

ELIZA PRZEŹDZIECKA*

Przepływy inwestycji zagranicznych między państwami Unii Europejskiej i Japonią – perspektywa umowy o partnerstwie gospodarczym

Wstęp

Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią (ang. *The Agreement between the European Union and Japan for an Economic Partnership*, tzw. Umowa EPA) weszła w życie 1 lutego 2019 roku. Jest to jedna z ważniejszych umów dotyczących współpracy gospodarczej państw UE z krajami trzecimi, która zaczęła obowiązywać po fiasku ratyfikacji TTIP. EPA jest największą i przy tym najbardziej kompleksową spośród wszystkich umów gospodarczych zawartych dotychczas zarówno przez UE, jak i przez Japonię.

Celem umowy EPA jest utworzenie strefy wolnego handlu między UE i Japonią dającej nowe perspektywy rozwoju handlu i inwestycji poprzez poprawienie dostępu towarów i usług do rynków. Umowa ma umożliwić zacieśnienie współpracy gospodarczej z Japonią – trzecią (poza UE) największą gospodarką świata pod względem PKB (5,6% światowego PKB), po USA (24,5%) i Chinach (14,8%). Umowa ta obejmie ponad 600 mln osób i około 30 % światowego PKB¹.

Postanowienia umowy EPA w istotnym zakresie odnoszą się do istniejących dotychczas na rynku japońskim barier pozataryfowych, redukują stawki celne w handlu UE–Japonia oraz w znacznym stopniu wpływają na japoński rynek zamówień publicznych, otwierając ten dotychczas zamknięty obszar aktywności biznesowej dla kontrahentów zagranicznych.

Warto podkreślić, że opisywana umowa wykracza poza istniejące zobowiązania stron w ramach WTO w usługach, zamówieniach publicznych, barierach pozataryfowych i przepisach dotyczących ochrony praw własności intelektualnej. W tych obszarach przyjęto znaczący zakres liberalizacji, który był jak dotychczas

* Eliza Przeździecka, Instytut Ekonomii Międzynarodowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie; e-mail: eliza.przedziecka@sgh.waw.pl

¹ Na podstawie: <https://www.gov.pl/web/rozwoj/umowa-epa-ue-japonia> (dostęp 15.09.2019).

mało prawdopodobny w Japonii. Umowa może mieć także swoje skutki dla przepływów inwestycji UE–Japonia. Chociaż umowa EPA należy do porozumień, których zakres nie obejmuje liberalizacji przepływu kapitału, to jednak należy zauważyć, że treść tego porozumienia mówi o działalności poprzez definiowanie pojęć takich jak „działalność gospodarcza przedsiębiorstw”, „przedsiębiorstwo strony” oraz „utworzenie przedsiębiorstwa” (w sekcji B, art. 8.6—8.13 Umowy). Choć zapisy umowy pomijają kategorię bezpośrednich inwestycji zagranicznych, to jednak istniejące rozstrzygnięcia co do prowadzenia działalności gospodarczej przez podmioty zagraniczne można oceniać w kontekście udogodnień dla przepływów BIZ między UE (w tym Polską) a Japonią.

Celem niniejszego opracowania jest określenie prawdopodobnych zmian wartości przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych między państwami członkowskimi UE a Japonią, które mogą być efektem umowy EPA. Przeprowadzone badanie służyć będzie odpowiedzi na pytanie, czy istnieją przesłanki do wzrostu inwestycji japońskich w UE oraz europejskich w Japonii. Ostatecznie, w kontekście oceny potencjalnych skutków umowy EPA interesujące wydaje się zidentyfikowanie skali możliwego wzrostu wzajemnych inwestycji. Potrzeba ta uzasadnia podjęcie badań w tym obszarze, tym bardziej że w literaturze polskiej ani zagranicznej niewiele publikacji podejmuje tematykę EPA w odniesieniu do BIZ. W raporcie Komisji Europejskiej (2018) wskazuje się jedynie na ogólne skutki dla funkcjonowania przedsiębiorstw w UE i Japonii. Niniejsze opracowanie stanowić może wkład do ogólnego obrazu rynków pozaeuropejskich branż pod uwagę w strategiach ekspansji międzynarodowej polskich przedsiębiorstw.

Polska jako państwo członkowskie Unii Europejskiej jest niewątpliwie jednym z beneficjentów umowy EPA. Z uwagi na potrzebę rozpoznania szans dla polskich przedsiębiorstw na rynku japońskim w kontekście ich ekspansji inwestycyjnej wydaje się uzasadnione wyróżnienie Polski w tym badaniu.

W pierwszej części niniejszej pracy przedstawiono charakterystykę współczesnych przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych między UE i Japonią. Ten obraz bieżących relacji gospodarczych w sferze inwestycyjnej stanowi tło do określenia możliwych zmian co do aktywności inwestorów japońskich w UE oraz pochodzących z państw członkowskich UE w Japonii. W części drugiej pokazano najważniejsze zapisy umowy odnoszące się do przepływów inwestycji. Regulacje te stanowią argumenty potwierdzające, że w treści umowy EPA znajdują się zapisy odnoszące się *de facto* do działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw, a co za tym idzie kształtujące warunki tej działalności na obu rynkach. W części trzeciej z kolei zademonstrowano analizę wskaźnikową, której wyniki identyfikują potencjalne zmiany wartości przepływów BIZ między UE a Japonią.

W przeprowadzonym badaniu wykorzystano dane statystyczne o inwestycjach zagranicznych w UE oraz Japonii z baz danych Organizacji ds. Współpracy Ekonomicznej i Rozwoju (OECD) oraz Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD). Z kolei szczegółowe dane o strukturze inwestycji polskich analizuje się na podstawie informacji z Narodowego Banku Polskie-

go (NBP). Do oceny możliwości zmian BIZ zastosowano ponadto tzw. wskaźnik integracji rynkowej opracowany przez Eurostat (Eurostat 2018). Analizę wskaźnikową kontynuuje się z zastosowaniem wskaźnika intensywności inwestycyjnej (UNCTAD 2007), który obliczono na podstawie również danych UNCTAD.

1. Charakterystyka współczesnych przepływów BIZ między UE a Japonią

Japoński rynek był do lat 70. ubiegłego wieku izolowany przez władze kraju przed napływem kapitału zagranicznego (Suginohara 2008). Chociaż później podjęto działania zmierzające do ułatwienia działalności inwestorów zagranicznych w Japonii, przez kolejne lata aktywność tych firm nie była szczególnie duża. Inwestorzy nadal zmięrzali się z barierami wejścia na rynek japoński (Johnson 1982, Suginohara 2008). Inwestycje zagraniczne w Japonii zaczęły wzrastać dopiero od drugiej połowy lat dziewięćdziesiątych. W latach 1997–2001 odnotowano trzykrotny wzrost wartości kapitału zagranicznego napływającego do Japonii, a kapitał ten pochodził w tamtym czasie głównie ze Stanów Zjednoczonych (Komiya i Wakasugi 1991, Nowara 2009).

Całkowita wartość zobowiązań z tytułu inwestycji zagranicznych w Japonii wynosi obecnie blisko 200 mld USD i 43% tej kwoty należy do przedsiębiorstw z UE.

