

biorstw japońskich w Europie, przy niższych inwestycjach państw europejskich w Japonii. Dopiero pod koniec dekady lat 90. inwestycje europejskie nabierają większego, choć nieporównywalnego z inwestycjami japońskimi, znaczenia. Rozwój bezpośrednich inwestycji zagranicznych między Japonią a Unią Europejską jest o tyle ciekawy, iż powszechnie uważa się, że podmioty te tworzą jedno z ramion gospodarczej triady.³ Powiązania powinny zatem być stosunkowo intensywne. Dlaczego więc przepływy w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych między Japonią i Unią Europejską, zasadnicza przecież forma powiązań ekonomicznych występujących we współczesnym świecie, są znacznie niższe w porównaniu do przepływu BIZ między Unią Europejską i Stanami Zjednoczonymi, a także między Japonią i Stanami Zjednoczonymi? Jakie przyczyny prowadziły do tego, że wzajemne relacje w tym zakresie nie rozwijały się symetrycznie? W niniejszym opracowaniu przeanalizowane zostaną tendencje, motywy podejmowania oraz bariery w przepływach inwestycyjnych między UE i Japonią w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w okresie intensywnego rozwoju BIZ w gospodarce światowej.

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE UE I JAPONII NA TLE ŚWIATOWYCH BIZ

Wśród ogólnych przyczyn, które doprowadziły do wyraźnej intensyfikacji przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w II połowie lat 80., należy wymienić m.in.⁴: dokonujący się nieustannie postęp techniczny, który prowadził do ułatwienia funkcjonowania przedsiębiorstw w skali ponadnarodowej; konieczność umiędzynarodawiania działalności ze względu na coraz silniejszą konkurencję, i to zarówno na rynku światowym, jak i wewnętrznym; zmianę strategii działania samych korporacji transnarodowych, które rozpoczęły stosowanie globalnych strategii ekspansji; zmianę w polityce kursu walutowego najważniejszych uczestników gospodarki światowej, jaka nastąpiła w r. 1985; podejmowanie działań mających na celu liberalizację transferu kapitału w skali międzynarodowej. W tabeli 1 zaprezentowano najważniejsze tendencje w przepływach światowych bez-

Trade and Industry, L. A. Winters, A. J. Venables [red.], Cambridge University Press, Cambridge 1990, s. 201.

³ Mianem triady gospodarczej określamy układ, który ukształtował się pomiędzy Stanami Zjednoczonymi, Europejską Wspólnotą Gospodarczą oraz Japonią na przełomie lat 60.-70. XX wieku. Ze względu na potencjały gospodarcze tych podmiotów, ich wpływ na gospodarkę światową, a także ze względu na powiązania ekonomiczne między nimi, współczesna gospodarka światowa charakteryzuje się takim właśnie trójbiegunowym układem współzależności.

⁴ B. Mucha-Leszko, *Rozwój powiązań w gospodarce światowej – etapy globalizacji i regionalizacja procesów gospodarczych*, [w:] *Gospodarka światowa. Handel zagraniczny i marketing*, B. Mucha-Leszko [red.], Wydawnictwo UMCS, Lublin 2003, s. 77-79.

pośrednich inwestycji zagranicznych od r. 1982 do r. 2003. Można zauważyć, że w drugiej połowie lat 80. inwestycje bardzo dynamicznie rosły, osiągając średnioroczne tempo na poziomie 22,9%. Początek lat 90. przyniósł załamanie⁵, co przejawiało się w zmniejszeniu tempa wzrostu inwestycji w pierwszej połowie dekady, natomiast druga połowa przyniosła bardzo wyraźny wzrost dynamiki inwestowania. Jak dotychczas największa wartość rocznych przepływów inwestycji osiągnięta została w roku 2000, kiedy to napływ BIZ na świecie osiągnął poziom 1,27 bln USD.

Tab. 1. Wybrane wskaźniki dotyczące światowych bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1982–2003, mld USD oraz %
Selected indicators of FDI, 1982–2003, billions of dollars and percent

| | Wartość w cenach bieżących (mld USD) | | | | Roczne tempo wzrostu (%) | | | | | | |
|-----------------------|---|-------|-------|------|-----------------------------|----------------|----------------|------|-------|-------|-------|
| | 1982 | 1990 | 2000 | 2003 | 1986– –1990 | 1991– –1995 | 1996– –2000 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
| Napływ | 59 | 209 | 1 271 | 560 | 22,9 | 21,5 | 39,7 | 27,7 | -41,1 | -17 | -17,6 |
| Odpływ | 28 | 242 | 1 150 | 612 | 25,6 | 16,6 | 35,1 | 8,7 | -39,2 | -17,3 | 2,6 |
| Skumulowany napływ | 796 | 1 950 | 6 314 | 8245 | 14,7 | 9,3 | 16,9 | 19,1 | 7,4 | 12,7 | 11,8 |
| Skumulowany odpływ | 590 | 1 758 | 5 976 | 8197 | 18,1 | 10,7 | 17,1 | 18,5 | 5,9 | 13,8 | 13,7 |
| Fuzje i przejęcia | - | 151 | 1 144 | 297 | 25,9* | 24 | 51,5 | 49,3 | -48,1 | -37,7 | -19,7 |

* – Dane tylko dla lat 1987–1990.

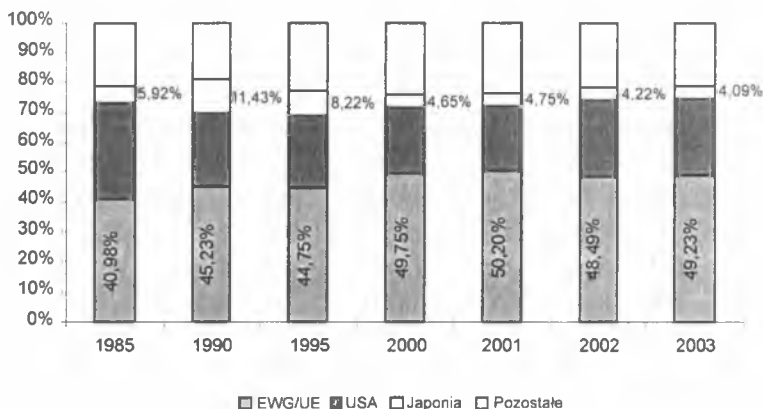
Źródło: *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, United Nations, New York and Geneva 2001, s. 10, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, United Nations, New York and Geneva 2002, s. 4, *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspective*, United Nations, New York and Geneva 2003, s. 3 oraz *World Investment Report 2004: The Shift Toward Services*, United Nations, New York and Geneva 2004, s. 9.

