

Rafał Wilczopolski

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Gospodarki Światowej
rafal.wilczopolski@wp.pl

EWOLUCJA JAPOŃSKICH BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

Wprowadzenie

Od kilku dekad można zaobserwować postępujący proces internacjonalizacji w gospodarce światowej. Jednym z jego istotnych elementów są przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Dla wielu państw stanowią one bodziec umożliwiający szybszy rozwój gospodarczy. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są szczególnie istotne dla krajów rozwijających się. Cierpią one zwykle z powodu niedostatku kapitału, więc inwestycje tego typu mogą stanowić źródło środków rozwojowych. Ponadto mogą one stanowić kanał transferu technologii, osłabiać monopole krajowe występujące na danym rynku, czy też przyczynić się – przy odpowiednio ukierunkowanej polityce państwa – do rozwoju regionów zacofanych w stosunku do całości kraju¹.

Japonia jest jedną z największych gospodarek na świecie. Kraj ten wszedł na ścieżkę dynamicznego rozwoju gospodarczego w latach 50., by już pod koniec następnej dekady dołączyć do państw najwyżej uprzemysłowionych. Kryzysy naftowe w latach 70. w stosunkowo niewielkim stopniu odbiły się na sytuacji gospodarczej Japonii – przeciwnie, można postawić tezę, iż umocniły one pozycję tego kraju na świecie. Stanowiły impuls do podjęcia przez Japonię produkcji energooszczędnych wyrobów oraz wprowadzenia energooszczędnych metod produkcji.

¹ Warto wspomnieć, iż bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą również wiązać się z negatywnymi czynnikami dla kraju goszczącego kapitał. Technologia, która trafia do państwa przyjmującego może okazać się zbyt nowoczesna, aby przysparzać efektów zewnętrznych przedsiębiorstwom lokalnym. Część inwestycji zagranicznych bywa dokonywana jedynie z chęci wejścia na rynek kraju goszczącego, zatem ich wpływ na podniesienie poziomu miejscowych firm jest znikomy, a nawet negatywny, powoduje bowiem likwidację miejsc pracy w lokalnych zakładach. W krajach goszczących społeczeństwa lękają się również nadmiernej eksploatacji zasobów oraz środowiska naturalnego związanej z chęcią maksymalizacji zysku. Szerzej w: A. Budnikowski, Międzynarodowe stosunki gospodarcze, PWE, Warszawa 2006, s. 151-154.

W latach 70. Japonia podjęła na szerszą skalę również bezpośrednie inwestycje za granicą. W kolejnej dekadzie stała się jednym z najważniejszych inwestorów na świecie i taką pozycję utrzymuje do dziś.

Celem pracy jest prezentacja wyników analizy wartości oraz kierunków bezpośrednich inwestycji zagranicznych wpływających z Japonii. Dodatkowo zostaną przedstawione przyczyny tych przepływów. Szczególnie interesujące wydają się badania inwestycji japońskich w okresach napięć gospodarczych, które stają się coraz częstszym zjawiskiem we współczesnej gospodarce.

Jeśli chodzi o długookresową analizę japońskich inwestycji bezpośrednich, w niniejszej pracy można postawić następujące tezy:

1. Do występowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych przyczynia się nie tylko poszukiwanie niższych kosztów produkcji. Tego typu motywacje miały w przypadku Japonii określoną wagę, jednak istotną rolę, zwłaszcza przed 1990 roku, odegrały nadwyżki posiadanego przez Japończyków kapitału oraz naciski zagranicznych partnerów handlowych na ograniczenie eksportu przez Japonię, aby poprawić niekorzystne saldo bilansu handlowego. W tym przypadku inwestycje produkcyjne zastąpiły wymianę handlową.
2. W latach 1970-2012 można zaobserwować wyraźny wzrost wartości inwestycji wpływających z Japonii. Warto jednak zwrócić uwagę, iż ich strumień był bardzo wrażliwy na sytuację wewnętrzną w tym kraju. Zarówno „recesja wzrostu”², która dotknęła Japonię u progu lat 90., jak i niepewna sytuacja gospodarcza na początku nowego milenium wpływały na gwałtowne spadki inwestycji. Widać to szczególnie w ostatnich latach, po wybuchu światowego kryzysu finansowego, kiedy to wartość przepływów inwestycji japońskich przekroczyła 130 mld USD w 2008 roku, by spaść poniżej 60 mld USD w 2010 roku, a następnie ponownie przekroczyć 100 mld USD w 2011 roku.
3. Biorąc pod uwagę strukturę geograficzną japońskich inwestycji bezpośrednich na świecie, można postawić tezę, iż kierunki przepływu kapitału zmieniły się w czasie, ciężąc przede wszystkim ku krajom wysoko rozwiniętym. Początkowo, w latach 70., głównym odbiorcą japońskich inwestycji były Stany Zjednoczone oraz państwa azjatyckie. W latach 80. i 90. największym odbiorcą japońskiego kapitału produkcyjnego pozostawały USA, jednocześnie wzrosło znaczenie krajów europejskich.