Ekspansja inwestycyjna firm japońskich za granicą rozpoczęła się na większą skalę w latach siedemdziesiątych XX wieku (Mason 1992). W kolejnej dekadzie Japonia stała się jednym z najważniejszych inwestorów na świecie i taką pozycję utrzymuje do dziś, dostarczając nieco ponad 5% kapitału inwestycyjnego ogółem. Recesja w gospodarce w latach dziewięćdziesiątych spowodowała nieznaczne tylko spadki aktywności inwestycyjnej firm japońskich na świecie – w roku 1995 oraz 1999, kiedy to wartości inwestycji japońskich ogółem spadły w stosunku do roku poprzedniego. Niemniej w latach 1990–1999 średnioroczna stopa wzrostu inwestycji japońskich na świecie wyniosła około 3%.

W kolejnych latach nastąpił znaczący wzrost japońskich inwestycji. Światowy kryzys gospodarczy nie odbił się negatywnie na inwestorach japońskich. Wartość inwestycji w latach 2000–2010 wzrastała średniorocznie o ponad 10%. Japońscy inwestorzy dostarczają obecnie 4,62% światowych BIZ.

Unia Europejska jest niewątpliwie ważnym podmiotem w międzynarodowych przepływach kapitałowych. Według danych UNCTAD wartość inwestycji bezpośrednich napływających do państw członkowskich UE wyniosła w 2017 r. ponad 10 bln USD, co odpowiadało 31% wartości światowych inwestycji ogółem, natomiast firmy z UE zainwestowały w tym samym roku 11,8 bln USD, czyli około 36,5% światowych BIZ.

Napływy i odpływy kapitału do i z Polski są wielokrotnie mniejsze (zob. tabela 1). Jeśli jednak wziąć pod uwagę np. wskaźnik udziału BIZ w PKB, to różnice nie są już tak duże, szczególnie po stronie zasobów ulokowanego kapitału

Tabela 1
Zobowiązania i należności z tytułu BIZ w Japonii, Polsce i UE-28
w latach 1995–2017 (w mln USD i w %)

		1995	2000	2005	2010	2017
Zobowiązania (napływ) z tytułu BIZ						
mln USD	Japonia	33 531	50 323	100 901	214 880	200 193
	Polska	7 843	33 477	86 345	187 602	238 483
	UE-28	1 329 454	2 322 122	4 363 352	6 849 828	10 168 628
% napływów BIZ na świecie	Japonia	0,94	0,67	0,88	1,06	0,61
	Polska	0,22	0,45	0,75	0,93	0,73
	UE-28	37,29	31,48	38,20	34,68	31,17
% PKB	Japonia	0,62	1,03	2,12	3,77	4,11
	Polska	5,52	19,48	28,21	39,14	45,32
	UE-28	13,87	26,14	30,23	40,26	58,73
Należności (odpływ) z tytułu BIZ						
mln USD	Japonia	238 452	278 445	386 585	831 076	1 494 648
	Polska	539	268	1 776	16 407	29 893
	UE-28	1 720 699	2 907 116	5 058 434	8 515 254	11 817 476
% odpływów BIZ na świecie	Japonia	5,97	3,73	3,25	3,97	4,62
	Polska	0,01	0,00	0,01	0,08	0,09
	UE-28	43,09	39,24	42,52	41,93	36,49
% PKB	Japonia	4,38	5,79	8,13	14,58	30,68
	Polska	0,38	0,16	0,58	3,42	5,68
	UE-28	17,92	32,76	35,10	53,81	68,26

Uwaga: zobowiązania z tytułu BIZ = zasoby napływających BIZ; należności z tytułu BIZ = zasoby odpływających BIZ.

Źródło: *Inward and outward foreign direct investment stock, annual, 1970–2017*, UNCTAD, UNCTADstat <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp 15.11.2019).

w poszczególnych państwach. Warto jednak podkreślić, iż mimo że Polska ma tylko 0,73% udziału w światowych napływających BIZ, to inwestycje te stanowiły 45,32% polskiego PKB, czyli znacznie więcej niż w Japonii (4,11% japońskiego PKB) i tylko niewiele mniej niż w UE-28 (58,73% unijnego PKB). Oznacza to, że gospodarki państw UE (w tym Polski) są znacznie silniej uzależnione od kapitału zagranicznego niż gospodarka Japonii.

Istnieją różnice pomiędzy Polską a Japonią w odniesieniu do należności z tytułu BIZ, czyli odpływie kapitału. Zauważalna jest znacznie mniejsza zagraniczna aktywność inwestycyjna polskich firm (blisko 29,8 mld USD zainwestowanego ka-

pitalu w 2018 r.) w porównaniu z przedsiębiorstwami japońskimi, które w 2018 r. zainwestowały na świecie 1,49 bln USD.

Dane OECD wskazują, że Unia Europejska i Japonia są dla siebie ważnymi wzajemnie partnerami, jeśli chodzi o inwestycje bezpośrednie. Państwa członkowskie Unii Europejskiej są najważniejszym inwestorem zagranicznym w Japonii. Wartość zobowiązań Japonii wobec państw członkowskich UE z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w 2017 r. wyniosła 86 010 mln USD, czyli 43% wartości wszystkich zobowiązań Japonii (zob. rys. 1). Najważniejszymi inwestorami w Japonii są Francja (zobowiązania Japonii w stosunku do inwestorów francuskich w 2017 r. wyniosły 30 096 mln USD) oraz Holandia (25 847 mln USD).

Z kolei jeśli chodzi o lokalizację inwestycji japońskich, Unia Europejska jest drugim po Stanach Zjednoczonych odbiorcą kapitału japońskiego na świecie (zob. rys. 2). Wartość należności japońskich podmiotów inwestujących w UE-28 w 2017 r. wyniosła 370 031 mln USD (24% japońskich BIZ na świecie). Przedsiębiorstwa japońskie najwięcej kapitału bezpośredniego inwestowały w Wielkiej Brytanii (40% wartości kapitału japońskiego napływającego do UE), Holandii oraz Niemczech.

Zainwestowany w Japonii kapitał pochodzący z UE podzielony był pomiędzy produkcję przemysłową (44,22%) oraz usługi (55,25%) (zob. tab. 2). Najwięcej BIZ z UE-28 ulokowano w Japonii w produkcji pojazdów mechanicznych, przyczep i innego sprzętu transportowego (21,58%) oraz produkcji wyrobów ropopochodnych, chemicznych, farmaceutycznych, gumowych i plastikowych (9,26%),

Tabela 2

Należności podmiotów japońskich z tytułu inwestycji bezpośrednich w państwach członkowskich UE według branż w 2017 r.