Na osiągnięcie tak dużej wielkości wpływ miały przede wszystkim fuzje i przejęcia.⁶ Po roku 2000 światowa wartość przepływów znacznie się zmniejszyła ze względu na pogarszającą się aktywność gospodarczą w najważniejszych krajach rozwiniętych (przejawiającą się niższym tempem wzrostu gospodarczego, ale także znacznym spadkiem aktywności na rynkach kapitałowych) oraz ze względu na zdecydowane zmniejszenie liczby fuzji i przejęć.

⁵ W roku 1991 ZIB spadły o 23,1% w stosunku do roku poprzedniego. *2002 JETRO White Paper on International Trade and Investment* (summary), Japan External Trade Organization, Tokyo 2002, s. 5.

⁶ W roku 2000 przeprowadzono 175 fuzji i przejęć o wartości przekraczającej 1 mld USD każda. Łączna wartość tych transakcji wyniosła 866,2 mld USD, co stanowiło ponad 75% wszystkich fuzji. *World Investment Report 2004: The Shift Toward Services*, United Nations, New York and Geneva 2004, s. 6.

Europejska Wspólnota Gospodarcza i Japonia miały duży wpływ na kierunki zmian światowych BIZ. W całym analizowanym okresie UE była jednym z najważniejszych podmiotów inwestujących i przyjmujących bezpośrednie inwestycje zagraniczne.⁷ Jednak podczas gdy Unia Europejska miała relatywnie zrównoważone wartościowo strumienie odpływu i napływu BIZ, to w przypadku Japonii, występowała duża dysproporcja w tym zakresie. W roku 1989 stosunek wartości napływu do wartości odpływu BIZ wyniósł w Japonii 1:42, podczas gdy we Wspólnocie 1:1,4.⁸



Uwaga: UE-15.

Rys. 1. Udział UE oraz Japonii w skumulowanej wartości odpływu światowych BIZ, 1985–2003⁹
The EU and Japan share in FDI cumulated outflows, 1985-2003

Źródło: opracowanie własne na podstawie *World Investment Report 2003...*, s. 262 oraz *World Investment Report 2004...*, s. 382.

W latach następnych wskaźnik japoński upodabniał się do wskaźników innych państw rozwiniętych, osiągając w roku 1998 poziom 1:7,6, a w roku 2003 1:4,6.¹⁰ Niemniej długotrwała asymetria w napływie i odpływie BIZ skutkowa

⁷ W roku 2003 udział UE-15 w skumulowanej wartości napływu światowych BIZ wyniósł 40,45%, a w skumulowanej wartości odpływu 49,23%. Patrz: *ibid.*, s. 376, 382.

⁸ Obliczenia własne na podstawie: *World Investment Report 1995: Transnational Corporation and Competitiveness*, United Nations, New York and Geneva 1995, s. 3.

⁹ Należy jednak pamiętać, że prezentowane tu dane obejmują łączną wartość BIZ w UE – razem z przepływami wewnętrznymi. Jest to o tyle ważne, że mają one bardzo znaczny udział w przepływach BIZ realizowanych przez UE. W roku 2000 wartość przepływów wewnętrznych UE-15 szacowana była na 650 mld EUR, podczas gdy całkowita wartość światowych BIZ (bez przepływów intra-UE) na ca. 800 mld EUR. Podaje za: *European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2001, 2002 Edition*, European Communities, Luxemburg 2002, s. 11.

¹⁰ Obliczenia własne na podstawie: *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspective*, United Nations, New York and Geneva 2003, s. 249, 253 oraz *World Investment Report 2004...*, s. 367, 372.

tym, że pozycja inwestycyjna Japonii jest obecnie zdecydowanie pozytywna. Na koniec 2003 r. skumulowana wartość inwestycji japońskich ulokowanych za granicą wyniosła 335,5 mld USD, a inwestycji przyjętych 89,7 mld USD.¹¹ Dało to Japonii udział w skumulowanym odpływie BIZ na poziomie 4,09%, a w napływie zaledwie 1,09%.¹² W porównaniu do roku 1985, udział w napływie światowych BIZ i tak zwiększył się ponad dwukrotnie. Najwyższy udział w odpływie światowych BIZ osiągała Japonia na przełomie lat 80. i 90. (11,43% w roku 1990), jednak późniejsza sytuacja gospodarcza kraju, a także zwiększenie zaangażowania inwestycyjnego innych państw obniżyły udział inwestycji japońskich w inwestycjach światowych.

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE MIĘDZY UE I JAPONIA

Notowane od połowy lat 80. XX w. wyższe tempo wzrostu japońskich inwestycji w UE niż w świecie oznaczało, że korporacje japońskie zmieniały geograficzne kierunki inwestowania.¹³ Mające priorytet do tej pory kraje azjatyckie o niskich kosztach pracy oraz kraje surowcowe traciły na znaczeniu, natomiast jako miejsce przeznaczenia japońskich BIZ zyskiwały kraje rozwinięte, w tym państwa Europy Zachodniej.¹⁴

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne między Japonią i UE w całym analizowanym okresie charakteryzują się asymetrią przepływów. Strona japońska zdecydowanie więcej inwestuje we Wspólnocie niż Wspólnota w Japonii.¹⁵ Dla UE Japonia jest krajem stosunkowo mało istotnym jako miejsce przeznaczenia lub źródło pochodzenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych, z udziałem wahają-

