

Andrzej BUSZKO*

Wpływ praktyk kartelowych oraz regulacji przepływu kapitału na bezpośrednie inwestycje zagraniczne w latach 1990-2002

Wstęp

Dekada lat 90. ubiegłego wieku uchodzi za okres intensywnego rozwoju międzynarodowej współpracy gospodarczej. Z jednej strony umocniły się charakterystyczne zjawiska dotyczące związków pomiędzy krajami wysoko uprzemysłowionymi, dysproporcji w odniesieniu do państw słabo rozwiniętych gospodarczo, ale z drugiej pojawiły się wysiłki poszczególnych rządów, organizacji międzynarodowych na rzecz efektywnego współdziałania [Sauve, Wilke, 2000]. Wielu analityków okres ostatniego dziesięciolecia określa mianem czasów burzliwych [Drucker, 1995]. Okres ten charakteryzuje się gwałtownością zachodzących procesów, kształtowaniem się nowego środowiska funkcjonowania nie tylko przedsiębiorstw, ale również organizacji, instytucji międzynarodowych oraz trudnymi wyzwaniem dla rządów większości państw [Hall, 1992]. Dla wielu oznacza szansę rozwoju, ale dla innych będzie utożsamiany z utratą uprzywilejowanej pozycji [Friedman, 1993]. Wraz ze zmianami, powstaniem nowych okoliczności rosną szanse na pokonanie dysproporcji pomiędzy poszczególnymi gospodarkami, regionami świata. Część zmian należy traktować jako efekt nieuchronnie postępującej globalizacji, ale przeważającą część zmian łączy się z aktywną polityką makroekonomiczną pozwalającą na zrealizowanie założonych planów [Anderson, Jenny, 2001].

Jedną z nich jest zakres związany z przepływem oraz tworzeniem warunków do inwestycji zagranicznych. Dopływ na rynki wewnętrzne obcych kapitałów przyczynia się do modernizacji gospodarki oraz jest ważnym źródłem pobudzenia całkowitych inwestycji [Sjohom, 1996]. Ponadto pozwala na zwiększenie konkurencji pomiędzy lokalnymi przedsiębiorstwami, ożywienie cyklu koniunkturalnego, przezwyciężenie niekorzystnych trendów w tym przede wszystkim ograniczenie bezrobocia, spadku popytu wewnętrznego [Smarzyńska, 2002].

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne powszechnie postrzegane są jako korzystna forma współpracy międzynarodowej [Stern, 2001]. W krajach rozwijających się inwestycje zagraniczne pozwalają na przeprowadzenie reform strukturalnych, a w tym zakresie najczęściej przytoczona zostaje prywatyzacja,

* Autor jest pracownikiem Katedry Ekonomii Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie. Artykuł wpłynął do redakcji w grudniu 2003 r.

powstanie i umocnienie rynku kapitałowego oraz finansowego [Shirley, Walsh, 2001]. Analizując poziom i dynamikę inwestycji zagranicznych należy uwzględnić nie tylko wysiłki rządów oraz instytucji międzynarodowych, ale także korporacji działających na rynkach światowych. One będą w dużym stopniu wykorzystywać wszelkie możliwości (w tym także luki prawne) pozwalające na dodatkowe źródła dochodów [Connor, 2001].

Cel pracy, przyjęte hipotezy oraz założenia

Podstawowym celem pracy jest przedstawienie wpływu praktyk kartelowych wpływających na poziom bezpośrednich światowych inwestycji zagranicznych (*Foreign Direct Investment FDI*). Określenie kierunków inwestycji oraz intensywności nakładów. Celem pobocznym jest zweryfikowanie poglądów M. Hallwarda-Driemeira, który przyjmuje brak związków pomiędzy liczbą zawartych umów regulujących przepływy kapitałów a poziomem FDI. W badaniach posłużono się wskaźnikiem korelacji rang. Metoda korelacji rang stosowana jest wówczas, gdy badana zbiorowość jest nieliczna, mniejsza od 30. W przypadku kiedy wskaźnik osiąga wartość powyżej 0,95 wówczas pomiędzy analizowanymi cechami zachodzi ścisły związek.

Przyjęto następujące hipotezy:

1. polityka makroekonomiczna poszczególnych państw oraz koncernów międzynarodowych ma wpływ na wielkość światowych inwestycji zagranicznych,
2. zawarte umowy regulujące przepływy kapitałów są czynnikiem sprzyjającym napływowi inwestycji,
3. państwa zabiegające o pozyskanie zagranicznych kapitałów podejmują działania na rzecz tworzenia odpowiednich warunków inwestorom.

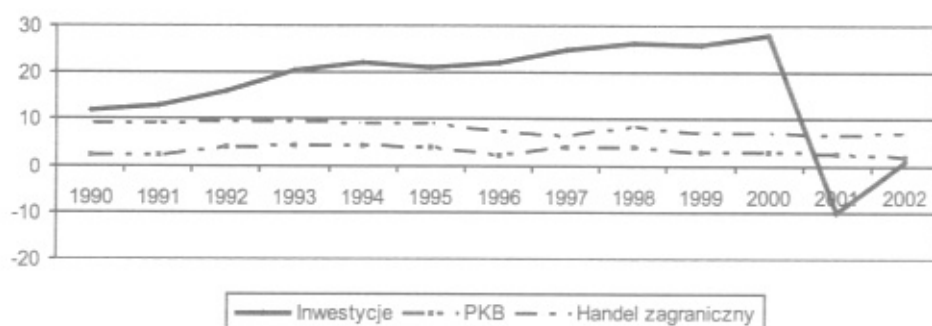
Powyższe hipotezy oparto na kilku założeniach. W zasobach światowego kapitału występuje znaczna dysproporcja. Kraje rozwinięte gospodarczo są z jednej strony eksporterami, ale z drugiej strony również importerami kapitału. Kraje rozwijające jedynie absorbują zagraniczne środki. Postępujący proces globalizacji doprowadza w skali międzynarodowej do ujednoczenia rozwiązań prawnych, wprowadzenia zbliżonych standardów kontroli oraz zabezpieczenia przepływów kapitałowych. Dzięki temu inwestorzy posiadają niezbędne gwarancje bezpieczeństwa prowadzonych transakcji. Większy strumień środków odnotują te państwa, w których rozwiązania (prawne oraz instytucjonalne) są typowe dla rozwiniętych rynków kapitałowych. Kluczowe znaczenie ma liczba zawartych umów. Im jest ich więcej tym rosną szanse na wzrost zagranicznych inwestycji. Podpisanie kolejnych porozumień pozwala unikać typowych błędów, sprzyjać wymaganiom inwestorów.

