Część II
PRAKTYKA POLITYKI HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO

Wanda Nowara

POLITYKA HANDLOWA KRAJU GOSZCZĄCEGO A NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

1. Wprowadzenie

Omijanie barier taryfowych jako motyw dokonywania bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) pojawił się wraz z pierwszymi przepływami już w latach sześćdziesiątych. Powszechnie uważa się, że w dużej mierze taki charakter miały inwestycje amerykańskie w Europie po utworzeniu Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej[1]. W latach osiemdziesiątych z kolei japońskie koncerny samochodowe rozpoczęły ekspansję na rynek amerykański w formie BIZ w odpowiedzi na restrykcje importowe Stanów Zjednoczonych[2]. W studiach literaturowych podejmowane są próby odpowiedzi na pytanie, w jakich warunkach dochodzi do wykorzystania BIZ zamiast eksportu w celu obsługi rynku zagranicznego, z punktu widzenia prowadzonej przez dany kraj polityki handlowej. Wydaje się, że nie wszystkie instrumenty tej polityki oddziałują na przepływy inwestycji bezpośrednich w ten sam sposób. Przede wszystkim należy rozróżnić cła i bariery pozataryfowe. Wśród tych drugich szczególna rola jest przypisywana dobrowolnym ograniczeniom eksportu.

Zastanawiając się nad znaczeniem taryfowych i pozataryfowych barier handlowych w przyciąganiu BIZ, należy pamiętać o dokonującej się od wielu lat liberalizacji handlu. W ramach wielostronnych porozumień handlowych maleją możliwości swobodnego stosowania wielu instrumentów i w konsekwencji tracą one na znaczeniu jako czynnik decydujący o przepływie BIZ. Inne determinanty stają się ważniejsze w lokowaniu inwestycji zagranicznych. Ewolucja występuje także w ramach samej polityki handlowej. Można zaobserwować zwiększone

[1] Potwierdziły to np. badania empiryczne T. Almor, S. Hirsch, *Outsiders' Response to Europe 1992. Theoretical Consideration and Empirical Evidence*, „Journal of International Business Studies" 1995, No. 2, s. 223.

[2] Szerzej zob. B. Kogut, S. Chang, *Technological capabilities and Japanese foreign Direct Investment in the United States*, „Review of Economics and Statistics" 1991, No. 73, s. 401–13.

oddziaływanie nowych instrumentów, przede wszystkim procedur antydumpingowych. Przykłady sugerują, że BIZ jako odpowiedź na zastosowane środki antydumpingowe nie jest rzadka, szczególnie odnośnie do firm japońskich[3]. Również przedsiębiorstwa z Unii Europejskiej zachowują się podobnie, jeżeli są celem postępowania antydumpingowego Stanów Zjednoczonych.

Rozwinięcie powyższych stwierdzeń na tle przepływów BIZ i liberalizacji polityki handlowej oraz próba analizy wpływu filii zagranicznych na kreację tej polityki w kraju goszczącym są przedmiotem kolejnych części artykułu. Celem artykułu jest zatem pokazanie związków pomiędzy polityką handlową a przepływami kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przeszłości i współcześnie.

2. Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej

Nasilające się przepływy kapitału, szczególnie w formie BIZ, są cechą charakterystyczną współczesnych międzynarodowych stosunków ekonomicznych. Ich bardzo dynamiczny wzrost został zainicjowany na początku lat osiemdziesiątych (por. tabela 1). O wielkości dzisiejszych przepływów może świadczyć fakt, iż strumienie BIZ w roku 2000 były dwukrotnie większe od wartości skumulowanej tychże inwestycji w roku 1980[4]. W ostatnich latach, dużego spadku BIZ, roczne przepływy stanowiły odpowiednio dla lat 2002 i 2003 – 98% i 80% wartości skumulowanej z roku 1980.

Przepływy BIZ w gospodarce światowej odbywają się głównie pomiędzy krajami rozwiniętymi. Przytłaczającą większość inwestycji – około 90% – podejmują państwa rozwinięte, w tym przede wszystkim kraje Triady, tzn.: USA, Unia Europejska i Japonia. Kraje rozwinięte dominują również jako obszary lokat inwestycji zagranicznych i przypada na nie około 70% ulokowanego kapi-

[3] Przykładem często cytowanym w literaturze jest sprawa Kodaka i Fuji z początku lat dziewięćdziesiątych w gospodarce USA. Na wniosek Kodaka rząd amerykański wszczął postępowanie antydumpingowe przeciwko importowi papieru fotograficznego do USA z fabryk należących do Fuji w Japonii i Holandii i ze względu na ochronę przemysłu krajowego nałożył 300% cło. W odpowiedzi Fuji szybko zdecydowało się na uruchomienie własnego zakładu produkcji papieru na terenie Stanów Zjednoczonych. W niecały rok po rozpoczęciu działalności produkcyjnej w USA Fuji poprzez swoją filię uzyskało większy udział w rynku niż przed wszczęciem postępowania. Zob. J. Hesse, *Antidumping*, ECON 421 – International Trade 2001, s. 18.

[4] Na podstawie danych Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) www.unctad.org (19–21 stycznia 2005). O ile nie wskazano inaczej, pozostałe dane i informacje oraz obliczenia zostały oparte w tym punkcie na tym samym źródle.

tału w tej formie (por. tabela 1 i 2). Warto także zwrócić uwagę, że w latach siedemdziesiątych roczne strumienie do krajów rozwiniętych kształtowały się na poziomie 75% przepływów światowych, a skumulowane BIZ w roku 1980 wynosiły „tylko" 57%, co oznacza, że inwestycje przed rokiem 1970 były w dużej mierze kierowane do krajów rozwijających się[5]. Ponownie większego znaczenia nabrały kraje rozwijające się w latach 90., szczególnie pomiędzy 1992 i 1997 rokiem, kiedy absorbowały od 33% do 42% rocznych przepływów. Wśród tej grupy niepodzielnie dominują Chiny. Razem z kilkoma innymi gospodarkami wschodzącymi Azji Południowo-Wschodniej wchłonęły około 60% inwestycji. Spoza Azji znaczenie ma przede wszystkim Meksyk. Wszystkie wymienione gospodarki to kraje o znacznych rynkach zbytu oraz liczących się zasobach i dobrych perspektywach rozwoju. Warto także odnotować, iż jako miejsce lokat w latach dziewięćdziesiątych pojawiły się kraje Europy Środkowo-Wschodniej. Inwestycje bezpośrednie w tym regionie szybko rosną i zaczynają, w skali światowej, odgrywać coraz istotniejszą rolę.