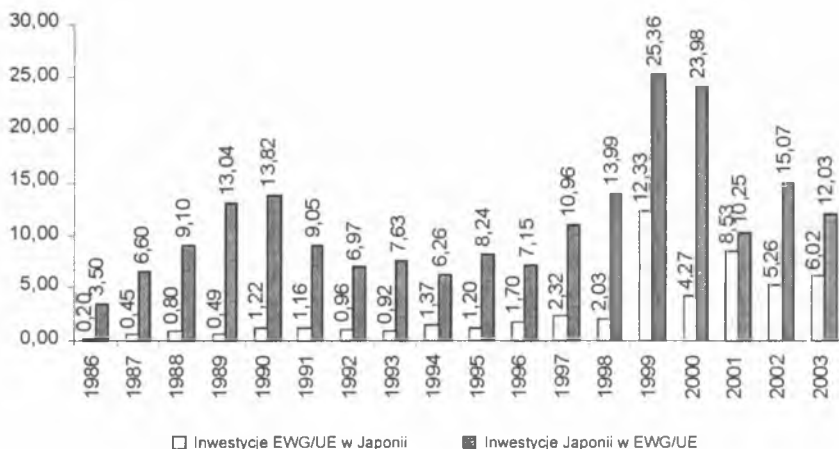
¹¹ Analogiczne porównanie skumulowanych inwestycji przyjętych w UE-15 i podjętych przez nią dawało wskaźnik na poziomie 1,2. Obliczenia na podstawie: *World Investment Report 2004...*, s. 367, 372.

¹² Obliczenia na podstawie: *ibid.*, s. 367, 372.

¹³ Dla przykładu w latach 1985–1992 zanotowano dziewięciokrotny wzrost skumulowanej wartości inwestycji bezpośrednich Japonii w UE, podczas gdy inwestycje japońskie na świecie wzrosły tylko czterokrotnie. Podają za: A. Stępnia k, *Japońskie inwestycje bezpośrednie w Unii Europejskiej*, Wspólnoty Europejskie Nr 7–8/1997, s. 50.

¹⁴ Związane było to z kolejną fazą inwestycji japońskich, której motywami były substytucja japońskiego eksportu, a także wykorzystywanie nadwyżki bilansu obrotów bieżących. W fazie tej dominowała masowa produkcja dóbr trwałego użytku na zasadzie montażu oraz znaczne uzależnienie od poddostawców. Szerzej o fazach inwestycji japońskich patrz m.in.: Ch. Dent, *The European Union and East Asia. An Economic Relationship*, Routledge, London 1999; P. E. Tolentino, *Multinational Corporation. Emergence and Evolution*, Routledge, London and New York 2000, s. 193–203.

¹⁵ Jest to zjawisko charakteryzujące powiązania gospodarcze Japonii ze światem, która zarówno w handlu, jak i w przepływach kapitałowych zajmuje od szeregu lat pozycję eksportera i inwestora netto.



Rys. 2. Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych między UE i Japonią w latach 1986–2003, mld USD

FDI flows between the EU and Japan, 1986–2003, billions of dollars

Uwaga: 1) prezentowane lata są latami fiskalnymi w Japonii. Rok fiskalny w Japonii trwa od 1 kwietnia do 31 marca; 2) pierwotne dane prezentowane były w JPY i zostały przeliczone na USD za pośrednictwem uśrednionego przez autora międzybankowego kursu walutowego Banku Japonii dla poszczególnych lat fiskalnych; 3) dla lat 1986–1988 przepływy obejmują całą Europę, a nie tylko kraje członkowskie EWG.

Attention: 1) years presented are Japan's fiscal years. Fiscal year in Japan starts on 1 April and ends on 31 March; 2) data previously were given in JPY and were transformed by author to USD using interbank averages of Bank of Japan; 3) For period of 1986–1988 flows cover entire Europe and not only EEC members.

Źródło: Dla lat 1986–1988 H. C. de Bettignies, *Japan and E.C. '92* [w:] *Japan: a New Kind of Superpower?*, C. Garby [red.], The John Hopkins University Press, London 1994, s. 82, dla pozostałych lat obliczenia własne na podstawie: *Outward Direct Investment (Country & Region)* oraz *Inward Direct Investment (Country & Region)*, Ministerstwo Finansów Japonii, www.mof.go.jp, data pobrania 2005.02.10 oraz *Foreign Exchange*, Bank Japonii, www.boj.or.jp, data pobrania: 2005.02.20.

cym się na poziomie kilku procent.¹⁶ Niemniej jednak nawet tak niewielki w stosunku do całości inwestycji podjętych przez UE udział pozwolił jej wyprzedzić Stany Zjednoczone i stać się największym inwestorem w Japonii.¹⁷ Z kolei Unia Europejska jest od roku 1998 najważniejszym miejscem inwestowania dla Japo-

¹⁶ Dla przykładu: w r. 1995 udział Japonii w odpływie zewnętrznych BIZ z UE wyniósł 2,2% (w napływie 2,4%), a w rekordowym roku 2000 odpowiednio 2% i 6,9%. P. Passerini, *Fall in FDI in 2001: EU-15 As Main Actor*, Statistics in Focus, Economy and Finance, Theme 2, 12/2003, s. 2–3.

¹⁷ Przez trzy lata fiskalne z rzędu od 2001 UE-15 lokowała w Japonii więcej bezpośrednich inwestycji niż USA.

nii, ważniejszym niż Stany Zjednoczone oraz region azjatycki.¹⁸ Przepływy bezpośrednich inwestycji między Japonią a UE przedstawione zostały na rysunku 2.

Po roku 1985 bardzo silnie wzrastały inwestycje japońskie we Wspólnocie, podczas gdy inwestycje UE w Japonii pozostawały do 1995 r. na względnie stałym poziomie około 1 mld USD rocznie. W roku 1990 napływ japońskich BIZ do Wspólnoty wyniósł 13,82 mld USD. W następnych latach inwestycje były niższe i dopiero w roku 1998 przewyższyły wartość z r. 1990. Spadek inwestycji wynikał ze złej sytuacji gospodarczej Japonii, która od początku dekady lat 90. przeżywa stagnację. Zwiększenie japońskich inwestycji w UE w roku 1998 pokazało wpływ kryzysu azjatyckiego na decyzje inwestycyjne japońskich przedsiębiorstw. Ze względu na brak stabilizacji, niepewność oraz wahania kursów walutowych w Azji oraz relatywnie duże bezpieczeństwo w Europie, Japończycy mniej inwestowali w Azji, więcej natomiast w Europie. W kolejnych latach, okresie najlepszym dla przepływów światowych BIZ, Japonia realizowała za granicą wiele inwestycji, z których największa część kierowana była do UE.¹⁹ Ostatnie trzy lata analizowanego okresu (2001–2003) to spadek przepływu kapitału w formie BIZ na całym świecie, w tym także w Japonii.

