w przypadku braku rozszerzenia Wspólnoty, a jedyna różnica polegałaby na tym, iż większość BIZ pochodzących z Europy Zachodniej trafiłoby do krajów Dalekiego Wschodu (w szczególności do Chin).

Zgodnie z dostępnymi danymi statystycznymi, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Hiszpanii związany jest z otwarciem się gospodarki tego kraju. Po okresie pewnego spadku poziomu inwestycji na początku lat 70., związanego z niestabilną sytuacją polityczną, stopa BIZ zaczęła rosnąć nieprzerwanie od połowy tej dekady. Wzmożony napływ inwestycji szczególnie widoczny był bezpośrednio po przystąpieniu tego kraju do Wspólnot Europejskich (a więc w drugiej połowie lat 80.). W latach 1985–1995 Hiszpania zajęła piąte miejsce wśród

państw przyciągających bezpośrednio inwestycje zagraniczne (za Stanami Zjednoczonymi, Wielką Brytanią, Francją i Chinami), które w tym okresie osiągnęły wysokość 90,9 mld dolarów (Maluquer de Motes Bernet, 2001).

Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Hiszpanii rosła systematycznie aż do roku 2000, kiedy to zanotowano rekordową wartość ponad 38 mld euro. Kolejne lata charakteryzuje systematyczny spadek wartości BIZ, zgodny zresztą ze światową tendencją, która została zahamowana w 2004 r. Warto zwrócić jednak uwagę na rosnącą różnicę między wartością brutto i netto, nasilającą się od roku 2002. Według ostatnich danych hiszpańskiego Ministerio de Industria, Turismo y Comercio w pierwszym kwartale 2005 r. bezpośrednie inwestycje zagraniczne po raz pierwszy osiągnęły ujemną wartość netto wynoszącą -206 mln euro.

Odływ kapitału z Półwyspu Iberyjskiego może być związany ze zmianą strategii inwestycyjnej koncernów międzynarodowych, które wcześniej ulokowały tutaj swoje inwestycje. Jednocześnie jednak może być też pochodną rozwoju rodzimych firm, znajdujących się w fazie ekspansji bądź też będących wystarczająco silnymi, aby próbować konkurować z koncernami zagranicznymi poprzez przenoszenie części produkcji do krajów o niższych kosztach pracy. W obu przypadkach rozszerzenie UE może mieć wpływ na szybkość procesu delokalizacji (ale nie musi).

Delokalizacji w Hiszpanii będzie na pewno sprzyjać zmiana strategii inwestycyjnej koncernów międzynarodowych, w której obecnie jednym z podstawowych elementów jest ocena kosztów siły roboczej. Konkurencyjność hiszpańskiej gospodarki w porównaniu z krajami Europy Środkowej i Wschodniej pod tym względem w ostatnich latach znacznie się pogorszyła. Analizując możliwy wpływ kosztu siły roboczej na decyzje dotyczące alokacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych, trzeba jednak pamiętać o tym, że ocena opłacalności tego typu inwestycji dokonywana jest również na podstawie poziomu produktywności siły roboczej. Sytuacja Hiszpanii wydaje się być tutaj dużo lepsza niż mogłoby się wydawać, gdyż w ostatnich dekadach poziom wydajności pracy w tym kraju rósł znacznie szybciej niż w innych państwach Wspólnoty. A zatem może się okazać, że proces przenoszenia produkcji z Hiszpanii do krajów UE-12 niekoniecznie będzie tak powszechny i gwałtowny jak spodziewają się niektórzy ekonomiści.



Z drugiej strony nie można wykluczyć, iż w przypadku Hiszpanii proces delokalizacji może być gwałtowniejszy niż w innych dawnych krajach członkowskich UE, ze względu na wcześniejszy ogromny napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Relokacji części produkcji do innych krajów może też sprzyjać przeprowadzona w ostatnich latach w Hiszpanii liberalizacja rynku pracy.