Tab. 1

Skumulowana wartość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1980–2003 (mln USD i %)

	1970	1980	1990	2000	2002	2003
Świat (mln USD)	409 000	692 714	1 950 303	6 089 884	7 371 554	8 245 074
Kraje rozwinięte	bd	56,4%	71,8%	65,9%	68,5%	69,2%
UE	bd	31,2%	38,4%	37,1%	39,3%	40,5%
USA	bd	12,0%	20,2%	19,9%	20,4%	18,8%
Japonia	bd	0,5%	0,5%	0,8%	1,1%	1,1%
Chiny	bd	0,2%	1,1%	5,7%	6,1%	6,1%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie UNCTAD, Word Investment Report 2004, *The Shift Towards Services*, New York and Geneva 2004, s. 367–470 oraz www.unctad.org (19-21 stycznia 2005); dla 1970 szacunki.

Tab. 2

Strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych lokowane w poszczególnych regionach w latach 1970–2003 (w %)

	1970–79*	1980–89*	1990–99*	2000	2002	2003
Kraje rozwinięte	74,6	74,1	65,2	79,8	72,2	65,5
Kraje rozwijające się	25,4	25,8	31,9	18,2	23,2	30,7
Europa Środkowo-Wschodnia	0	0,1	2,9	2,0	4,6	3,7

* średnia dla lat

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych UNCTAD: www.unctad.org (19–21 stycznia 2005).

[5] Miało to związek z pierwszym etapem BIZ, w którym wiele krajów rozwiniętych dokonywało inwestycji w celu zabezpieczenia dostaw surowców.

Przepływy BIZ związane są z ciągłym powstawaniem nowych filii i zmianą ich rozmieszczenia. Liczba filii wzrosła z 98 tysięcy w roku 1980[6] do 926 tysięcy w roku 2003[7]. Świadczy to o przemianach w strategiach korporacji związanych z przemianami działalności produkcyjno-handlowej i zwiększaniu międzynarodowej orientacji. Udział poszczególnych grup krajów w ogólnej liczbie filii zagranicznych jest obecnie następujący: kraje rozwinięte 11%, kraje rozwijające się 63%, Europa Środkowo-Wschodnia 26%. Następują tu duże zmiany. W połowie lat dziewięćdziesiątych odpowiednie udziały wynosiły: 37% – 41% – 22%[8], a w latach osiemdziesiątych przeważały kraje rozwinięte. Radykalną zmianę w tym zakresie spowodowały Chiny, gdzie w analizowanym okresie liczba filii wzrosła z poziomu 45 tysięcy (stanowiącego 18%) prawie 10 krotnie i obejmuje 46% wszystkich filii na świecie[9]. Kraje rozwinięte dominują natomiast jako miejsce lokalizacji central z 61 tysięcy istniejących korporacji. Znajduje się ich tam 74%, ale też nastąpił spadek z 90%. Nie świadczy to jednak o zasadniczo mniejszym znaczeniu krajów rozwiniętych w ekspansji korporacji. Filie w tych gospodarkach mają większe oddziaływanie strategiczne i większe rozmiary kapitałowe.

Na przestrzeni lat nastąpiła także zasadnicza zmiana struktury branżowej bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Stanowiło to odzwierciedlenie tendencji występujących w krajach wysoko rozwiniętych. Przede wszystkim rosła rola usług, a spadało znaczenie przemysłu wydobywczego. Na początku lat siedemdziesiątych w przemysł wydobywczy było zaangażowanych 23% skumulowanej wartości inwestycji zagranicznych, a w 2002 roku 6% (por. tabela 3).

W tym samym czasie udział inwestycji zaangażowanych w usługach zwiększył się z 31 do 60%, a w przypadku krajów rozwiniętych nawet do 62%. Nie oznacza to jednak, że BIZ w usługach zastępują inwestycje w przemyśle przetwórczym. Występuje raczej ogólny rozwój gospodarki światowej. Faktem jest jednakże, że na działania instrumentów polityki handlowej przede wszystkim wrażliwy jest przemysł przetwórczy. Obejmuje on obecnie około 34% skumulowanej wartości napływu BIZ[10]. Przemiany w strukturze branżowej BIZ są

[6] UNCTAD, Word Investment Report 1992, *Transnational Corporations as Engine of Growth*, New York 1992, s. 12.

[7] UNCTAD, Word Investment Report 2004, *The Shift Towards Services*, New York and Geneva 2004, s. 273–274.

[8] Dla roku 1994. Ogólna liczba filii wynosiła wówczas 251 tysięcy, a korporacji 39 tysięcy. Obliczenia własne udziałów na podstawie UNCTAD, Word Investment Report 1995, *Transnational Corporation and Competitiveness*, New York and Geneva 1995, s. 8–9.

[9] Na drugim miejscu wśród krajów rozwijających jest Meksyk z 25 tysiącami filii, a wśród krajów rozwiniętych przodują USA, Wielka Brytania, Francja i Niemcy.

[10] Potwierdza to np. badanie wpływu polityki kraju goszczącego na decyzje inwestycyjne korporacji amerykańskich. Zob. Ch. Taylor, *The Impact of Host Country Government Policy on US Multinational Investment Decisions*, „World Economy" 2000 No. 23, s. 635–647.

także rozpatrywane jako przesuwanie się lokat inwestycji od gałęzi tradycyjnych (surowco- i pracochłonnych) ku gałęziom bardziej nowoczesnym[11].

Tab. 3

Struktura branżowa skumulowanego napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1970–2002 (w %)

	1970	1980	1990	2002
Przemysł wydobywczy	23	19	9	6
Przemysł przetwórczy	46	42	42	34
Usługi	31	39	49	60

Źródło: Zestawienie na podstawie UNCTAD, World Investment Report 1995, *Transnational Corporation and Competitiveness*, New York and Geneva 1995, s. 10 oraz UNCTAD, Word Investment Report 2004, *The Shift Towards Services*, New York and Geneva 2004, s. 30.

3. Instrumenty polityki handlowej i bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Według teorii produkcji międzynarodowej J. Dunninga[12], najistotniejszej teorii odnoszącej się do przyczyn BIZ, bariery handlowe mogą wpływać na lokalizację inwestycji, ale nie stanowią dla przedsiębiorstwa wystarczającej podstawy dla internacjonalizacji produkcji. Innymi słowy, bariery handlowe mogą dawać przewagę lokalizacyjną poszczególnym krajom i tłumaczyć, dlaczego BIZ są w niektórych krajach lokowane częściej niż w innych. Według J. Dunninga produkcja za granicą wymaga spełnienia kilku warunków, przede wszystkim związanych z posiadaniem przewagi własnościowej oraz przewagi wynikającej z internacjonalizacji. Doświadczenia sugerują jednak, że cła w niektórych przypadkach mogą stanowić kluczowy czynnik umiędzynarodowienia produkcji.