Zmiany w tempie i poziomie inwestycji

W latach 1990-2002 poziom bezpośrednich zagranicznych inwestycji wykazywał wysoką dynamikę wzrostu. Szczególnie jest to widoczne w podokre-

sie 1995-2000, kiedy inwestycje zagraniczne z wielkości 331 mld USD zwiększyły się do 1,3 biliona USD. W kolejnych latach 2001-2002 ustabilizowały się w przedziale 756-757 mld USD rocznie [Global..., 2003]. Największy dopływ inwestycji zanotowały kraje wysoko uprzemysłowione. Do nich skierowano prawie 75% wszystkich FDI, na kraje rozwijające przypada niespełna 15% ogólnych nakładów, na pozostałe niewiele ponad 5% [Salow, 2003]. Dynamika inwestycji zagranicznych jest znacznie wyższa, aniżeli wielkości odnoszące się do światowego handlu oraz PKB brutto.

Wykres 1. Dynamika światowych bezpośrednich inwestycji zagranicznych, PKB oraz handlu w latach 1990-2002 (w %)



Źródło: International Trade Statistics, World Bank, Washington, 2003

W latach 1990-2000 średnioroczna dynamika inwestycji zagranicznych oscylowała na poziomie prawie 21%, PKB 4,4% natomiast handel zagraniczny nie przekroczył 10%. Dekada lat 90. była znacznie korzystniejsza od poprzedniej. Dynamika PKB w latach 80. wynosiła 3,2%, handlu zagranicznego zaledwie 3,3%, natomiast inwestycje – 5,3% [Development..., 2003].

W 2001 roku nastąpiło załamanie światowych inwestycji bezpośrednich. Spadek w porównaniu do roku poprzedniego wyniósł prawie 20%. Dynamika PKB oraz handlu zagranicznego pozostała na ubiegłorocznym poziomie.

Wśród krajów rozwijających najwięcej bezpośrednich inwestycji zagranicznych przypada na region Azji Południowo-Wschodniej. Ważną rolę w absorpcji kapitałów odgrywały Chiny, do których skierowano ponad 23% łącznych nakładów [Aykut, Ratha, 2003]. Równie istotnym rynkiem okazały się Indie. Na ten rynek w formie nakładów bezpośrednich docierało rocznie ponad 2 mld USD [Aykut, Ratha, 2003]. Obszar Pacyfiku zdecydowanie przewyższał pozostałe regiony. Dysproporcje przedstawia tablica 1.

Tablica 1

Poziom strumienia światowych inwestycji zagranicznych w wybranych regionach w latach 1990-2003 (mld USD)

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02
Azja Płd Wsch.	12	25	42	41	65	61	68	60	59	48	53	64	75
Ameryka Płd.	17	19	25	27	31	33	34	30	28	23	21	13	11
Europa Wsch.	2	3	6	9	11	23	25	21	17	18	24	21	19

Źródło: [Aykut, Ratha, 2003]

Zainteresowanie zagranicznych inwestorów selektywnymi rynkami należy wiązać z warunkami absorpcji kapitału. Region Pacyfiku postrzegany jest jako dynamicznie rozwijający się obszar oparty na modelu typowej gospodarki rynkowej [Ohome, 1993]. Podstawową w nim rolę odrywa:

- brak ograniczeń w przepływie kapitału,
- własność prywatna,
- niski interwencjonizm państwa,
- polityczna stabilizacja.

Kryzys walutowy w 1997 roku przyczynił się jedynie do czasowego spadku FDI. Po dwóch latach (tj. od 1999 r.) jego wartość powróciła do poprzedniego poziomu powyżej 50 mld USD rocznie.

W odróżnieniu do rejonu Azji Płd.-Wschodniej, kraje Ameryki Południowej cechował znaczny protekcjonizm, bariery wobec kapitału zagranicznego oraz brak stabilizacji makroekonomicznej. Przykładem jest wysoki poziom inflacji, połączony z deficytem budżetowym.

Tablica 2

Poziom inflacji w wybranych krajach Ameryki Południowej w latach 1990-2002

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02
Chile	65	41	38	29	24	22	18	21	19	15	13	14	12
Argentyna	114	89	75	42	31	17	12	11	8	4	1	125	87
Kolumbia	81	75	77	62	48	42	31	28	32	31	28	22	31
Brazylia	77	48	52	48	38	29	27	24	21	18	22	24	26
Peru	81	91	48	41	32	27	18	15	14	13	19	23	22

Źródło: Rocznik Statystyki Międzynarodowej, GUS, 2003

W przedstawionych w tablicy 2 państwach Ameryki Południowej wysoki poziom inflacji wystąpił na początku lat 90. Stopniowo ulegał on ograniczeniu, ale nie udało się utrzymać kilkuprocentowej wielkości przez dłuższy czas. Wprowadzone reformy gospodarcze w Argentynie (w tym przede wszystkim ograniczenie podaży pieniądza, powiązanie peso z dolarem) pozwoliło doprowadzić w 1999 roku do rekordowo niskiej inflacji. Następstwem był wyjątkowo burzliwy przebieg kryzysu walutowego, który w 2001 roku doprowadził do powrotu inflacji.