² Określenie użyte przez P. Krugmana dla sytuacji, gdy gospodarka rośnie niedostatecznie szybko, aby wykorzystać przyrost swej zdolności produkcyjnej, na skutek czego coraz więcej maszyn i robotników jest niewykorzystanych. Zob. P. Krugman, *Wracają problemy kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 90.

Można postawić tezę, iż w 2005 roku rozpoczął się nowy etap, jeśli chodzi o kierunki japońskich inwestycji. Czołowym ich odbiorcą stały się kraje azjatyckie. Nastąpił więc powrót do sytuacji z lat 70., z tym wyjątkiem, iż Stany Zjednoczone przyjmują obecnie mniej inwestycji niż kraje europejskie.

Wydaje się, iż sytuacja w której państwa azjatyckie są najważniejszym odbiorcą japońskich inwestycji może się jeszcze pogłębiać. Z jednej strony gospodarki państw regionu wciąż umacniają swoją pozycję, z drugiej zaś strony stają się one strategicznym obszarem japońskiej polityki gospodarczej³.

1. Pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Spośród definicji bezpośrednich inwestycji zagranicznych występujących w literaturze ekonomicznej, warto przytoczyć tą podawaną przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW), który określa je jako inwestycje podejmowane w celu uzyskania trwałego wpływu na działalność przedsiębiorstwa w innym kraju⁴.

Prawodawstwo japońskie także definiuje bezpośrednie inwestycje zagraniczne, przy czym występuje różnica pomiędzy inwestycjami dokonywanymi przez Japończyków za granicą, a inwestycjami napływającymi spoza granicy do kraju.

Japońskie inwestycje bezpośrednie dokonywane za granicą to inwestycje obejmujące:

- a) przejęcia przez rezydentów papierów wartościowych emitowanych przez przedsiębiorstwa nie będące rezydentami,
- b) pożyczki dla przedsiębiorstw zagranicznych służące ustanowieniu długoterminowej współpracy,
- c) pożyczki dla przedsiębiorstw zagranicznych służące ustanowieniu oddziałów handlowych bądź fabryk produkcyjnych za granicą.

Powyższe aktywności muszą dotyczyć przejęcia udziałów przekraczającego 10% w przedsiębiorstwach zagranicznych, lecz dopuszczany jest także niższy udział, o ile firma japońska posiada bliskie relacje (*close relationship*) z przedsiębiorstwem zagranicznym, na przykład przedstawiciela zasiadającego w radzie nadzorczej bądź zarządzie lub też umowę licencyjną albo technologiczną⁵.

³ The New Growth Strategy, Blueprint for Revitalizing Japan, Ministry of Economy, Trade and Industry, Tokyo 2010, s. 3.

⁴ International Monetary Fund, Balance of Payments Manual 5th Edition, IMF, Washington 1993. Należy zauważyć, iż definicja ta zawiera w sobie duży stopień ogólności. Interpretując ją w praktyce trudno rozróżnić, które inwestycje należą do bezpośrednich, a które do portfelowych.

⁵ R. Komiya, The Japanese Economy: Trade, Industry, and Government, University of Tokyo Press, Tokyo 1990, s. 112.

Z kolei według ustawy o dewizach i kontroli handlu zagranicznego (Foreign Exchange and Foreign Trade Control Law) bezpośrednio inwestycje zagraniczne w Japonii są definiowane jako te aktywności dokonywane przez inwestorów zagranicznych, które:

- a) służą przejęciu powyżej 10% udziałów przedsiębiorstw zarejestrowanych w kraju, włączając w to firmy zarejestrowane na rynku „over-the-counter”,
- b) służą przejęciu udziałów, bądź całkowitej własności krajowych przedsiębiorstw od inwestora nie będącego osobą zagraniczną,
- c) służą ustanowieniu oddziału firmy bądź zakładu produkcyjnego⁶.

2. Przyczyny podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Interesującym zagadnieniem są przyczyny występowania inwestycji bezpośrednich, a w szczególności wybór określonego kraju do ulokowania w nim kapitału produkcyjnego.

Teoria lokalizacji działalności gospodarczej sięga pierwszej połowy XIX wieku⁷.

Na potrzeby niniejszej pracy, motywy podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych zostaną przedstawione zgodnie z tzw. paradygmatem OLI opracowanym przez J.H. Dunninga.

Zasadnicze pytanie można sformułować w następujący sposób: dlaczego firmy – w szczególności korporacje transnarodowe – angażują się w działalność poza granicami rodzimych państw.