Omijanie barier handlowych było jednym z najwcześniej wskazywanych motywów dokonywania bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez przedsiębiorstwo. Producent pragnący obsługiwać dany rynek zagraniczny stara się to robić w najbardziej efektywny sposób. Bariery handlowe podnoszą koszty marginalne eksportu w stosunku do bezpośredniej produkcji za granicą. Może to prowadzić do substytucji eksportu i zjawiska nazywanego „przeskakiwaniem ceł" przez BIZ. Prawdopodobieństwo wystąpienia takiej sytuacji jest tym więk-

[11] Szerzej zob. J. Dunning, *The Role of Foreign Direct Investment in a Globalizing Economy*, „BNL Quarterly Review" 1995 No. 2, s. 137.

[12] J. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Wokingham 1993, s. 81.

sze, im nałożone cło jest wyższe. Należy dodać, że takie podejście zakłada, iż eksport i BIZ są raczej substytucyjne niż komplementarne. W przypadku natomiast kiedy handel i BIZ są komplementarne, bariery handlowe mogą zniechęcać zarówno do handlu, jak i inwestycji. To, czy występuje substytucyjność, czy komplementarność, zależy od natury filii zagranicznych w stosunku do firmy macierzystej[13]. Może być ona horyzontalna lub wertykalna. Cła ograniczają zarówno handel, jak i inwestycje przede wszystkim w przypadku drugim, czyli gdy inwestycje są dokonywane wertykalnie.

Należy pamiętać, że decyzja o BIZ jest również wynikiem pewnej gry strategicznej, jaką prowadzą przedsiębiorstwa międzynarodowe (M) z krajowymi (K). Pierwsze mają do wyboru inwestycję zagraniczną lub eksport, drugie rozpoczęcie lub nie produkcji lokalnej, czyli wejście na rynek lub nie. W rezultacie powstają cztery możliwości (por. rysunek 1)[14]. Decyzja M, by eksportować lub decyzja K o niepodjęciu działalności mogą być zmienione po decyzji rywala. Taką grę przy stosowaniu ceł analizują A. Smith[15] i M. Motta[16], każdy w nieco odmienny sposób. Wnioski jednak wysuwają podobne. Bariery taryfowe mogą wywierać przeciwstawny wpływ na ostateczny wynik takiej gry. Oznacza to, że czasem zachęcają do BIZ, a w innych przypadkach nie. Sytuacja druga występuje, gdy możliwość produkowania drożej dzięki ochronie taryfowej powoduje pojawienie się na rynku goszczącym lokalnego rywala, co zmienia warunki konkurencji i możliwość osiągania zysków przez M.

Wyniki badań empirycznych na temat roli barier handlowych w oddziaływaniu na przepływy BIZ są różnorodne. Różnice zależą głównie od rodzaju badanych barier, sposobu ich mierzenia, a także faktu, czy instrumenty te już są stosowane, czy rozpatrywane jest ich wprowadzenie w przyszłości, czyli czy występuje tzw. zagrożenie protekcją. Obserwacje są prowadzone zasadniczo w dwóch kierunkach. Z jednej strony, jest weryfikowana hipoteza substytucji eksportu przez BIZ, z drugiej, próbuje się określić czynniki determinujące BIZ w sposób istotny.

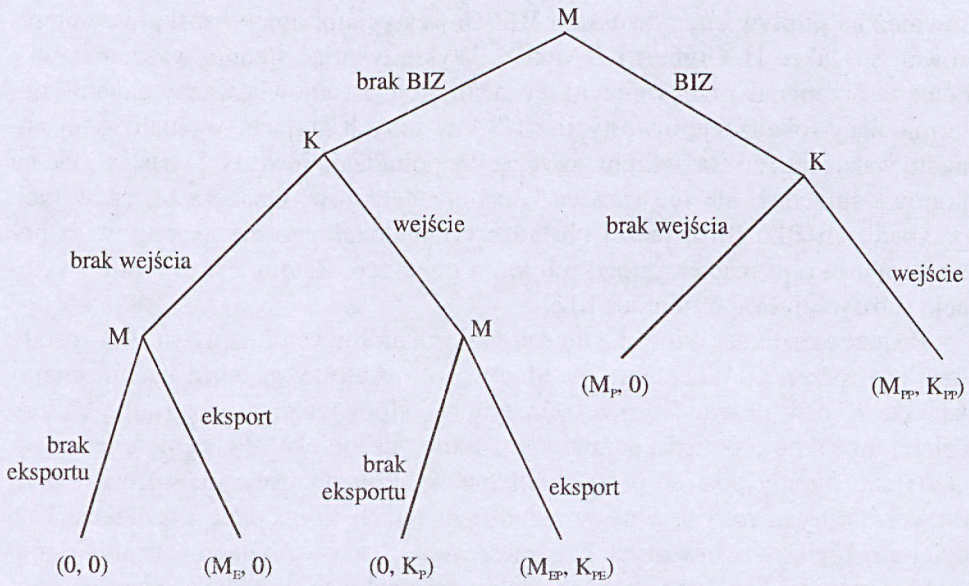
Większość analiz potwierdza, że bariery taryfowe są znaczącym czynnikiem przyciągającym BIZ – oczywiście pod warunkiem, iż przedsiębiorstwo między-

[13] Szerzej na ten temat piszą E. Helpman i J. Markusen. E. Helpman, *A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporation*, „Journal of Political Economics" 1984 No. 92, s. 451–72; J. Markusen, *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade*, „Journal of Economic Perspectives" 1995 No. 92, s. 169–89.

[14] Oczywiście model zakłada także inne założenia. Szerzej zob. M. Motta, *Multinational Firms and the Tariff Jumping Argument: A Game Theoretical Analysis with some Unconventional Conclusions*, „European Economic Review" 1992, Vol. 36, s. 1558–59.

[15] A. Smith, *Strategic Investment, Multinational Corporation and Trade Policy*, „European Economic Review" 1987, Vol. 31, s. 89–96.

[16] M. Motta, op.cit.