Z perspektywy aktywności inwestycyjnej UE, przełomowym rokiem we współpracy z Japonią w dziedzinie bezpośrednich inwestycji zagranicznych był rok fiskalny 1999, kiedy to wartość inwestycji pochodzących z UE, wzrastając o ponad 10 mld USD, przekroczyła poziom 12 mld USD. W kolejnych latach inwestycje spadły, ale wciąż znacznie przekraczały poziom z drugiej połowy lat 80. i pierwszej połowy lat 90.

Rosnące inwestycje Wspólnoty i Japonii były skoncentrowane geograficznie – tylko niektóre kraje UE były zainteresowane inwestowaniem w Japonii, ale także Japonia wybierała na lokalizację zaledwie kilka rynków europejskich. Jako miejsce przeznaczenia największe znaczenie spośród krajów Wspólnoty miała Wielka Brytania, gdzie w r. 1989 ulokowano ponad 37% wszystkich japońskich inwestycji przyjętych przez EWG-12. Na drugim miejscu znajdowała się Holandia (32,3%), a daleko za nią Francja, Niemcy i Hiszpania. Łącznie na te pięć krajów przypadało 88,5% całkowitych inwestycji Japonii w EWG w roku 1989. Odpowiednie dane przedstawia poniższa tabela:

¹⁸ *JETRO White Paper on Foreign Direct Investment 2000*, (summary), Japan External Trade Organization, Tokyo 2000, s. 16.

¹⁹ W roku fiskalnym 2000 na kraje UE-15 przypadało 49,2% całkowitego odpływu ZIB japońskich. Do USA kierowano z Japonii dwukrotnie mniej BIZ. *JETRO White Paper on Foreign Direct Investment 2002*, (summary), Japan External Trade Organization, Tokyo 2002, s. 18.

Tab. 2. Napływ japońskich BIZ do najważniejszych krajów UE w latach 1989 i 2003, %
Japanese outward FDI to most important EU states in 1989 and 2003, %

| 1989 | | 2003 | |
|-----------------|-------|-----------------|-------|
| Wielka Brytania | 37,4% | Holandia | 57,1% |
| Holandia | 32,3% | Wielka Brytania | 14,8% |
| Niemcy | 7,7% | Francja | 13,0% |
| Francja | 8,1% | Niemcy | 5,8% |
| Hiszpania | 3,7% | Belgia | 3,7% |
| Razem | 88,5% | Razem | 94,4% |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Outward Direct Investment (Industry & Country), Europe, Africa, Oceania*, Ministerstwo Finansów Japonii, www.mof.go.jp, data pobrania: 2005.02.20.

Do roku 2003 udziały poszczególnych państw członkowskich UE w przepływach zmieniały się, choć głównie dwa państwa były odbiorcami: Wielka Brytania i Holandia.²⁰ W roku 2003 wystąpiła jeszcze większa koncentracja geograficzna japońskich BIZ w UE. Pomimo rozszerzenia Unii Europejskiej o trzy nowe kraje, nadal przedsiębiorstwa japońskie preferowały przede wszystkim Holandię, Wielką Brytanię, Francję i Niemcy. Pięciu najważniejszych europejskich odbiorców otrzymywało już prawie 94,4% wszystkich japońskich inwestycji. Przez cały analizowany okres Japonia wykazywała zdecydowany brak zainteresowania inwestycjami w Austrii, Danii, Finlandii, Grecji, Portugalii i Szwecji.

Napływ BIZ z UE do Japonii także charakteryzował się dużą koncentracją geograficzną. Pięć krajów odgrywało rolę zasadniczą: Holandia, Niemcy, Wielka Brytania, Francja i Belgia. W roku fiskalnym 1999, który jak do tej pory był rokiem o największej wartości napływu BIZ z UE–15 do Japonii, udziały najważniejszych państw europejskich przedstawiały się następująco: Francja 54,2%, Holandia 34,3%, Wielka Brytania 6,5%, Niemcy 3,4%.²¹

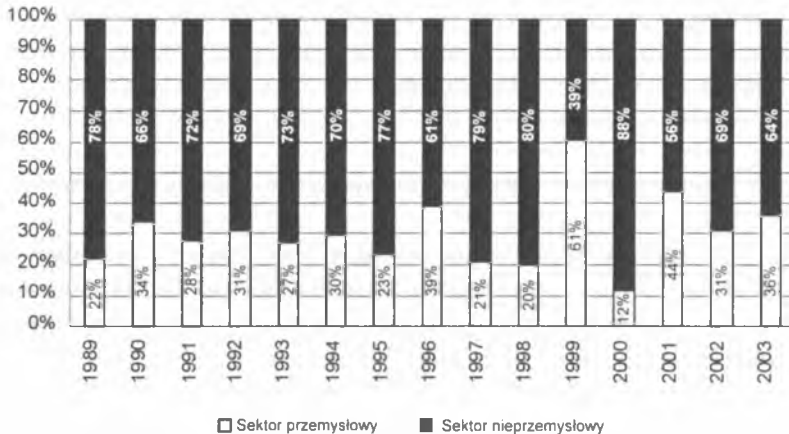
Zmiana orientacji geograficznej japońskich BIZ po roku 1985 wymuszała równocześnie zmianę struktury branżowej inwestycji. Mniej więcej od lat 60. do początku 80. japońskie inwestycje bezpośrednie w Europie zdominowane były przez usługi dystrybucyjne i finansowe, które miały za zadanie wspomagać japoński handel.²² Od połowy lat 80. na znaczeniu zaczęły zyskiwać także sektory

²⁰ Wielka Brytania niejednokrotnie odpowiadała za ponad połowę wszystkich japońskich BIZ w UE. W roku fiskalnym 2000 miała udział nawet na poziomie 80%, ale było to spowodowane przeprowadzeniem przez NTT DoCoMo inwestycji w USA za pośrednictwem filii brytyjskich. *JETRO White Paper on Foreign Direct Investment 2002...*, s. 31. Natomiast w ostatnich latach (2001 i 2003) na pierwsze miejsce wysunęła się Holandia.