Tablica 3

Podstawowe dane makroekonomiczne w wybranych regionach świata a dynamika bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1990-2002

	Azja Południowo-Wsch.			Ameryka Południowa			Europa Środkowo-Wsch.		
	1990-1995	1996-1998	1999-2002	1990-1995	1996-1998	1999-2002	1990-1995	1996-1998	1999-2002
Inflacja	3,4%	4,6%	6,1%	45,1%	22,4%	36,2%	38,2%	17,1%	14,2%
Realny wzrost PKB	8,1%	4,2%	5,2%	1,3%	1,1%	1,9%	4,2%	5,8%	3,6%
Deficyt budżetowy	+1,1%	+0,5%	+0,5%	3,3%	4,6%	4,4%	4,1%	3,4%	3,5%
Dynamika obrotów HZ	11%	12,3%	7,8%	7,6%	4,9%	4,8%	8,1%	5,2%	5,6%
Dynamika inwestycji	28%	-11%	15%	14%	-15%	-21%	45%	9%	7,6%

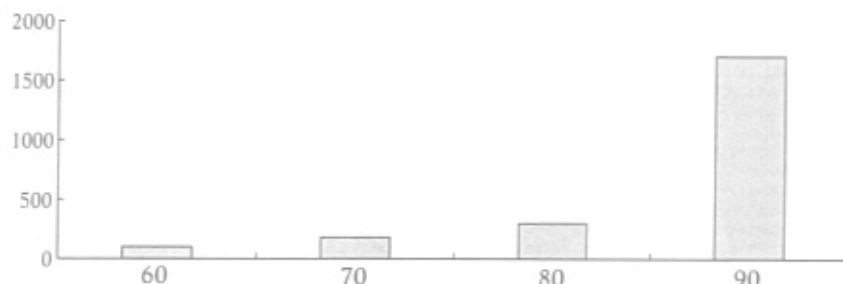
Źródło: obliczenia na podstawie Statistical Yearbook 2002, WTO, New York 2003

Wysoka dynamika zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest skorelowana z niską inflacją, wzrostem realnego PKB, brakiem deficytu budżetowego. Sytuacja taka wystąpiła w latach 1990-1995 w Azji Południowo-Wschodniej. Państwa regionu wyróżniał dodatni bilans budżetu, wysoki ponad 8% wzrost realnego PKB, oraz nieznaczna inflacja na poziomie 3,4%. Średnioroczna dynamika inwestycji wyniosła 28%. W Europie Środkowo-Wschodniej znaczną dynamikę inwestycji zagranicznych należy wiązać ze zmianami wywołanymi transformacją. Do 1990 roku bezpośrednie inwestycje zagraniczne wymagały uzgodnień na szczeblu centralnym. Wraz z likwidacją monopolu, liberalizacją obrotu, otwartością na współpracę zagraniczną umożliwiono swobodny napływ kapitałów. W związku z tym nawet niewielkie pod względem wartości inwestycje powodowały znaczną dynamikę.

Związek pomiędzy umowami regulującymi przepływ kapitałów, a poziomem bezpośrednich inwestycji zagranicznych

W latach 1990-2002 nastąpił szybki wzrost liczby zawieranych dwustronnych porozumień w zakresie regulacji przepływów kapitałowych. Dynamikę przedstawia wykres 2.

Wykres 2. Liczba zawartych dwustronnych porozumień regulująca przepływy kapitałowe w latach 1960-2000



Źródło: Global Economic Prospects and the Developing Countries, World Bank 2003

W latach 1990-2002 zawarto pomiędzy krajami eksportującymi a importującymi FDI 2031 dwustronnych porozumień regulujących przepływy kapitałowe [Hallward-Driemeier, 2003]. W odniesieniu do poprzedniej dekady był to prawie pięciokrotny wzrost. Lata 60. oraz 70. charakteryzowały się nieznacznym poziomem zawieranych umów.

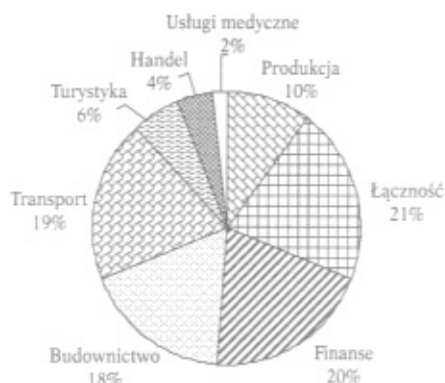
Tak dynamiczny wzrost umów dwustronnych dowodzi niskiej skuteczności traktatów wielostronnych. Nie wszystkie rozbieżności na temat przepływów kapitałowych mogły zostać uzgodnione w ramach wielostronnych porozumień. Pomimo iż bezpośrednim inwestycjom nadawano znaczny priorytet. Przykładowo w 1994 roku w ramach negocjacji Rundy Urugwajskiej przyjęto następujące uzgodnienia:

- porozumienie w zakresie subsydiów (*Agreement on Subsidies*)
- kontroli i pomiaru inwestycji (*Agreement on Trade – Related Investment Measures*)
- praw autorskich (*Agreement on Trade – Related Intellectual Property Rights*)
- rządowego wsparcia inwestycji (*Government Procurement Agreement*).

Tematyka przepływów kapitałowych była także poruszana poza strukturami Światowej Organizacji Handlu (WTO). Do istotnych uzgodnień należy traktat zawarty przez państwa OECD zmierzający do przeciwdziałania i likwidacji korupcji (*Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions*). Konwencja weszła w życie w 1999 roku, oprócz 29 członków OECD akceptowało ją również 5 państw będących poza strukturami OECD (Argentyna, Brazylia, Bułgaria, Chile, Słowacja).