M – przedsiębiorstwo międzynarodowe
K – przedsiębiorstwo krajowe
M_E – zysk M jako jedynego przedsiębiorstwa sprzedającego na rynku goszczącym przez eksport
M_P – zysk M jako producenta monopolisty na rynku goszczącym
K_P – zysk K w sytuacji bycia jedynym dostawcą towaru
M_{EP}, K_{PE} – zyski dzielone na dwie firmy, kiedy M eksportuje, a K produkuje
M_{PP}, K_{PP} – zyski dzielone na dwie firmy, kiedy M i K mają własne fabryki na rynku goszczącym

Rys. 1. Gra strategiczna pomiędzy przedsiębiorstwem międzynarodowym i krajowym na rynku oligopolistycznym

Źródło: Opracowanie na podstawie: M. Motta, *Multinational Firms and the Tariff Jumping Argument: A Game Theoretical Analysis with some Unconventional Conclusions*, „European Economic Review" 1992, Vol. 36, s.1560

narodowe dysponuje przewagami komparatywnymi, które można, przynajmniej częściowo, przemieścić. Badania obejmują różne kraje i wykorzystują różnorodne modele ilościowe, także modele grawitacji. Już w latach 70. T. Horst[17] wykazał na przykładzie Kanady, iż stawka celna ma istotne znaczenie w przyciąganiu inwestycji zagranicznych. Ponadto zauważył, że większy pozytywny wpływ na przyciąganie BIZ ma nominalna niż efektywna stawka celna. To interesujące wskazanie nie zostało niestety podjęte w kolejnych badaniach. W następnych latach S. Brainard[18], na przykładzie gospodarki amerykańskiej, potwierdziła, że cła mają pozytywny wpływ na napływ inwestycji zagranicznych do USA, jak

[17] T. Horst, *The Industrial Composition of US Exports and Subsidiary Sales to the Canadian Market*, „American Economic Review" 1972, No. 62, s. 37–45.

[18] S. Brainard, *An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade*, „American Economic Review" 1997, No. 87, s. 520–544.

również na odpływ amerykańskich BIZ. Inwestycjami amerykańskimi zainteresowali się także H. Grubert i J. Mutti[19]. Wykorzystując średnią ważoną stawkę celną w przemyśle przetwórczym wykazali, że cła stanowią ważny czynnik determinujący lokalizację inwestycji z USA w innych krajach. W analizie tej ponadto wskazano, że cła w kraju goszczącym pobudzają inwestycje nastawione na krajową sprzedaż, ale nie sprzedaż do innych krajów. Oznacza to, że w tych przypadkach BIZ służą raczej obsłudze rynku lokalnego niż eksportowi z powrotem do kraju macierzystego lub kraju trzeciego. Zatem jest to typowa sytuacja substytucji eksportu przez BIZ.

Podobne rezultaty odnośnie do roli barier handlowych i napływu BIZ zostały uzyskane przez D. Wheelera i A. Mody'ego[20]. Autorzy ci także badali amerykańskie BIZ w przemyśle przetwórczym w odpowiedzi na stosowane bariery celne i inne środki polityki handlowej. Istotne, jak się okazało, są nie tyle stawki celne, ale ogólny poziom protekcjonizmu w kraju odnośnie do wymiany handlowej. Polityka restrykcyjna w takich sytuacjach czyni daną lokalizację bardziej atrakcyjną dla inwestycji zagranicznych[21]. Także C. Culem[22] zajął się różnymi barierami handlowymi i ich wpływem na lokalizację BIZ. Swoim badaniem objął kraje rozwinięte, tzn. USA i pięć krajów europejskich. Uzyskał potwierdzenie pozytywnego i istotnego wpływu barier handlowych na lokowanie inwestycji, ale stwierdził także, że bariery handlowe są jedynie jednym ze znaczących determinantów BIZ, lecz nie jedynym.

Uzyskane wyniki nie są tak jednoznaczne w przypadku analizy inwestycji japońskich w USA. Z jednej strony, T. Drake i R. Caves zauważyli wzrost nowych inwestycji wraz ze zwiększeniem amerykańskich restrykcji handlowych[23], a B. Kogut i S. Chang stwierdzili pozytywny wpływ dobrowolnych ograniczeń eksportu na lokalizację japońskich BIZ[24]. Jednakże, z drugiej strony, rozwinięcie ich modelu, dokonane przez T. Pugel wraz z E. Kragas i Y. Kimura, nie potwierdziło uzyskanych wcześniej rezultatów[25]. Również B. Bloningen nie zna-

[19] H. Grubert, J. Mutti, *Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making*, „Review of Economics and Statistics" 1991, No. 73, s. 285–93.

[20] D. Wheeler, A. Mody, *International Investment Location Decisions*, „Journal of International Economics" 1992, No. 33, s. 57–76.

[21] Wyjątek stanowiła Brazylia i Meksyk, które pomimo dużej otwartości teoretycznie niesprzyjającej BIZ były miejscami wielu lokat inwestycji, ale ich atrakcyjność prawdopodobnie wynikała z innych powodów.

[22] C. Culem, *The Location Determinants of Direct Investments Among Industrialized Countries*, „European Economic Review" 1988, Vol. 32, s. 885–904.

[23] Za: S. Grima, D. Greenaway, K. Wakelin, *Anti-dumping, Trade Barriers and Japanese Direct Investment in the UK*, GLM Research Paper 99/4, s. 7.

[24] B. Kogut , S. Chang, op.cit.

[25] T. Pugel, E. Kragas, Y. Kimura, *Further Evidence on Japanese Direct Investment in the US Manufacturing*, „Review of Economics and Statistics" 1996, No. 78, s. 209–13.

lazł dowodów na „przeskakiwanie" ceł przez japońskie korporacje przemysłowe dokonujące inwestycji w USA[26]. Zbiór analiz dotyczących inwestycji japońskich, także w innych krajach, np. w Unii Europejskiej, można podzielić na dwie grupy. Według jednej, protekcja, szczególnie o efektywnym charakterze, jest najważniejszym pojedynczym czynnikiem wyjaśniającym wzrost japońskich inwestycji bezpośrednich. Według drugiej, nie ma żadnych dowodów na „przeskakiwanie" ceł przez japońskie BIZ, a ich wzrost jest związany z innymi elementami, przede wszystkim z rosnącą dojrzałością niektórych przemysłów w Japonii.

Brak jednoznacznych rezultatów wydaje się wynikiem zastosowanych metod badawczych. Większość analiz dotyczy poziomu wysoce zagregowanego, czyli całego przemysłu przetwórczego, co w niektórych przypadkach może fałszować rezultaty. Znaczenie ma także wykorzystywanie w większości analiz skumulowanej wartości BIZ, a nie np. zmian w niej. W rzeczywistości trudno tłumaczyć przepływy występujące w przeszłości polityką handlową danego okresu. Dodatkowo wiele zmiennych wykorzystywanych do odzwierciedlenia cła i barier pozataryfowych wydaje się zbyt uproszczonych.

W przedstawionych powyżej badaniach, choć analizowano różne instrumenty, nie dokonano ich porównania. Zrobili to H. Konishi, K. Saggi i S. Weber[27] oraz J. Levinsohn[28]. Porównali oni efekty stosowania ceł oraz kontyngentów importowych i dobrowolnych ograniczeń eksportu (VER) na przepływy BIZ. Okazuje się, że w najmniejszym stopniu do BIZ zachęcają VER. Dzieje się tak, ponieważ dla każdego poziomu cła można ustalić taki poziom VER, który będzie zwiększał zyski eksportowe zagranicznych firm, zresztą bez szkody dla zysków firm krajowych[29]. Dlatego przedsiębiorstwa zagraniczne będą mniej skłonne do BIZ niż w sytuacji wprowadzania ceł. Można z tego wnioskować, iż BIZ oddziałują nie tylko na poziom protekcjonizmu, ale także na wybór przez kraj alternatywnych instrumentów polityki handlowej. W przypadku ograniczeń ilościowych importu firma zagraniczna nie może uzyskać większych zysków, ponieważ zwykle przejmuje je lokalny agent nabywający licencje importowe od państwa. Oznacza to, że takie kontyngenty zasadniczo są ekwiwalentem cła i zachęcają do BIZ.