²¹ Obliczenia własne na podstawie: *Inward Direct Investment (Industry & Country), Europe, Africa, Oceania*, Ministerstwo Finansów Japonii, www.mof.go.jp, data pobrania: 2005.02.20.

²² B. B r i d g e s, *Europe and the Challenge of the Asia Pacific*, Edward Elgar Publishing Ltd, Chettenham 1999, s. 34.

produkcyjne. Wobec tego udział tych sektorów w całkowitych BIZ z Japonii w UE wzrósł z mniej niż 10% w r. 1985 do ponad 22% w 1991, 38% w 1996 r.²³ W roku 2003 udział ten kształtował się na poziomie 36%.²⁴ Struktura japońskich inwestycji w UE pokazana jest na poniższym wykresie.



Rys. 3. Struktura branżowa napływu japońskich BIZ do UE w latach 1989–2003, %
Sectoral breakdown of Japanese FDI in the EU between 1989 and 2003, %

Źródło: *Outward Direct Investment (Industry & Country), Europe, Africa, Oceania*, Ministerstwo Finansów Japonii, www.mof.go.jp, data pobrania: 2005.02.20.

Na wykresie można zauważyć, że jedynie w roku fiskalnym 1999 udział inwestycji w sektorach przemysłowych przewyższał udział sektorów nieprzemysłowych. Spowodowane to było japońskimi inwestycjami w przetwórstwo żywności (Holandia i Wielka Brytania) i w znacznie mniejszym stopniu w urządzenia transportowe. Inwestycje w sektorze usług finansowych, ubezpieczeniowych i handlowych, które dominowały przez cały badany okres, miały przede wszystkim sprzyjać ułatwianiu handlu między Japonią a krajami Wspólnoty. Po roku 1992, kiedy utworzono wspólny rynek, a obecność korporacji japońskich w Europie zdecydowanie się zwiększyła, inwestycje zmieniły charakter na bardziej aktywne – mają wspierać japońskie przedsiębiorstwa produkcyjne.²⁵ Pod koniec analizowanego okresu inwestycje światowe, w tym także inwestycje Japonii i Wspólnoty kierowane były głównie w sektory usług. W Japonii przejawiało się to bardzo wyraźnie w inwestycjach podejmowanych przez wielkie domy handlowe.²⁶ W la-

²³ *Ibid.*, s. 34–35.

²⁴ Obliczenia własne na podstawie: *Outward Direct Investment (Industry & Region)*, Ministerstwo Finansów Japonii, www.mof.go.jp, data pobrania: 2005.02.20.

²⁵ A. Stępnia k, *op. cit.*, s. 51.

²⁶ *Sogo shosha* – wielkie domy handlowe powstałe na bazie przedsiębiorstw zajmujących się handlem w wyniku rozszerzania i różnicowania zakresu swojej działalności.

tach 2000–2002 pięć największych domów ustanowiło w sektorze usług 82% swoich nowych BIZ, a w przemyśle tylko 18%.²⁷

Przepływy inwestycyjne Wspólnoty do Japonii do końca lat 90. były lokowane w równym mniej więcej stopniu tak w sektory przemysłowe, jak i usługowe. Dopiero od 1999 r. znacznie wzrósł udział sektora usług, głównie dzięki nasileniu się liczby i wartości fuzji oraz przejęć. W wypadku Japonii były to inwestycje przede wszystkim w dziedzinie handlu, usług finansowych i ubezpieczeniowych. W inwestycjach przemysłowych dominował przemysł chemiczny i maszynowy.

PRZYCZYNY NAPŁYWU INWESTYCJI JAPOŃSKICH DO UNII EUROPEJSKIEJ

Zdecydowana asymetria w przepływach bezpośrednich inwestycji między UE a Japonią rodzi pytanie o przyczyny takiego zjawiska. Ważnym powodem tak znacznego wzrostu zaangażowania Japonii w UE w II połowie lat 80. była sytuacja gospodarcza Japonii i państw UE. W tym okresie gospodarka światowa pokonała recesję z początku dekady i zaczęła się szybko rozwijać. Szczególnie dotyczyło to Japonii, której tempo wzrostu gospodarczego przewyższało wskaźniki głównych jej rywali, a także gospodarki światowej jako całości.²⁸ Optymistyczne przewidywania przyszłej sytuacji powodowały, że inwestorzy japońscy coraz chętniej lokowali swoje inwestycje za granicą. Lata 80. to także zmiana negatywnego dotychczas bilansu obrotów bieżących w Japonii.²⁹ W warunkach osiągnięcia trwałej nadwyżki zaistniała możliwość i jednocześnie konieczność racjonalnego wykorzystania przewagi wynikającej z zajmowania pozycji eksportera netto. Nawet w warunkach bardzo silnej aprecjacji jena w stosunku do dolara, która rozpoczęła się w roku 1985, Japonia nie zanotowała trwalszych wahań w swoim bilansie handlowym. Wzrost wartości jena, który nie sprzyjał eksportowi, sprawiał, że opłacało się inwestować za granicą. Podstawą silnej aprecjacji japońskiej waluty było porozumienie państw grupy G-5 – tzw. *Plaza Agreement*.³⁰ Umocnienie jena jako impuls do zwiększenia inwestycji za granicą jest bardzo silnie podkreślane przez autorów japońskich.³¹ Producenci japońscy w wyniku spodziewanej

²⁷ *World Investment Report 2004...*, s. 134.

²⁸ W latach 1985–1991 Japonia miała wyższe tempo wzrostu realnego PKB niż Wspólnota. Patrz: 2002 *JETRO White Paper...*, s. 5.

²⁹ Nastąpiło to na początku dekady w latach 1982–1983. Por. B. Bridges, *op. cit.*, s. 35.

³⁰ Porozumienie zostało zawarte we wrześniu 1985 r. przez USA, Japonię, Kanadę, Niemcy i Francję, a dotyczyło obniżenia wartości dolara. W wyniku reakcji rynków walutowych wartość jena do dolara przez kolejne trzy lata nieustannie rosła. W roku 1985 1USD kosztował 238,54 JPY, natomiast w roku 1988 – 128,15 JPY. *White Paper on International Trade. Japan 1995*, Japan External Trade Organization, Tokyo 1995, s. 22.