Prowadząc świadomą politykę gospodarczą polegającą na ochronie wybranych sektorów poszczególne państwa starają się wpływać na inwestorów zagranicznych. Ograniczają ich możliwości inwestycyjne. Na podstawie przeprowadzonych w latach 1990-2002 przez P. Sauve badań wynika, iż prawie 85% braku dostępu w krajach rozwijających dotyczy sektora usług [Sauve, 2003]. Tak wysoki wskaźnik dowodzi z jednej strony określonej polityki państw rozwijających się, a z drugiej przedstawia wyraźne preferencje kapitału zagranicznego.

Wykres 3. Typowe sektory ochrony w krajach rozwijających się w latach 1990-2002



Źródło: opracowanie na podstawie [Sauve, 2003]

Kraje rozwijające się w znacznym stopniu ograniczały dostęp do działalności transportowej, łączności oraz finansów. Na te trzy działy usług przypadało prawie 65% całkowitych ograniczeń. Pozostałe branże w tym przede wszystkim turystyka, handel czy nawet usługi medyczne były bardziej otwarte na penetrację zagranicznych inwestorów. Tym niemniej liczne ograniczenia są istotną barierą w przepływie zagranicznych inwestycji zagranicznych. Dwustronne uzgodnienia z reguły koncentrowały się na następujących grupach tematycznych:

1. zrównania wobec prawa lokalnego zagranicznych i krajowych inwestorów (22% porozumień),
2. licencji importowych oraz eksportowych (11%),
3. transferu wypracowanych zysków (8%),
4. preferencji podatkowych inwestora zagranicznego (7%) [Mattoo, 2000].

W dekadzie lat 90. najczęściej dwustronnych porozumień regulujących bezpośrednio inwestycje zagraniczne dotyczyło krajów rozwijających. Przypada na nie prawie 65% wszystkich umów. Wysoki udział państw rozwijających się należy wiązać z faktem dysproporcji pomiędzy rozwiązaniami prawnymi w krajach uprzemysłowionych, a zabiegającymi o absorpcję kapitału. Na rejon Azji Południowo-Wschodniej przypada ponad 40,2% wszystkich umów dwustronnych.

Analizie poddano związek pomiędzy liczbą zawartych umów a poziomem inwestycji. Badaniom poddano następujące kraje: Indie, Hongkong, Singapur, Tajlandię, Indonezję, Malezję, Filipiny, Pakistan, Wietnam oraz Birmę. Analizą objęto okres lat 1990-2002.

Tablica 4

Związek pomiędzy liczbą zawartych umów a poziomem inwestycji zagranicznych (mldUSD) w krajach Azji Południowo-Wschodniej w latach 1990-2002

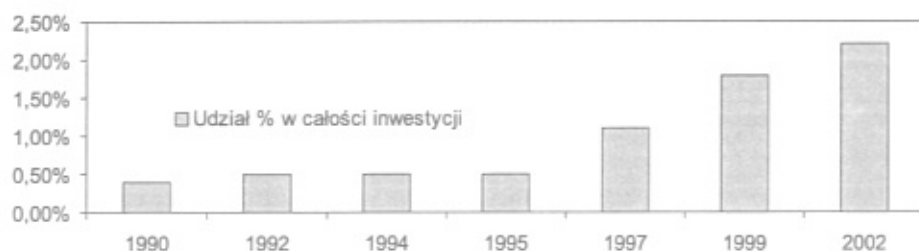
Kraj	Liczba umów	Poziom FDI	Ranga umów	Ranga FDI	Różnica Rang	D ²
Indie	29	34,9	1	1	0	0
Hongkong	28	36,2	2	2	0	0
Singapur	24	21,3	3	4	-1	1
Tajlandia	23	23,2	4	3	1	1
Indonezja	22	19,8	5	6	-1	1
Malezja	21	20,6	6	5	1	1
Filipiny	18	4,8	7	7	0	0
Pakistan	14	3,61	8	8	0	0
Wietnam	11	0,7	9	9	0	0
Birma	6	0,45	10	10	0	0

Źródło: obliczenia na podstawie Hongkong Trade Development Councils Statistics, Wydawnictwo TDC Hongkong 2003

Współczynnik korelacji rang $\delta = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)}$, gdzie N oznacza liczbę państw, D rangę cech tj. liczby zawartych umów (zarówno dwustronnych, jak i wielostronnych) oraz inwestycji $\delta = 1 - \frac{6 \times 4}{10(100 - 1)} = 0,975$.

Współczynnik korelacji rang wynoszący 0,975 dowodzi silnego związku pomiędzy liczbą zawartych umów a poziomem zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Uzyskany w ten sposób wynik zmienia poglądy M. Hallwarda-Driemeiera, który uważa, iż nie ma korelacji pomiędzy liczbą umów a wielkością FDI [Hallward-Driemeier, 2003]. Ponadto istnieje zależność pomiędzy dwustronnym uzgodnieniem zasad przepływu kapitału a poziomem całkowitych inwestycji krajowych.

Wykres 4. Zmiany w udziale bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wyniku zawarcia dwustronnych uzgodnień w wybranych krajach Azji Płd.-Wschodniej* w latach 1990-2002



Źródło: obliczenia własne na podstawie Hongkong Trade Development Council, International Statistics, Hongkong 2003

* Uwzględniono kraje wyszczególnione w tablicy nr 4

Kraje Azji Płd.-Wschodniej do 1995 roku zawarły ok. 80% wszystkich dwustronnych porozumień regulujących przepływy kapitałowe. W badanej grupie państw przed podpisaniem umów dwustronnych poziom bezpośrednich zagranicznych inwestycji był bardzo niestabilny. Wahał się w przedziale 0,2 do 0,14% całkowitych rocznych wewnętrznych nakładów. Po 1995 roku udział FDI systematycznie rośnie. W 1997 roku wynosi 0,5% całości krajowych inwestycji, w 1999 roku przekracza 1,1%, a w 2002 roku osiąga rekordowy pułap 2,2% całkowitych nakładów. Przypadek krajów Azji Południowo-Wschodniej wskazuje na konieczność weryfikacji dotychczasowych poglądów. Wzrost zagranicznych inwestycji bezpośrednich następuje dopiero po zawarciu odpowiedniej liczby porozumień. Z tego wynika, iż nawet wśród gospodarek opartych na zbliżonych zasadach występują dysproporcje w traktowaniu inwestorów zagranicznych oraz krajowych. Nie wszystkie rozbieżności możliwe są do efektywnego rozwiązania w oparciu o jedną czy nawet kilka umów międzynarodowych. Właściwe „dostosowanie” wymogów stron wymaga czasu oraz weryfikacji dotychczasowych uzgodnień.