---

[26] Za: S. Grima, D. Greenaway, K. Wakelin, op.cit., s. 7–8.

[27] H. Konishi, K. Saggi, S. Weber, *Endogenous Trade Policy under FDI*, „Journal of International Economics" 1999, No. 49, s. 289–308.

[28] J. Levinshon, *Strategic Trade Policy when Firms can Invest Abroad: When are Tariffs and Quotas equivalent?*, „Journal of International Economics" 1989, No. 27, s. 129–146.

[29] Mechanizm działania i konsekwencje stosowania środków polityki handlowej są opisane w podręcznikach z międzynarodowych stosunków gospodarczych. Por. A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 1998, s. 165–212.

Kolejny instrument polityki handlowej warty rozpatrzenia to procedury i środki antydumpingowe. R. Barrell i N. Pain[30] włączyli je do swojego modelu estymującego determinanty japońskich BIZ przepływających do UE i USA. Stwierdzili, że stanowią one istotny determinant. B. Bloningen[31] próbował zatem określić skalę „przeskakiwania" antydumpingowego przez korporacje japońskie. Stwierdził, że zaledwie 5% japońskich filii w USA wytwarza produkty będące wcześniej przedmiotem procedur antydumpingowych.

Dalszy kompleksowy przegląd wszystkich postępowań antydumpingowych wszczętych w USA w latach 80. pozwolił na wyciągnięcie dwóch wniosków. Po pierwsze, „przeskakiwanie" antydumpingowe jest w rzeczywistości możliwe jedynie dla korporacji transnarodowych, które zasadniczo pochodzą z krajów rozwiniętych[32]. Tylko przedsiębiorstwa transnarodowe mają odpowiedni potencjał i możliwości przenoszenia przynajmniej części swoich przewag komparatywnych za granicę. Po drugie, ponieważ wiele przedsiębiorstw objętych postępowaniem antydumpingowym w USA nie można tak scharakteryzować, zatem „przeskakiwanie" antydumpingowe jest ogólnie relatywnie skromne (por. tabela 4)[33]. Najwięcej – 50 z 80 – BIZ w odpowiedzi na zastosowane środki antydumpingowe zostało podjętych przez przedsiębiorstwa japońskie, a 21 z Unii Europejskiej. Tylko 8 przypadków dotyczyło krajów rozwijających się, w tym 4 z Korei.

R. Belderbos[34] przeprowadził analizę dla filii japońskich w przemyśle elektronicznym jednocześnie w USA i UE. Potwierdził uzyskane wcześniej wyniki o istotności wprowadzanych środków antydumpingowych na przepływy BIZ, wskazując jednocześnie, że w UE zjawisko „przeskakiwania" antydumpingowego występowało dwukrotnie częściej niż w USA. Wynika to prawdopodobnie z różnic administracyjnych w postępowaniu antydumpingowym pomiędzy gospodarkami[35]. W Stanach Zjednoczonych wprowadzone środki antydumpingowe mogą być po relatywnie krótkim czasie obniżone, jeżeli przedsiębiorstwo zwiększy swoją cenę do uznawanej za właściwą. Stanowi to zachętę dla firm, przynajmniej w niektórych przypadkach, do podniesienia swojej ceny eksportowej

[30] R. Barrell, N. Pain, *Trade Restraints and Japanese Direct Investment Flows*, „European Economic Review" 1999, vol. 43, s. 29–45.

[31] B. Bloningen, *Foreign Direct Investment Responses of Firms Involved in Antidumping Investigations*, mimeo, University of Oregan 1998, za: S. Grima, D. Greenaway, K. Wakelin, op.cit., s. 8.

[32] Na podstawie: B. Bloningen, *Tariff Jumping Antidumping Duties*, NBER Working Papers 2000, No. 7776.

[33] To także może tłumaczyć, dlaczego kraje rozwijające się bardziej niż rozwinięte chcą, by sprawą postępowań antydumpingowych zajmowała się Światowa Organizacja Handlu.

[34] B. Belderbos, *Antidumping and tarriff jumping: Japanese firms' FDI In the European Union and the United States*, „Weltwirtschaftliches Archiv" 1997, Vol. 133, s. 419–457.

[35] R. Belderbos, H. Vendenbussche, R. Veugelers, *Antidumping Duties, Undertakings, and Foreign Direct Investment in the EU*, „European Economic Review" 2004, vol. 48, s. 429–453.

zamiast podejmowania decyzji o produkcji zagranicznej. W UE nie istnieje taka możliwość i nakładane środki antydumpingowe są od razu wprowadzone na długi okres, co stanowi raczej zachętę do BIZ.

Tab. 4

Przedsiębiorstwa, wobec których zastosowano środki antydumpingowe i zrealizowane przez nie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w USA w latach 1980–90

Kraj	Liczba przedsiębiorstw z AD*	BIZ** jako efekt AD* w ciągu 3 lat	BIZ** jako efekt AD* po 3 latach	Wszystkie BIZ** jako efekt AD*
Wszystkie kraje	431	15,1%	3,5%	18,6%
Japonia	97	42,3%	9,3%	51,5%
EU	85	22,4%	2,4%	24,7%
Kanada	22	0%	9,1%	9,1%
Korea	48	6,3%	2,1%	8,3%
Pozostałe kraje Azji Połud.	67	2,9%	1,5%	4,4%
Kraje Ameryki Łacińskiej	48	2,1%	0%	2,1%
Inne kraje	64	0%	0%	0%

* AD –zastosowane środki antydumpingowe

** BIZ – bezpośrednia inwestycja zagraniczna jako nowy zakład

Źródło: Opracowanie na podstawie B. Bloningen, *Tariff Jumping Antidumping Duties*, NBER Working Papers 2000, No. 7776, s. 28.

Inne badania dotyczące UE – S. Grima, D. Greenaway i K. Wakelin[36] – potwierdziły, że bariery handlowe, w tym szczególnie postępowania antydumpingowe, działają jako zachęta do BIZ dla inwestorów japońskich w Wielkiej Brytanii. Dodatkowo stwierdzono ciekawą zależność, zgodnie z którą równoczesne postępowania antydumpingowe wszczynane przeciwko przedsiębiorstwom z innych krajów działały zniechęcająco na lokowanie japońskich BIZ w Wielkiej Brytanii. Działo się tak, ponieważ pośrednio pomagało to japońskim eksporterom w utrzymaniu udziałów w rynku brytyjskim poprzez „karanie" konkurentów.