Dunning stwierdza, iż transnarodowe korporacje prywatne wywodzą się przede wszystkim z krajów o gospodarkach rynkowych, tak więc ich działania motywowane są tym, co leży w interesie ich akcjonariuszy, a nie tym co jest dobre dla szerszej społeczności, której są częścią⁸. Warto przy tym zaznaczyć, iż władze japońskie w okresie powojennym prowadziły szeroko zakrojoną politykę

⁶ R.C. Hsu, *The MIT Encyclopedia of Japanese Economy*, Second Edition, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts – London England 1999, s. 185.

⁷ Rozpatrując problem przestrzennego rozmieszczenia produkcji rolnej, pierwsze próby z zakresu tej teorii podjął w 1826 roku J.H. von Thunen. W następnych latach należy wymienić dorobek takich ekonomistów jak J. Schumpeter (1912), A. Weber (1929), B. Ohlin (1933), a w czasach współczesnych P. Krugman (1995), A.J. Venables (1996) oraz Ch. Van Marrewijk (2002). Szerzej teorie lokalizacji opisuje: J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa 2005, s. 153-172.

⁸ J.H. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Workingham 1992, s. 54.

przemysłową, w znaczący sposób wpływającą na ekspansję międzynarodową japońskich przedsiębiorstw⁹.

Dunning wyróżnia 4 rodzaje zagranicznych aktywności dokonywanych przez korporacje transnarodowe¹⁰:

- poszukiwanie zasobów (*natural resources*)¹¹,
- poszukiwanie rynków (*markets*)¹²,
- poszukiwanie efektywności (*efficiency*)¹³,
- poszukiwanie czynników przewagi strategicznej (*strategic assets*)¹⁴.

Znając przyczyny lokowania działalności za granicą, proces decyzyjny i mechanizm inwestowania może objaśnić wspomniany wcześniej paradygmat OLI. Główną jego tezą jest stwierdzenie, iż poziom oraz struktura działalności przedsiębiorstwa za granicą zależą od spełnienia czterech czynników:

1. Zakresu, w jakim dana korporacja posiada materialne i niematerialne atuty własnościowe (*ownership-specific*, O), które dają jej przewagę konkurencyjną na określonym rynku zagranicznym.
2. Przyjmując, że czynnik 1 jest spełniony, poziom i struktura działalności zagranicznej zależą od postrzegania przez korporację na ile bardziej opłacalne jest wykorzystanie przez nią samą atutów własnościowych, niż sprzedanie do nich praw firmom zagranicznym. Tego typu przewaga jest określana jako internalizacja (*internalization*, I).

⁹ Szerzej w: R. Wilczopolski, *Evolution of Japanese Industrial Policy in the Spotlight of Globalization* [w:] *Policies for Improving Growth Potential: International Perspective*, ed. A.P. Balcerzak, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010.

¹⁰ J.H. Dunning, op. cit., s. 56.

¹¹ Korporacje poszukujące za granicą zasobów kierują się efektywnością kosztową. Przedsięwzięcia tego typu obejmują poszukiwanie: a) dóbr podstawowych (minerałów, produktów rolnych itp.) lub też wytwórców tego typu dóbr, b) taniej i dobrze umotywowanej, choć słabo wykwalifikowanej lub niewykwalifikowanej siły roboczej oraz c) zdolności technologicznych lub zdolności organizacyjnych (przykładem mogą tu być wspólne inwestycje tajwańsko-amerykańskie w branżach o wysokiej technologii).

¹² Przedsiębiorstwa poszukujące za granicą rynków chcą sprzedawać tam swoje produkty i usługi. Poza rozmiarami rynku, motywacją dla nich mogą być także inne czynniki: ich odbiorcy ulokowali swą działalność za granicą (np. poddostawcy części samochodowych „wędrują” za montowniami aut), ich produkty bądź procesy produkcyjne wymagają częstej adaptacji do rynków lokalnych, koszty obsługi rynku są niższe dzięki działalności lokalnej lub gdy fizyczna obecność na rynku zagranicznym obsługiwany także przez konkurentów stanowi część ich globalnej strategii marketingowej.

¹³ Korporacje poszukujące efektywności dążą do zracjonalizowania swej struktury inwestycji tak, aby mogły wykorzystać centralne zarządzanie rozproszonych aktywności i osiągnąć przez to zwiększone zyski. Chodzi tu przede wszystkim o korzyści skali i rozkładu ryzyka.

¹⁴ Koncerny poszukujące czynników przewagi strategicznej przejmują zagraniczne przedsiębiorstwa w celu realizacji swoich długoterminowych celów strategicznych, mających za zadanie utrzymanie bądź powiększenie swej konkurencyjności międzynarodowej.

3. Przyjmując, że czynniki 1 oraz 2 są spełnione, kolejna zależność wynika z możliwości spełnienia globalnych interesów korporacji poprzez wykorzystanie jej atutów własnościowych dzięki zagranicznym lokalizacjom działalności (*localization*, L).
4. Mając spełnione wymagania dotyczące własności, lokalizacji oraz internalizacji (OLI), poziom i struktura działalności przedsiębiorstwa za granicą zależą od przekonania firmy co do spójności inwestycji zagranicznych z jej długookresową strategią zarządzania.