W latach 1990-2002 w krajach Europy Środkowo-Wschodniej podpisano 137 dwustronnych umów regulujących inwestycje bezpośrednie. Jest to zaledwie 7% wszystkich zawartych porozumień. Udział krajów Ameryki Południowej był większy wyniósł 11% (224). Fakt relatywnie niewielkiej liczby uzgodnionych zasad przepływu zagranicznych inwestycji nie przyczynia się do

stabilizacji poziomu FDI. W latach 1995-2002 udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Europie Środkowo-Wschodniej wahał się w przedziale 0,1% do 2,1% całkowitych nakładów, w Ameryce Południowej oscylował w granicach 1,2%. Należy jednak zwrócić uwagę także na inne aspekty związane z małą liczbą porozumień, szczególnie w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Proces akcesji państw do Unii Europejskiej ogranicza konieczność uzgodnień wielostronnych, na rzecz spełnienia określonych standardów przyjętych w państwach Europy Zachodniej. Dotyczy to nie tylko dostosowania w zakresie inwestycji, ale zasad funkcjonowania całej gospodarki zgodnych z wymogami UE.

Wpływ praktyk kartelowych na poziom bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Pomimo prób liberalizacji obrotu międzynarodowego, wyrównania dysproporcji, w praktyce występuje silne rządowe wsparcie lokalnych producentów. Tylko w 2001 roku w krajach OECD subsydia rządowe wyniosły 230 mld USD. Największy udział przypada na Unię Europejską – 93,08 mld USD, USA – 49,01 mld USD oraz Japonię 47,24 mld USD [Evenett, Ferrari, 2002]. Dodatkowo powszechne są praktyki dumpingowe. W latach 1995-2002 odnotowano aż 2260 przypadków drastycznego zaniżania cen, co było powodem sądowych postępowań.

Tablica 5

Liczba praktyk dumpingowych w latach 1995-2002

Liczba firm stosująca praktyki dumpingowe w wybranych krajach	Państwa dotknięte praktykami dumpingowymi					Ogółem
	USA	UE	Pozostałe OECD	Kraje rozwijające	Kraje transformacji	
Liczba przypadków	102	313	511	1086	248	2260
USA	0	16	53	146	30	245
UE	31	0	22	18	32	103
Kraje rozwijające	65	285	377	840	131	1698
Kraje transformacji	6	12	59	82	55	214

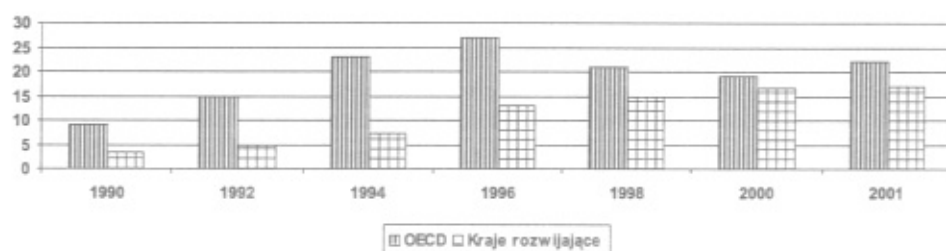
Źródło: Antidumping Investigation Report 2003, World Trade Organization, Washington 2003

W latach 1995-2002 kraje rozwijające z jednej strony były w największym stopniu dotknięte praktykami dumpingowymi, ale z drugiej równie powszechnie stosowały powyższe środki. Przypadało na nie 75% wszystkich stwierdzonych przypadków. W USA odnotowano 245 przypadków praktyk dumpingowych i było to prawie 7 razy mniej, aniżeli w krajach rozwijających. Najmniej praktyk wdrożyły państwa UE tylko 103 razy. Jednak kraje Unii najbardziej narażone zostały na politykę dumpingową, stwierdzono 313 przypadków.

Dumping bezpośrednio rzutuje na powstanie karteli [Williamson, Mahr, 1998]. W dekadzie lat 90. praktyki kartelowe stosowane były nader często. Odn-

siły się one do różnych sektorów gospodarki, w sposób zasadniczy rzutowały na poziom obrotów zagranicznych zarówno do krajów rozwijających się, jak i państw należących do grupy OECD. Analiza handlowych obrotów 12 grup towarowych (co do których udowodniono praktyki kartelowe) dowodzi interesującej zależności. Pomimo iż poziom importu do krajów OECD jest wysoki (powyżej 20 mld USD) to ulega on systematycznemu obniżeniu. Zwraca natomiast uwagę dynamika importu do państw rozwijających się. Szczególnie jest ona widoczna po 1995 roku. Trend ten dowodzi skuteczniejszej formy obrony przed praktykami kartelowymi w krajach OECD, aniżeli w państwach rozwijających.