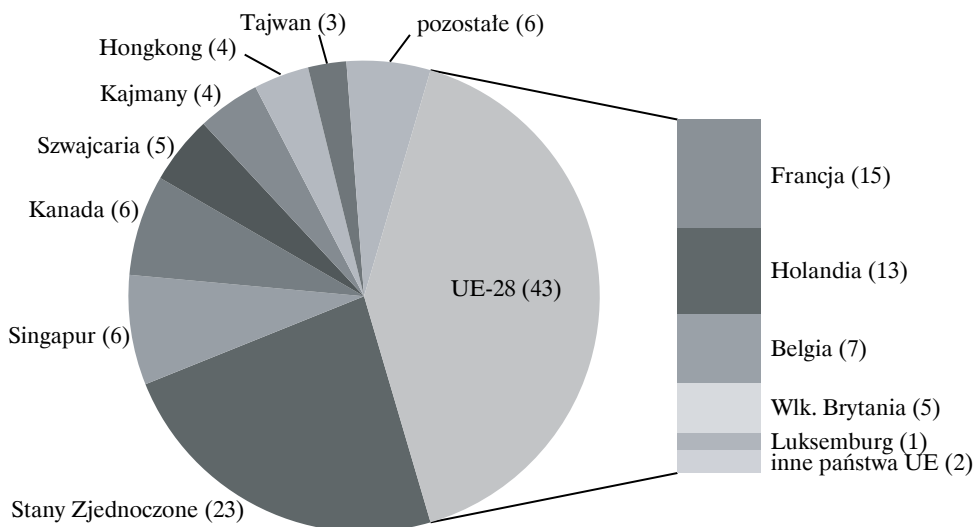
Wyszczególnienie	% BIZ ogółem
Ogółem	100,00
Górnictwo i wydobywanie	0,00
Produkcja przemysłowa	44,22
– Produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i innego sprzętu transportowego	21,58
– Produkcja wyrobów ropopochodnych, chemicznych, farmaceutycznych, gumowych i plastikowych	9,26
– Produkcja wyrobów metalowych i maszyn (z wył. sprzętu elektrycznego)	8,18
Usługi	55,25
– Usługi finansowe i ubezpieczeniowe	32,66
– Usługi informacyjne i telekomunikacyjne	12,79
– Handel hurtowy i detaliczny, naprawy pojazdów mechanicznych i motocykli	6,94

Uwaga: w tabeli przedstawiono branże, w których BIZ wynoszą ponad 5% BIZ ogółem.

Źródło: *FDI/TNC database*, UNCTAD, www.unctad.org/fdistatistics (dostęp 15.10.2019).

Rysunek 1

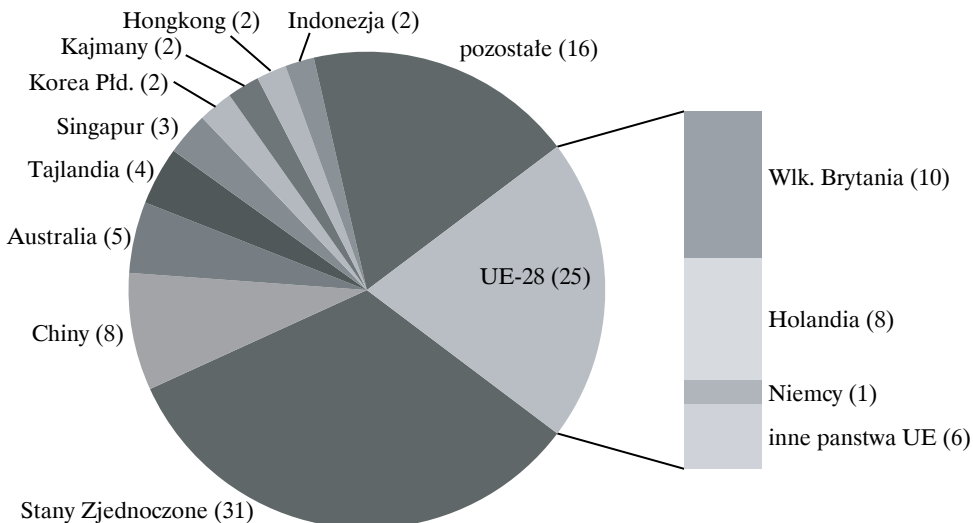
Struktura geograficzna bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Japonii w 2017 r. według wartości skumulowanej (w %)



Źródło: *OECD International direct investment database*, OECD, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDI_POS_CTRY (dostęp 12.04.2018).

Rysunek 2

Struktura geograficzna japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie w 2017 r. według wartości skumulowanej (w %)



Źródło: *International direct investment database*, OECD, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDI_POS_CTRY (dostęp 12.04.2018).

a także w usługach finansowych (32,66%), usługach informacyjnych i telekomunikacyjnych (12,79%).

Jeśli chodzi o japońskie inwestycje w państwach UE-28, firmy japońskie zainwestowały podobny kapitał w sferze produkcyjnej oraz w usługach. W przypadku produkcji przemysłowej najwięcej kapitału napłynęło do produkcji wyrobów ropopochodnych, chemicznych, farmaceutycznych, gumowych i plastikowych (11,11%). Duży też udział japońscy inwestorzy mają w produkcji żywności, napojów i wyrobów tytoniowych. Produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i innego sprzętu transportowego jest dopiero na trzecim miejscu. W przypadku usług najwięcej japońskich BIZ przyciągnęła branża usług finansowych i ubezpieczeniowych (18,20%), a także handel hurtowy i detaliczny (12,50%). W tych dwóch branżach jest prawie dwie trzecie wszystkich inwestycji japońskich w państwach UE. Warto również zauważyć, że blisko 10% japońskich BIZ w państwach członkowskich UE ulokowano w górnictwie i działalności wydobywczej (tab. 3).

Polska Agencja Inwestycji i Handlu podaje, że w Polsce działa obecnie około 300 japońskich firm, które tworzą 40 000 miejsc pracy. Prawie jedna trzecia z nich to firmy produkcyjne, w większości zlokalizowane w województwach dolnośląskim i mazowieckim (PAIH 2019).

Są wśród nich m.in. Panasonic Europe Ltd. (Panasonic Energy Poland S.A. w Gnieźnie), Sharp Corporation (Sharp Manufacturing Poland Sp. z o.o. w Osta-

Tabela 3

Należności podmiotów z UE-28 z tytułu inwestycji bezpośrednich w Japonii według branż w 2017 r.

Wyszczególnienie	% BIZ ogółem
Ogółem	100,00
Górnictwo i wydobywanie	9,52
Produkcja przemysłowa	45,23
– Produkcja wyrobów ropopochodnych, chemicznych, farmaceutycznych, gumowych i plastikowych	11,11
– Produkcja żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	9,75
– Produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i innego sprzętu transportowego	7,74
– Produkcja wyrobów metalowych i maszyn (z wył. sprzętu elektrycznego)	7,68
– Pozostała produkcja przemysłowa (C15, C23, C27, C31, C32, C33)	7,64
Usługi	44,60
– Usługi finansowe i ubezpieczeniowe	18,20
– Handel hurtowy i detaliczny, naprawy pojazdów mechanicznych i motocykli	12,50

Uwaga: w tabeli przedstawiono branże, w których BIZ wynoszą ponad 5% BIZ ogółem.