Podsumowując, im więcej atutów własnościowych (O) dana korporacja posiada, tym większą ma motywację do ich internalizacji (I), a nie do odsprzedania firmom trzecim i tym większą korzyść widzi w wykorzystaniu ich poprzez odpowiednią lokalizację (L) swej działalności, stąd chętniej zaangażuje się w inwestowanie za granicą¹⁵.

3. Charakterystyka japońskich inwestycji zagranicznych

Korporacje japońskie po raz pierwszy podjęły bezpośrednie inwestycje za granicą jako ważną część swojej aktywności biznesowej na początku lat 70. XX wieku¹⁶. Można postawić tezę, iż stały za tym trzy czynniki. Pierwszą była silna aprecjacja jena wobec dolara¹⁷. Podwyższyła ona znacząco koszty produkcji w Japonii, szczególnie w ich relacji do kosztów produkcji w krajach Azji Wschodniej. Nie bez znaczenia był fakt, iż wzrost kursu własnej waluty obniżył wyrażaną w jenach cenę ziemi bądź fabryk kupowanych przez japońskie firmy za granicą. Drugim czynnikiem była wysoka stopa wzrostu realnych płac w Japonii, która uwidoczniła się na przełomie lat 60. i 70. Zmieniła ona przewagę komparatywną Japonii, obniżając konkurencyjność gałęzi pracochłonnych. W efekcie znacząca liczba firm z tych sektorów przeniosła swą produkcję do Korei Południowej czy też Hongkongu. Trzecim czynnikiem była nadwyżka handlowa Japonii, która pojawiła się w drugiej połowie lat sześćdziesiątych. Wywołała ona protesty partnerów handlowych Japonii – zaczęli oni naciskać na rząd japoński w celu zahamowania eksportu oraz podejmowania bezpośredniej produkcji w ich krajach. To z kolei stało się przyczyną do podjęcia działalności inwestycyjnej przez Japonię w USA.

W latach osiemdziesiątych wciąż występowały silne bodźce zachęcające kapitał japoński do poszukiwania lokalizacji poza granicami. Do czynników występujących w latach siedemdziesiątych dołączyło kilka dodatkowych: obfitość

¹⁵ Ibid., s. 76-80.

¹⁶ Wcześniejsze inwestycje posiadały niewielkie znaczenie.

¹⁷ Kurs jena do dolara w systemie z Bretton Woods kształtował się na poziomie 360 jenów za 1 dolara. W 1972 roku, w wyniku tzw. szoku Nixona, nastąpiła aprecjacja waluty japońskiej do poziomu 308 jenów za dolara, a w 1973 roku do poziomu 265 jenów za dolara.

kapitału na rynku krajowym (wysoki poziom oszczędności wewnętrznych), niski poziom realnych stóp procentowych (małe zainteresowanie lokatą kapitału w kraju) oraz dalsze ograniczenia pozataryfowe w innych krajach.

Przyczyną inwestowania przez Japończyków za granicą w latach 90. było utrzymujące się względne bogactwo kapitału na rynku krajowym. Dodatkowo, w efekcie postępującej globalizacji, japońskie koncerny na dużą skalę rozpoczęły poszukiwania tańszych miejsc produkcji.

W nowym mileniu na japońskie inwestycje bezpośrednie wciąż oddziaływało spowolnienie wzrostu gospodarczego, jakie zaczęło dotyczyć ten kraj w latach 90. Dodatkowo, pod koniec pierwszej dekady XXI wieku gospodarka japońska, podobnie jak inne gospodarki świata, musiała się zmierzyć ze skutkami światowego kryzysu finansowego.

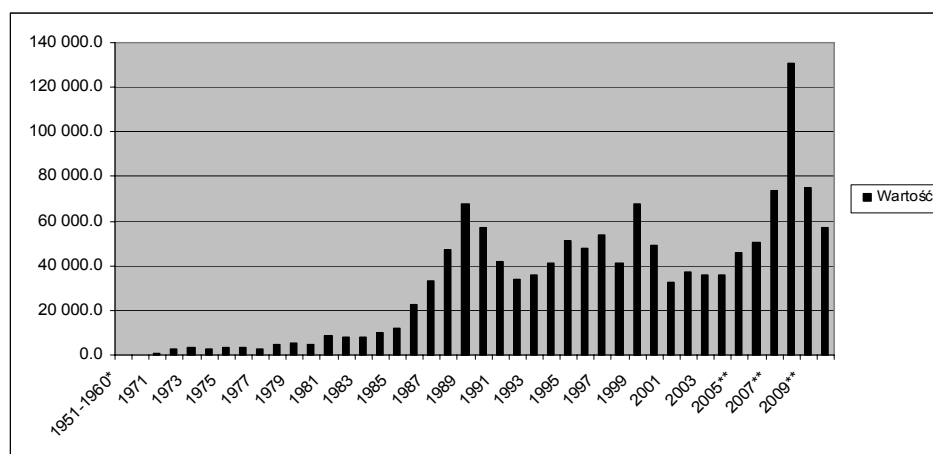
Można postawić tezę, iż po 2000 roku motywem poszukiwania miejsc do inwestowania za granicą przez korporacje japońskie były nie tyle nadwyżki kapitałowe, ile poszukiwanie niższych kosztów produkcji.