³¹ Patrz np. *White Paper on International Trade*. Japan External Trade Organization, Tokyo, roczniki: 1987, 1989, 1997, 1998.

aprecjacji obawiali się osiągnięcia mniejszych zysków w kraju, coraz częściej inwestowali więc za granicą. W warunkach postępującego umiędzynarodowienia działalności następowała szybka zmiana koncepcji funkcjonowania przedsiębiorstw japońskich – strategia regionalna zastępowana była coraz częściej strategią globalną. W odniesieniu do EWG, przedsiębiorstwa japońskie realizowały politykę obecności na danym rynku, by w ten sposób zbierać informacje o popycie i konsumencie europejskim oraz by móc zaproponować adekwatną do jego potrzeb ofertę produktową.³² Nie bez znaczenia dla rozwoju inwestycji przemysłowych w Europie była także przewaga komparatywna, jaką wypracowali sobie producenci japońscy w pewnych sektorach przemysłu, opartych głównie na produkcji wielkoseryjnej. Miała ona miejsce przede wszystkim w dziedzinie elektrotechniki, elektroniki oraz w przemyśle samochodowym i metalurgicznym. Koncentracja na wybranych tylko dziedzinach działalności oraz bardzo szybki wzrost inwestycji jest cechą typową inwestycji japońskich tamtego okresu.

Poza czynnikami, które zależały przede wszystkim od samej Japonii, kraj ten musiał dostosowywać się do sytuacji mającej miejsce w gospodarce światowej, ale także w UE. Dużą rolę w aktywizacji japońskich inwestycji w EWG odegrała sama Wspólnota. Polityka handlowa prowadzona przez EWG oraz realizacja projektu Jednolitego Rynku Europejskiego napędzały inwestycje zewnętrzne. Środki polityki handlowej, które wprowadzała Wspólnota w reakcji na japońskie sukcesy handlowe, skłaniały producentów japońskich do dostosowywania się do zmieniających się warunków, do eliminowania barier w handlu oraz do prób łagodzenia konfliktów. Dobrym przykładem takiego działania jest sektor produktów elektronicznych. Od początku lat 80. EWG wprowadzała coraz to bardziej restrykcyjne środki przeciw importowi z Japonii tego rodzaju produktów.³³ Początkowo były to dobrowolne ograniczenia eksportu (1983 r.), po wygaśnięciu których nałożono wyższe stawki celne. W późniejszym okresie zaczęto stosować inny środek ochronny przeciwko nadmiernemu importowi – postępowania antydumpingowe. W latach 1984–1989 większość japońskich produktów elektronicznych sprowadzanych do UE była przedmiotem takiego postępowania.³⁴ Jedną z metod uniknięcia konfliktów handlowych było przenoszenie produkcji do Europy.³⁵ Gdy okazało się, że przedsiębiorstwa japońskie, które w celu

³² Dobrze wyraża to termin anglojęzyczny: *insiderization*, który jednak nie jest przetłumaczalny na język polski. Działanie polegało na poznawaniu „od środka” popytu europejskiego oraz dostosowywaniu się do europejskiej wielokulturowości. Por. H. C. de Bettignies, *Japan and E.C. '92* [w:] *Japan: a New Kind of Superpower?*, C. Garby [red.], The John Hopkins University Press, London 1994, s. 87.

³³ R. Belderbos, L. Sleuweagen *Tariff Jumping DFI and Export Substitution: Japanese Electronics Firms in Europe*, *International Journal of Industrial Organization*, No 16/1998, s. 604–605.

³⁴ *Ibid.*, s. 604.

³⁵ Badania empiryczne przeprowadzone w przemyśle elektronicznym pokazują, że substytucja

ominiecia barier i konfliktów handlowych uruchamiają produkcję w Europie i importują jednocześnie z Japonii większość komponentów, w r. 1987 EWG znolizowała prawo antydumpingowe, wprowadzając przepis o konieczności stosowania tzw. składnika lokalnego.³⁶ W konsekwencji europejskie filie przedsiębiorstw japońskich podejmowały produkcję komponentów na miejscu, ale także coraz większe inwestycje w Europie podejmowali japońscy poddostawcy.³⁷ Przyczyniało się to do wzrostu inwestycji w UE z Japonii.³⁸

Chęć uniknięcia konfliktów handlowych, ale także obawa przed nadmiernym wzrostem protekcjonizmu wskazywane były także przez Japończyków w ich motywacjach inwestycyjnych związanych z budową Jednolitego Rynku Europejskiego. Poza tymi defensywnymi czynnikami, w wypadku realizacji projektu Europa 1992 równie ważne były motywacje wynikające z dużych oczekiwań przedsiębiorców japońskich związanych z rozszerzającym się rynkiem. Większy rynek to większe możliwości efektywnego działania oraz większa konkurencja między przedsiębiorstwami we Wspólnocie.³⁹

Do momentu zrealizowania projektu jednolitego rynku poszczególne państwa stosowały różne zachęty, mające skłaniać przedsiębiorstwa japońskie do inwestowania. Występowały one nie tylko na szczeblu krajowym, ale także na niższych szczeblach samorządowych. Przykładem korzystnej dla inwestorów polityki władz mogą być działania Wielkiej Brytanii w okresie rządów M. Thatcher. Polegały one na stymulowaniu zmian w nastawieniu społeczeństwa do inwestorów japońskich z niechętnego na przychylne. Pozytywne nastawienie innych rządów (np. Holandii, Luksemburga) sprzyjało napływowi kapitału do tych państw. Początkowo niechętna postawa Francji wobec Japończyków zmieniła się w latach 90., co skutkowało zwiększeniem napływu inwestycji także do tego kraju. Wzrost wartości inwestycji japońskich we Wspólnocie wynikał nie tylko z zachęt oferowanych przez państwa europejskie, ale także z aktywnej roli, jaką w tym zakresie odgrywało państwo japońskie. W ramach rozbudowanego systemu pomocy dla przedsiębiorstw eksportujących i inwestujących, oficjalne instytucje, mające w swojej gestii sprawy dotyczące handlu i inwestycji, udzielały wsparcia inwestującym przedsiębiorstwom. Ekspansję japońską aktywnie wspie-

eksportu w zakresie produktów finalnych rzeczywiście miała miejsce. Import z Japonii zastępowała produkcja wewnątrz Wspólnoty. *Ibid.*, s. 611.