Źródło: *FDI/TNC database*, UNCTAD, www.unctad.org/fdistatistics (dostęp 15.10.2019).

szewie i Sharp Electronics Sp. z o.o. w Warszawie), Sony Corporation (Sony Europe Limited Sp. z o.o., Oddział w Polsce, w Warszawie; Sony Pictures Global Business Services Sp. z o.o. w Gdyni), Toyota Motor Corporation (Toyota Motor Manufacturing Poland Sp. z o.o. w Wałbrzychu; Toyota Motor Poland Co. LTD. Sp. z o.o. w Warszawie; Toyota Motor Industries Poland Sp. z o.o. w Jelczu Laskowicach; Toyota Bank Polska S.A. w Warszawie).

Jeśli chodzi o inwestycje w Japonii, wyraźnie widać, że polskie przedsiębiorstwa są na tym rynku mało aktywne. Według danych Eurostatu w Japonii działa 128 firm polskich, czyli ponad dwukrotnie mniej niż przedsiębiorstw japońskich w Polsce.

Zgodnie z informacją opublikowaną w 2015 r. przez Ministerstwo Rozwoju² polskie przedsiębiorstwa w Japonii reprezentowały głównie przedstawicielstwa handlowe. Były to m.in. producent stolarki budowlanej Fakro Sp. z o.o. (od 2011 r.), producent elementów do domów energooszczędnych Izodom 2000 Polska (od 2013 r.) oraz inwestujące od 2014 r. firmy z branży spożywczej: Animex-Animpol SF Sp. z o.o. Sp. k., Sante oraz Pini Polonia. Brak jest jednak bliższych informacji o charakterze działalności wymienionych przedsiębiorstw w Japonii. Na podstawie opisu polskich inwestorów w innych krajach należy przyjąć, że wymienione inwestycje w Japonii dotyczą tworzenia i rozwoju sieci sprzedaży wyrobów oferowanych na rynku japońskim.

Japonia jest ważnym odbiorcą kapitału zagranicznego, jak również krajem, z którego pochodzą inwestycje na świecie. Warto zauważyć, że duży udział w przepływach inwestycji odnotowuje się pomiędzy Japonią a państwami spoza UE (57% napływów BIZ do Japonii oraz 75% inwestycji japońskich w tych krajach), w tym w szczególności Stanami Zjednoczonymi, Singapurem i Kanadą, a także Chinami, Australią i Tajlandią. Można więc oczekiwać, że pojawienie się rozwiązań prawnych umożliwiających większe przepływy kapitału przyczyni się do wzrostu wartości inwestycji z UE w Japonii, a także japońskich w UE.

2. Przegląd literatury

W ostatnich latach wyraźnie wzrasta zainteresowanie badaczy skutkami umów handlowych w sferze przepływów inwestycji. Przełomem w tych badaniach był opublikowany w 2009 r. raport UNCTAD nt. znaczenia umów inwestycyjnych w przyciąganiu BIZ do krajów rozwijających się. Wcześniej w literaturze przedmiotu przedstawiano bardzo niejednoznaczny obraz wpływu umów handlowych i inwestycyjnych na BIZ. Większość badań empirycznych ignorowała rzeczywistą treść tych umów, pomimo różnorodności przepisów inwestycyjnych stanowiących ich istotę (Berger i in. 2003). Tak też na pierwszy rzut oka można traktować umowę EPA – jako porozumienie dotyczące wyłącznie handlu.

² *Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w 2014 r.*, Ministerstwo Rozwoju, Departament Strategii Rozwoju, <https://danepubliczne.gov.pl/dataset/8ae6b6b8-8eed-4936-8b0c-f4b972dabd8c/resource/e7011897-44fb-491f-83d5-c6f06670edd6/download/Polskieinwestycjebezposrednie2014.pdf> (21.03.2018).

W publikacji Bergera i in. (2003) ustalono, że umowy o strefach wolnego handlu (SWH) mogą przyczynić się do wzrostu przepływów inwestycji pomiędzy stronami umów, gdy w tych porozumieniach zawarte są zasady przyjmowania kapitału, zaś postanowienia dotyczące rozstrzygania sporów mają niewielki wpływ na przyszłe wartości przepływów inwestycji. Istnieją natomiast pewne dowody na to, że SWH z przepisami dotyczącymi inwestycji skutkują napływami BIZ spoza strefy wolnego handlu (UNCTAD 2009). Wynika to głównie z tego, że inwestorzy mający siedzibę w krajach trzecich lokalizują bezpośrednie inwestycje zagraniczne w strefie wolnego handlu, aby skorzystać z większych zintegrowanych rynków i korzyści skali.

Adams i in. (2003) oraz Dee i Gali (2003) przeanalizowali dziewięć umów o wolnym handlu zawierających regulacje w zakresie przepływu BIZ i nie we wszystkich przypadkach ustalili istnienie zależności pomiędzy przepływami inwestycji a istnieniem SHW. Badacze sugerują tylko, że tak zwane przepisy „nowej ery” w umowach o wolnym handlu są związane z większym przepływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych między krajami członkowskimi. Adams i in. (2003) zauważyli, że NAFTA, która zawiera przepisy dotyczące inwestycji, nie stymulowała przepływów BIZ między krajami-sygnatariuszami tego porozumienia. Jest to z kolei sprzeczne z przekonaniem Feenstry (1999), który twierdzi, że amerykańskie inwestycje w Meksyku pojawiły się wskutek powstania NAFTA, kiedy to firmy amerykańskie skorzystały z możliwości oszczędzania kosztów poprzez offshoring działalności produkcyjnej do Meksyku.

Bardziej szczegółowej analizie tego regionu dokonali natomiast Blomström i Kokko (1997), opisując trzy studia przypadków. Wskazali, że wejście w życie umowy o wolnym handlu między Stanami Zjednoczonymi a Kanadą doprowadziło do zmniejszenia BIZ wewnątrzregionalnych zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i Kanadzie (tj. negatywny wpływ na dwustronne BIZ), podczas gdy wzrosły BIZ ponadregionalne w Kanadzie (tj. pozytywny wpływ na kraje trzecie).

Jednak nowsze badania opublikowane w latach 2005–2008 – oparte na znacznie większych próbkach danych, ulepszonych modelach ekonometrycznych i większej liczbie testów – przesunęły równowagę w kierunku stwierdzenia, że umowy o SWH mają pewien wpływ na przepływy inwestycji między stronami umów handlowych (Salacuse i Sullivan 2005).

Chociaż większość umów o SWH nie zmienia kluczowych ekonomicznych przesłanek przepływów BIZ, to jednak umowy te poprawiają szereg uwarunkowań politycznych i instytucjonalnych, a tym samym zwiększają prawdopodobieństwo, że kraje zawierające umowy handlowe uwzględniające również postanowienia o liberalizacji przepływów inwestycji otrzymają więcej BIZ. Wnioski te potwierdzają m.in. badania Shan i Khan (2016), którzy ustalili, że liberalizacja handlu ma zasadnicze znaczenie dla zwiększenia napływu BIZ do gospodarek wschodzących. Badając takie kraje jak Brazylia, Chiny, Indie, Meksyk, Rosja i Turcja w latach 1996–2014, stwierdzili, że liberalizacja systemu handlu i inwestycji mierzona umowami handlowymi ma znaczący wpływ na decyzje inwestycyjne podejmowane przez zagraniczne koncerny międzynarodowe. Preferencyjne i regionalne umowy

handlowe zwiększają otwartość gospodarczą i inwestycyjną kraju poprzez m.in. zmniejszenie ceł, podatków, a także znoszą wcześniej istniejące i wynikające z decyzji politycznych ograniczenia wobec zagranicznych firm (Shah i Khan 2016).