4. Wielkość i dynamika inwestycji

Jeśli chodzi o japońskie bezpośrednie inwestycje za granicą, jak wspomniano wcześniej, na większą skalę rozpoczęły się one w latach 70. Odpowiednie dane przedstawia wykres 1.

Wykres 1

Japońskie ZIB za granicą w latach 1951-2012 (przeływy; mln USD)



* Średniorocznie.

** Dane z bilansu płatniczego; okres wcześniejszy na podstawie raportów i notyfikacji.

Źródło: Na podstawie JETRO, <http://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics> (1.09.2013) oraz danych: R. Komiya, *The Japanese Economy: Trade, Industry and Government*, University of Tokyo Press, Tokyo 1990, s. 114.

Momentem początkowym wzrostu był rok 1972, ale już 2 lata później kryzysy naftowe zahamowały strumień bezpośrednich inwestycji zagranicznych wpływających z Japonii. Cały czas jednak był budowany na tym polu potencjał, który miał się ujawnić w kolejnej dekadzie. Japończycy dokonali w tamtym czasie zmiany swojej przewagi komparatywnej, która przeniosła się z przemysłów pracochłonnych do branż zaawansowanych, jak elektroniczna i samochodowa. Wywołało to nadwyżkę handlową Japonii, nawet w relacji z najbardziej uprzemysłowionymi państwami świata.

Lata 80. – szczególnie po 1986 roku – przyniosły wzrost japońskich inwestycji bezpośrednich, tym razem już na ogromną skalę.

Recesja wzrostu w latach 90. w Japonii odbiła się również na inwestycjach bezpośrednich tego kraju. Po roku 1990, w ciągu kolejnych dwóch lat, nastąpiło zmniejszenie ich strumienia. Do kolejnego załamania doszło w 1998 roku, w wyniku kryzysu azjatyckiego, jednak już rok 1999 przyniósł rekordowy poziom inwestycji w wysokości ponad 67 mld dolarów.

W latach 2000-2012 wartość bezpośrednich inwestycji wpływających z Japonii ulegała znaczącym wahaniom. Początkowo nastąpił spadek oraz stagnacja, a od 2005 nastąpił ponowny ich wzrost i kulminacja w 2008 roku na poziomie blisko 131 mld dolarów.

Światowy kryzys finansowy boleśnie odbił się na japońskich inwestycjach. Ich strumień zmniejszył się w 2009 roku o niemal połowę, a w 2010 roku o około 25% w stosunku do roku poprzedniego. W roku 2011 nastąpiło odrodzenie japońskich inwestycji, a ich strumień ponownie przekroczył 100 mld dolarów.

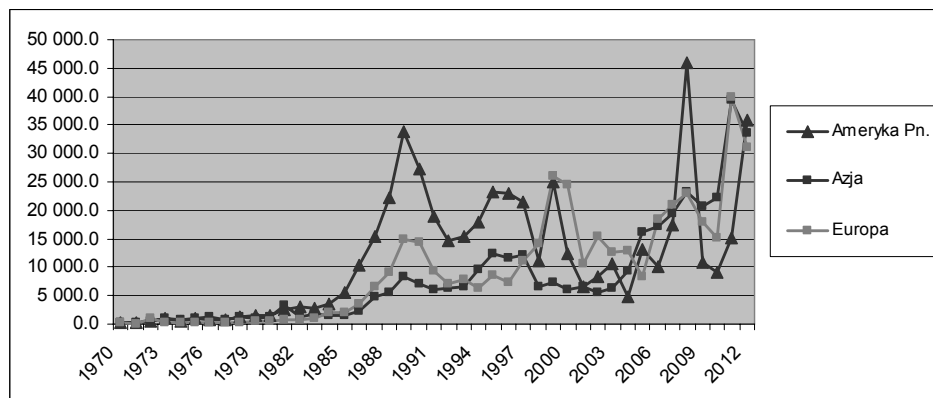
5. Struktura geograficzna inwestycji

U zarania japońskich inwestycji bezpośrednich pod koniec lat 60. ich strumień rozkładał się równomiernie pomiędzy USA oraz państwa Azji. W ostatnich latach widać jakby powrót do tej pierwotnej struktury, należy jednak odnotować wyraźny wzrost znaczenia krajów azjatyckich¹⁸. Ilustrację struktury geograficznej japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych przedstawia wykres 2.