Zastanawiając się nad możliwymi rozmiarami procesu relokacji przemysłu z Hiszpanii, warto zwrócić uwagę na malejący udział BIZ w sektorze produkcyjnym w tym kraju. Możliwość odpływu inwestycji należących do kapitału zagranicznego wydaje się tym samym mniej prawdopodobna, także z uwagi na fakt, iż zdecydowana większość BIZ po 1986 r. lokowana była w sektorze usług i nieruchomości. Na korzyść hiszpańskiej gospodarki przemawia tutaj jej charakterystyka, a więc ogromny rynek sektora turystycznego. Wydaje się również, że niski poziom mobilności krajowych przedsiębiorstw sprawia, iż Hiszpanie nie powinni specjalnie obawiać się utraty miejsc pracy w rodzimych firmach, jako konsekwencji rozszerzenia Wspólnoty.



Co więcej, jak pokazują wieloletnie doświadczenia, strumień hiszpańskich inwestycji w niewielkim lub wręcz śladowym stopniu skierowany był do krajów Europy Środkowej i Wschodniej. A zatem relatywnie tania siła robocza w nowych krajach członkowskich nie do końca może być uznana za bezpośrednią konkurencję dla pracowników zatrudnionych w firmach należących do kapitału krajowego. W przypadku Hiszpanii charakterystyczne są również tradycyjne związki z krajami Ameryki Łacińskiej, które powodują, iż znaczna część hiszpańskich inwestycji lokowana jest właśnie w tym regionie.

Podsumowując, należy przyjąć, iż rozszerzenie Wspólnoty na kraje Europy Środkowej i Wschodniej powinno spowodować wzrost napływu inwestycji pochodzących z UE-15, w tym z Hiszpanii. Obserwując jednak tendencje widoczne zarówno w światowych przepływach BIZ, jak i inwestycjach dokonywanych w Hiszpanii wydaje się, że:

- proces delokalizacji może przebiegać w znacznie wolniejszym tempie niż się spodziewają niektórzy ekonomiści i politycy,
- nowe kraje członkowskie UE nie do końca mogą być uznane za konkurencję dla państw takich jak Hiszpania.



Warto zwrócić również uwagę na fakt, że proces delokalizacji może być także korzystny dla krajów będących eksporterami kapitału, w tym Hiszpanii. Zarazem przenoszenie produkcji za granicę niekoniecznie musi oznaczać duży spadek zatrudnienia dla kraju będącego eksporterem kapitału.



BIBLIOGRAFIA

- Alguacil, M., Orts, V., 2003. Inward foreign direct investment and imports in Spain. *International Economic Journal* 17, 3, 1–20.
- Álvarez, M., 2003. FDI determinant factors: the case of Catalan multinational manufacturing firms. IEB, Working Document 2003/4.
- Amighini, A., Rabellotti, R., 2003. The effects of globalization on industrial districts in Italy: evidence from the footwear sector. Paper for 43rd Congress of Regional Science Association.
- Aschauer, D., 1989. Is public expenditure productive? *Journal of Monetary Economics* 23, 177–200.
- Bajo Rubio, O., López Pueyo, C., 2002. Foreign direct investment in a process of economic integration: the case of Spanish manufacturing 1986–1992. FEDEA, Estudios sobre la economía española No. 126.
- Bajo Rubio, O., Sosvilla Rivero, S., 1991. La inversión extranjera directa en España, 1961 -1988: un análisis empírico de sus determinantes macroeconómicos. IV Simposio de Moneda y Credito.
- Baldwin, R., 1999. Agglomeration and endogenous capital. *European Economic Review* 43, 253–280.
- Baldwin, R., Forslid, R., 2000. Trade liberalisation and endogenous growth. A q-theory approach. *Journal of International Economics* 50, 497–517.
- Baldwin, R., Forslid, R., Martin, P., Ottaviano, G., and Robert-Nicoud, F., 2003. *Economic Geography and Public Policy*. Princeton University Press.
- Barro, R.J., Sala-i-Martin, X., 1992. Convergence. *Journal of Political Economy*, April.
- Barro, R.J., Sala-i-Martin, X., 1995. *Economic growth*. McGraw Hill.
- Bárzena Ruiz, J. C., Garzón, M., 2003. Mercados sindicados, deslocalización de empresas y bienestar social. Universidad del País Vasco.