Wykres 5. Poziom importu wyrobów objętych porozumieniami kartelowymi w latach 1990-2001 w mld USD



Źródło: obliczenia na podstawie [Connor, 2001]

Import wyrobów objętych porozumieniami kartelowymi rośnie. W 1990 roku wynosił niespełna 14 mld USD, natomiast w 2001 roku osiągnął wartość prawie 40 mld USD. Jest to niemal trzykrotny wzrost. Import do krajów OECD waha się w przedziale 7-22 mld USD, natomiast do krajów rozwijających się nieustannie wzrasta z 3 mld USD w 1990 roku do 17,1 mld USD w 2001 roku. Uzupełnieniem do powyższych trendów są dane na temat poziomu zawyżania cen, wartości obrotu, oraz okresu trwania wybranych porozumień kartelowych.

Tablica 6

Okres trwania wybranych porozumień kartelowych oraz ich wpływ na poziom obrotów oraz cen w latach 1990-2001

Produkt	Okres trwania	Liczba firm	Poziom obrotów mld USD		Szacowane straty w krajach rozwijających		Wzrost % cen
			SITC	HS	SITC	HS	
Witaminy	1990-99	205	26,4	10,8	3	1,7	35
Kwas cytrynowy	1991-95	111	9,9	0,4	0,42	0,067	20
Brom	1995-98	2	0,6	0,4	0,04	0,08	15
Rury stalowe	1990-95	8	26,6	21,8	1,65	1,19	10
Elektrody	1992-97	23	9	7	1,3	0,9	45
Lizyna	1992-95	5	4,8	0,9	0,29	0,043	0

Źródło: Global Economic Prospects and the Developing Countries. Investing to Unlock Global Opportunities 2003, Wydawnictwo World Bank, Washington 2003 oraz Connor J. Global Price Fixing Are the enemy, Boston, Kluwer Academic Publishing, 2001

W wybranych porozumieniach kartelowych zwraca uwagę możliwość zawyżania cen. Waha się ona od 10% w przypadku lizyny oraz rur stalowych, ale aż 45% w odniesieniu do elektrod. Wysokim cenom towarzyszy długi okres trwania nieformalnych umów np. kartel określający warunki sprzedaży witamin trwał 10 lat, i uczestniczyła w nim znaczna liczba firm 205. Drugim charakterystycznym zjawiskiem jest poziom obrotów (potwierdzony zarówno w nomenklaturze SITC, jak i HS). Trwający pięć lat kartel rur stalowych osiągnął obroty prawie 27 mld USD, podobnie wysoki poziom wystąpił w produkcji i handlu witaminami. Działania kartelu przyczyniają się do powstania wymiernych strat. Kartel „witaminowy” spowodował dla krajów rozwijających straty na poziomie 3 mld USD, „rur stalowych” prawie 2 mld USD.

Interesujący jest zakres oddziaływania kartelu. W latach 1992-1995 udziałowcy porozumienia lizynowego kontrolowali 97% światowej produkcji [Levenstein, Suslov, 2002]. W trakcie jego trwania uzgodniono podział produkcji, wysokość cen oraz zasady dystrybucji. Kartel oprócz zwyżki cen, doprowadził do wydatnego zmniejszenia (około 20%) produkcji. Ograniczenie produkcji nie przyczyniło się do spadku światowego obrotu lizyną, a jedynie spowodowało wymierne korzyści uczestnikom porozumienia. Tym samym nie byli oni zainteresowani w ekspansji, otwarciu nowych zakładów produkcyjnych w tradycyjnych regionach zbytu (tj. Chiny, Indie, Europa Środkowo-Wschodnia) [Johnson, 1993]. Dodatkowym efektem działania kartelu są ograniczenia dla innych producentów w dostępie do światowego rynku zbytu. Wytwórcy lizyny nie będący członkami kartelu (z Węgier, Słowacji, RPA) swój towar (pomimo nadwyżek) mogli sprzedawać jedynie na rynku wewnętrznym [Connor, 2001].

Działania rządów oraz międzynarodowych instytucji (w tym zwłaszcza Światowej Organizacji Handlu) nie są w stanie skutecznie zapobiegać praktykom kartelowym. Nałożone kary są relatywnie niskie w porównaniu z osiąganymi zyskami.

Tablica 7

Poziom zysku oraz nałożonych kar na uczestników wybranych porozumień kartelowych w latach 1990-2001 w mld USD

Grupa kartelowa	Poziom zrealizowanych zysków	Wysokość nałożonych kar
Witaminy	6,9	1,89
Rury stalowe	5,8	0,11
Lizyna	1,1	0,2
Kwas cytrynowy	2,8	0,01

Źródło: obliczenia własne na podstawie: [Connor, 2001]

W stosunku do zidentyfikowanych uczestników porozumienia kartelowego są nakładane kary. Poziom ich stanowi zaledwie kilka procent zrealizowanych zysków. W przypadku wyrobów stalowych jest to wartość niespełna 2% osiągniętych zysków, kwasu cytrynowego zaledwie 0,3%. Powyższe zależności dowodzą następujących prawidłowości:

- porozumienie kartelowe przyczynia się do powstania znacznych korzyści jego uczestnikom,
- kary stanowią niski udział w obrotach oraz zyskach grupy kartelowej,
- brak jest skutecznych metod przeciwdziałania nieuczciwej konkurencji.

Wiele krajów wprowadza rozwiązania prawne sprzyjające powstaniu karteli. Proces ten dotyczy głównie działalności eksportowej. Natomiast praktyki kartelowe są ograniczane jedynie na rynku lokalnym. Sukces porozumienia kartelowego skierowanego na rynki zewnętrzne uzależniony będzie od poziomu na nim zagranicznej konkurencji. Z tego względu najbardziej narażone na taką formę penetracji są kraje rozwijające [Evenett, Ferrari, 2002]. Z drugiej strony te same państwa akceptują zawarte przez lokalne firmy umowy kartelowe, które mają za zadanie:

- utrzymanie dalszego rozwoju przedsiębiorstw,
- zwiększenie produkcji oraz zatrudnienia,
- wdrożenie nowych technologii,
- zapewnienia wpływów dewizowych [Mokyr, 1994].