¹⁸ Od 2011 roku ponownie rosną inwestycje w Europie, szczególnie w Wielkiej Brytanii. Otwartym pozostaje pytanie, czy trend taki utrzyma się w dłuższym okresie.

Wykres 2

Japońskie ZIB według wybranych regionów w latach 1970-2012 (przepływy; mln USD)



Źródło: Na podstawie JETRO, <http://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics> (1.09.2013).

W latach 70. japoński kapitał płynął z porównywalną siłą do krajów azjatyckich (8 mld USD w latach 1970-1979) i USA (7,5 mld USD w analogicznym okresie). Warto zwrócić uwagę na znaczący udział krajów Ameryki Łacińskiej (5,06 mld USD) – większy niż krajów europejskich (3,6 mld USD).

W latach 80. uwidoczniła się przewaga japońskich firm nad resztą świata, czego efektem był wzrost strumienia japońskich inwestycji w Stanach Zjednoczonych (ponad 100 mld USD w latach 1980-1989). Biorąc pod uwagę wartość inwestycji płynących w stronę przeciwną – ponad 20 razy mniejszą – należy to uznać za prestiżową porażkę USA. Z powodu tej nierównowagi, pojawiły się amerykańskie zarzuty, iż rynek japoński pozostaje zamknięty na kapitał zagraniczny.

W latach 90. największy strumień japońskich inwestycji płynął nadal do Stanów Zjednoczonych (blisko 200 mld USD w latach 1990-1999); na drugą pozycję wysunęły się kraje europejskie (112 mld USD). Wartość inwestycji w Azji wynosiła około 86 mld USD.

W nowym milenium ujętym w okres 13 lat (2000-2012) strumień japońskich inwestycji ponownie rozkładał się względnie równomiernie pomiędzy kraje europejskie (250 mld USD), kraje azjatyckie (225 mld USD) oraz USA (200 mld USD).

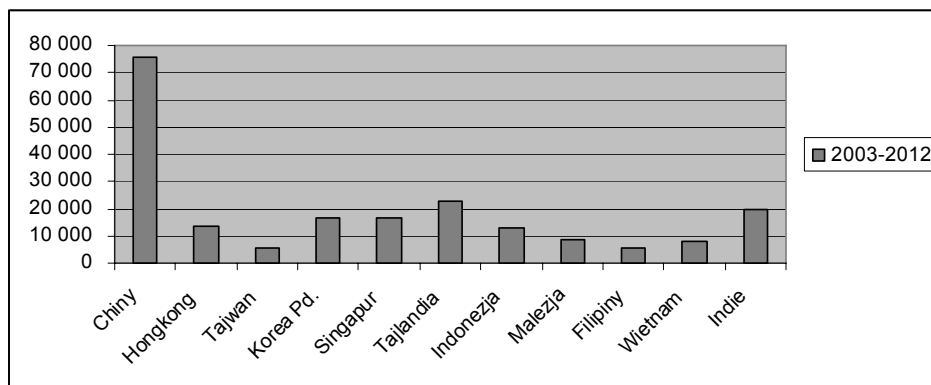
Warto zwrócić uwagę, iż po 2005 roku czołowym regionem lokacji japońskich inwestycji stały się państwa azjatyckie¹⁹. W latach 2005-2012 Japończycy zainwestowali tam około 192 mld USD w postaci bezpośredniego kapitału inwestycyjnego, podczas gdy w państwach europejskich ulokowano około 174,4 mld USD, przy czym wartość inwestycji w Europie w istotny sposób zawyżają ostatnie dwa lata (2011-2012) z łączną wartością blisko 71 mld USD.

Jeśli chodzi o japońskie inwestycje w krajach azjatyckich, ich głównym odbiorcą pozostają Chiny. Co więcej, ich znaczenie w latach 2011-2012 jeszcze wzrosło. W latach 2003-2011 odebrały one około 1/3 wszystkich japońskich inwestycji płynących do Azji, a w 2012 roku wartość ta przekroczyła nawet 40%. Warto wspomnieć, iż działo się tak pomimo napiętej sytuacji politycznej pomiędzy tymi dwoma państwami. Można postawić tezę o pragmatyce japońskiej polityki przemysłowej, która jedynie w niewielkim stopniu ulega wpływom bieżącej sytuacji politycznej.

Wartość strumienia japońskich inwestycji bezpośrednich płynących do poszczególnych krajów azjatyckich przedstawia wykres 3.