3. Perspektywy zmian przepływów BIZ między państwami UE a Japonią

Dalsza część analiz prowadzonych w niniejszym opracowaniu służy odpowiedzi na pytanie, czy umowa EPA może stanowić impuls wzrostu przepływów kapitału bezpośredniego między Japonią a państwami UE, a w szczególności Polską.

Kluczowym postanowieniem co do podejmowania przez Strony umowy inwestycji zagranicznych jest zobowiązanie do niewprowadzania nowych ograniczeń w zakresie „udziału kapitału zagranicznego, w postaci górnego progu procentowego ograniczającego udziały zagranicznych podmiotów albo całkowitą wartość inwestycji zagranicznych w ujęciu indywidualnym lub zbiorczym”, a także „całkowitej liczby osób fizycznych, które mogą być zatrudnione w danej branży lub które przedsiębiorstwo może zatrudniać i które są niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej i bezpośrednio związane z jej prowadzeniem, w postaci kontyngentów liczbowych lub wymogu wykonania testu potrzeb ekonomicznych, lub stanowią ograniczenie, lub wymagają szczególnego rodzaju podmiotowości prawnej lub spółki joint venture, poprzez które przedsiębiorca drugiej Strony może prowadzić działalność gospodarczą”.

Warto zwrócić uwagę na zastosowane klauzule dotyczące traktowania przedsiębiorstw przez każdą ze Stron. Są one tożsame z uniwersalnymi klauzulami stosowanymi w relacjach handlowych, czyli klauzula narodowa (przyznająca „traktowanie nie mniej korzystne od traktowania, jakie Strona ta przyznaje, w podobnych sytuacjach, własnym przedsiębiorcom i ich przedsiębiorstwom, w odniesieniu do tworzenia przedsiębiorstwa na jej terytorium”) i klauzula najwyższego uprzywilejowania (przyznająca „przedsiębiorcom drugiej Strony i przedsiębiorstwom objętym niniejszą Umową traktowanie nie mniej korzystne od traktowania, jakie Strona ta przyznaje w podobnych sytuacjach własnym przedsiębiorcom i ich przedsiębiorstwom, w odniesieniu do tworzenia przedsiębiorstwa na jej terytorium”). Klauzule te mogą być ważnym elementem umowy sprzyjającym intensyfikacji wzajemnych relacji w kontekście inwestycji bezpośrednich. Podkreślenia wymaga przy tym to, że przedstawione zasady wzajemnego traktowania nie obejmują procedur dotyczących rozstrzygania sporów inwestycyjnych między inwestorami a państwami przewidzianych w innych umowach międzynarodowych.

Załącznik I do Załącznika 8B umowy przedstawia listę wyłączeń odnoszących się do ogólnych zasad liberalizacji przepływów inwestycji pomiędzy UE a Japonią. W skrócie wyłączenia te stanowią o formie prawnej podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, uznawaniu kwalifikacji (tj. księgowy, audytor itp.), a także finansowaniu ze środków publicznych krajowych bądź unijnych prac B+R prowadzonych przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego.

4. Metody badania możliwości zmian w przepływach kapitału

W celu zbadania możliwości zmian wartości przepływów inwestycji będą stosowane dwa wskaźniki. Pierwszym z nich jest opracowany przez Eurostat (2018) wskaźnik integracji rynkowej. Jest to miara uwzględniająca napływ oraz odpływ BIZ do/z danego kraju.

Wskaźnik intensywności inwestycyjnej oblicza się na podstawie średniej BIZ napływających i odpływających do/z danego kraju podzielonej przez dwukrotność produktu krajowego brutto tego kraju. W celu uniknięcia efektu spowodowanego różnicami w wielkości gospodarek, dane wyraża się jako procent PKB. Wyższy wskaźnik wskazuje wzrost napływu BIZ w danym okresie w stosunku do wielkości gospodarki mierzonej PKB. Wzrost wskaźnika w czasie oznacza, że kraj (lub grupa krajów, np. UE) staje się coraz bardziej zintegrowany z gospodarką międzynarodową.

Wskaźnik integracji rynkowej mierzony intensywnością BIZ ma postać:

$$\frac{BIZ_{napływ} + BIZ_{odpływ}}{2 \cdot PKB} \cdot 100$$

gdzie:

$BIZ_{napływ}$ – inwestycje napływające,

$BIZ_{odpływ}$ – inwestycje odpływające,

PKB – produkt krajowy brutto.

Drugim wskaźnikiem do oceny skutków liberalizacji przepływów BIZ jest indeks intensywności inwestycyjnej zaproponowany po raz pierwszy w raporcie UNCTAD (2007) i opracowany na podstawie wskaźnika intensywności handlu autorstwa Srivastavy i Greena (1986). Podobny sposób oceny intensywności BIZ proponowali także inni badacze, m.in. Petri (1994) oraz Dunning, Fujita i Yakova (2007) w kontekście przepływów regionalnych. Wskaźnik ten mierzył względne znaczenie regionu przyjmującego inwestycje napływające do danego kraju, biorąc pod uwagę stosunek udziału regionu przyjmującego BIZ w tym kraju do udziału regionu przyjmującego w zasobach światowych.

Wskaźnik intensywności inwestycji (I_BIZ) między krajem goszczącym i a krajem macierzystym j wyraża wartość zobowiązań kraju i z tytułu BIZ dokonanych przez kraj j podzieloną przez wartość oczekiwaną obliczoną na podstawie pozycji inwestycyjnej obu krajów na świecie:

$$I_BIZ = \frac{BIZ(ij)}{EV(BIZ(ij))}$$

gdzie:

$BIZ(ij)$ – rzeczywista wartość zasobu BIZ napływającego do kraju (i), pochodzącego z kraju (j),

$EV(BIZ(ij))$ – oczekiwana wartość zasobu BIZ napływającego do kraju (i), pochodzącego z kraju (j), którą wyraża następujące równanie:

$$EV(BIZ(ij)) = \frac{BIZ(iw)}{BIZ(w)} \cdot \frac{BIZ(wj)}{BIZ(w)} \cdot BIZ(w)$$

gdzie:

$BIZ(iw)$ – rzeczywista wartość światowych zasobów BIZ napływających do kraju i ,
 $BIZ(wj)$ – rzeczywista wartość światowych zasobów BIZ odpływających z kraju j ,
 $BIZ(w)$ – rzeczywista wartość światowych zasobów napływających lub odpływających.