³⁶ Była to tzw. regulacja śrubokręta, na mocy której producenci zagraniczni obowiązani byli do wykorzystywania co najmniej w 40% komponentów innych niż kraj pochodzenia inwestora.

³⁷ Japoński system produkcji tradycyjnie oparty jest na współpracy wielkich przedsiębiorstw z mniejszymi poddostawcami.

³⁸ Między r. 1986 a 1989 liczba filii produkujących komponenty dla japońskich przedsiębiorstw elektronicznych zwiększyła się z 23 do 57 (wzrost o 148%). Zatrudnienie wzrosło w tym samym czasie o 197% do 8,9 tys. pracowników. *Ibid.*, s. 606.

³⁹ *White Paper on International Trade. Japan 1989*, Japan External Trade Organization, Tokyo 1989, s. 56.

rało i wspiera ministerstwo finansów, ministerstwo handlu międzynarodowego i przemysłu oraz ministerstwo spraw zagranicznych.⁴⁰

PRZYCZYNY NISKICH PRZEPLYWÓW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH (BIZ) Z UNII EUROPEJSKIEJ DO JAPONII

Niska wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Japonii jest cechą szczególną stosunków tego kraju nie tylko ze Wspólnotą Europejską. Jest to ogólna cecha powiązań gospodarczych Japonii ze światem. W wypadku UE nabiera ona szczególnego znaczenia ze względu na niezwykle niskie przepływy bezpośrednich inwestycji do Wspólnoty. Pod koniec analizowanego okresu obserwowano wzrost ich wartości, aczkolwiek biorąc pod uwagę standardy międzynarodowe, bardzo niewielki. Jakie przyczyny leżą zatem u podstaw niskiego zaangażowania inwestycyjnego UE w Japonii?

Na pierwsze miejsce wysuwają się czynniki administracyjne i regulacyjne, które w znacznym stopniu ograniczały możliwość inwestowania w Japonii. Dopiero od końca lat 60. XX w. rozpoczęła się powolna liberalizacja dotycząca przepływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.⁴¹ Wciąż jednak istnieją bariery regulacyjne, które nakładają na inwestorów znaczne ograniczenia. Według właściwej ustawy⁴², w wypadku napływającej inwestycji generalnie wymagane jest *ex post facto* zawiadomienie ministerstwa finansów i ministra właściwego do spraw sektora, w którym dokonano inwestycji.⁴³ Niemniej w pewnych dziedzinach (m. in. rolnictwo, przemysł petrochemiczny, transport powietrzny i wodny) wymagana jest notyfikacja *ex ante*, a w niektórych (nieruchomości, rybołówstwo, usługi finansowe, telekomunikacja, transport) specyficzne ograniczenia nakładają przepisy szczegółowe.⁴⁴

Czynnikami wpływającymi na bieżące decyzje inwestorów zagranicznych o zaangażowaniu się w Japonii jest sytuacja makroekonomiczna tego kraju. Wspominana już stagnacja lat 90., która z okresami recesyjnymi trwa do chwili obecnej, nie zachęca do podejmowania działalności gospodarczej w tym kraju. Dodatkowym czynnikiem zniechęcającym inwestorów europejskich jest wysoki i zmienny kurs jena, który aprecjonując, sprzyja inwestycjom japońskim, ale niekoniecznie europejskim.

⁴⁰ H. C. de Bettignies, *op. cit.*, s. 86.

⁴¹ Por. I. Yamazawa, *Economic Development and International Trade: the Japanese Model*, East-West Center, Honolulu 1990, s. 179–180.

⁴² Foreign Exchange and Foreign Trade Law.

⁴³ *Trade Policy Review: Japan*. Report by the Secretariat, World Trade Organization, December 2004, s. 41.

⁴⁴ *Ibidem*.

Jako bariery w napływie wskazywane są często wysokie koszty prowadzenia biznesu w Japonii, wysokie ceny ziemi, siły roboczej, wynajmu powierzchni biurowej, gorsza jakość życia dla obcokrajowców.⁴⁵ Przedsiębiorstwa europejskie muszą się także liczyć z silną pozycją przedsiębiorstw lokalnych, co przy zwyczajach konsumentów japońskich stwarza trudne warunki do konkurowania. Wszystkie te ograniczenia powodują, że przedsiębiorstwa europejskie jako bariery wskazują także osiągnięcie niższej niż w innych krajach przeciętnej stopy zwrotu.⁴⁶

Wydaje się, że kolejne rządy Japonii od dawna zdają sobie sprawę z możliwych korzyści wynikających z goszczenia u siebie zagranicznych inwestycji. Już na początku lat 80. stworzono plan, w którym zapisano konieczność zwiększenia napływu inwestycji do Japonii.⁴⁷ Po wybuchu kryzysu na początku lat 90. podejmowano próby skłonienia zagranicznych inwestorów do zainteresowania się rynkiem japońskim. Coraz częściej uważano, że napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych przyczynić się może do rewitalizacji gospodarki, że zagraniczne inwestycje bezpośrednie przynoszą korzyści nie tylko konkretnemu przedsiębiorstwu, ale także przyczyniają się do promowania niezbędnych w Japonii reform strukturalnych.⁴⁸ Przedsiębiorstwo zagraniczne, które zaczyna funkcjonować w Japonii, przynosi nie tylko nowe zasoby menedżerskie (np. zdolności technologiczne, patenty, znaki handlowe, doświadczenie menedżerskie) oraz technologie, ale posiada równocześnie duży wpływ na wzrost konkurencji na rynku wewnętrznym oraz promocję importu.⁴⁹ W roku 1992 uchwalono ustawę o nadzwyczajnych środkach promocji importu oraz napływie zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Japonii.⁵⁰ Ustawa mająca obowiązywać do 2006 r. nie przyniosła dotychczas jednak zasadniczych zmian w wielkości napływającego kapitału. Podkreślając znaczenie korzyści z napływających do kraju inwestycji, w styczniu 2003 r. premier R. Koizumi ogłosił wolę wdrożenia środków służących podwojeniu skumulowanej wartości BIZ w ciągu pięciu lat.⁵¹ W roku 2003 rząd zadecy-

⁴⁵ Por. *White Paper on International Trade 1998*, Japan External Trade Organization, Tokyo 1998, s. 32.