Wykres 3

Japońskie ZIB w krajach azjatyckich według państw w latach 2003-2012 (przeptywy; mln USD)



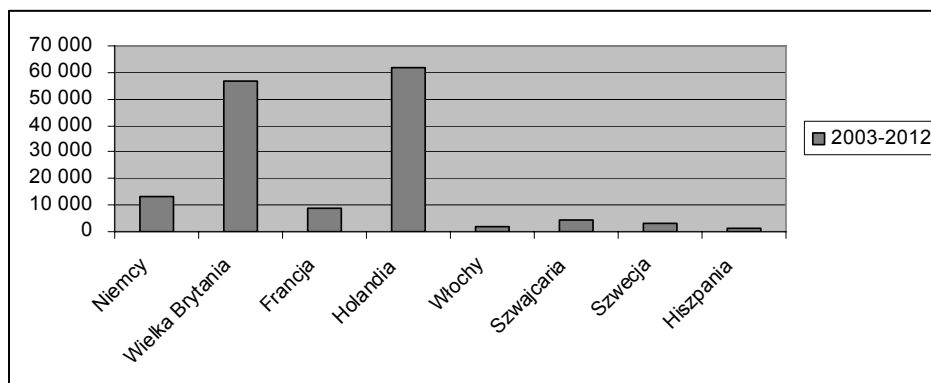
Źródło: Ibid.

Z kolei wykres 4 przedstawia wartość japońskich inwestycji w krajach europejskich, które w latach 2011-2012 również zwiększyły swój udział.

¹⁹ Szerzej o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych Japonii w krajach azjatyckich w: R. Wilczopolski, *Pozycja Japonii wśród krajów Azji Pacyfiku [w:] Handel międzynarodowy a rozwój gospodarczy*, red. K. Kaszuba, S. Wydymus, Wyższa Szkoła Zarządzania w Rzeszowie – Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków-Rzeszów 2006.

Wykres 4

Japońskie ZIB w krajach europejskich według państw w latach 2003-2012 (przeptywy; mln USD)



Źródło: Ibid.

Tradycyjnie największym odbiorcą japońskich inwestycji w Europie są Wielka Brytania i Holandia, przy czym w dwóch ostatnich latach znaczenie tych państw jeszcze wzrosło. Jeśli chodzi o napływ inwestycji japońskich do pozostałych krajów, można mówić o występującej tu Stagnacji.

Na przestrzeni lat widać skłonność Japończyków do inwestowania w europejskich krajach północnych (poza Niemcami!), stronią zaś oni od lokowania swego kapitału w krajach południa (w Hiszpanii, we Włoszech czy we Francji).

Podsumowanie

Przedstawione w pracy zagadnienia pozwalają na wyciągnięcie następujących wniosków:

1. Choć konkurencyjność kosztowa jest jednym z najważniejszych elementów przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych do danego kraju, jednak mogą temu służyć także inne czynniki. Jak pokazuje teoria, szczególnie istotną motywacją dla inwestorów może być poszukiwanie rynków oraz efektywności. Potwierdza to przykład Japonii – w długim okresie przyczyną inwestowania za granicą było poszukiwanie efektywnego wykorzystania nadwyżek kapitałowych oraz wchodzenie na nowe rynki, wymuszone niejako poprzez ograniczenia ekspansji handlowej.

2. W celu przyciągnięcia japońskich inwestycji do danego kraju – w szczególności dotyczy to Polski – konieczne jest ciągłe stabilizowanie gospodarki. Jak wspomniano, inwestują oni przede wszystkim w krajach wysoko rozwiniętych,

niejako obawiając się obszarów o mniej stabilnej sytuacji gospodarczej. Rozbudowa infrastruktury technicznej oraz szeroko pojęty rozwój wydają się niezbędne, aby zwiększyć napływ japońskiego kapitału.

3. Wreszcie, w przypadku pozyskiwania bezpośrednich inwestycji z Japonii konieczna jest określona doza cierpliwości. Japończycy wykazują dużą ostrożność jeśli chodzi o inwestycje bezpośrednie. Po pierwsze, widać znaczące opóźnienie w procesie inwestowania przez Japonię w porównaniu z rozwojem gospodarczym w państwach lokalizacji inwestycji. Kiedy pod koniec lat osiemdziesiątych Japończycy zdecydowali się znacząco zwiększyć swoje inwestycje w krajach europejskich, należały one do czołowych gospodarek świata już od dekad. Podobnie ma się rzecz z inwestycjami płynącymi do państw azjatyckich, które weszły na ścieżkę intensywnego uprzemysłowienia oraz stały się centrami produkcyjnymi dla reszty świata znacznie wcześniej niż w 2005 roku. Po drugie, inwestycje japońskie są bardzo wrażliwe na własną oraz ogólną koniunkturę gospodarczą. W okresach spowolnienia gospodarczego należy się liczyć ze znaczącymi spadkami aktywności kapitału japońskiego.

Literatura

- Budnikowski A., Międzynarodowe stosunki gospodarcze, PWE, Warszawa 2006.
- Dunning J.H., Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison-Wesley, Workingham 1992.
- Hsu R.C., The MIT Encyclopedia of Japanese Economy, Second Edition, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts-London England 1999.
- International Monetary Fund, Balance of Payments Manual 5th Edition, IMF, Washington 1993.
- Komiya R., The Japanese Economy: Trade, Industry and Government, University of Tokyo Press, Tokyo 1990.
- Krugman P., Wracają problemy kryzysu gospodarczego, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Misala J., Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania, SGH, Warszawa 2005.
- The New Growth Strategy. Blueprint for Revitalizing Japan, Ministry of Economy, Trade and Industry, Tokyo 2010.
- Umiński S., Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002.