- Beaulieu, E., McKenzie, K., Wen, J-F., 2004. Do taxes matter for firm location? University of Calgary.
- Belderbos, R., Zou, J., 2005. Divestiture of foreign manufacturing affiliates: country platform, multinational plant networks, and foreign investor agglomeration. HI-STAT. Discussion Paper Series No. 72.
- Bénassy-Quéré, A., Coupet, M., Mayer, T., 2005. Institutional determinants of foreign direct investment. CEPII No. 5.
- Bergstrand, J., Egger, P., 2005. A knowledge-and-physical-capital model of international trade, foreign direct investment and outsourcing: part I, developed countries. Forthcoming.
- Bianchi, L., Mariotti, I., 2003. Mezzogiorno en SEEC: do they compete in the attraction of Italian relocating SMEs? RSA International Conference, Pisa 12th–15th April.
- Blake, A., Gomez Plana, A., Latorre Muñoz, M., 2004. Macroeconomic effects of foreign direct investment in the Spanish economy. ECOMOD.
- Bosworth, B., Collins, S., 1999. Capital flows to developing economies: implications for savings and investment. Brookings Papers on Economic Activity No. 1, 146–169.
- Braconier, H., Ekholm, K., 2000. Swedish multinationals and competition from high- and low-wage locations. IUI Working Paper Series No. 523.
- Brainard, S., Riker, D., 1997. U.S. multinationals and competition from low wage countries. NBER Working Paper No. 5959.
- Brakman, S., Garretsen, H., Schramm, M., 2002. The final frontier? Border effects and German regional wages. HWWA DP 197, Hamburg Institute of International Economics.
- Brülhart, M., 1998. Economic geography, industry location and trade: the evidence. *The World Economy* Vol. 21, 775–801.
- Brülhart, M., 2001. Evolving geographical concentration of European manufacturing industries. *Weltwirtschaftliches Archiv* 137(2), 215–243.
- Brülhart, M., 2005. The fading attraction of central regions: an empirical note on core-periphery gradients in Western Europe. Mimeo, University of Lausanne.
- Brülhart, M., Koenig, P., 2003. The economic geography of EU accession countries: market access, wages and sectoral employment. Mimeo, University of Lausanne.
- Brülhart, M., Crozet, M., Koenig, P., 2004. Enlargement and the EU periphery: the impact of changing market potential. *World Economy* No. 27, 853–875.

- Brühlhart, M., Torstensson, J., 1996. Regional integration, scale economies and industry location. Discussion Paper No. 1435. Centre for Economic Policy Research.
- Buettner, T., Ruf, M., 2005. Tax incentives and the location of FDI: evidence from a panel of German multinationals. Deutsche Bundesbank, Discussion Paper No. 17.
- Chirinko, R., Fazzari, S., Meyer, A., 1999. How responsive is business capital formation to its user cost? An exploration with micro data. *Journal of Public Economics* 74, 53–80.
- Cieślík, A., Kaniewska, M., 2004. Telecommunications infrastructure and regional economic development: the case of Poland. *Regional Studies* Vol. 38.6, 713–725.
- Cordella, T., Grilo, I., 1998. Globalization and relocation in a vertically differentiated industry. IMF Working Paper No. 48.
- Cuadrado Roura, J., 1998. Convergencia regional en España. Hechos tendencias y perspectivas. Fundación Argentaria.
- Cummins, J., Hassett, K., Hubbard, G., 1998. Tax reforms and investment: a cross-country comparison. *Journal of Public Economics* 62, 237–273.
- Devereux, M., Griffith, R., 1998. Taxes and location of production: evidence from a panel of U.S. multinationals. *Journal of Public Economics* 68, 335–367.
- Dewit, G., Görg, H., Montagna, C., 2004. Should I stay or should I go? Foreign direct investment, employment protection and domestic anchorage. Mimeo, University of Nottingham.
- Díaz Vázquez, R., 2001. Un estudio descriptivo de la inversión extranjera directa en España y su distribución territorial. Tesis doctoral.
- Díaz Vázquez, R., 2003. Un modelo explicativo de la localización regional de la inversión extranjera directa. Una aplicación a la economía española. *Análise Económica* 23.
- Egger, P., Larch, M., Pfaffermayr, M., 2003. On the welfare effects of trade and investment liberalization. University of Innsbruck, Working Papers in Economics 2003/07.
- Egger, P., Pfaffermayr, M., 2002. The pure effects of European integration on intra-EU core and periphery trade. University of Innsbruck, Working Papers in Economics 2002/01.
- Egger, P., Pfaffermayr, M., 2004. Foreign direct investment and European integration in the 1990s. *World Economy* 27(1), 99–110.