Tablica 8

Przykładowe zakresy porozumień kartelowych dopuszczonych prawem w wybranych państwach w latach 1990-2002

Kraj	Rodzaj zwolnienia	Droga aplikacji
Australia	Produkcja na eksport	Deklaracja producenta
Kanada	Produkcja na eksport, która nie zagraża poziomowi cen krajowych	Zgoda władz stanowych
Chorwacja	Działalność eksportowa	Brak wymogów urzędowych
Estonia	Działalność, która nie dotyczy rynku wewnętrznego	Brak wymogów urzędowych
Japonia	Działalność eksportowa	Zgoda branżowego ministerstwa
Litwa	Działalność, która nie dotyczy rynku wewnętrznego	Brak wymogów urzędowych
Łotwa	Działalność, która nie dotyczy rynku wewnętrznego	Brak wymogów urzędowych
Portugalia	Działalność eksportowa	Brak wymogów urzędowych
Szwecja	Działalność eksportowa	Brak wymogów urzędowych
USA	Działalność, która nie dotyczy rynku wewnętrznego	Zgoda Departamentu Handlu zgodnie z Webb-Pomerene Act

Źródło: zestawienie na podstawie [Levenstein, Suslov, 2002]

Zdecydowana większość państw, które dopuszczają eksportowe porozumienia kartelowe, nie wymaga żadnych procedur. Warunkiem jest brak oddziaływania umowy na rynek lokalny. Odejście od porozumienia kartelowego pozwala na znaczną redukcję cen światowych. Przykładem jest rynek przewozów morskich. W 1998 roku USA zawiesiły działanie kartelu frachtów międzynarodowych, co spowodowało 20% obniżenie cen transportu morskiego [Fink, Matoo, Neagau, 2002].

Powstanie kartelu, jego zasięg działania, ma wpływ na poziom inwestycji bezpośrednich. Pod pojęciem zasięgu, przyjęto udział w światowym rynku. W analizie zwrócono uwagę na dwa typy porozumień kartelowych:

- 1) udział w rynku powyżej 60%, trwający dłużej niż 4 lata,
- 2) udział w światowym rynku poniżej 50%.

Wyodrębnienie czasu było istotnym kryterium mającym wpływ na poziom inwestycji bezpośrednich. Nakłady finansowe wymagają skrupulatnych analiz w dłuższej perspektywie czasu [Canada, White, 1990]. Wysoki udział w światowym rynku towarów będących wynikiem porozumień kartelowych może skutecznie ograniczać penetrację zagranicznych inwestorów. Niski udział oznacza w praktyce nieznaczne oddziaływanie umowy kartelowej.

Tablica 9

Dynamika bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wybranych sektorach działania karteli międzynarodowych w latach 1989-1996

Kartel/ sektor	Czas trwania	Udział w rynku	Dynamika zmian inwestycji zagranicznych w % 1989 = 100						
			90	91	92	93	94	95	96
Rur stalowych/ hutniczy	1990-95	63%	110	92	85	81	75	43	55
Kwasu cytrynowego	1991-95	73%	134	142	75	44	31	52	89
Lizynowy/ pasze	1992-95	97%	122	135	162	94	72	44	111
Witaminowy/farmacja	1990-99	43%	105	114	99	138	144	131	154
Fracht morski/ usługi	1993-98	27%	122	130	110	96	91	118	114

Źródło: obliczenia własne na podstawie www.gettingthedealththrough.com, International Trade Statistics, Yearbook 1997, WTO, New York 1997

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne wykazują spadek dynamiki w tych sektorach gospodarki, w których kartel kontroluje znaczny udział w światowym rynku. Przykładem jest kartel hutniczy. W latach 1990-1995 przejął on aż 63% udziału w handlu światowym w.m. wyrobami. Porozumienie znacznie przyczyniło się do spadku inwestycji zagranicznych. Było to prawie dwukrotne obniżenie poziomu w porównaniu z rokiem poprzedzającym zawarcie umowy. Podobny trend odnotowano w produkcji pasz oraz kwasu cytrynowego. W powyższych sektorach w pierwszych latach trwania porozumienia odnotowano nawet wzrost inwestycji zagranicznych. W przypadku lizyny w 1992 roku inwestycje zwiększyły się o 62%, po czym w 1995 roku spadły do poziomu 44%. Natomiast dynamika inwestycji zagranicznych w produkcji kwasu cytrynowego wzrosła do 142% w 1991 roku, a w kolejnych latach obniżyła się do 31% w 1994 roku. Kartel witaminowy funkcjonował relatywnie długo, ale charakteryzował się niskim udziałem w rynku 43%. Z tego względu dynamika FDI wykazuje duże wahania w przedziale 99-154%. Kartel frachtów morskich nie wpłynął na dynamikę inwestycji. Wytlumaczeniem jest jego niski udział w rynku wynoszący 27%. Powyższe dane dowodzą także trudności w wykryciu porozumienia kartelowego. Potwierdzeniem jest relatywnie długi okres jego trwania. Waha się on od trzech (lizyna) do nawet dziewięciu lat (witaminy). Ponadto sami inwestorzy zagraniczni nie są w stanie szybko stwierdzić faktu powstania i działania kartelu. Z tego względu w pierwszych latach funkcjonowania porozumienia kartelowego możliwy jest nawet wzrost dynamiki FDI.

Wnioski

Kapitał zagraniczny wymaga spełnienia określonych warunków. Kieruje się do tych obszarów, w których występują sprzyjające okoliczności. Czynnikiem stymulującym napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest liczba zawartych umów regulujących przepływ kapitałów. Tym samym został zweryfikowany pogląd M. Hallwarda-Driemeiera, który zakładał brak związków pomiędzy FDI a liczbą umów międzynarodowych. Przykład krajów Azji Południowo-Wschodniej dowodzi konieczności udziału państwa w procesach kształtujących poziom inwestycji bezpośrednich. Udział państwa koncentruje się na zawarciu odpowiednich umów regulujących przepływy kapitałów, a następnie stworzeniu równego dostępu do rynku krajowego wszystkim zainteresowanym inwestorom. Szczególnie działalność zagranicznych inwestorów napotyka na znaczne bariery, w związku z czym oczekują oni na wsparcie instytucji rządowych.