Wartość wskaźnika intensywności inwestycji większa od 1 oznacza, że relacja pomiędzy analizowanymi krajami (goszczącym i macierzystym) jest silniejsza, niż wynika to z pozycji inwestycyjnych tych krajów. Wartość niższa od 1 oznacza natomiast, że relacja między krajami jest słabsza niż spodziewana na podstawie udziału krajów w globalnych skumulowanych przepływach kapitału bezpośredniego. Przy tej wartości wskaźnika istnieją więc przesłanki wzrostu przepływów inwestycji między krajami w przyszłości. Intensyfikację współpracy inwestycyjnej wywołać może wejście w życie postanowień umowy znoszących ograniczenia w przepływie BIZ pomiędzy krajami.

5. Wyniki badania

W tej części artykułu podjęta będzie próba odpowiedzi na pytanie, czy istnieją ekonomiczne przesłanki, by oczekiwać, że wartość wzajemnych zobowiązań i należności z tytułu inwestycji zagranicznych w Japonii i w państwach Unii Europejskiej (w tym w Polsce) będzie wzrastać, pozostanie na obecnym poziomie, czy też spadnie.

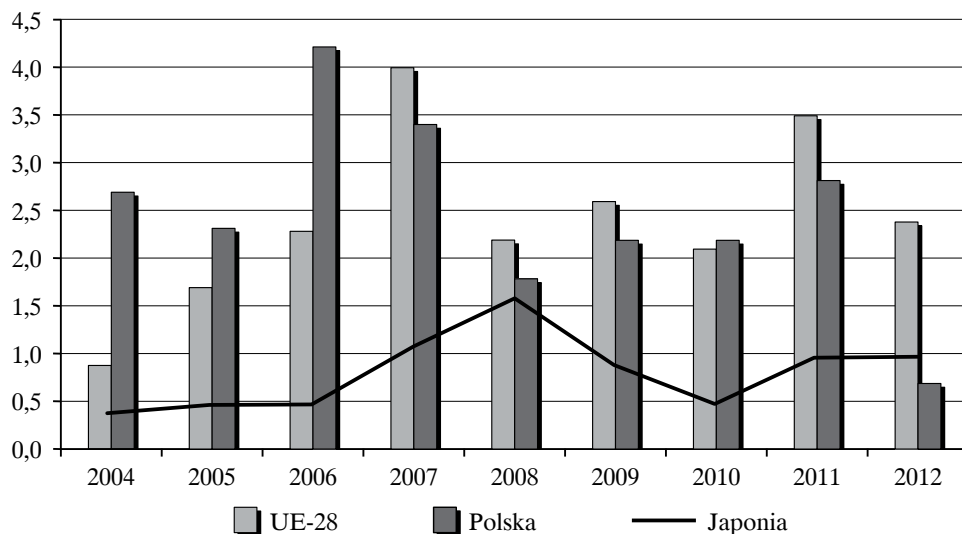
Według danych Eurostatu integracja państw Unii Europejskiej z gospodarką światową mierzona wartościami inwestycji bezpośrednich jest w porównaniu z Japonią znacznie większa. Zbliżony stopień integracji analizowane gospodarki osiągnęły tylko w 2008 r.

Należy zauważyć, że analizowany okres był dość szczególny dla całej gospodarki światowej, ponieważ w wyniku kryzysów (2000–2001 oraz 2007–2008) nastąpiło wyhamowanie intensywności BIZ napływających i odpływających z państw UE. Dlatego wartość wskaźnika integracji rynkowej w całej UE znacznie się wówczas obniżyła. Z kolei w Japonii w latach 2006–2008 zaobserwowano silniejszą integrację inwestycyjną z gospodarką światową, a dopiero w 2009 r. trend ten uległ odwróceniu. Potwierdza to wspomnianą już wcześniej dynamikę zmian japońskich BIZ na świecie.

Na tym tle warto zwrócić uwagę na Polskę – jej integracja mierzona wartością BIZ była zazwyczaj nieco niższa w porównaniu z państwami UE, aczkolwiek w latach 2004–2006 oraz 2010 r. wskaźnik ten był wyższy niż w UE-28. Ostatni rok danych opublikowanych przez Eurostat przedstawia jednak Polskę jako kraj o znacznie niższym stopniu integracji (mierzonej inwestycjami). Główną tego przyczyną jest spadek dynamiki w napływach i odpływach inwestycji w Polsce: suma inwe-

Rysunek 3

Wskaźnik integracji rynkowej (intensywność BIZ) w państwach UE-28, Polsce i Japonii w latach 2004–2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *EU direct investments - market integration indicator*, Eurostat https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/bop_fdi_str (dostęp 10.03.2018).

stycji napływających i odpływających spadła w 2012 r. o 72% w stosunku do roku poprzedniego. Tymczasem PKB Polski wzrosło wówczas o około 10,1%.

Na podstawie powyższych danych można wskazać pierwszy ważny wniosek dla analizy skutków umowy EPA i następnych porozumień, które niewątpliwie szerzej obejmować będą kwestię przepływów BIZ: Japonia jako kraj znacznie słabiej zintegrowany z gospodarką światową niż państwa członkowskie UE, a także i Polska, mają szansę zintensyfikować przepływy BIZ.

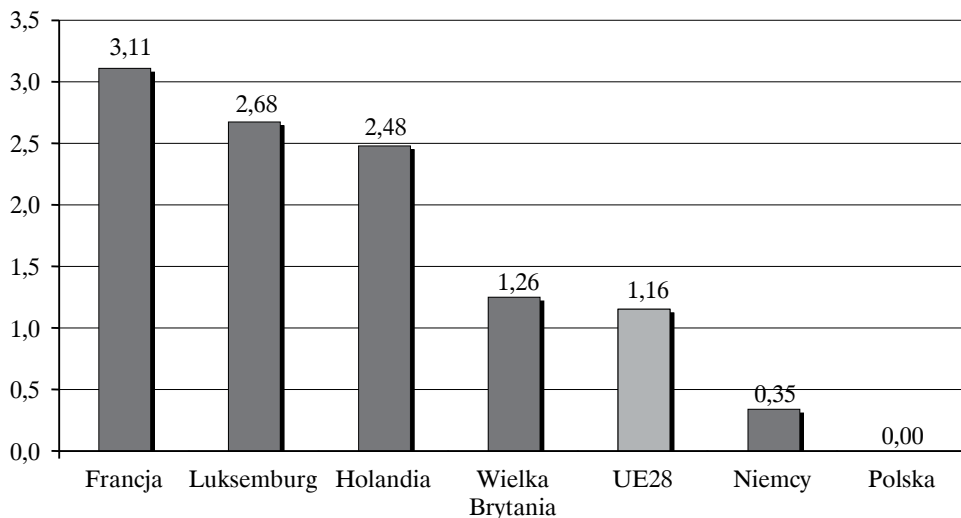
Wskaźnik intensywności BIZ dla Japonii i państw UE (łącznie UE-28) przyjmował w 2016 r. następujące wartości:

- a) I_{BIZ} dla Japonii jako gospodarki goszczącej i UE-28 jako gospodarki pochodzenia inwestycji wynosi 1,16 (rys. 4);
- b) I_{BIZ} dla UE jako gospodarki goszczącej i Japonii jako gospodarki pochodzenia inwestycji wynosi 1,79 (rys. 5).