- Elteto, A., 2000. Foreign direct investment in Spain and Hungary: main patterns and effects with a special regard to foreign trade. Budapest University of Economic Sciences and Public Administration, PhD Thesis.
- European Commission, 2004. A new partnership for cohesion. Convergence, competitiveness, cooperation. Third report on economic and social cohesion.
- Evans, P., Karras, G., 1994. Is government capital productive? Evidence from a panel of seven countries. *Journal of Macroeconomics* 16(2), Spring.
- Faini, R., 2004. Trade liberalization in a globalizing world. CEPR Discussion Paper No. 4665.
- Feld, L., Kirchgässner, G., 2002. The impact of corporate and personal taxes on the location of firms and on employment. Some panel evidence for the Swiss Cantons. *Journal of Public Economics* 87, 129–155.
- Fernandez-Otheo, C., Myro, R., 2003. Desinversión de capital extranjero en la industria española, 1993-2002. *Estudios sobre la economía española* 168. FEDEA.
- Fernandez-Otheo, C., Martin, D., Myro, R., 2004. Desinversión y deslocalización de capital extranjero en España. *Economía*, diciembre.
- Forslid, R., Haaland, J. I., and Midelfart Knarvik, K. H., 2002. A U-shaped Europe? A simulation study of industrial location. *Journal of International Economics* 57, 273–297.
- de la Fuente, A., 2001. Infraestructuras y política regional. Fundación de Estudios de Economía Aplicada.
- de la Fuente, A., 2003. El impacto de los Fondos Estructurales: convergencia real y cohesión interna. Instituto de Análisis Económico.
- de la Fuente, A., Vives, X., 1995. Infrastructure and education as instruments of regional policy: Evidence from Spain. *Economic Policy* 20, 11–54.
- Fujita, M., Thisse, J.-F., 2002. *Economics of agglomeration*. Cambridge University Press.
- Fujita, M., Krugman, P., and Venables, A., 1999. *The spatial economy: cities, regions and international trade*. The MIT Press.
- García Fontes, W., Serra, D., 1994. Capital público, infraestructuras y crecimiento. Instituto de Análisis Económico. *Crecimiento y convergencia regional en España y Europa*, Vol. 2, 451–478.
- Gouyette, C., Neven, D., 1995. Regional convergence in the European community. *Journal of Common Market Studies*, March.

- Hanson, G., 1996. Economic integration, intraindustry trade and frontier regions. *European Economic Review* 40, 941–949.
- Hanson, G., Mataloni, J., Slaughter, J., 2004. Vertical production networks in multinational firms. NBER Working Paper No. 9723.
- Head, K., Mayer, T., 2004. Market potential and the location of Japanese investment in the European Union. *Review of Economics and Statistics* 86(4), 959–972.
- Herce, J., Martín, C., Sosvilla-Rivero, S., Velazquez, F., 2002. La ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la economía española. La Caixa, Colección de Estudios Económicos No. 27.
- Holtz-Eakin, D., Schwartz, A., 1995. Infrastructure in a structural model of economic growth. *Regional Science and Urban Economics* 25, 131–151.
- Konings, J., 2003. Are wage costs differentials driving delocalisation? A comparative analysis between high income and low income countries using firm level data. LICOS Centre for Transition Economics, Discussion Paper No. 134.
- Konings, J., Murphy, A., 2003. Do multinational enterprises relocate employment to low wage regions? Evidence from European multinationals. LICOS Centre for Transition Economics, Discussion Paper No. 131.
- Krugman, P., 1991. Increasing returns and economic geography. Working Paper No. 3275. National Bureau of Economic Research.
- Krugman, P., 1994. Fluctuations, instability, and agglomeration, Working Paper No. 4616. National Bureau of Economic Research.
- Krugman, P., Venables, A., 1995. Globalization and the inequality of nations. *Quarterly Journal of Economics* 110, 857–880.
- Krugman, P., Venables, A., 1996. Integration, specialization and adjustment. *European Economic Review* 40, 959–967.
- Lafourcade, M., Paluzie, E., 2005. European integration, FDI and the internal geography of trade: evidence from Western-European border regions.
- Lipse, R., 2003. Foreign direct investment and the operations of international firms: concepts, history and data. [w:] Choi, K., Harrigan, J. *Handbook of international trade*.
- Maluquer de Motes Bernet, J. 2001. Las comunidades autónomas españolas bajo el impacto de la integración en la Unión Europea, Proyecto DGES PB98-0869, UHE/UAB.
- Martin, P., 1998. Regional policies, growth and geography in Europe. *World Economy* 21, 757–774.