Czynnikiem osłabiającym poziom i dynamikę bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest obecność międzynarodowych karteli. Porozumienia kartelowe ograniczają napływ FDI. Trend ten jest szczególnie widoczny w przypadku znacznego udziału członków porozumienia kartelowego w rynku światowym (powyżej 60%). Natomiast niski udział (poniżej 30%) w rynku w zasadniczy sposób nie rzutuje na poziom inwestycji zagranicznych. Kraje OECD ograniczają import towarów objętych porozumieniami kartelowymi, natomiast wzrasta dynamika dostaw towarów na rynki państw rozwijających. Ponadto rządy państw rozwiniętych gospodarczo dopuszczają powstanie kartelu np. w celu zwiększenia eksportu. Z tego względu obecnie trudno jest podjąć skuteczną walkę z międzynarodowymi kartelami. Dodatkowo sytuację komplikuje fakt nakładania na nie niskich kar w stosunku do osiągniętych zysków.

Bibliografia

- Anderson R.D., Jenny F., [2001], *Current Developments in Competition Policy in The world trade organization*, Antitrust, Fall, NY.
- Aykut D., Ratha D., [2003], *South and South flows in 1990*, Background paper for Global Development Finance 2002, Washington.
- Canada J., White J., [1990], *Capital Investment Decision Analysis for Management and Engineering*, Prentice Hall, Inc., New York.
- Connor J.M., [2001], *Global Price Fixing: Our Customers are Our Enemy*, Boston, Kluwer Academic Publishing, Boston.
- Development Trade and the WTO: A handbook, [2003], World Bank publications, Washington.
- Drucker P., [1995], *Zarządzanie w czasach burzliwych*, Nowe Wyzwania Nowe Horyzonty, Akademia Ekonomiczna Kraków, Czytelnik.
- Evenett S., Ferrari B., [2002], *Developing Country Interests in International Cartel Enforcement in the 1990*, World Bank, Washington.
- Fink C.A., Matoo A., Neagau I., [2002], *Trade in international maritime services*, World Bank Economic Review 2001, Washington.
- Friedman M., [1993], *Kapitalizm i Wolność*, PWE, Warszawa.
- Global Economic Prospects 2003*, World Bank Report, Washington 2003.

- Hall P., [1992], *Great Planning Disaster. What lessons do they hold?*, Futures, Luty.
- Hallward-Driemeier M., [2003], *Bilateral Investment Treaties. Do they increase FDI flows?*, Global Economic Prospects 2003, World Bank, Washington.
- Johnson G.D., [1993], *World Agriculture in Disarray*, Harpers, London.
- Levenstein M., Suslov V., [2002], *Private International Cartels and Their Effects on Developing Countries*, World Development Reports 2001, Washington.
- Mattoo A., [2000], *Developing Countries in the new round of GATS negotiations*, World Economy 23(4).
- Mokyr J., [1994], *The Lever of Riches. Technical Creativity of Economic Progress*, Oxford University Press, New York.
- Ohame K., [1993], *The East Asian Miracle*, Harper, Washington.
- Sauve P., Wilke Ch., [2000], *Investment Liberalisation in GATS*, Harvard Press, NY.
- Sauve P., [2003], *Collective Action Issues in Investing Rule-making*, Global Economic Prospects, Washington.
- Shirley M., Walsh P., [2001], *Public vs Private Ownership. The State of The Debate*, World Bank Working Paper, Washington, DC.
- Sjohom F., [1996], *International transfer of knowledge. The Role of International Trade and Geographic Proximity*, Weltwirtschaftliches Archiv, 132 (1).
- Smarzynska B., [2002], *Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms?*, World Bank Research Working Paper, Washington, DC.
- Stern N., [2001], *Investment and Poverty. The Role of International Financial Institutions*, Economic of Transition, 9(2).
- Solow R., [2003], *Applying Growth Theory across Countries*, The World Bank Economic Review, 15(2).
- Williamson J., Mahr M., [1998], *A Survey of Financial Liberalization*, Princeton Essays in International Finance no 211, Princeton University Press.

THE IMPACT OF CARTEL PRACTICES AND CAPITAL MOVEMENTS REGULATION ON FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE YEARS 1990-2002

Summary

The aim of this article is to determine major factors of the level of foreign direct investment (FDI). A macroeconomic situation of countries has been presented along with legal regulations limiting the access to local markets. In the years 1990-2002, the number of agreements concluded between FDI exporters and importers was 2,031. Attention has been drawn to correlations between the number of concluded agreements and the level of investment. The analysis has covered the countries of South-East Asia, South America and Central and Eastern Europe. The study involves an analysis of the rank correlation measure, allowing to determine the relationship between the examined features. A close correlation between the number of concluded agreements (regulating capital movement) and FDI level has been determined for the countries of South-East Asia. The rank correlation measure amounting to 0.975 proves that the tested hypotheses are correct. A major role in this respect is played by bilateral agreements. They allow to reduce differences, to meet foreign investors' expectations and, by the same token, to increase capital inflow. A major problem is posed by activities of international cartels.

Price increase and a fall in the level and growth rate of global direct investment are direct consequences of their presence. Concern is expressed over long duration of cartel agreements and over low penalties imposed on their participants. Cartel agreements are concluded in both economically developed and developing countries. The article presents shares of typical goods covered by cartel agreements in world trade. A cartel agreement slows down the growth rate of imports to OECD markets, accompanied by a rise in exports to developing countries.