Prezentowane do tej pory badania i wnioski dotyczyły stosowanych instrumentów. J. Bhagwati[37] sugeruje, że już samo ich przewidywanie, czyli zagrożenie protekcją, prowadzi również do BIZ, które z kolei oddziałują na politykę handlową kraju goszczącego w dalszym okresie. Zjawisko to zostało nazwane jako quid pro quo („coś za coś"). Oznacza to, że korporacje lokują swoją produkcję w kraju goszczącym nawet ponosząc z tego tytułu straty w krótkim okre-

[36] S. Grima, D. Greenaway, K. Wakelin, op.cit.

[37] Na przykład zob: J. Bhagwati, E. Dinopoulos, K. Wong, *Quid Pro Quo foreign Investment*, „American Economic Review" 1992, No. 82, s. 186–90.

sie, by uniknąć protekcjonizmu i zwiększyć swoje zyski w okresie długim. Zagrożenie protekcjonizmem może zatem stanowić przesłankę podjęcia BIZ tak samo jak już istniejące bariery handlowe. Zagrożenie wynika ze swego rodzaju gry pomiędzy przedsiębiorstwem a rządem kraju goszczącego. Firmy japońskie pomiędzy 1980 i 1986 rokiem według MITI w przeważającej większości deklarowały jako główny motyw podjęcia zaangażowania inwestycyjnego za granicą uniknięcie „tarć w handlu"[38].

B. Bloningen i R. Feenstra[39] identyfikują liczne przykłady, w których Japończycy dokonywali BIZ jako quid pro quo w celu uniknięcia protekcjonizmu ze strony USA. Obawa przed mogącymi się pojawić restrykcjami odgrywała ważną rolę w podejmowaniu wszystkich form inwestycji bezpośrednich, tj. przejęć i od podstaw, podczas gdy istniejąca już protekcja wpływała na przepływy BIZ tylko w formie inwestycji od podstaw. Ustalono, że zwiększenie prawdopodobieństwa protekcji w przedziale 5–10% powodowało około 30-procentowy wzrost BIZ.

Po dokonaniu inwestycji przedsiębiorstwa nie przyjmują zawsze jednolitej strategii, ale mogą oddziaływać w dwóch przeciwstawnych kierunkach, lobbując na rzecz liberalizmu lub zwiększenia ochrony rynku krajowego przeciw zagranicznym rywalom[40]. Wybór zależy od sytuacji przedsiębiorstwa i oceny potencjału konkurentów.

4. Rola polityki handlowej jako czynnika lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Rola polityki handlowej jako czynnika lokalizacji, od pierwszych inwestycji bezpośrednich w latach pięćdziesiątych, uległa zasadniczej zmianie. Jest to związane z trzema czynnikami. Po pierwsze, z liberalizacją gospodarki światowej, po drugie, ze zmianami w postrzeganiu BIZ przez kraje goszczące i po trzecie, ze zmianami motywów bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Od połowy ubiegłego wieku można zaobserwować systematyczny i znaczący spadek taryfowych barier handlowych, a w ostatnich latach także barier pozataryfowych, które w ramach drugiej fali protekcjonizmu zaczęły być szeroko stosowane w latach siedemdziesiątych[41]. Liberalizacja przepływów handlowych

[38] Ibidiem, s. 189.

[39] B. Bloningen, R. Feenstra, *Protectionist Threats and Foreign Direct Investment*, NBER Working Papers 1996, No. 5475.

[40] B. Bloningen, Y. Ohno, *Endogenous Protection, Foreign Direct Investment and Protection-building Trade*, „Journal of International Economics" 1998, No. 46, s. 205–227.

[41] Na przykład dobrowolne ograniczenia eksportu, cło antydumpingowe. Zob. T. Rynarzewski, *Teoria handlu międzynarodowego a strategiczne zachowania przedsiębiorstw* w: *Teoria handlu*

wynika przede wszystkim z działań GATT i jego kontynuatorki WTO[42]. Pod auspicjami GATT odbyło się 8 rund negocjacyjnych na temat liberalizacji handlu światowego, choć największe znaczenie miały 3 ostatnie: Kennedy'ego (1964–67), tokijska (1973–79) i urugwajska (1986–1993)[43]. Obecnie w krajach rozwiniętych przeciętna stawka celna wynosi mniej niż 10%, a często mniej niż 5 (por. tabela 5), choć oczywiście są wyjątki. Kraje rozwijające się i gospodarki podlegające transformacji utrzymują nieco wyższe bariery celne. Zasadniczo jednakże brak wysokich taryf celnych zmniejsza rolę tych ograniczeń w sterowaniu BIZ. Największe znaczenie miały cła do lat 70., przynajmniej w krajach rozwiniętych, do których napływa najwięcej kapitału.

Tab. 5

Stawki celne ad valorem w wybranych krajach w % w roku 2003

	Przeciętna dla			Maksymalna dla	
	ogółu	żywności	towarów przemysłowych	żywności	towarów przemysłowych
Japonia	2,9	6,9	2,3	62	30
USA	3,6	6,9	3,2	350	48
UE	4,1	5,8	3,9	75	26
Chiny	10,0	15,8	9,1	65	50
Korea	16,1	52,9	10,2	887	80
Meksyk	34,9	35,1	34,9	72	50
Indie	49,8	114,5	34,3	300	150

Źródło: Zestawienie na podstawie WTO, World Trade Report 2004, *Exploring the linkage between the Domestic Policy Environment and International Trade*, 2004, s. 200–203.

Światowa liberalizacja handlu nie dotyczy tylko barier celnych. Podczas rundy tokijskiej i urugwajskiej zajęto się problemem stosowania instrumentów pozataryfowych, a zwłaszcza zagadnieniem wprowadzania nowych ograniczeń ilościowych. Z punktu widzenia przepływów BIZ, najważniejsze ustalenia rundy urugwajskiej dotyczyły jednakże nie bezpośrednio instrumentów handlowych,

międzynarodowego a współczesna gospodarka światowa, red. T. Rynarzewski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004, s. 127.

[42] GATT, czyli General Agreement on Tariffs and Trade – Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu „przekształcony" w latach 90. w WTO, czyli World Trade Organisation – Światowa Organizacja Handlu.

[43] W wyniku porozumień poziom przeciętnych taryf celnych w odniesieniu do podlegającej negocjacji wartości wymiany handlu zmalał odpowiednio do 8,7% – 4,7% – 2,9%. Zob. N. Grimwade, *International Trade. New Patterns of Trade, Production & Investment*, Routledge, London and New York 2000, s. 321–358.

ale odejścia w praktyce od skierowanych do filii nakazów udziałów lokalnej produkcji, bilansowania importu eksportem oraz ujednolicenia niektórych zasad polityki konkurencyjnej w tym procedur antydumpingowych[44].