- Martin, P., 1999. Public policies, regional inequalities and growth. *Journal of Public Economics* 73, 85–105.
- Martin, P., 2003. Public policies and economic geography, in Funck, B. and Pizatti, L. (eds) *European integration, regional policy and growth*. World Bank.
- Martin, P., Ottaviano, G., 1999. Growing locations: Industry location in a model of endogenous growth. *European Economic Review* 43, 281–302.
- Martin, P., Ottaviano, G., 1996. Growth and agglomeration. *International Economic Review* Vol.42, No. 4, 947–968.
- Mata, J., Portugal, P., 2002. The survival of new domestic and foreign-owned firms. *Strategic Management Journal* 23, 323–343.
- Midelfart Knarvik, K. H., Overman, H., Reading, S., Venables, A., 2000. The location of European industry. Report prepared for DG ECFIN, European Commission.
- Midelfart Knarvik, K. H., Steen, F., 1999. Self-reinforcing agglomerations? An empirical industry study. *Scandinavian Journal of Economics* 101, 515–532.
- Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2004. *Flujos de inversiones exteriores directas*.
- Munnell, A., 1990. Why has productivity declined? Productivity and public investment. *New England Economic Review*, Jan/Feb, 3–22.
- Ottaviano, G., Puga, D., 1997. Agglomeration in the global economy: A survey of the „new economic geography”. Discussion Paper No.1699. Centre for Economic Policy Research.
- Ottaviano, G., Thisse, J-F., 2001. On economic geography in economic theory: increasing returns and pecuniary externalities. *Journal of Economic Geography* 1, 153–179.
- Overman, H., Winters, A., 2003. Trade shocks and industrial location: the impact of EEC accession on the UK. *CEP Discussion Papers* No. 588.
- Overman, H., Winters, A., 2004. The geography of UK international trade. *CEPR Discussion Papers* No. 4259.
- Pennings, E., Sleuwaegen, L., 2002. New empirical evidence on international relocation of production. *CEPR Research Programme*.
- Puga, D., 1999. The rise and fall of regional inequalities. *European Economic Review* 43, 303-334.
- Puga, D., 2002. European regional policies in light of recent location theories. *Journal of Economic Geography* 2, 373–406.

- 
- 
- Quah, D., 1996a. Empirics for economic growth and convergence. *European Economic Review* 40, 1353–1375.
- Quah, D., 1996b. Regional convergence clusters across Europe. *European Economic Review* 40, 951–958.
- Resmini, L., 2003. Economic integration, industry location and frontier economies. *Economic Systems* No. 27, 205–221.
- Rokicki, B., 2004. Różnice w poziomie rozwoju regionalnego w Hiszpanii w okresie przed i po akcesji do Unii Europejskiej. *Ekonomista* nr 5, 715–725.
- Rokicki, B., 2005. Pierwsze lata funkcjonowania wspólnej waluty oraz dalsze perspektywy. *Biuletyn Analiz UKiE*.
- Sala-i-Martin, X., 1996. Regional cohesion: Evidence and theories of regional growth and convergence. *European Economic Review* 40, 1325–1352.
- Venables, A., 1996. Equilibrium locations of vertically linked industries. *International Economic Review* 37, 341–359.
- 
- 