Wilczopolski R., Pozycja Japonii wśród krajów Azji Pacyfiku [w:] Handel międzynarodowy a rozwój gospodarczy, red. K. Kaszuba, S. Wydymus, Wyższa Szkoła Zarządzania w Rzeszowie – Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków-Rzeszów 2006.

Wilczopolski R., Evolution of Japanese Industrial Policy in the Spotlight of Globalization [w:] Policies for Improving Growth Potential: International Perspective, ed. A.P. Balcerzak, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010.

Witryny internetowe

Japońska Organizacja Handlu Zagranicznego (JETRO), <http://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics>.

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza przyczyn, wartości oraz kierunków bezpośrednich inwestycji zagranicznych wpływających z Japonii.

Korporacje transnarodowe poszukują za granicą: zasobów, rynków, efektywności działania oraz czynników przewagi strategicznej. W teorii ekonomii motyw dokonywania przez nie bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyjaśnił m. in. J.H. Dunning w paradygmacie OLI (*ownership, localization, internalization*). Zgodnie z nim, im więcej atutów własnościowych (O) dana korporacja posiada, tym ma większą motywację do ich internalizacji (I) i widzi swój większy interes w wykorzystaniu ich poprzez odpowiednią lokalizację (L) swej działalności, stąd chętniej zaangażuje się w inwestowanie za granicą.

Przyczyny inwestowania za granicą przez Japończyków były zróżnicowane i zmieniły się w czasie. Należały do nich: silna aprecjacja jena wobec dolara, wysoka stopa wzrostu realnych płac w Japonii, nadwyżka handlowa Japonii, która wywołała naciski partnerów handlowych na ograniczenie eksportu i podjęcie produkcji w ich krajach, obfitość kapitału na rynku krajowym (wysoki poziom oszczędności wewnętrznych), niski poziom realnych stóp procentowych (małe zainteresowanie lokatą kapitału w kraju), wreszcie poszukiwanie tańszych miejsc produkcji.

Jeśli chodzi o wartość japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zaczęła ona dynamicznie rosnąć od połowy lat 80. i trend wzrostowy trwa do dziś. Kumulacja nastąpiła w 2008 roku, kiedy roczna wartość strumienia przekroczyła 130 mld dolarów. Warto zwrócić uwagę, iż w okresach recesyjnych – lata 90., światowy kryzys finansowy po 2008 roku – wartość japońskich inwestycji bezpośrednich ulegała znaczącym wahaniom.

W latach 70. kapitał japoński płynął z porównywalną siłą do krajów azjatyckich i do USA. W latach 80. głównym odbiorcą japońskich inwestycji zagranicznych zostały Stany Zjednoczone, a na drugie miejsce wysunęły się kraje europejskie. Po 2005 roku czołowym regionem lokacji japońskich inwestycji stały się państwa azjatyckie, wśród których czołową pozycję zajmują Chiny.

EVOLUTION OF JAPANESE DIRECT FOREIGN INVESTMENTS

Summary

This article aims to analyze the causes, value and directions of the Japanese outward foreign direct investments.

Transnational corporations investing abroad are looking for: resources, new markets, the efficiency as well as for the strategic advantage. In an economic theory, the reasons of investing abroad were explained – among others – by J.H. Dunning in his OLI (ownership, localization, internalization) paradigm. The more advantage of ownership (O) the corporation has, a bigger incentive it has to internalize (I) it and to utilize it by the appropriate location (L), hence it is more likely to engage in investing abroad.

There were several reasons to invest abroad by Japan and they changed over time. These included: the strong appreciation of the yen against the US dollar, the high rate of growth of real wages in Japan, the Japan's trade surplus, which caused the pressure of foreign partners to reduce exports and undertake the production in their countries, the abundance of capital in the domestic market (a high level of internal savings), the low level of real interest rates (little interest in capital investment on local market), and finally the search for less expensive production sites.

When it comes to the value of Japanese foreign direct investments, it began to grow rapidly since the mid-80s, and the trend continues till today. The pick occurred in 2008, when the annual value of the stream exceeded 130 bln US dollars. It is worth noting that during recessions – in the 90s or during the global financial crisis after 2008 – the value of Japanese foreign direct investments fluctuated substantially.

In the 70s, the Japanese capital was located equally in Asian countries and in the United States. In the 80s the main collector of the Japanese FDI's were the United States, and then the European countries as a second biggest destination. After 2005, the Asian countries have become the leading region of Japanese FDI's location, and China occupies the leading position among them.