Dokonująca się liberalizacja nie oznacza dążenia rządów poszczególnych państw do całkowitego wyeliminowania barier handlowych[45]. Należy oczekiwać, że w krajach rozwijających się, w których powodem restrykcji antyimportowych było zastępowanie importu krajową produkcją i promowanie rozwoju nowych gałęzi przemysłu, będzie tak nadal. Wydaje się jednak, że i tak wpływ polityki handlowej na BIZ w tych krajach staje się coraz mniejszy[46]. Podobnie jest w gospodarkach rozwiniętych, gdzie restrykcje dotyczą najczęściej restrukturyzacji i modernizacji tradycyjnych gałęzi przemysłu lub regionalnej integracji.

Drugi ważny czynnik decydujący o stosowanych środkach polityki handlowej wobec inwestycji zagranicznych to postrzeganie ich roli i znaczenia dla gospodarki kraju goszczącego. W tym zakresie nastąpiła radykalna zmiana. Do połowy lat sześćdziesiątych państwa prowadziły politykę restrykcyjną wobec BIZ, uważając, że filie niosą ze sobą więcej zagrożeń niż korzyści. W następnych dwóch dekadach polityka wobec ZIB stała się raczej neutralna. W latach dziewięćdziesiątych polityka odnośnie do bezpośrednich inwestycji stała się zachęcająca. Doświadczenia większości krajów pokazały bowiem, że pozytywne oddziaływanie BIZ na gospodarkę kraju goszczącego jest na tyle duże, iż kraje globalnie zyskują, nawet jeżeli BIZ było efektem „przeskakiwania" barier handlowych[47].

Obecnie kraje intensywnie starają się przyciągać bezpośrednie inwestycje zagraniczne. W tym celu oferują różnorodne zachęty inwestycyjne. Nie pozostają one bez wpływu na poziom protekcji kraju i jego politykę handlową. Zarówno zachęty inwestycyjne, jak i polityka handlowa stanowią element uwarunkowań prawnoadministracyjnych BIZ. W związku z tym, by polityka ta była

---

[44] Ważne są także: zapewnienie ochrony praw własności intelektualnej w odniesieniu do transferu technologii, uznanie za formę świadczenia usług „handlowej obecności". Szerzej zob. A. Zorska, op.cit, s. 38.

[45] Ostatnie wysiłki zwołania kolejnej rundy wielostronnych negocjacji handlowych nie powiodły się, co zmniejsza optymizm co do przyszłości jeszcze dalszej liberalizacji. M. Paszyński, *Fiasko sesji ministerialnej WTO w Cancun a przyszłość wielostronnego systemu handlowego* w: *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 200–-2004*, red. J. Kotyński, IKCHZ, Warszawa 2004, s. 39–46.

[46] Potwierdza to P. Nunnenkamp, wykazując dla 28 krajów rozwijających się zmniejszanie w czasie korelacji pomiędzy zmiennymi związanymi z restrykcjami handlowymi i napływem BIZ. Zob. P. Nunnenkamp, *Determinants of FDI In Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?*, Kiel Working Paper 2002, No. 1122.

[47] O potencjalnych korzyściach z inwestycji zob. np. W. Nowara, *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na dochód narodowy kraju goszczącego*, w: *Teoria handlu*, op.cit., s. 56–83.

skuteczna, poszczególne jej elementy muszą być koherentne, co oznacza przesłankę do liberalizacji handlu.

Zmianie ulega także znaczenie uwarunkowań prawnoadministracyjnych na tle innych determinantów BIZ[48], choć ta grupa czynników stanowi w pewnym sensie warunek nieodzowny dla zainteresowania się przez zagranicznych inwestorów danym krajem. Uwarunkowania prawnoadministracyjne tracą na znaczeniu na rzecz czynników ekonomicznych[49]. Jest to ściśle związane z głównymi motywami dokonywania BIZ. Zasadniczo można wyróżnić trzy: poszukiwania zasobów/aktywów, poszukiwania rynku, poszukiwania efektywności[50]. Motywy z kolei wiążą się ze strategiami korporacji i charakterystyką sektorową. Polityka handlowa oddziałuje na BIZ mające na celu działalność produkcyjno-handlową w danym kraju lub regionie, by dostarczyć towary (lub usługi) na potrzeby rynku lokalnego. Motywy rynkowe skłaniają korporacje do angażowania się w krajach większych, wyżej rozwiniętych (także szybko rozwijających się) oraz w regionach integrujących się. Inwestycje następują na rynkach ważnych w danym momencie i według przewidywań w przyszłości. Motywy rynkowe są wciąż bardzo istotne, ale przy obecnym systemie produkcji są modyfikowane przez optymalne połączenie z czynnikiem kosztowym.

5. Zakończenie

Analizując historię bezpośrednich inwestycji zagranicznych i polityki handlowej ostatnich pięćdziesięciu lat, można zauważyć duże zmiany w samych zjawiskach, jak i relacji pomiędzy nimi. Wzrosło znaczenie BIZ przede wszystkim poprzez wzrost wartości przepływów oraz postrzegania korzyści z napływu tego rodzaju inwestycji do kraju. Rządy krajów goszczących, widząc w inwestycjach możliwości zwiększenia dobrobytu gospodarki, zaczęły nie tylko likwidować bariery napływu, ale stosować politykę zachęcającą. Generalnie zmalało natomiast znaczenie polityki handlowej poprzez liberalizację handlu i w związku z tym duże ograniczenie możliwości stosowania różnych instrumentów w tym zakresie. Procesy te przebiegały stopniowo z różną intensywnością w poszcze-

[48] J. Dunning, *Determinants of Foreign Direct Investment: Globalization Induced Changes and the Role of FDI Policies*, w: *World Investment Prospects, Economist Intelligence Unit's*, London 2002.

[49] W. Nowara, T. Rynarzewski, *Ewolucja roli czynników determinujących napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, w: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, red. W. Karaszewski, Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005, s. 131–148.

[50] Szerzej na temat determinantów napływu BIZ zob. UNCTAD, Word Investment Report 1998, *Trends and Determinants*, New York and Geneva 1998, s. 89–116.

gólnych okresach, przyspieszając jednakże od końca lat osiemdziesiątych. Teoretyczne związki pomiędzy barierami taryfowymi, pozataryfowymi czy środkami antydumpingowymi i BIZ nie uległy zmianie. Z reguły można było zidentyfikować wysoką korelację pomiędzy nimi. W praktyce jednak „przeskakiwanie" ceł czy „przeskakiwanie" antydumpingowe występuje coraz rzadziej, choć to drugie relatywnie częściej. Swój wpływ ma na to także zmiana głównych motywów BIZ z poszukiwania rynków i zasobów w kierunku poszukiwania efektywności, a to z kolei wpływa na zwiększanie determinantów ekonomicznych w lokowaniu inwestycji. Znaczenia wydaje się natomiast nabierać zagrożenie protekcją jako motyw BIZ, co związane jest z pewnego rodzaju grą strategiczną pomiędzy inwestorem zagranicznym a państwem.