⁴⁶ W latach 1995–1997 zwrot z BIZ Unii Europejskiej w Japonii był mniejszy od średniej dla dziesięciu najważniejszych miejsc lokowania europejskich inwestycji. Por. P. P a s s e r i n i, *Income and Rate of Return from EU Direct Investments*, Statistics in Focus, Economy and Finance, Theme 2, 24/2000, s. 5.

⁴⁷ *Japan in the Year 2000*. Patr.: J. B o s s a k, *Japonia: Strategia rozwoju w punkcie zwrotnym*, PWN, Warszawa 1990, s. 191.

⁴⁸ *White Paper on International Trade 2003*, Japan External Trade Organization, Tokyo 2003, s. 185.

⁴⁹ *White Paper on International Trade 1995*, Japan External Trade Organization, Tokyo 1995, s. 23.

⁵⁰ The 1992 Law on Extraordinary Measures for Promotion of Imports and Facilitation of Foreign Direct Investment in Japan.

⁵¹ Od roku 2001, kiedy to wartość skumulowanych inwestycji w Japonii szacowano na ok. 50 mld USD. *World Investment Report 2004...*, s. 82.

dował o wdrożeniu konkretnych środków, które mają za zadanie promować bezpośrednio inwestycje zagraniczne i usuwać bariery w ich napływie. Środki pogrupowano w pięć kategorii⁵²: 1) rozpowszechnianie informacji o możliwościach inwestowania w Japonii, 2) przegląd i uproszczenie procedur administracyjnych, 3) stworzenie przyjaznego środowiska zatrudnienia i mieszkania dla obcokrajowców, 4) poprawa środowiska prowadzenia biznesu, 5) asystowanie lokalnym samorządom w zachęcaniu inwestycji zagranicznych. Jest to kolejna próba zachęcenia inwestorów zagranicznych do zainteresowania Japonią jako miejscem przeznaczenia ich inwestycji. Wydaje się, że bez większego zaangażowania wszystkich zainteresowanych stron – strony japońskiej we wprowadzaniu faktycznych ułatwień w prowadzeniu biznesu w Japonii, strony europejskiej zaś w większym wysiłku włożonym w poznanie specyficznych uwarunkowań – powiązania między Japonią a Unią Europejską nie będą się intensywnie rozwijać.⁵³

WNIOSKI

Na podstawie przeprowadzonej analizy można sformułować kilka wniosków dotyczących powiązań inwestycyjnych Unii Europejskiej z Japonią:

1. Powiązania inwestycyjne łączące Wspólnotę Europejską z Japonią w analizowanym okresie 1986–2003 cechują się znaczną asymetrią przepływów, polegającą na zdecydowanej przewadze napływu japońskich inwestycji do UE niż inwestycji Wspólnoty do Japonii. Wynikało to z istnienia silnie oddziaływających czynników zachęcających do inwestowania we Wspólnocie, podczas gdy w przypadku Japonii takich czynników było znacznie mniej. Dodatkowo w Japonii występowały istotne bariery w napływie zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

2. Japonia jest krajem, w którym potencjalne możliwości inwestowania przez podmioty europejskie są większe od przepływów realizowanych w rzeczywistości. Świadczą o tym wyniki rankingu sporządzanego przez UNCTAD, według którego Japonia zajmuje 12 miejsce pod względem potencjalnych możliwości napływu BIZ, natomiast 127 miejsce w rzeczywistej realizacji inwestycji.⁵⁴ Wartość podejmowanych przez Wspólnotę bezpośrednich inwestycji w Japonii potwierdza niekorzystną rankingową pozycję tego kraju.

3. Przepływy bezpośrednich inwestycji między Japonią a Wspólnotą Europejską geograficznie koncentrują się na kilku wybranych krajach. Najważniejsze

⁵² *Trade Policy Review: Japan*. Report by the Secretariat, World Trade Organization, December 2004, s. 43.

⁵³ W roku 2003 na szczycie UE–Japonia podjęto inicjatywę dotyczącą inwestycji, która ma za zadanie zwiększyć świadomość obu stron o znaczeniu powiązań tego rodzaju. Planowane są aktywne działania w zakresie promowania napływu bezpośrednich inwestycji z UE do Japonii. *White Paper on International Trade 2003...*, s. 205.

⁵⁴ *Pozycja dla okresu 2001–2003. World Investment Report 2004...*, s. 82.

znaczenie zarówno w napływie, jak i odpływie mają takie kraje, jak: Wielka Brytania, Holandia, Francja, Niemcy i Belgia.

4. W całym badanym okresie w strukturze branżowej realizowanych inwestycji Japonii w UE i Wspólnoty w Japonii występuje charakterystyczna przewaga sektora nieprodukcyjnego nad sektorem produkcyjnym. Największe znaczenie miały inwestycje w sektorze usług finansowych, ubezpieczeniowych i handlowych.

5. Wyrażana oficjalnie przez Japonię wola zwiększenia roli tego kraju jako miejsca lokowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich nie doczekała się realizacji. Trudności w wejściu na rynek oraz utrzymaniu się na nim przedsiębiorstw z Unii Europejskiej – największego światowego inwestora – świadczą o braku skuteczności podejmowanych działań. Podwojenie skumulowanej wartości inwestycji w Japonii do roku 2006 może okazać się zadaniem trudnym do wykonania.

SUMMARY

The aim of this article is an analysis of foreign direct investment development between the European Union and Japan from 1986 to 2003. One can easily notice that during period under scrutiny there is a huge asymmetry between value of Japanese investment in the European Union and investment of the EU in Japan. The disproportion is a consequence of the existence of many motives for Japanese enterprises to invest in Europe and number of obstacles for Community's investment in Japan. Foreign direct investment flows in both directions are geographically concentrated on several markets, namely: Great Brittan, the Netherlands, France, Germany. In the sectoral breakdown there is an advantage of services investment over industrial investment. Unless Japanese government does not make a real effort to improve conditions for investment, there will not be an improvement in the EU's FDI inflows to Japan.