Okazuje się więc, że niezależnie od tego, czy rozpatruje się napływy kapitału japońskiego do państw UE, czy inwestycje firm z UE w Japonii, relacja między krajami Unii Europejskiej a Japonią była w 2016 r. silniejsza niż relacja oczekiwana. Patrząc jednak na wskaźnik I_{BIZ} dla wybranych państw Unii Europejskiej, które mają największy udział w napływach BIZ do Japonii, zwraca uwagę duża rozbieżność wskaźnika, która świadczyć może o dużym zróżnicowaniu intensywności przepływów kapitału inwestycyjnego między państwami UE a Japonią oraz różnych efektach umowy EPA dla współpracy inwestycyjnej poszczególnych państw UE i Japonii.

Rysunek 4

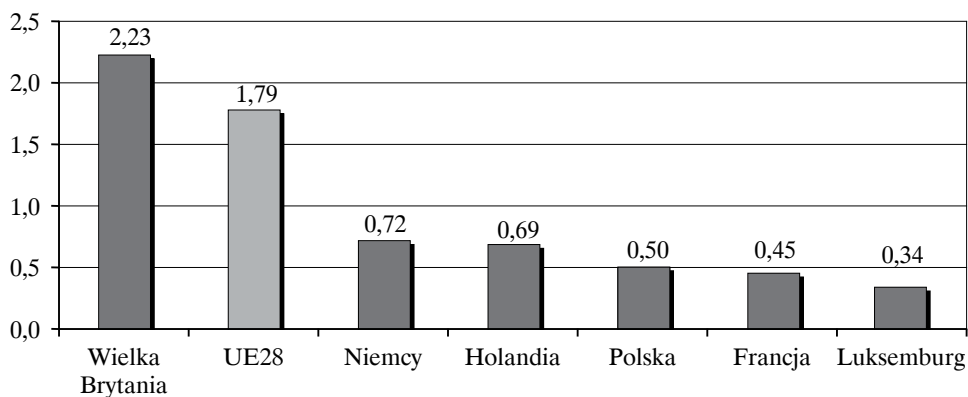
**Wskaźnik intensywności inwestycyjnej w wybranych państwach oraz UE-28 w 2016 r.
Japonia – kraj goszczący**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *FDI/TNC database*, UNCTAD, www.unctad.org/fdistatistics (dostęp 10.06.2018), *International direct investment database*, OECD, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDI_POS_CTRY (dostęp 12.04.2018), *Inward and outward foreign direct investment stock, annual, 1970–2017*, UNCTAD, UNCTADstat <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp 14.04.2018).

Rysunek 5

**Wskaźnik intensywności inwestycyjnej w wybranych państwach oraz UE-28 w 2016 r.
Japonia – kraj pochodzenia**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *FDI/TNC database*, UNCTAD, www.unctad.org/fdistatistics (dostęp: 10.06.2018), *International direct investment database*, OECD, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDI_POS_CTRY (dostęp 12.04.2018), *Inward and outward foreign direct investment stock, annual, 1970–2017*, UNCTAD, UNCTADstat <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp 14.04.2018).

Jeśli chodzi o intensywność BIZ z Japonii, to jak już wspomiano, dla państw UE wskaźnik wynosi 1,79 i jest prawdopodobnie wynikiem wysokiej wartości tego indeksu dla Wielkiej Brytanii. Potwierdza to wcześniejsze spostrzeżenia na temat intensywności inwestycji pochodzących z Japonii lokowanych w Wielkiej Brytanii. Dla przyszłych przepływów kapitału bezpośredniego pomiędzy Wielką Brytanią a Japonią nie bez znaczenia jest prawdopodobne wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. Spodziewany spadek wzajemnych inwestycji wynikać będzie potencjalnie ze wzrostu niepewności co do prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorstw zagranicznych w Wielkiej Brytanii (Dzienia 2018) i wyłączenia tego kraju z postanowień umowy EPA.

Niemcy, Holandia, Polska, Francja czy nawet Luksemburg charakteryzują się wartością wskaźnika I_BIZ znacznie poniżej wartości ogólnej dla UE, jak i jednocześnie poniżej 1. Można więc sądzić, że inwestycje bezpośrednie podmiotów japońskich mogą w tych krajach wzrosnąć, albowiem faktyczna relacja pomiędzy tymi państwami a Japonią jest słabsza, niż wynika to z ich pozycji inwestycyjnych.

Ponadto należy oczekiwać, że inwestycje bezpośrednie podmiotów japońskich mogą w tych krajach (w tym również w Polsce) wzrosnąć.

Wskaźnik intensywności BIZ pochodzących z Niemiec i Polski (wybranych w analizie) osiągnął w 2016 r. wartość znacznie poniżej 1, co oznacza, że istnieją przesłanki do wzrostu zaangażowania inwestorów z tych krajów na rynku japońskim. W przypadku Polski inwestorzy jednak nie będą mieli dużego wpływu na wzrost skumulowanej wartości BIZ z UE w Japonii, ponieważ ich całkowita aktywność na rynkach międzynarodowych jest raczej niewielka. Zaangażowanie inwestorów polskich w Japonii nie podniesie więc znacząco intensywności inwestycji pomiędzy państwami UE a Japonią.

Wnioski

Dotychczasowa wielkość przepływów inwestycji między UE i Japonią istotnie determinuje możliwości dalszej intensyfikacji współpracy kapitałowej między stronami umowy EPA i następnymi porozumień odnoszących się do współpracy w zakresie wzajemnych inwestycji.

Wyniki analizy przepływów inwestycji UE–Japonia prowadzą do kilku wniosków. Po pierwsze, polskie firmy są znacznie mniej aktywne w Japonii, jeśli chodzi o inwestycje zagraniczne niż na przykład przedsiębiorstwa japońskie w UE, w tym w Polsce. Niemniej, jak wynika z danych UNCTAD, Unia Europejska i Japonia są dla siebie ważnymi wzajemnie partnerami, jeśli chodzi o przepływy BIZ.

Zakres umowy EPA nie obejmuje liberalizacji przepływu kapitału, ale w treści projektu umowy znajdują się postanowienia kształtujące wzajemne inwestycje. Wyniki przeprowadzonego badania pokazują, że w niektórych państwach członkowskich UE istnieją warunki do wzrostu inwestycji japońskich. Także dzięki postanowieniom umowy o partnerstwie gospodarczym UE–Japonia niektóre kraje UE mogą powiększyć wielkość inwestycji bezpośrednich na rynku japońskim.

W tym kontekście należy zwrócić uwagę na możliwości rozwoju aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw, które choć nie będą miały dużego wpływu na wzrost wartości BIZ z UE w Japonii, to jednak mają warunki do wzrostu zaangażowania kapitałowego na rynku japońskim.