Bibliografia

Almor T., Hirsch S., *Outsiders' Response to Europe 1992. Theoretical Consideration and Empirical Evidence*, „Journal of international Business Studies" 1995, No. 2.

Barrell R., Pain N., *Trade Restraints and Japanese Direct Investment Flows*, „European Economic Review" 1999, Vol. 43.

Belderbos R., *Antidumping and Tariff Jumping: Japanese Firms' FDI In the European Union and the United States*, „Weltwirtschaftliches Archiv" 1997, Vol. 133.

Belderbos R., Vendenbussche H., Veugelers R., *Antidumping Duties, Undertakings, and Foreign Direct Investment in the EU*, „European Economic Review" 2004, Vol. 48.

Bhagwati J., Dinopoulos E., Wong K., *Quid Pro Quo Foreign Investment*, „American Economic Review" 1992, No. 82.

Bloningen B., Feenstra R., *Protectionist Threats and Foreign Direct Investment*, NBER Working Papers 1996, No. 5475.

Bloningen B., *Tariff Jumping Antidumping Duties*, NBER Working Papers 2000, No. 7776.

Bloningen B., Ohno Y., *Endogenous Protection, Foreign Direct Investment and Protection-Building Trade*, „Journal of International Economics" 1998, No. 46.

Brainard S., An *Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinational Sales and Trade*, „American Economic Review" 1997, No. 87.

Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 1998.

Culem C., *The Location Determinants of Direct Investments among Industrialized Countries*, „European Economic Review" 1988, Vol. 32.

Dunning J., *Determinants of Foreign Direct Investment: Globalization Induced Changes and the Role of FDI Policies*, w: *World Investment Prospects, Economist Intelligence Unit's*, London 2002.

Dunning J., *The Role of Foreign Direct Investment in a Globalizing Economy*, „BNL Quarterly Review" 1995, No. 2.

Dunning J., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Wokingham 1993.

Grima S., Greenaway D., Wakelin K., *Anti-dumping, Trade Barriers and Japanese Direct Investment in the UK*, GLM Research Paper 99/4.

Grimwade N., *International Trade. New Patterns of Trade, Production & Investment*, Routledge, London and New York 2000.

Grubert H., Mutti J., *Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision making*, „Review of Economics and Statistics" 1991, No. 73.

Helpman E., *A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporation*, „Journal of Political Economy" 1984, No. 92.

Hesse J., *Antidumping*, ECON 421 – International Trade 2001.

Horst T., *The Industrial Composition of US Exports and Subsidiary Sales to the Canadian Market*, „American Economic Review" 1972, No. 62.

Kogut B., Chang S., *Technological Capabilities and Japanese Foreign Direct Investment in the United States*, „Review of Economics and Statistics" 1991, No. 73.

Konishi H., Saggi K., *Weber S., Endogenous Trade Policy under FDI*, „Journal of International Economics" 1999, No. 49.

Levinshon J., *Strategic Trade Policy When Firms Can Invest Abroad: When are Tariffs and Quotas Equivalent?*, „Journal of International Economics" 1989, No. 27.

Maechler A., *The Politics of Trade Liberalization In the Presence of FDI Incentives*, Swiss National Bank 2000.

Markusen J., *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade*, „Journal of Economic Perspectives" 1995, No. 92.

Motta M., *Multinational Firms and the Tariff Jumping Argument: A Game Theoretical Analysis with some Unconventional Conclusions*, „European Economic Review" 1992, Vol. 36.

Nowara W., *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na dochód narodowy kraju goszczącego*, w: *Teoria handlu międzynarodowego a współczesna gospodarka światowa*, red. T. Rynarzewski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.

Nowara W., Rynarzewski T., *Ewolucja roli czynników determinujących napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, w: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, red. W. Karaszewski, Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005.

Nunnenkamp P., *Determinants of FDI In Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?*, Kiel Working Paper 2002, No. 1122.

Paszyński M., *Fiasko sesji ministerialnej WTO w Cancun a przyszłość wielostronnego systemu handlowego* w: *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2003–2004*, red. J. Kotyński, IKCHZ, Warszawa 2004.

Pugel T., Kragas E., *Kimura Y., Further Evidence on Japanese Direct Investment in the US Manufacturing*, „Review of Economics and Statistics" 1996, No. 78.

Rynarzewski T., *Teoria handlu międzynarodowego a strategiczne zachowania przedsiębiorstw*, w: *Teoria handlu międzynarodowego a współczesna gospodarka światowa*, red. T. Rynarzewski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.

Smith A., *Strategic Investment, Multinational Corporation and Trade Policy*, „European Economic Review" 1987, Vol. 31.

Taylor Ch., *The Impact of Host Country Government Policy on US Multinational Investment Decisions*, „World Economy" 2000, No. 23.

UNCTAD, Word Investment Report 1992, *Transnational Corporations as Engine of Growth*, New York 1992.

UNCTAD, Word Investment Report 1995, *Transnational Corporation and Competitiveness*, New York and Geneva 1995.

UNCTAD, Word Investment Report 1998, *Trends and Determinants*, New York and Geneva 1998.

UNCTAD, Word Investment Report 2004, *The Shift Towards Services*, New York and Geneva 2004.

Wheeler D., Mody A., *International Investment Location Decisions*, „Journal of International Economics" 1992, No. 33.

WTO, World Trade Report 2004, *Exploring the Linkage Between the Domestic Policy Environment and International Trade*, 2004.
Zorska A., *Ku globalizacji?*, PWN, Warszawa 1998.

Wanda Nowara

Trade policy of a host country vs inflow of foreign direct investments

Summary

The article shows relationships between trade policy and flows of capital in the form of foreign direct investments. On the background of FDI flows the author shows a phenomenon of "jumping" customs duties by foreign investments and how the situation changes when quantitative restrictions are used instead of tariff measures. Next, attention is paid to application of anti-dumping procedures as a factor determining the flows of capital. "Jumping" over trade barriers concerns virtually only firms from developed countries which can transfer a part of their comparative advantage abroad. It turns out that the very threat of protectionism can trigger foreign investments. Finally, the author presents evolution in the significance of trade policy as a factor of location and its position among the most important determinants of FDI location, which is connected with three factors. First, liberalization of the world economy, second how FDI is perceived by the host countries and third – changes in the motives for foreign direct investments.