Bibliografia

- Adams R., Dee P., Gali J., McGuire G. (2003), *The trade and investment effects of preferential trading arrangements – old and new evidence*, Productivity Commission Staff Working Paper, Canberra.
- Berger A., Busse M., Nunnenkamp P., Roy M. (2013), *Do trade and investment agreements lead to more FDI? Accounting for key provisions inside the black box*, „International Economics and Economic Policy” 10(2), s. 247–275.
- Blomström M., Kokko A. (1997), *Regional integration and foreign direct investment: A conceptual framework and three cases*, Policy Research Working Paper 1750, World Bank, Washington, DC, United States.
- Dee P., Gali J. (2003), *The trade and investment effects of preferential trading arrangements*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 10160, Cambridge.
- Dunning J.H., Fujita M., Yakova N. (2007), *Some Macro-Data on the Regionalisation/Globalisation Debate: A Comment on the Rugman/Verbeke Analysis*, „Journal of International Business Studies” 38(1), s. 177–199.
- Dzienia A.M. (2018), *The Potential Impacts of Brexit on the Japanese Economy*, w: A. Kowalski (red.), *Brexit and the Consequences for International Competitiveness*, Palgrave Macmillan, s. 271–290.
- Feenstra R.C. (1999), *Facts and fallacies about foreign direct investment*, w: M. Feldstein, *International capital flows*, University of Chicago Press, Chicago, s. 331–350.
- Johnson Ch., 1982, *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975*, Stanford University Press.
- Komisja Europejska (2018), *The economic impact of the EU–Japan Economic Partnership Agreement (EPA)*, European Commission’s Directorate-General for Trade.
- Komiya R., Wakasugi R. (1991), *Japan’s Foreign Direct Investment*, „The Annals of the American Academy of Political and Social Science” 513, Japan’s External Economic Relations: Japanese Perspectives, s. 48–61.
- Mason M. (1992), *American Multinationals and Japan: The Political Economy of Japanese Capital Controls, 1899–1980*, Harvard University Press, s. 151–157.
- Nowara W. (2009), *Japonia jako eksporter i importer kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, *Roczniki Ekonomii i Zarządzania*, 1(37), s. 41–56.
- Petri P.A. (1994), *The regional clustering of foreign direct investment and trade*, „Transnational Corporations” 3(2), s. 1–24.
- Poland: Land of rising opportunities, Poland + Japan*, PAIH Report, 2018, https://www.paih.gov.pl/files/?id_plik=35209 (dostęp 10.10.2019).
- Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w 2014 r.*, Ministerstwo Rozwoju, Departament Strategii Rozwoju, <https://danepubliczne.gov.pl/dataset/8ae6b6b8-8eed-4936-8b0c-f4b972dabd8c/resource/e7011897-44fb-491f-83d5-c6f06670edd6/download/Polskie-inwestycjebezosrednie2014.pdf> (dostęp 21.03.2018).
- Shah M., Khan Y. (2016), *Trade Liberalization and FDI Inflows in Emerging Economies*, „Business and Economic Review” 8(1), s. 35–52.

- Srivastava R.K., Green R.T. (1986), *Determinants of bilateral trade flows*, „Journal of Business” 59(4), s. 623–640.
- Suginohara M. (2008), *The Politics and Economic Nationalism in Japan: Backlash against Inward Foreign Direct Investment?*, „Asian Survey” 48 (5), s. 839–859.
- UNCTAD (2007), *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, UNCTAD, New York–Geneva (United Nations).
- UNCTAD (2009), *The role of international investment agreements in attracting foreign direct investment to developing countries*. UNCTAD Series on International Investment Policies for Development, New York–Geneva (United Nations).
- Wilczopolski R. (2014), *Ewolucja japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, „Studia Ekonomiczne” 184, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, s. 181–194.

Bazy danych:

- EU direct investments - market integration indicator*, Eurostat https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/bop_fdi_str (dostęp 10.03.2018).
- FDI/TNC database*, UNCTAD, www.unctad.org/fdistatistics (dostęp 10.06.2018).
- International direct investment database*, OECD, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDI_POS_CTRY (dostęp 12.04.2018).
- Inward and outward foreign direct investment stock, annual, 1970–2017*, UNCTAD, UNCTADstat <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp 14.04.2018).
- Inwestycje zagraniczne polskie*, Narodowy Bank Polski, <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> (dostęp 15.07.2018).

PRZEPIŁYWY INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH MIĘDZY PAŃSTWAMI UNII EUROPEJSKIEJ I JAPONII – PERSPEKTYWA UMOWY O PARTNERSTWIE GOSPODARCZYM

Streszczenie

Celem artykułu jest określenie prawdopodobnych zmian wartości przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) między państwami członkowskimi Unii Europejskiej a Japonią, które mogą nastąpić wskutek wejścia w życie postanowień umowy o partnerstwie gospodarczym UE–Japonia (EPA). Przepływy BIZ pomiędzy UE i Japonią były dotychczas ważnym elementem wzajemnych stosunków gospodarczych. W artykule analizuje się stan należności i zobowiązań z tytułu BIZ w UE oraz Japonii. Wyniki badania wskazują, że umowa EPA może przyczynić się do wzrostu inwestycji państw UE w Japonii, a także zwiększyć zaangażowanie kapitałowe firm japońskich w tych krajach. Polskie firmy nie będą miały dużego znaczenia dla wzrostu ogólnej wartości BIZ pochodzących z UE w Japonii, ale istnieją warunki dla wzrostu polskich inwestycji na rynku japońskim.

Słowa kluczowe: zagraniczne inwestycje bezpośrednie, integracja gospodarcza, regionalne umowy handlowe, UE i Japonia

JEL: F15, F21

FOREIGN INVESTMENT FLOWS BETWEEN THE EU MEMBER STATES AND JAPAN: THE ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENT PERSPECTIVE

Summary

The aim of the article is to determine the probable changes in the FDI flows between the member states of the European Union and Japan, which may occur as the result of the implementation of the Economic Partnership Agreement (EPA) between the EU and Japan. The FDI flows between the EU and Japan hitherto constituted an important element of the mutual economic relations. The article brings an analysis of the balance of mutual FDI flows between both areas. The results of the research suggest that the EPA may contribute to the increase in both the EU investments made in Japan and Japanese investments made in the EU member states. Polish investments in Japan will not represent a significant part of this increase, but there will be favorable conditions for their growth.

Keywords: foreign direct investment (FDI), economic integration, regional trade agreements, EU and Japan

JEL: F15, F21

ПОТОКИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВАМИ ЕВРОСОЮЗА И ЯПОНИИ И ДОГОВОР ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПАРТНЕРСТВЕ

Резюме

Целью статьи является определение вероятных изменений величины потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ) между государствами-членами Евросоюза и Японией, которые могут наступить в результате вступления в силу положений договора об экономическом партнерстве ЕС–Япония (ЕРА). Потоки ПИИ между ЕС и Японией в прошлом были важным элементом взаимных экономических отношений. В статье анализируется состояние платежей и обязательств по ПИИ в ЕС и в Японии. Результаты исследования указывают, что договор ЕРА может способствовать росту инвестиций государств ЕС в Японии, а также увеличить участие капиталов японских фирм в ЕС. Польские фирмы не играют серьезной роли в росте общей стоимости ПИИ из ЕС в Японию, но существуют условия для роста польских инвестиций на японском рынке.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции (ПИИ), экономическая интеграция, региональные торговые договоры, ЕС и Япония

JEL: F15, F21